

УДК 621.658.012.531

Писарюк С.Н., соискатель ТГАТУ,
ассистент, Севастопольский национальный технический университет

ECONOMIC EFFICIENCY'S ANALYSIS OF RETAIL CHAIN SUPERMARKET OPERATIONAL ACTIVITY

Аннотация. Анализируется проблема и формируется методика анализа экономической эффективности операционной деятельности сети супермаркетов в целях обеспечения устойчивой эффективности и конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса в условиях динамичных изменений, повышения конкурентной плотности и глобализации рыночной среды. Одной из центральных задач является необходимость разработки и освоения методик определения и оценки экономической эффективности операционной деятельности, являющихся важнейшей составляющей всей методической базы, поддерживающей процессы управления и обеспечения эффективности операционной деятельности. Применительно к сфере торговли, рассматривая операционную деятельность сети супермаркетов, основными экономическими показателями для анализа являются показатели доходов, расходов, прибыли и показатели эффективности. Анализ экономической эффективности операционной деятельности сети супермаркетов включает: анализ хозяйственной деятельности на уровне компании; анализ расходов по компании и торговой деятельности; факторный анализ основных статей расходов торговых комплексов; анализ деятельности торговых комплексов; анализ производственной деятельности; анализ изыскания резервов торговых комплексов в разрезе сопоставимых форматов по группам расходов; анализ изыскания резервов торговых комплексов в разрезе сопоставимых форматов по показателю эффективности расходов по ВЦП; анализ групп расходов; анализ эффективности использования расходов в отделах продаж.

Эффективность функционирования предпринимательской организации в бизнес-среде зависит от способности систематически адаптировать операционную деятельность к изменениям внешней среды так, чтобы постоянно обеспечивать необходимые, заданные уровни экономической эффективности и конкурентоспособности. Предложенная методика позволяет определять уровень экономической эффективности операционной деятельности сети супермаркетов.

Ключевые слова: эффективность, менеджмент, экономическая эффективность операционной деятельности, оценка экономической эффективности деятельности, экономическая эффективность, методика оценки эффективности.

Annotation

Problem Statement. Knowledge is necessary for successful managing in the conditions of modern market economy in the sphere of effective management and ability of practical application in the international competitive environment. One of the central problems is the need to design and development methods for determining and evaluating the economic efficiency of the operational activity.

Statement of the basic material of research. In retail trade, considering operational activity of the retail chain supermarkets, the basic economic indicators for the analysis are: indicators of incomes, expenses, profits and efficiency indicators. Economic efficiency analysis of supermarket retail chain operational activity includes: The business analysis at company level; Analysis of expenses of the company and trading; Factorial analysis of basic articles of expenses of shopping; Analysis of shopping malls activity; Analysis of production activity; Analysis of shopping malls reserves in the context of comparable formats on groups of expenses; Analysis of shopping malls reserves in the context of comparable formats based on indicator of expenses efficiency on RPS; Analysis of expenses groups; Efficiency analysis of expenses use in sales departments.

Conclusions. Efficiency of the business organisation in business environment depends on ability to adapt systematically operational activity to environment changes so that constantly to provide the necessary, specified levels of economic efficiency and competitiveness. The proposed methodology allows to determine the level of economic efficiency of retail chain supermarket operational activity. Research experience, the gradual development and application in real business practice set of methods and means of economic efficiency management of operational activity (including the offered technique), has shown their high efficiency and demand in modern conditions.

Keywords: efficiency, management, economic efficiency of operational activity, economic efficiency's analysis, economic efficiency, technique of efficiency's estimation.

Problem Statement

Knowledge is necessary for successful managing in the conditions of modern market economy in the sphere of effective management and ability of practical application in the international competitive environment. One of

the central problems is the need to design and development methods for determining and evaluating the economic efficiency of the operational activity.

The analysis of last researches and publications

Big contribution to methodology development of the complex business analysis was brought by such economic scientists as G.V.Savitskaja, M.I.Bakanov, A.D.Sheremet, S.B.Barngolts, V.F.Paliy, I.I.Poklad, P.I.Savichev, I.I.Karakoz, E.F.Dolgoplov, L.T.Giljarovskaya, M.F.Djachkov, A.S.Margulis, O.N.Volkova, etc.

Sheremet A.D. notices, that the economic (business) analysis is a necessary element of enterprise activity management with which help the essence of economic processes is defined, the financial situation is estimated, manufacture reserves are disclosed and decisions for planning and management are made [1, p.9], Giljarovsky Л has similar opinion [2, p.17]. The economic analysis is a stage of management activity and base for acceptance of the management decision.

Considering the trade sphere E.I.Krylov, V.M.Vlasova, Y.N.Djakova notice, that the trade and economic analysis includes the differentiated comparison of expenses and results: on sales outlets, on departments of large shop, on commodity groups and separate kinds of the goods; on quarters and months, days of week, turns. [3, p.107 – 108] The analysis of existing approaches to definition and an estimation of economic efficiency of operational activity has shown, that the considerable quantity of works is devoted to this problem, there is no uniform approach to its definition. It is marked by various authors, particular in works [4; 5; 6].

The analysis of G.L.Bagieva and A.N.Asaula [3], D.Jampolckoj [4], V.A.Kejlera [7, p.101], J.I.Prodius [8, p.350], E.V.Nikolsky [9, p.4], etc. works has shown, that the most significant and expedient indicator for an estimation of economic efficiency of operational activity is the level of its profitableness. It is expedient to use a profit indicator for definition and estimation of economic efficiency of retail chain operational activity, to be exact - additional profit which received by enterprise from the economy of expenses and after implementation of efficiency increase measures.

Article purposes:

- Formation of definition technique and an estimation of economic efficiency of retail chain operational activity;

- Formulation and substantiation of basics and algorithm description of economic efficiency analysis of operational activity.

Statement of the basic material research

In assessing the economic efficiency of retail chain operational activity an initial meter - incoming cash flow is obtained as a result of the sale of goods and services. The sales volume of the goods in retail chain is usually measured by indicators: "Return" and «Income from trading activity». However, in retail chain of supermarkets, these indicators cannot be used for comparison purposes of real physical sales volumes and, accordingly - made by different profit centers volume of works as these indicators bring essential distortions because of possibility to have different markups to the suppliers prices for the identical goods by profit centres.

Results of experimental researches [10; 11] have shown, that as the initial indicator of income, ensuring comparability of economic results for analyzes in retail chain of supermarkets, it is expedient to accept an indicator - « Return in the Prices of Suppliers» (RPS).

In retail trade, considering operational activity of the retail chain supermarkets, the basic economic indicators for the analysis are: indicators of incomes, expenses, profits and efficiency indicators. Economic efficiency analysis of supermarket retail chain operational activity includes:

I) The business analysis at company level - indicators research of incomes, expenses and profit, i.e. the basic indicators of the company, which in turn are subdivided into volume indicators and efficiency indicators. The analysis includes calculation of volume indicators and efficiency indicators, construction of analytical graphs.

II) Analysis of expenses of the company and trading activity - structurization of expenses, and further their allocation into groups by degree of adjustability that allows to reveal articles of expenses for which application of the profound factorial analysis is expedient.

III) Factorial analysis of basic articles of expenses of shopping malls - allocation of expenses occurrence places (factors) and an estimation of factors influence degree on change of expenses size under basic articles of

expenses and revealing reserves of optimisation.

IV) Analysis of shopping malls activity - identification of reserves to increase efficiency of operational activity through the analysis of results, revealing of the maximum reached indicators and bringing all shopping malls / stores and their subdivisions through the implementation of organizational and technical measures (based on analysis results) up to the average and best reached results.

V) Analysis of production activity - revealing rates and trends of basic activity indicators and efficiency indicators of operational activity for revealing of internal reserves of the company's production subdivisions. Production activity include such subdivisions as: meat workshop, bakery, cookery, cafe etc.

VI) Analysis of shopping malls reserves in the context of comparable formats on groups of expenses - revealing of internal reserves, which are calculated on the basis of the four groups of expenses.

VII) Analysis of shopping malls reserves in the context of comparable formats based on indicator of expenses efficiency on RPS - research and calculation of the company's operational activity internal reserves for additional profit reception

VIII) Analysis of expenses groups - comparison of actual expenses with standards on expenses groups and revealing the reasons of possible deviations in the context of considered groups expenses articles.

IX) Efficiency analysis of expenses use in sales departments - identifying expense's

efficiency reserves of operational activity at level of sales departments. The analysis allows detailing structurise operational trading activity of the company on two levels of management – shopping malls and departments of sales.

Falling to the level of sales departments management, this analysis allows to reveal directions of efficiency increase of expenses use and search directly places (carriers) of their optimisation in the revealed directions.

Formed conclusions based on information about average and best investigated indicators of existing companies in retail trade. If this information is not found, these data is taken from the previous comparable period of the company.

Generalised conclusions in all directions of the analysis are formed and recommendations for improving the economic efficiency of the company's operational activity are offered.

Conclusions:

1. Efficiency of the business organisation in business environment depends on ability to adapt systematically operational activity to environment changes so that constantly to provide the necessary, specified levels of economic efficiency and competitiveness.

2. The proposed methodology allows to determine the level of economic efficiency of retail chain supermarket operational activity.

3. Research experience, the gradual development and application in real business practice set of methods and means of economic efficiency management of operational activity (including the offered technique), has shown their high efficiency and demand in modern conditions.

Bibliography

1. Sheremet A.D. Complex business analysis / A.D.Sheremet. - M: INFRA-M, 2006. - 415 p.
2. Giljarovskaya L.T. The complex economic business analysis: the textbook for high schools / L.T.Giljarovskaya, D.V.Lysenko, D.A.Endovitsky. - M: TK Velbi: Prospct, 2006. - 360 p.
3. Accounting and analysis of the trade organization: a practical guide / [E.I. Krylov, V.M. Vlasov, Y.N. Dyakova and others] ed. Dr. econ. sciences, prof. E.I. Krylov and Dr. econ. sciences, prof. V.M. Vlasova. - M.: KNORUS 2005. – 304 p.
4. Business organization. Textbook / Ed. prof. G.L. Bagiyeva. - St. Petersburg. Univ StPSUEF 2001. - 231 p.
5. Yampol'skaya D. The concept of management efficiency [electronic resource] / D. Yampolckaya, M. Zonic / / Center for Creative Technologies. - Mode of access: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0056/>
6. Financial dictionary / Blagodatin A.A., Raizberg B.A., Lozovskiy L.S. - Moscow: Infra-M, 2009 - 377 p.
7. Keyler V.A. Enterprise Economics / V.A. Keyler. - M: INFRA-M., 2000. – 217 p.

8. Prodius Y.I. Enterprise Economics: the textbook / Y. Prodius. - Kharkov: OOO "Odyssey", 2005. – 416p.
9. Nicholas E.V. Profit and profitability - the success of their activities / E.V. Nicholas. - Moscow: FSI "Revision" Rossiyskaya Gazeta ", 2008. – 160 p.
10. Kostolomov E.F. Problem statement meter physical volumes of goods sales research in the operating activities of retail chain of supermarkets / EF Kostolomov, SN Pisaryuk // Management of small and middle business: knowledge management. Tez. dopovidey mizhnar VII. nauk.-prakt. conf. 22-26 veresnya 2008 r. - Sevastopol: Vid-vo SevNTU 2008. - P.39-40.
11. Pisaryuk S.N. Algorithm research evaluation criteria of economic efficiency of the operating business activities / S.N/ Pisaryuk // Management of small and middle business: efficiency, competitiveness, durability. Tez. dopovidey mizhnar VIII. nauk.-prakt. conf., 21-25 veresnya 2009 r. - Sevastopol: Vid-vo SevNTU 2009. - P.52-54.

УДК 330.35.01

Аверчев О.В., д. с-г н.,
доцент кафедри землеробства
Херсонський ДАУ

ВПЛИВ ГЕНОТИПУ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР В УМОВАХ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО СТЕПУ УКРАЇНИ

Анотація. В статті приведені результати розрахунків економіко – енергетичної оцінки вирощування сортів гречки і проса в умовах зрошення Причорноморського степу України. Найкращим сортом гречки на зрошуваних землях півдня України за найвищим рівнем рентабельності 80,97%, є Шатилівська 5 за внесення добрив дозою $N_{45}P_{30}$, а сортом проса — Веселоподолянське 632 за внесення добрив дозою $N_{90}P_{60}$.

Ключові слова: продовольча безпека, економічна ефективність, вирощування зернових, сорт.

Annotation. This paper analyzes the current problems of food supply in the world and in Ukraine. The necessity of a more detailed study of the natural and climatic characteristics of growing crops in Ukraine. The features of high-quality updates to the cultivation of grain crops in the steppe zone of Ukraine. Analysis of the biological properties of some varieties of crops for a number of indicators. The article bringing the results of calculations economy - energy assessment cultivation of buckwheat and millet varieties under irrigation steppes of Ukraine. Best varieties of buckwheat on irrigated lands of southern Ukraine at the highest level of profitability of 80.97 % is Shatylivska 5 for fertilizing dose $N_{45}P_{30}$, a variety of millet - 632 Veselopodolyanske for fertilizing dose $N_{90}P_{60}$.

Keywords: food security, crop cultivation, economic efficiency, variety.

Постановка проблеми. Загострення світової продовольчої кризи та формування негативних для споживачів прогнозів щодо подальшої цінової динаміки на ринку агропродукції актуалізують питання забезпечення продовольчої безпеки для переважної більшості країн світу. Для України проблема забезпечення продовольчої безпеки має особливо важливе значення, що зумовлюється насамперед сучасним станом розвитку вітчизняного агропромислового комплексу, нарощування виробництва у якому відбувається переважно екстенсивним шляхом. Водночас сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування переважної більшості сільськогосподарських культур і потужний людський потенціал дозволяють Україні не лише забезпечити власну продовольчу безпеку, а й стати активними гравцем на світовому ринку продовольства. Відтак необхідно прискорити процеси впровадження інноваційних технологій у виробництво й забезпечення дохідності товаровиробників.

Сучасне світове сільське господарство потребує системного нарощування сільськогосподарської продукції на основі інтенсифікації виробництва. Завдяки такому напряму в економічно розвинутих країнах у

минулому столітті було забезпечена надійна продовольча безпека, стабільне населення своїх країн власною якісною сільськогосподарською продукцією. Основою будь-якого напряму є сортооновлення та створення технології їх вирощування, яка б забезпечила найбільш ефективно використання потенціалу вітчизняних сортів і гібридів, сприяла підвищенню їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень. Центральне місце у рослинництві займає рослина. У зв'язку з цим забезпечення стабільного зростання продуктивності рослинництва на основі адаптивної інтенсифікації потребує насамперед використання виду і сорту культурних рослин, що мають як господарську цінність, так і високий потенціал продуктивності. В умовах півдня України вони повинні виявляти здатність ефективно використовувати природні ресурси (вологу, тепло, світло, елементи живлення), демонструвати еволюційно набутий характер стійкості до стрес-факторів, а також позитивно реагувати на агротехнічні заходи. До числа культур, що характеризуються такими ознаками, відносяться гречка та просо. Цією проблематикою займалися провідні вчені Алексеєва О.С., Білоножко В.Я., Криницька

Л.А., Аверчев О.В., та ряд інших вчених. Але на превеликий жаль в їх дослідженнях немає економіко - енергетичної оцінки технології вирощування сортів гречки і проса в умовах півдня України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження економіко – енергетичної оцінки вирощування сортів гречки і проса в умовах зрошення Причорноморського степу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наведені фінансові результати виробництва й реалізації гречки та проса в середньому за роки досліджень. відображують достатньо високий рівень товарності й ліквідності виробництва.

Собівартість зерна гречки значно змінювалася залежно від зміни вирощуваного сорту. Найменші показники були отримані за вирощування сортів Степова та Шатилівська 5 – 263,69 і 272,08 грн./ц відповідно. Найкращі результати за

вирощування проса спостерігалися за сортами Веселоподолянське 632 – 185,14 грн./ц і Слобожанське 204,52. Інші досліджувані сорти круп'яних культур формували врожай за значно більших втрат, що в середньому по досліді складало 25,8% – за вирощування сорту гречки Лілея та 25,1% – сорту проса Миронівське 51.

Застосування добрив по-різному вливало на величину собівартості. На ділянках досліді, де вирощували гречку, збільшення кількості внесених мінеральних добрив до $N_{45}P_{30}$ зменшувало показник, що аналізуємо, на 10,2% порівняно з неудобреними ділянками, а за вирощування проса, навпаки, збільшило на 3,7% відповідно. Максимальна норма внесених поживних речовин сприяла збільшенню собівартості зерна досліджуваних культур, складаючи в середньому по досліді за гречкою 300,47 грн./ц, а проса – 223,41.

Таблиця 1

Собівартість зерна сортів круп'яних культур залежно від фону живлення, грн./ц

Сорт	Фон живлення		
	Без добрив	$N_{45}P_{30}$	$N_{90}P_{60}$
Гречка			
Шатилівська 5	283,72	251,43	281,10
Сумчанка	304,48	263,34	295,03
Крупинка	325,99	284,63	312,23
Степова	269,61	255,26	266,19
Лілея	328,91	318,40	347,80
Просо			
Веселоподолянське 632	183,55	185,59	186,29
Слобожанське	191,71	209,01	212,84
Харківське 31	202,00	209,98	217,74
Миронівське 51	204,46	229,32	260,97
Київське 87	233,57	219,16	239,20

Чистий прибуток було отримано на всіх варіантах досліді (табл.2).

Найвищий чистий прибуток було отримано за вирощування сортів Степова від 2354,48 до 3851,70 і Шатилівська 5 від 2055,34 до 3623,61 грн./га, що порівняно з іншими досліджуваними сортами було більше від 102,7 до 24,0%. Застосування добрив нормою $N_{45}P_{30}$ сприяло формуванню найвищого чистого прибутку, що перевищувало контроль і максимальну норму на 71,0 і 4,9% відповідно.

Просо, на відміну від гречки, формувало майже вдвічі менший чистий прибуток, що за сортами становило від 294,97 до 2458,26 грн./га. Найкращим сортом виявився Веселоподолянське 632, що в середньому по досліді склало 1975,98 грн./га, найгіршим Миронівське 51 – 707,84 грн./га. Максимальна норма мінеральних добрив $N_{90}P_{60}$ і мінімальна $N_{45}P_{30}$ дали змогу рослинам проса створити продукт з максимальною віддачею, де чистий

прибуток був майже однаковий 1269,69 і 1268,23 грн./га відповідно.

Таблиця 2

**Чистий прибуток від вирощування зерна сортів круп'яних культур
залежно фонів живлення, грн./га**

Сорт	Фон живлення		
	Без добрив	N ₄₅ P ₃₀	N ₉₀ P ₆₀
Гречка			
Шатилівська 5	2055,34	3623,61	3338,88
Сумчанка	1670,72	3238,99	2911,53
Крупинка	1328,84	2640,70	2441,44
Степова	2354,48	3495,40	3851,70
Лілея	1286,10	1871,47	1629,47
Просо			
Веселоподолянське 632	1495,26	1974,41	2458,26
Слобожанське	1296,34	1278,18	1488,51
Харківське 31	1072,55	1253,31	1339,32
Миронівське 51	1022,82	805,73	294,97
Київське 87	525,51	1029,52	767,41

Формування рівня рентабельності гречки від 30,2 до 80,97, а проса – 6,14-50,92% дозволяє забезпечити повернення виробничих витрат, одержати необхідний рівень прибутку, для розширеного відтворення й розвитку виробництва та повністю задовольнити інтереси товаровиробника.

Найкращі умови для повернення вкладених коштів були відзначені за вирощування сорту Шатилівська 5 за мінімальному фоні живлення – 80,97%, а у проса – Веселоподолянське 632 на неудобрених варіантах 50,92%. Застосування інших сортів і змінення фонів живлення тільки приводило до зменшення рівня рентабельності. Але слід зазначити, що високі показники окупності вкладених матеріальних ресурсів були за внесення мінеральних добрив нормою N₄₅P₃₀ на обох досліджуваних культурах.

Сьогодення вимагає впровадження та використання менш енергоємних технологій і матеріалів у зв'язку з майбутньою енергетичною кризою. Тому застосування енергетичного аналізу є невід'ємною частиною будь-якого процесу і насамперед – виробництва продуктів харчування.

Сорт є елементарною біологічною структурою, що зумовлює продуктивність і стійкість агрофітоценозу, особливості технології обробітку, а також, значною мірою, можливі межі антропогенного навантаження на довкілля.

Сорт визначає продуктивність, стійкість агроєкосистем, енергоекономічність і екологічну чистоту сільськогосподарського виробництва. Запропоновані до вивчення сорти та фонів живлення показали їх ефективність у вигляді значного приросту енергії – від 2,49 до 10,89 ГДж/га за вирощування гречки та 8,73-24,15 – за вирощування проса (табл. 3).

Вирощування сорту гречки Степова дало можливість додатково накопичити в середньому по досліді, 9,46 ГДж/га енергії, що порівняно з іншими сортами більше від 9,7 (сорт Шатилівська 5) до 178,2% (сорт Лілея).

Досліджувані генотипи проса показали кращі результати порівняно з сортами гречки. За цих умов сорт проса Веселоподолянське 632 формувало приріст енергії на рівні 19,58 ГДж/га, тоді коли інші від 11,38 до 15,56 ГДж/га, що менше в середньому по досліді від 72,1 до 25,8%.

Таблиця 3

**Рівень виробничої рентабельності вирощування зерна сортів круп'яних культур
залежно фонів живлення, %**

Сорт	Фон живлення		
	Без добрив	N ₄₅ P ₃₀	N ₉₀ P ₆₀
Гречка			
Шатилівська 5	60,37	80,97	61,86
Сумчанка	49,43	72,78	54,22
Крупинка	39,58	59,86	45,73
Степова	68,76	78,25	70,93
Лілея	38,34	42,90	30,82
Просо			
Веселоподолянське 632	50,92	49,25	48,69
Слобожанське	44,49	32,53	30,14
Харківське 31	37,13	31,92	27,22
Миронівське 51	35,48	20,79	6,14
Київське 87	18,59	26,39	15,80

Таблиця 4

**Приріст енергії від вирощування зерна сортів круп'яних культур
залежно від фонів живлення, ГДж/га**

Сорт	Фон живлення		
	Без добрив	N ₄₅ P ₃₀	N ₉₀ P ₆₀
Гречка			
Шатилівська 5	6,14	10,89	8,82
Сумчанка	4,72	9,47	7,23
Крупинка	3,45	7,26	5,50
Степова	7,25	10,42	10,71
Лілея	3,30	4,41	2,49
Просо			
Веселоподолянське 632	15,00	19,59	24,15
Слобожанське	13,72	15,09	17,88
Харківське 31	12,27	14,93	16,91
Миронівське 51	11,95	12,03	10,15
Київське 87	8,73	13,48	13,21

Створення мінеральних добрив і їх застосування – високоенергетичний витратний процес. Але запропоновані до вивчення норми добрив забезпечували отримання ефективного, з точки зору енергетики, продукту. За вирощування проса приріст енергії мав найнижчі показники на неудобренних ділянках – 4,97 ГДж/га, а внесення одинарної і подвійної норми збільшувало показник на 70,8 і 39,8%

відповідно. На дослідних ділянках, де вирощували просо, найвищим приріст енергії був при застосуванні добрив у максимальній їх кількості, що в середньому по досліді складало – 16,46 ГДж/га, мінімальний 12,33 – на контролі.

Енергетичний коефіцієнт значно коливався по усіх досліджуваних сортах культур і фонах живлення (табл.5).

Таблиця 5

**Енергетичний коефіцієнт вирощування зерна сортів круп'яних культур
залежно від фону живлення**

Сорт	Фон живлення		
	Без добрив	N ₄₅ P ₃₀	N ₉₀ P ₆₀
Гречка			
Шатилівська 5	1,44	1,58	1,38
Сумчанка	1,34	1,51	1,31
Крупинка	1,25	1,39	1,24
Степова	1,52	1,56	1,46
Лілея	1,24	1,24	1,11
Просо			
Веселоподолянське 632	2,24	2,15	2,11
Слобожанське	2,14	1,90	1,83
Харківське 31	2,03	1,89	1,79
Миронівське 51	2,00	1,72	1,48
Київське 87	1,74	1,81	1,62

Енерговіддача набувала своїх максимальних значень за вирощування сорту гречки Степова – 1,51 і сорту проса Веселоподолянське 632 – 2,17. Інші досліджувані сорти мали більш низький коефіцієнт, що свідчить про раціональність використання саме цих сортів.

Створення нульового поживного фону забезпечувало отримання максимального енергетичного коефіцієнта за умов вирощування проса. Але сівба проса за всіма умовами не забезпечує формування високого показника, який, на відміну від попередньої культури, формується за фону живлення N₄₅P₃₀ – 1,46.

Висновки. В умовах становлення багатуокладної економіки основним критерієм оцінки комплексної ефективності вирощування круп'яних культур постають сорти. Найкращим сортом гречки на зрошуваних землях півдня України за найнижчої собівартості 251,43 грн./ц, найбільшого чистого прибутку 3623,61 грн./га, рівня виробничої рентабельності 80,97%, приходу енергії 10,89 ГДж/га й енергетичного коефіцієнта 1,58 є Шатилівська 5 за внесення добрив дозою N₄₅P₃₀, а сортом проса – 186,29 грн./ц, 2458,26 грн./га, 48,69%, 24,15 ГДж/га і 2,11 – Веселоподолянське 632 за внесення добрив дозою N₉₀P₆₀.

Література

1. Алексеева Е.С. Генетика, селекция и семеноводство гречихи: [2-е изд.] / Е.С.Алексеева, З.П. Паушева. – К.: Вища школа, 1988. – 208 с.
2. Алексеева Е.С. Оценка селекционного материала в поживных посевах на орошении / Е.С.Алексеева, В.В.Тимошенко, К.Х. Популиди // Селекция, семеноводство и возделывание гречихи на Подолье: межвузовский сборник научных статей. – Кишинев, 1981. – С.58-63.
3. Білоножко В.Я. Активність біологічних процесів в рослинах гречки залежно від строків збирання насіння / В.Я. Білоножко // Збірник наукових праць. – Вип. 11. – Кам'янець-Подільський, 2003. – С. 44-48.
4. Криницька Л.А. Економічна оцінка вирощування гречки у рисовій сівозміні / Л.А. Криницькая, В.І. Рось, І.І. Шапар // Вісник аграрної науки. – Вип. 9. – К., 2001. – С. 65-68.
5. Аверчев О.В. Економічна ефективність вирощування гречки та проблеми використання водних ресурсів при вирощуванні круп'яних культур на зрошуваних землях півдня України / О.В. Аверчев // Вісник Львівського державного аграрного університету. – №6 «Агрономія». – Львів, 2002. – С. 140-145.

УДК 338. 242.42

Ангеловська О.В.,
Синяєва Л.В., д.е.н., проф.,
завідувач кафедри обліку та аудиту
Таврійський державний агротехнологічний університет

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ТИПОВІ ПОМИЛКИ І ПОРУШЕННЯ, ЩО МОЖУТЬ БУТИ ВИЯВЛЕНІ ПРИ ЙОГО ПРОВЕДЕННІ

***Анотація.** Статтю присвячено питанню методики аудиту розрахунків з оплати праці. Розглянуто типові помилки та порушення, які можуть виникати при обліку праці та її оплати; визначено їх вплив на достовірність фінансової звітності й дотримання українського законодавства.*

Не дивлячись на те, що питання аудиту оплати праці є темою багатьох досліджень вчених, проблема адекватного застосування методики аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці на українських підприємствах донині залишається актуальною.

У статті поставлено задачу охарактеризувати методику аудиту розрахунків з оплати праці, а також визначити типові помилки і порушення, які можуть бути виявлені аудитором під час аудиторської перевірки.

Підкреслюється, що за порушення законодавства, яке регулює питання оплати праці, винні особи притягаються до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної та кримінальної відповідальності.

Перспективою подальших наукових досліджень в даному напрямі є удосконалення системи проведення аудиту, що дозволить об'єктивно оцінювати відповідність організації обліку оплати праці чинному законодавству на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: аудит, методика, облік, оплата праці, порушення, відповідальність.

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию вопроса методики аудита расчётов по оплате труда. Рассмотрены типичные ошибки и нарушения, могущие возникнуть при учёте труда и его оплаты; определено их влияние на достоверность финансовой отчётности и соблюдение украинского законодательства.*

Несмотря на то, что вопросы аудита оплаты труда являются темой многих исследований учёных, проблема адекватного применения методики аудиторской проверки расчётов по оплате труда на украинских предприятиях до сих пор остаётся актуальной.

Подчёркивается, что за нарушение законодательства, регулирующего вопросы оплаты труда, нарушители привлекаются к дисциплинарной, материальной, административной и уголовной ответственности.

Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является совершенствование системы проведения аудита, которая позволит объективно оценивать соответствие организации учёта оплаты труда действующему законодательству на современных предприятиях.

Ключевые слова: аудит, методика, учёт, оплата труда, нарушения, ответственность.

***Annotation.** The article is devoted to the application of the methodology of audit remuneration. Typical errors and irregularities that may arise in accounting for labor and its remuneration are presented; determined their impact on the reliability of financial reporting and compliance with Ukrainian legislation.*

In spite of the fact that a question of audit of remuneration of labour is the theme of many researches of scientists, problem of adequate application of methodology of public accountant verification of calculations from the remuneration of labour on the Ukrainian enterprises to this day it remains actual.

In the article a task is put to describe methodology of audit of calculations from the remuneration of labour, and also to define typical errors and violations that can be educed by a public accountant during public accountant test.

It is underlined, that for violation of legislation, that regulates the question of remuneration of labour, winy persons are attracted to disciplinary, property, administrative and criminal accountability. Before the remuneration of labour as to one of principal items of charges (what joins in an unit cost and, accordingly, influences on the size of profit of enterprise) it is always necessary to befit with the special attention with the aim of providing of the rational use of money resources and their economy on an enterprise.

The prospect of further scientific researches in this direction is perfection of the system of realization of audit, that will allow objectively to estimate accordance of organization of account of remuneration of labour to the current legislation on modern enterprises.

Keywords: audit, methodology, account, remuneration of labour, violation, responsibility.

Постановка проблеми. Розрахунки з оплати праці – це одна з найбільш трудомістких ділянок аудиторської перевірки, яка потребує значної уваги бухгалтерів, так і аудиторів.

зокрема викликані постійними змінами законодавства у сфері трудових відносин.

В обліку розрахунків з оплати праці виникає багато умисних і ненавмисних помилок і порушень, які мають бути виявлені при аудиторській перевірці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань обліку та аудиту розрахунків з оплати праці присвячено багато праць таких вітчизняних вчених, як: М.Г. Акулов, Н.В. Вітвицька, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась, І.Т. Новіков, М.Ф. Огійчук, І.І. Рагуліна та інших.

Невирішені частини проблеми. Автори зробили значний внесок у вивчення теорії, методології обліку й аудиту розрахунків з оплати праці та аналізу ефективності використання трудових ресурсів. Але проблема адекватного застосування методики аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці на українських підприємствах донині залишається актуальною.

Постановка завдання. У статті поставлено задачу охарактеризувати методику аудиту розрахунків з оплати праці, а також визначити типові помилки і порушення, які можуть бути виявлені аудитором під час аудиторської перевірки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення аудиту розрахунків з оплати праці складається загальний план аудиту за формою, яка наведена в Національному нормативі аудиту № 9.

Показники праці та заробітної плати, що підлягають аудиторській перевірці наступні:

чисельність працівників, їхні професії та кваліфікація;

витрати робочого часу у людино-годинах, людино-днях;

кількість виготовленої продукції;

розмір фонду оплати праці за категоріями працюючих, видами нарахувань;

нарахування премій, відпускних;

розмір відрахувань за їх видами тощо [1, с. 289].

На першому етапі перевірки аудитор вибірковим методом проводить оцінку стану організації бухгалтерського обліку та ефективності внутрішньогосподарського

контролю на підприємстві. Результатом перевірки повинно бути визначення зон найвищого ризику, обумовлених: існуванням підприємства (наявний ризик), постановкою внутрішньогосподарського контролю (ризик контролю) та ризиком з вини аудитора.

Далі аудитор перевіряє чисельність працівників підприємства і правильність їх відображення у звітності згідно з Інструкцією зі статистики чисельності працівників від 28.09.2005 р. № 286 [2].

Дотримання тарифних сіток і ставок, посадових окладів встановлюється шляхом їх порівняння з штатним розкладом та перевіркою даних розрахунково-платіжних відомостей, табелів обліку використання робочого часу і розрахунку заробітної плати.

Важливу роль при проведенні аудиторської перевірки відіграють дані аналітичного обліку, який є незамінним при визначенні розміру заробітної плати та відрахувань з неї окремо за кожним працівником та при віднесенні витрат на відповідні рахунки.

Відповідно до Інструкції № 291 [3] розрахунки з оплати праці ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». За кредитом рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» відображається нарахована працівникам підприємства основна та додаткова заробітна плата, премії, допомога з тимчасової непрацездатності, інші належні до нарахування працівникам виплати; за дебетом – виплата основної та додаткової заробітної плати, премій, допомога з тимчасової непрацездатності тощо; вартість одержаних матеріалів, продукції та товарів у рахунок заробітної плати; утримання податку з доходів фізичних осіб, внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, платежів за виконавчими листами та інші утримання із заробітної плати працівників [3].

Аудитор перевіряє відповідність даних аналітичного обліку щодо оплати праці показникам синтетичного обліку із рахунку 66 у Головній книзі й балансі на однакову звітну дату. Для цього звіряється сальдо на перше число відповідного місяця у Головній

книзі й балансі з підсумковими сумами розрахунково-платіжних відомостей.

Наступний етап – визначення правильності нарахування заробітної плати. Для працівників з відрядною формою оплати праці перевіряється правильність застосування розцінок шляхом зіставлення з документами, де вони передбачені; уточнюється, чи відповідає стаж працівника, його розряд, тип підприємства, асортимент продукції застосовуваним розцінкам; уточнюється, чи правильно визначено обсяг виконаної роботи і кількість відпрацьованого часу шляхом їхнього зіставлення з обліковими листами, подорожніми листами, табелем виходу на роботу, приймання виконаних робіт за актами приймання-здавання робіт. За допомогою прийому арифметичного контролю перевіряється правильність нарахування суми шляхом множення розцінки на кількість днів роботи, на суму товарообігу, на кількість виробленої продукції [4, с. 265].

Під час перевірки правильності нарахування і виплати заробітної плати працівників з почасовою формою оплати праці встановлюється:

відповідність інформації у відомостях на виплату заробітної плати тарифікаційним спискам працівників;

наявність у відомості печатки, підписів керівника та бухгалтера;

наявність/відсутність у відомостях підчисток і необумовлених виправлень;

наявність зазначення дати виплати і підписів працівників про отримання заробітної плати;

правильність підрахунків платіжної відомості;

правильність визначення суми утриманих і перерахованих податків із заробітної плати працівників;

ідентичність підписів у платіжній відомості й особовій справі [4, с. 267].

Причинами відхилень між даними аналітичного й синтетичного обліку рахунка 66 «Розрахунки з оплати праці» можуть бути перекручення даних внаслідок зловживань (завуалювання видатку грошей шляхом вилучення з фонду споживання різних виплат і утримань); неповне

утримання авансів; повторне списання грошових документів з віднесенням виплат за ними в дебет рахунка 66 «Розрахунки з оплати праці»; зменшення дебіторської заборгованості або збільшення кредиторської заборгованості під час перенесення сальдо з однієї розрахункової відомості до іншої [5, с. 24].

Крім цього, порушення щодо оплати праці виникають у зв'язку з:

неправильним визначенням обсягів виконаних робіт;

неправильним застосуванням норм виробітку, тарифних ставок, посадових окладів і розцінок;

неправильним таксуванням окремих документів з обліку праці;

включенням у документи з обліку праці прізвищ осіб, які не брали участі у виконанні конкретних робіт;

внесенням у документи з обліку праці посадових осіб, які не передбачені штатним розкладом [5, с. 25].

При перевірці правильності нарахування заробітної плати аудитор може виявити такі типові порушення, як неправильне відображення дати прийому на роботу або звільнення з роботи, завищення окладу (розряду), а також включення в робочі дні періоду, за які слід було би нараховувати допомогу з тимчасової непрацездатності.

Крім цього, при перевірці особлива увага приділяється правильності оформлення розрахунково-платіжних відомостей, в яких можуть бути виявлені такі порушення: включення до відомостей підставних осіб; завищення суми «Разом до виплати»; збільшення суми нарахованої заробітної плати, а потім її утримання під виглядом вкладу на рахунок в банк.

Більш детально опишемо вище зазначені можливі порушення та їх вплив на достовірність бухгалтерської звітності та дотримання чинного законодавства (табл. 1).

За порушення законодавства, що регулює питання оплати праці винні особи притягуються до відповідальності (ст. 36 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108/95-ВР): дисциплінарної; матеріальної; адміністративної; кримінальної.

Так, за порушення встановлених строків виплати заробітної плати, виплату її не в повному розмірі, а також за інші порушення законодавства про працю розмір штрафу дорівнює від 15 до 50 НМДГ.

За допущені та не виправлені помилки у бухгалтерському обліку і звітності

передбачені фінансові санкції, адміністративна та кримінальна відповідальність. Штрафні санкції за порушення податкового законодавства визначені Податковим кодексом України.

Таблиця 1

Можливі порушення та їх вплив на достовірність інформації

Характер можливих порушень	Вплив порушення на достовірність бухгалтерської звітності і дотримання законодавства	Методи та прийоми встановлення
Не ведуться таблиці обліку робочого часу	Суттєво ускладнюється контроль за правильністю обліку відпрацьованого часу на підприємстві	Документальна перевірка, опитування, огляд, спостереження, тестування
Включення до відомостей підставних осіб	Можливість приховування прибутків з метою ухилення від сплати податків. Завищення даних про матеріальні затрати	Зустрічна перевірка
Завищення суми «Разом до виплати»	Викривлення даних у розрахунково-платіжній відомості. Неправильний розрахунок з працівниками. Можливість розкрадання коштів з каси	Документальна перевірка, арифметична перевірка
Неповне нарахування та утримання авансів	Виникають розбіжності між показниками, відображеними в розрахункових і платіжних відомостях, зведеннях по заробітній платі, записях на рахунках синтетичного і аналітичного обліку, і вихідними даними первинних документів. Як наслідок – необґрунтовані виплати, можливість розкрадання коштів	Документальна перевірка, зустрічна перевірка
Неправильним визначенням обсягів виконаних робіт	Викривлення розрахунків основної й додаткової оплати праці у всіх галузях та за категоріями працівників	Зіставлення обсягів робіт, вказаних у первинних документах з обліку праці, з аналогічними показниками технологічних карт, документів щодо оприбуткування готової продукції; Контрольний обмір фактично виконаних робіт
Неправильний розрахунок податку на доходи фізичних осіб (ПДФО)	Помилка в розрахунку податку на доходи фізичних осіб і, як наслідок, викривлення розрахунків з бюджетом по податку	Документальна перевірка, арифметична перевірка (перерахунок), запит; звірка, аналітичні процедури
Неправильний розрахунок єдиного соціального внеску	У зв'язку з неправильним застосуванням бази нарахування або розміру страхових тарифів відбувається викривлення розрахунків з Пенсійним фондом України	Документальна перевірка, арифметична перевірка (перерахунок), запит; звірка, аналітичні процедури
Неправильне застосування тарифних ставок	Неправильне нарахування та виплата заробітної плати; неправильний розрахунок середнього заробітку і відповідно сум відпускних, лікарняних	Зіставленням зі збірниками виробітку і тарифікаційними довідниками

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Згідно статті 26 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» посадові особи платників єдиного внеску несуть адміністративну відповідальність за порушення порядку нарахування, обчислення і строків сплати єдиного внеску; неподання, несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності щодо єдиного внеску; подання недостовірних відомостей, що використовуються в Державному реєстрі, інших відомостей, передбачених цим Законом.

Висновки. При обліку оплати праці можуть виникати різного роду порушення та помилки, які негативно впливають на достовірність бухгалтерської звітної інформації. Відтак, до оплати праці як до однієї з основних статей витрат (яка включається до собівартості продукції і, відповідно, впливає на розмір доходу

підприємства) завжди необхідно підходити з особливою увагою з метою забезпечення раціонального використання грошових ресурсів та їх економії на підприємстві.

Аудит розрахунків з оплати праці займає об'ємну частину аудиторської перевірки, ця ділянка обліку є досить специфічною та вимагає від аудиторів особливої уваги і зосередженості [6, с. 10]. Під час даної перевірки аудитору, з одного боку, важливо переконатись у дотриманні підприємством норм чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов оплати праці, а з іншого – перевірити правильність сум нарахованої та виплаченої заробітної плати, інших виплат; правильність здійснених нарахувань на фонд оплати праці та відрахувань податків і зборів із заробітної плати, а також відповідність відображення операцій в бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

Література

1. Огічук, М.Ф. Аудит: організація і методика [Текст]: Навч. посібник для вузів / М.Ф. Огічук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна. – К.: Алерта, 2010. – 584 с.
2. Інструкція зі статистики кількості працівників від 28.09.2005 р. № 286, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1442-05>.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291, із змінами [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
4. Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. та ін. Економіка праці і соціально-трудова відносини [Текст]: Навч. посіб. / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
5. Вітвицька Н.В. Контроль і ревізія розрахунків з оплати праці [Текст]: Навч. посіб. / Н.В. Вітвицька. – К.: Знання, 2009 – 244 с.
6. Жогова О.Б. Аудит розрахунків з оплати праці [Текст] / О.Б. Жогова // Незалежний аудитор. – 2013. – № 7 (18). – С. 10-15.

УДК 338.435

Андрущенко О.С., ст. викладач
Кальченко С.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Анотація. У статті вивчені сучасні особливості розвитку фермерських господарств на Україні. Проаналізовано теоретичні особливості фермерства як форми аграрного підприємництва. Обґрунтовано необхідність кадрової підготовки фахівців для ведення фермерського способу господарювання в сучасних умовах.

Ключові слова: фермерське господарство, аграрне підприємництво, постіндустріальна економіка, кооперація, кадрове забезпечення, інформація.

Annotation. In this paper we study the modern features of development of farms in Ukraine. The theoretical features of farming as a form of agricultural enterprise. Investigated the strengths and weaknesses of functioning farms. Studied foreign experience of farming on the basis of cooperative activities. The ways of development of farms of Ukraine in the global economy. Studied livelihoods of farmers in Europe, which are applicable in the domestic agricultural sector. Investigated the prospects of cooperative construction based farms in Ukraine. Studied the problems of development of cooperation among local farmers. The necessity of training personnel for farming method of management in modern conditions.

Keywords: farm, agricultural entrepreneurship, post-industrial economy, cooperation, human resources, information.

Постановка проблеми. Специфіка розвитку вітчизняного фермерства значною мірою визначається характером державної політики в сфері АПК, згідно якої свого часу необхідно було забезпечити формування товарного сільськогосподарського виробництва шляхом залучення селян до підприємницької діяльності, створити умови для розвитку аграрного сектору на засадах вільної («чистої») конкуренції між формуваннями сімейного типу. В той же час фермерство вважалось єдиною можливою альтернативою підприємствам колгоспно-радгоспного типу, оскільки фінансовий капітал тривалий час було сконцентровано в інших секторах економіки.

За сучасних умов, коли великі компанії здійснюють активну експансію в аграрну сферу, здобуваючи контроль над цілими галузями, роль фермерських господарств полягає не тільки у забезпеченні населення продовольством. Сучасний фермер являє собою один із шляхів збереження вітчизняного села як адміністративної та соціальної сукупності.

Аналіз останніх досліджень. Особливості функціонування фермерських господарств в сучасних умовах, специфіка ведення господарської діяльності та

перспективи розвитку фермерства як складової аграрного підприємництва були об'єктом дослідження в працях М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т.Саблука, Т.І. Яворської та ін.

Мета дослідження. Проте, на нашу думку, лишаються недостатньо вивченими питання адаптації вітчизняного фермерства до вимог і стандартів постіндустріальної економіки, яка функціонує в розвинених країнах світу і вимагає нових підходів до організації господарської діяльності. В цьому зв'язку метою статті є аналіз теоретичних засад функціонування фермерських господарств та шляхів оптимізації системи господарювання даного сегменту аграрного підприємництва, виходячи із вимог сучасності.

Виклад основного матеріалу. Згідно чинного законодавства, фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону.

Законодавчою базою створення, діяльності та припинення діяльності фермерських господарств є Конституція України, Земельний кодекс України, Закон України "Про фермерське господарство" та інші нормативно-правові акти України. Головна мета створення фермерських господарств в Україні – збільшення обсягів продовольчих фондів держави і підвищення добробуту сімей селян на основі їх участі в підприємницькій діяльності.

Фермерська діяльність як вид підприємництва здійснюється за такими принципами:

- вільний вибір діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення фермерської діяльності майна та коштів юридичних осіб та громадян, у тому числі на умовах оренди;
- повна самостійність у формуванні програми діяльності, виборі постачальників ресурсів і споживачів вироблюваної продукції, встановлення цін відповідно до чинного законодавства;
- вільне наймання працівників;
- залучення матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком (доходом), що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення фермерським господарством зовнішньоекономічної діяльності, використання ним належної йому частки валютної виручки на свій розсуд;
- майнова та інша відповідальність за результати господарської діяльності.[2]

Специфіка сучасного функціонування вітчизняних фермерських господарств значною мірою обумовлена тими завданнями, що ставилися перед фермерами державою в процесі реформування аграрного сектору. Як відмічає В.Я. Месель-Веселяк, в процесі трансформацій аграрного сектору земля була передана селянам, і власник міг вільно розпоряджатися нею.[4]

В процесі розвитку фермерства як особливого виду аграрного підприємництва, селяни мали підвищити рівень продовольчої

безпеки в країні, оптимізувати використання наявних ресурсів (земельних, матеріальних трудових тощо), сприяти розвитку сільських територій за рахунок сімейної спадковості фермерства та підвищення рівня зайнятості і добробуту на селі.

Проте на практиці вирішення цих питань ускладнилося як за рахунок економічної кризи в державі, так і в результаті неготовності значної частини фермерів до функціонування в умовах агресивного ринкового середовища. Окрім цього, фермерське господарство, як форма ведення підприємницької діяльності, має як позитивні сторони, так і певні слабкі місця.

На думку Т.І. Яворської, перевагами фермерського способу господарювання є: спадковість сімейного сільськогосподарського бізнесу; господарське ставлення до землі й безпосередній контакт фермера із сільською громадою; існування на території сільської ради одного або кількох фермерських господарств дає можливість підвищувати рівень зайнятості сільського населення; можливість створення неформальних об'єднань з метою координації зусиль по вирішенню соціально-економічних проблем. В той же час недоліками фермерських господарств є: відсутність належної державної підтримки; надмірна бюрократизація при отриманні державних пільг; відсутність ресурсного забезпечення розвитку фермерських господарств; ціновий диспаритет в аграрній сфері [5]

Діалектична сутність фермерських господарств, тобто поєднання сімейної форми господарювання та максимізація прибутку, як головний мотиваційний чинник функціонування підприємницької структури, обумовлює проблематику розвитку вітчизняного фермерства як складової аграрного підприємництва. З одного боку, економічна діяльність в умовах агресивного конкурентного середовища передбачає постійну оптимізацію техніко-технологічного забезпечення, способу використання ресурсного потенціалу, можливість залучення найманої праці.

В той же час основою фермерського способу господарювання є родина, як колективний власник трудових,

матеріальних та інших видів ресурсів. Незважаючи на те, що фізичним представником фермерського господарства як юридичної особи є окрема людина, питання, пов'язані із майновими відносинами у фермерському господарстві, за винятком випадків використання найманої праці, регулюються сімейним законодавством.

Збереження сімейної форми аграрного підприємництва передбачає забезпечення спадковості, що, в свою чергу, потребує стабільного соціально-економічного клімату на селі, прогнозованості у розвитку галузі та чіткої і зрозумілої системи взаємовідносин між суб'єктами аграрного підприємництва та державними інститутами. В іншому випадку вітчизняне фермерство трансформує свою соціально-економічну сутність, набуваючи рис класичної фірми.

Зокрема, в сучасних умовах спостерігається наявність серед загальної маси сімейних господарств значної кількості підприємств, що фактично підпадають під категорію приватних, оскільки переважна більшість робіт виконується найманими працівниками.

Як відмічає керівник Проекту USAID «АгроІнвест» М. Гриценко, сьогодні фермерське господарство нерідко де-юре може бути фермерським, а де-факто – сільськогосподарським підприємством. Воно передбачає підприємницьку діяльність, що ґрунтується на найманій робочій силі. Тобто, зі сторони наймаються люди, а хтось один управляє ними. На думку М.Гриценка, доцільним є внесення змін до закону «Про фермерське господарство» з метою чіткого розмежування формальних та реальних фермерських господарств з урахуванням світового досвіду. [3]

На думку В.Я. Месель-Веселяка, нині фермерські господарства в цілому відповідають вискоєфективній моделі ведення фермерства в європейських країнах, однак рівень розвитку даної форми господарювання є на сьогоднішній день недостатнім. [4]

Однією з проблем розвитку вітчизняного фермерства є неготовність аграріїв до функціонування в умовах

постіндустріального суспільства, що зокрема передбачає здатність до координації спільних зусиль, налагодження взаємовигідної співпраці в рамках міжгосподарських об'єднань.

Корисним для агропромислового виробництва України може бути кооперативна діяльність країн Скандинавії щодо переробки і реалізації продукції. Так у Швеції через кооперативні організації реалізується 98% молока, виробленого фермерами, 80 – птиці і тварин, понад 80 – зерна, 75 – яєць, а також забезпечується до 60% постачання засобів виробництва.[6]

Об'єднуючи практично всіх фермерів Скандинавії, кооперативи відіграють провідну роль в економічних зв'язках аграрного сектора з іншими галузями національного господарства. Це стосується як збуту сільськогосподарської продукції та її переробки, так і виробничого забезпечення, кредитування і обслуговування фермерських господарств.[1]

Проте, як свідчить практика, переважна більшість вітчизняних фермерів не має належних навиків, необхідних для здійснення відповідних проектів. Набуті ними знання в сільському господарстві здебільшого техніко-технологічного характеру, і не включають методи розвитку аграрного бізнесу, що негативно відображається на рівні конкурентоспроможності господарств.

Саме тому на часі стоїть питання оптимізації кадрової підготовки для фермерів, зокрема набуття ними практичних знань та вмінь в сфері менеджменту, міжгосподарського будівництва тощо. В свою чергу, здійснюючи відповідні заходи через систему регіональних навчально-наукових центрів, держава створює необхідні умови для набуття вітчизняним фермерством рис повноцінного інституту, що є запорукою ефективного функціонування і системі постіндустріальної економіки.

Висновки. Як бачимо, специфіка розвитку вітчизняного фермерства та його проблеми обумовлені характером господарювання та загальними тенденціями в системі АПК України. Сімейна форма

аграрного підприємництва не завжди дає можливість для конкурентоспроможного функціонування, тому частина фермерських господарств набуває рис приватного підприємства, активно використовуючи найману працю. В той же час активна домінуюча позиція агрокомпаній в цілій низці галузей створює небезпеку для

подальшого розвитку фермерства як самостійної форми аграрного підприємництва. Поліпшити існуючу ситуацію має підготовка кваліфікованих кадрів для організації та ведення господарської діяльності в аграрній сфері на засадах сімейного бізнесу.

Література

1. Васильчак С.В. Формування та перспективи розвитку фермерських господарств у ринкових умовах / С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009 – Вип. 19.4. – С. 10-15.
2. Закон України Про фермерське господарство. [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/973-15>
3. Гриценко М. Настав час зробити ставку на розвиток сімейних фермерських господарств. [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://www.agrotytok.com.ua/articles/family_farms
4. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток сільського господарства України (науково-методичне забезпечення)./В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК -2011. - № 7. - С.42-55
5. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 384 с.
6. <http://agroua.net/economics/documents/category-95/doc-94/>

УДК 65.290-2

Арестенко Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Таврійського державного агротехнологічного університету;
Арестенко В.В.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

МАРКЕТИНГ ПІДПРИЄМСТВ АПК – КОМУНІКАЦІЙНА СКЛАДОВА

Анотація. У статті розглянуті проблеми організації маркетингової комунікаційної діяльності в агропромислових підприємствах України; акцентована увага на основних заходах, що проводяться в рамках маркетингових комунікацій; виявлені недоліки в розробці МПК і запропоновані варіанти удосконалення даного напряму маркетингової діяльності та підвищення її ефективності.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова політика комунікацій, комплекс маркетингових комунікацій, інтегровані МК.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы организации маркетинговой коммуникационной деятельности в агропромышленных предприятиях Украины; акцентировано внимание на основных мероприятиях, проводимых в рамках маркетинговых коммуникаций; выявлены недостатки в разработке МПК и предложены варианты усовершенствования данного направления маркетинговой деятельности и повышения ее эффективности.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая политика коммуникаций, комплекс маркетинговых коммуникаций, интегрированные МК.

Annotation. The article deals with the problem of marketing communicative activities in agroindustrial enterprises of Ukraine, emphasis is given on the base of conducted within marketing communications, identified gaps in the development of the marketing communication policy and get a propositions for improving this area of marketing activities and improve its efficiency.

Statement of the article based on foundation, that communication work is an integral part of the commercial and marketing activity of any organization. In the present system an element of business marketing, how marketing communications can be seen as instruments, allowing businesses to make regular and accurate assessment of the market environment and their own capacity to choose the best option of economic activity, to conduct flexible and timely adjustment of strategies for further development.

The results of the study. Concept of marketing communications is particularly based by management of the company, as it reflects the constant interaction and modification of financial, resource, information, product flow within its internal and external environment, in the process of planning, procurement, finance and production. The mechanism of functioning of marketing communications is that based on the analysis of the state of the external and internal environment and their interactions with the company decides on the optimal production volume and product mix.

Conclusions. Communicative activity is a complete active process that should be immediate use of a number of specific tools that allow stepping sales process, encouraging the implementation of certain goods to improve customer service through information support of all its components. Application of optimal integrated set of marketing communications, combining various measures and means of promotion is one of the most important measures that can benefit the company.

Keywords: marketing, marketing communications policy, a set of marketing communications, integrated marketing communications.

Постановка проблеми. При реформуванні сучасної української економіки виникла низка проблем, найважливішими з яких є підвищення ефективності стратегічно значимої сфери народного господарства - АПК, який зумовлює рівень життя населення країни і ефективність розвитку значного числа галузей народногосподарського комплексу. Аграрні підприємства відчувають сьогодні

достатньо гострий дефіцит ефективних методів управління соціальними, економічними, технологічними, культурними процесами. В числі сучасних методів управління соціально-економічними системами найбільш актуальним є маркетинг, який дозволяє збалансувати інтереси виробників та споживачів, держави та громадян, бізнесу та суспільства, які в умовах ринку є нескоординованими.

У нинішніх умовах успішна робота підприємств та організацій практично неможлива без вміло організованої маркетингової діяльності. На жаль, значна кількість агропромислових підприємств України в даний час використовують лише окремі функції і стратегії маркетингової діяльності, які не дають належного ефекту. Існуюча економічна ситуація в країні не дозволяє більшості товаровиробників застосовувати всю систему маркетингу.

Основними проблемами, що стримують розвиток агромаркетингу, є нерозвинена ринкова інфраструктура, недостатня кількість кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи, відсутність повної інформації про стан внутрішнього і зовнішніх ринків продукції сільськогосподарського походження, нестаток матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення і функціонування служби маркетингу в підприємстві.

Комунікаційна робота є невід'ємною частиною комерційної та маркетингової діяльності будь-якої організації. В сучасній системі підприємництва такий елемент маркетингу, як маркетингові комунікації можна розглядати як інструмент, що дозволяє підприємствам здійснювати регулярну і достовірну оцінку ринкового середовища і власного потенціалу, вибирати оптимальний варіант господарської діяльності, проводити гнучке і своєчасне коректування стратегії подальшого розвитку. По суті, концепція маркетингових комунікацій є особливим методом управління діяльністю підприємства, оскільки відображає постійну взаємодію і видозміну фінансових, ресурсних, інформаційних, продуктових потоків в рамках зовнішнього і внутрішнього його середовища; в процесі планування, постачання, фінансування, виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинговим комунікаціям присвячено ряд досліджень закордонних і вітчизняних вчених. Зокрема дана тематика розглядалася Ламбеном Жан-Жаком, Роматом Е.В., Арланцевим А.В., Поповим Є.В., Дібровою Т.Г., Лук'янець Т.І., Тетериним Ю.Н., Кузьменковим І. та ін.[1-7].

Проте дослідження питання сутності та принципів реалізації інтегрованих маркетингових комунікацій в АПК ще не досить добре висвітлено в освітній і фаховій літературі. Це зумовило актуальність та вибір теми статті.

Постановка завдання. Проаналізувати стан маркетингової комунікаційної роботи в підприємствах АПК, виявити причини, що стримують її розвиток та запропонувати шляхи удосконалення МК та їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. В агропромисловому комплексі комунікаційна політика грає вирішальну роль, що пояснюється специфічними властивостями продовольчих продуктів, а також сезонністю та регіональними особливостями продовольчих ринків. Через необхідність швидкої реалізації швидкозсувних продуктів активно використовуються такі інструменти маркетингових комунікацій, як прямий маркетинг, стимулювання продажу та інші.

Практика показує, що на невеликих ринках комунікації між їх суб'єктами відбуваються найчастіше спонтанно, а в умовах великих ринків комунікації між учасниками процесу обміну потребують спеціальної організації оскільки існує значний розрив і перешкоди у фізичних каналах і людських контактах [3].

При цьому в своїй практичній діяльності підприємства АПК найчастіше використовують окремі інструменти маркетингових комунікацій, не займаються розробкою їх ефективного комплексу та не мають стратегії комунікацій, що координувала б усю діяльність в даному напрямку. В кращому випадку розробляються маркетингові плани, в яких перераховуються окремі тактичні дії комунікаційного характеру (найчастіше це реклама) на здійснення яких виділяються відповідні кошти. Тобто про загальну стратегію комунікацій мова не йде, що призводить до дублювання окремих дій та недоцільне використання коштів, що виділяються на комунікації (близько 15% загальних витрат) [6]. І цю проблему потрібно негайно вирішувати.

За таких умов комунікативна діяльність набуває нового значення, потребує негайного використання цілої низки специфічних засобів, які дозволять активізувати процес продажу, стимулювати реалізацію окремих товарів та послуг, покращити процес обслуговування споживачів за рахунок інформаційної підтримки всіх його складових, тобто удосконалити підходи, направлені на ефективне доведення сільськогосподарської продукції до споживача. Застосування оптимального інтегрованого комплексу маркетингових комунікацій, що поєднує різноманітні заходи і засоби просування, є одним з найбільш значущих заходів, яким можуть скористатися підприємства.

Зрозуміло, що стратегія комунікацій не може існувати сама по собі, ізольовано від маркетингової стратегії, яка, в свою чергу, безпосередньо пов'язана з головною корпоративною стратегією, повна реалізація якої дозволяє найбільш ефективним способом досягти поставлених цілей підприємства і без якої неможливо функціонування ніякого більш-менш великого підприємства. Таким чином, стратегія маркетингових комунікацій є важливою складовою загальної системи стратегічного планування підприємства і її розробка та реалізація є вкрай необхідними

для забезпечення запланованих результатів економічної діяльності підприємства в цілому.

Сучасний стан ринку показує, що максимальний ефект забезпечує комплексне застосування одразу кількох засобів маркетингових комунікацій, тобто – інтегрованих маркетингових комунікацій. Інтегровані маркетингові комунікації – концепція, що поєднує всі способи і засоби комунікації в єдиний комплекс – рекламу, PR, особисті продажі, стимулювання збуту, канали Інтернет-маркетингу, комплекс директ-маркетингу [5]. Вони сприяють отриманню цільовою аудиторією взаємоузгоджених і переконливих повідомлень, які максимально ефективно сприяють досягненню цілей підприємства на ринках продажу товарів та послуг. Крім того, що дуже важливо, даний підхід у 2-2,5 рази дешевше традиційного [7]. Спільний результат застосування інтегрованих маркетингових комунікацій перевищує суму результатів використання елементів комунікацій, взятих окремо, тобто досягається синергетичний ефект при реалізації стратегії ІМК. Модель інтегрованих маркетингових комунікацій схематично можна представити наступним чином (рис. 1):

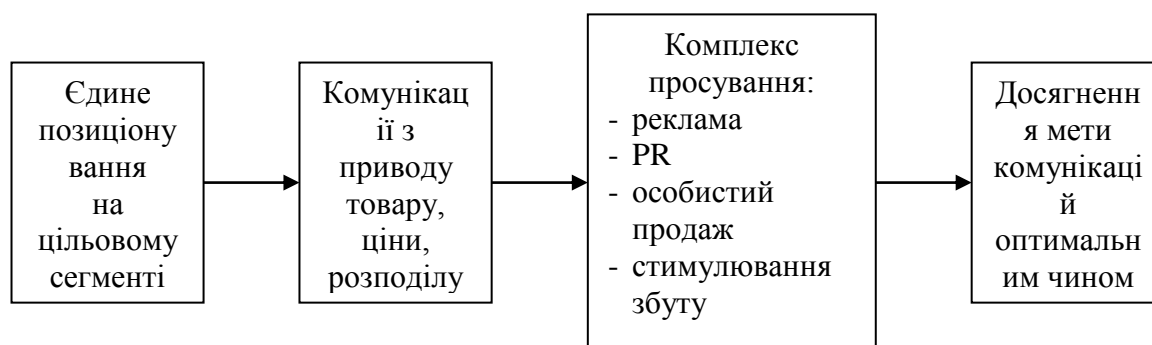


Рис.1. Модель інтегрованих маркетингових комунікацій

Таким чином, «синергетичний ефект» виникає при вдалому поєднанні елементів маркетингового повідомлення, що передається різними засобами комунікаційного впливу. А переваги, властиві кожному інструменту маркетингових комунікацій, в такій схемі підсилюють один одного, тоді як недоліки

окремих інструментів компенсуються і зникають.

З точки зору маркетингу, це означає, що компанії добиваються вищих результатів за рахунок підвищення ефективності плану і бюджету маркетингових комунікацій. Таким чином, вживання інтегрованого підходу дозволяє понизити рівень витрат компанії,

оскільки ІМК ретельно координують і взаємно пов'язують використання всіх елементів маркетингу-мікс. Це особливо важливо для невеликих компаній, які не можуть дозволити собі ризикувати всіма засобами з бюджету маркетингових комунікацій ради проведення єдиної рекламної кампанії [1].

Оптимальну структуру інтегрованої системи маркетингових комунікацій визначають найрізноманітніші чинники, які можна класифікувати наступним образом:

- тип та загальні характеристики ринку;
- стратегії охоплення ринку;
- тип товару та характер мотивацій, який визначає вибір споживачів;
- етап життєвого циклу товару;
- ступінь і характер поінформованості споживачів;
- цілі та стратегії компанії;
- традиції, яких дотримується компанія для вирішення комунікативних завдань.

При формуванні ІМК слід зважати на стан розвитку ринку, його потенціал, місткість, конкурентну ситуацію, що склалася на ньому. На першому етапі розвитку ринку доцільними буде використання засобів просування, які швидко поінформують споживачів про новий товар (реклама, PR); на етапі зрілості – стимулювання збуту, особисті продажі, реклама. Структура ІМК також безпосередньо залежить від типу товару або ринку - на ринку товарів широкого вжитку значущість елементів комунікаційної суміші убуває в наступному порядку: реклама (найвищий рівень), стимулювання збуту, особистий продаж, PR.

ІКТ залежать від цілей компанії, які стосуються обсягів збуту, виходу на нові ринки, формуванню іміджу марки та ін., для досягнення яких розробляється комплекс довгострокових заходів, який приймає форму єдиної маркетингової стратегії (наприклад, для збільшення обсягів продажів слід використати заходи

стимулювання збуту; для підвищення рівня поінформованості - реклама). Це рішення повинно відповідати фінансовим можливостям фірми.

Висновки. Для виробників сільгосппродукції і продовольства актуальною є проблема чіткої ідентифікації своєї продукції з метою її виділення з безлічі марок завезених товарів за допомогою професійно організованої рекламної діяльності. Саме для вирішення даної проблеми необхідний перехід від традиційної «концепції маркетингу» до концепції «інтегрованих маркетингових комунікацій». Остання направлена на те, аби підприємці мали можливість повніше вивчити і врахувати комунікаційні процеси і отримати в результаті ефект «синергії» від комунікативної дії засобів просування товарів на ринок.

Існуючі маркетингові служби в сільськогосподарських і переробних підприємствах АПК, що діють розрізнено, не забезпечують в належній мірі вирішення проблеми зміцнення позицій вітчизняних виробників на ринку сільгосппродукції і продовольства. Аби ефективно вирішити цю проблему в кожному регіоні необхідно створити систему управління агромаркетингом, обслуговуючу всіх виробників, яка повинна охоплювати всі рівні: низовий, район і регіон. Районною ланкою названої системи можуть бути: відділ у складі районного управління агропромислового розвитку; агромаркетинговий центр кооперативної основи; приватний агромаркетинговий центр. Структура районного агромаркетингового формування може бути різною залежно від конкретних обставин. Проте в його складі обов'язково необхідні підрозділи, що виконують функції з проведення маркетингових досліджень, формування товарної політики, організації просування та розподілу продукції.

Список літератури:

1. Арланцев А.В., Попов Е.В. «Синергизм коммуникационного инструментария» // «Маркетинг в России и за рубежом». - №1. – 2001. – С.
2. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 320 с.

3. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб.: Питер, 2005. – 589 с.
4. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій: Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с.
5. Ромат Е.В. Реклама: учебник для вузов. – 7-е изд. / Е.В. Ромат. – СПб.: Питер, 2008. – 512 с.
6. Тетерин Ю.Н. Управление коммуникациями в АПК региона. - «Региональная экономика: теория и практика». - 27(258). - 2012. – С. 117-131.
7. Кузьменков И. Эра интегрированных маркетинговых коммуникаций [gtmarket.ru>laboratory/expertize/2006/106](http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/106)

УДК 330.35.01

Ашмарина Т.И., к.э.н, доц.
Московский государственный агроинженерный университет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СРОКОВ СЛУЖБЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Аннотация. В статье обоснованы критерии оптимизации сроков службы сельскохозяйственной техники с учетом экологического фактора.

Ключевые слова: сельскохозяйственная техника, воспроизводство, эффективность, срок службы, критерии, экология.

Анотація. У статті обґрунтовані критерії оптимізації термінів служби сільськогосподарської техніки з урахуванням екологічного чинника.

Ключові слова: сільськогосподарська техніка, відтворення, ефективність, термін служби, критерії, екологія.

Annotation. A technique is a mediator between a man and nature, by the instrument of the use of natural resources. Close economic and natural interposes of reproduction communication results in that increase of production as a result of the use of agricultural technique volumes, to a great extent will depend on that, as far as a man observes natural laws. Reproduction of technique with the purpose of increase of social level and improvement of ecology, environment related to the guard and by safety of labour of personnel. On the economic nature more frequent than all does not have the results expressly outlined in a value term, and about his lead through made a decision on the basis of analysis of correlation of «expense–benefit». As a rule, the leaders of enterprises take it easy to expend a mean on these measures. Main reason of unfavorable influence of agricultural technique on a natural environment is a low technical level of on-the-road tractors and self-propelled machines. In the estimation of degree of perfection of making and exploitation of machines the last years a meaningful place is occupied by the indexes of ecological safety of their use. As a criterion at determination of optimum terms of service of tractors we are accept a minimum of the resulted expenses for period of their exploitation. Unlike an operating method, the offered criterion takes into account losses from contamination of environment and to causing of harm to the health of mechanization experts.

Key words: agricultural technique, reproduction, efficiency, term of service, criteria, ecology.

Постановка проблемы. Техника является посредником между человеком и природой, инструментом использования природных ресурсов. Тесное взаимодействие экономического и естественного процессов воспроизводства приводит к тому, что увеличение объемов производства в результате использования сельскохозяйственной техники, в значительной мере будет зависеть от того, насколько человек соблюдает законы природы.

Постоянное техническое перевооружение сельскохозяйственного производства на разных этапах развития экономики страны вызывает необходимость тщательного научного изучения и практического решения проблемы оптимизации сроков службы сельскохозяйственной техники.

Анализ последних исследований. Важными вопросами в инженерном деле являются определение и назначение сроков службы техники. Величина назначенного срока службы определяет размер амортизационных отчислений, а также

планируемый срок замены деталей машины. В некотором роде эта величина характеризует уровень научно-технического прогресса, поскольку, чем быстрее заменяется техника, тем выше темп научно-технического развития.

Методологические основы решения вопроса о сроках службы машин были заложены в трудах К.Маркса. Он указывал на три периода в жизни машины, которые он назвал «болезнями детства», периодом «среднего возраста», и «старческим периодом». Дальнейшее развитие и углубление этот вопрос получил в работах Н.Г.

Кабенина (1953 г.), Б.А. Линтварева (1957 г.), Л.А. Бронштейна и С.Р. Лейдермана (1958 г.), Ю.А. Конкина (1958 г.), С.Е. Канторера (1959 г.), Г.Г. Токарева (1959 г.) и др., предлагавших как аналитическое, так и графическое решение вопроса оптимального срока службы машин. Положительным в этих методах является то, что авторы учитывали основной решающий фактор, определяющий срок службы машины -

экономический, связанный с затратами на поддержание машины в работоспособном состоянии, но экологический фактор во внимания до настоящего времени никто не исследовал.

Цель работы заключается в обосновании сроков службы сельскохозяйственной техники с учетом экологического фактора.

Основная часть. Ситуация на сегодняшний день такова, что одни предприятия внедряют дорогостоящие технологии и оборудование, позволяющие снизить негативное влияние на окружающую среду, другие – предпочитают платить штрафы за выбросы сверх предельно допустимых норм.

«... в земледелии, - отмечает К. Маркс, - с самого начала дано в широких размерах содействие сил природы, увеличение рабочей силы человека путем применения и эксплуатации автоматически действующих сил природы» [3, с. 20,]. Следовательно, наука и техника должны быть направлены, прежде всего, на повышение экологической безопасности сельскохозяйственного производства, учитывая основные принципы эколого-экономического обновления техники.

Воспроизводство техники с целью повышения социального уровня и улучшения экологии, связано с охраной окружающей среды и безопасностью труда персонала. По своей экономической природе чаще всего не имеет четко очерченных в стоимостном выражении результатов, а решения об его проведении принимаются на основе анализа соотношения «затраты – выгоды». Как правило, руководители предприятий не спешат расходовать средства на эти мероприятия.

К показателям социальной эффективности относятся:

повышение безопасности труда;
улучшение условий труда на рабочем месте: температурный и воздушный режим, обзорность и освещенность, снижение вибрации, загазованности и шумов, обеспечение удобства и облегчение труда операторов и при проведении ремонтно-профилактических работ;

улучшение дизайна техники, оборудования.

К показателям экологической оценки относятся:

снижение выброса в атмосферу, почву и водоемы вредных веществ, животноводческих стоков;

предотвращение почвенных эрозионных процессов, разрушения почвенной структуры, уплотнения почвы;

увеличение природно-восстановительных работ.

Главной причиной неблагоприятного воздействия сельскохозяйственной техники на природную среду остается низкий технический уровень эксплуатируемых тракторов и самоходных машин. В оценке степени совершенства изготовления и эксплуатации машин в последние годы значимое место занимают показатели экологической безопасности их использования.

Экологическая безопасность (ЭБ) машины — свойство машины не превышать нормативных уровней всех видов вредных воздействий (при работе, обслуживании, ремонте и хранении) на обслуживающий персонал, население, растительный и животный мир, обеспечиваемое конструктивными и технологическими факторами, а также операциями технического осмотра (ТО) и ремонта в период от изготовления до списания машины. Один из путей обеспечения приемлемой экологической безопасности техники — правильная эксплуатация машин, а также своевременное их ТО и ремонт с элементами контроля и восстановления параметров ЭБ.

Экологическое диагностирование (ЭД) — безразборный контроль показателей ЭБ машины с требуемой точностью. По аналогии с техническим диагностированием в результате ЭД выдается заключение об экологической безопасности машины с указанием вида и причин нарушения ЭБ. Методы и средства ЭД должны быть удобны и нетрудоемки для применения, обеспечивать контроль показателей ЭБ без разборки (или с минимальной разборкой) и быть экономически обоснованными.

Учитывая специфику эколого-экономических показателей, оценку предотвращенных убытков за счет обеспечения ЭБ с.-х. техники следует рассматривать с учетом основных экологических факторов.

Согласно методике определения предотвращенного экологического ущерба учитываются следующие экологические факторы (рис. 1) [1].

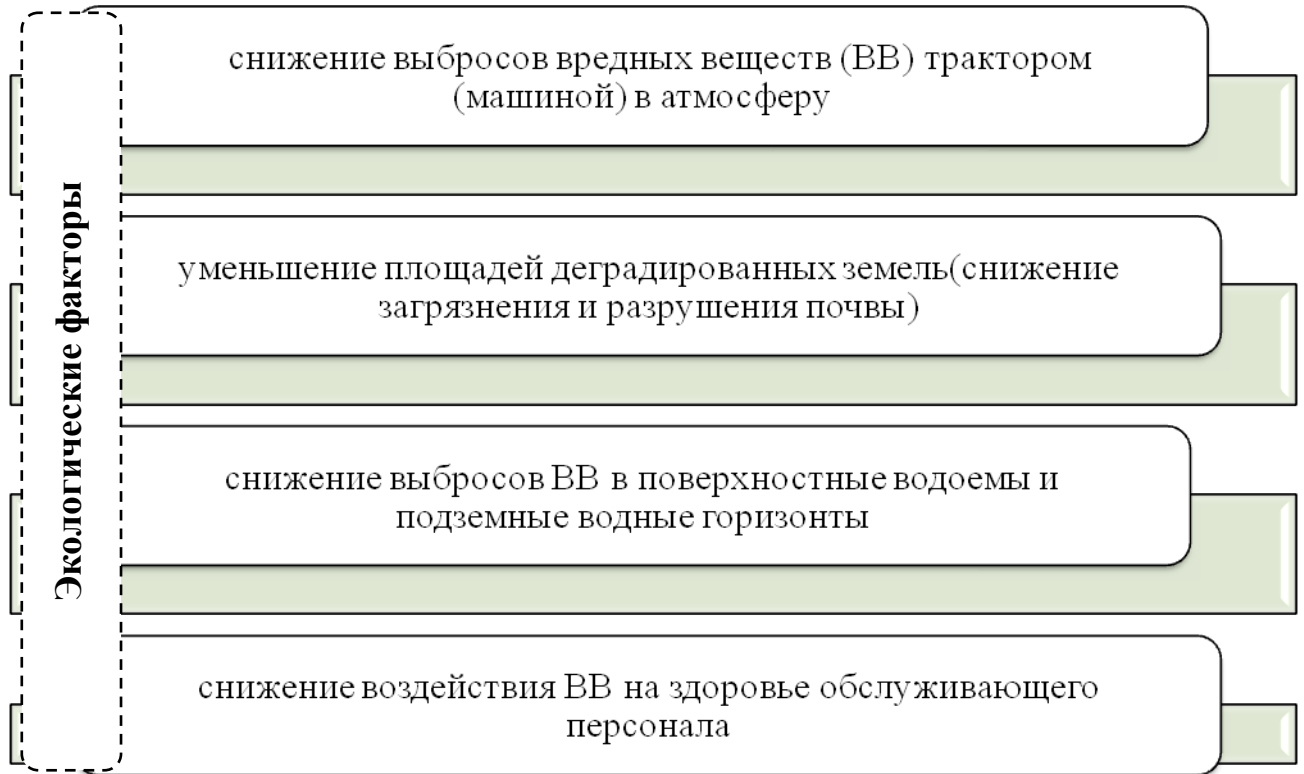


Рис. 1. Оценка предотвращенного ущерба с учетом экологических факторов

В качестве критерия при определении оптимальных сроков службы тракторов нами принят минимум приведенных затрат за период их эксплуатации, который представлен в виде:

$$Z_{np.i.r} = \sum_{i=1}^n \sum_{r=1}^m \frac{Z_{i,r}}{W_{i,r}} \Rightarrow \min \quad (1)$$

где $Z_{np.i.r}$ - удельные приведенные затраты на единицу выполненной работы r -й машины в i -м году, р./у. э. га; $i=1$,

n - максимальный возраст машин определенной марки, лет;

m - максимальная годовая наработка машины определенной марки, у.э. га;

$Z_{i,r}$ - затраты, связанные с эксплуатацией r -й машины в i -м году, р.;

$W_{i,r}$ - наработка r -й машины в i -м году, у. э. га.

В общем виде удельные приведенные затраты запишем:

$$Z_{np.i.r} = A_i + Z_{то,i} + Z_{упо,i} + Z_{р,i} + Z_{гсм,i} + Z_{хр,i} + Z_{отр,i} + Z_{кред,i} + Z_{н,i} + Z_{э.ф,i} + Z_{пр,i} \quad (2)$$

где - A_i - амортизационные отчисления, р.;

$Z_{то,i}$ - затраты на техническое обслуживание, р.;

$Z_{упо,i}$ - затраты на устранение последствий отказов, р.;

$Z_{р,i}$ - затраты на ремонт и восстановление узлов и агрегатов, р.;

$Z_{гсм,i}$ - затраты на ГСМ, р.;

$Z_{хр,i}$ - затраты на хранение, р.;

$Z_{отр,i}$ - затраты на оплату труда, р.;

$Z_{\text{кред.і}}$ – затраты на страховые взносы и кредит, р;

$Z_{\text{н.і}}$ – налоговые сборы, р.;

$Z_{\text{э.ф.і}}$ – экологический фактор (убытки от загрязнения окружающей среды), р;

$Z_{\text{пр.і}}$ – прочие неучтенные затраты, р.

В отличие от действующей методики, предлагаемый критерий учитывает убытки от загрязнения окружающей среды и нанесению вреда здоровью механизаторов.

$$Z_{\text{э.ф.і}} = Y_{\text{а пр}} + Y_{\text{п пр.}} + Y_{\text{ч пр ВВ}} \quad (3)$$

Для реализации разработанной математической модели проведены экспериментальные исследования в Тульской области. Оптимальные сроки эксплуатации тракторов класса 5 т. в условиях Тульской области составили 10,6 лет (рис. 2).

Среднегодовая наработка по выборке из 60 машин составила 2500 у. э. га. Динамика изменения годовой наработки наблюдаемых тракторов приведена на рис. 3.

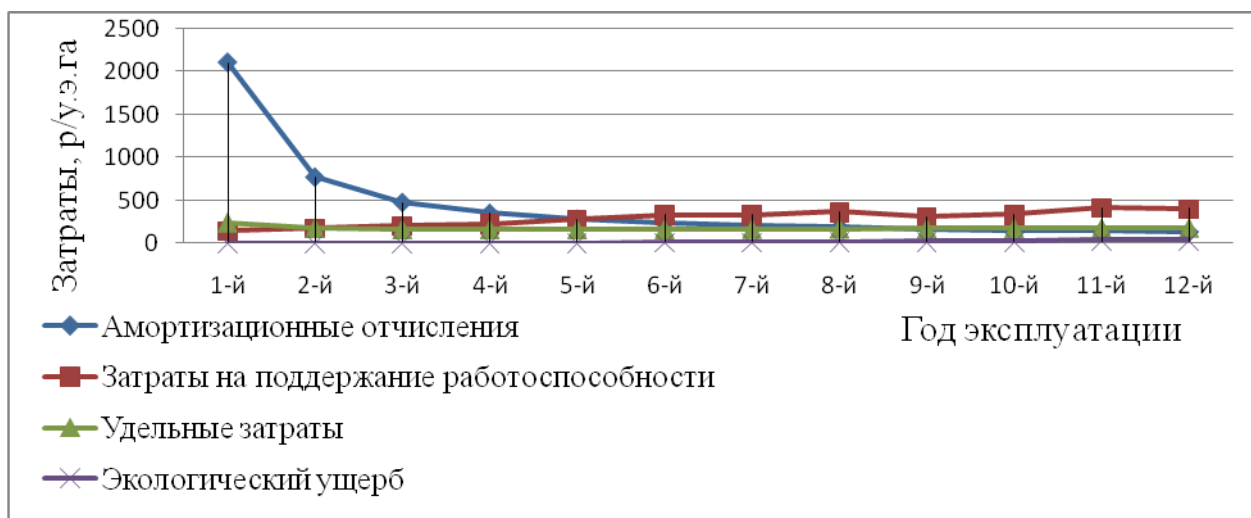


Рис. 2 Оптимальные сроки службы тракторов класса 5.0 (К-700)

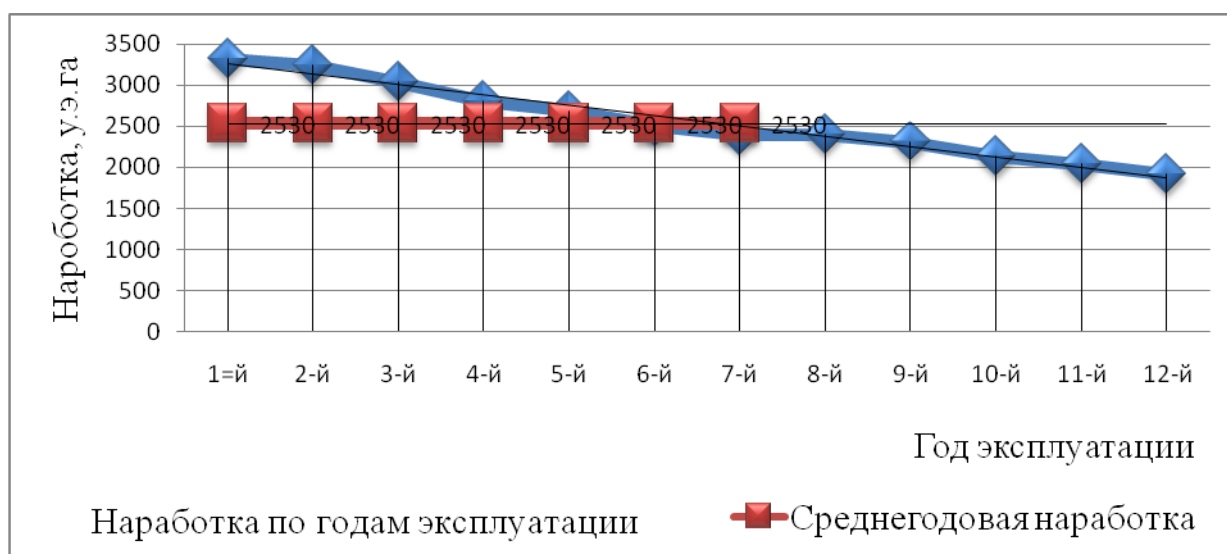


Рис. 3. Динамика годовой наработки на трактор

Экологические проблемы сегодня являются одними из наиболее важных и глобальных. Современные практики и исследователи аграрной науки отмечают, что в настоящее время влияние человека на природу достигает такого размаха, что естественные регуляторные механизмы уже не в состоянии самостоятельно нейтрализовать многие нежелательные и вредные его последствия.

Выводы. Таким образом, проведенные исследования по определению долговечности на примере гусеничных тракторов класса 5 т. применительно к

Тульской области показали, что их оптимальные сроки службы в настоящее время 6 лет. Среднегодовая величина за период эксплуатации равны: наработка на трактор – 2500 у.э. га, затраты на поддержание работоспособности на один трактор – 75349 р., потери от нанесения экологического ущерба окружающей среде и здоровью механизатора – 170453 р. Исходя из обоснованных сроков службы тракторов целесообразно проводить техническое перевооружение в АПК с учетом экологических параметров сельскохозяйственной техники.

Литература

1. Колчин А.В. Обеспечение экологической безопасности нормативной топливной экономичности тракторов и самоходных с.-х машин при эксплуатации. Рекомендации. – М. ФГНУ «Росинформагротех», 2003, - 213 с.
2. Конкин Ю.А. Экономика технического сервиса на предприятиях АПК: учебник для студентов высш. учеб. заведений / Ю.А. Конкин, К.З. Бисултанов, М.Ю. Конкин; под общ. ред. Ю.А. Конкина. - М.: Колос, 2005.- 368с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 20. 496 с.
4. Методика определения предотвращенного экологического ущерба. - М.: Госкомэкологии РФ 2009, -150 с.
5. Чепурных Н.В. Экономика природопользования: эффективность, ущербы, риски / Н.В. Чепурных, А.Л. Новоселов / – М.: Наука, 2008. – 246 с.

УДК 338:662.763

Байдала В.В.,
к.е.н., доцент, докторант,
Національний університет біоресурсів і природокористування

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто класифікацію біотехнології, що містить такі елементи, як «зелена», «біла», «синя», «сіра» та «червона» біотехнологія. На основі даної класифікації розроблено секторну модель структури біоекономіки, яка складається з «зеленого», «білого», «синього», «сірого», «червоного» секторів, сектору науки та інфраструктури, а також сектору біоенергетики. Запропоновано систему показників для оцінки рівня розвитку біоекономіки, що базується на даній секторній моделі. Для оцінки ефективності біоекономіки наведено систему показників відповідно для мікро-, мезо- та макрорівня.

Ключові слова. Біоекономіка, біотехнологія, структура біоекономіки, показники ефективності, показники рівня розвитку біоекономіки.

Annotation. Bioeconomy becomes a powerful tool for achieving sustainable development. The development of all sectors of the bioeconomy makes it possible to ensure food safety, public health, cleaner industrial production and mitigating climate change. Therefore, the creation of system of relevant indicators that allows monitoring of the bioeconomy development is important in Ukraine now. There are shown the classification of biotechnology in the article. In accordance with the conventional approach, biotechnologies are "green", "red", "white", "gray", "blue". The author shows the sector model of the bioeconomy structure based on this classification. Bioeconomy structure consists of "green", "red", "white", "gray", "blue" sectors, as well as the scientific sector and the infrastructure sector. Bioenergy sector is separated as well. The system of indicators for evaluation the development of the bioeconomy is proposed. The system is based on that structure. Measurement using these indicators gives the ability to monitor the level of development of the bioeconomy by sectors in dynamics. Other indicators are needed for evaluation the effectiveness of this process. The author proposes to assess the effectiveness of the development of the bioeconomy using such indicators: at the micro level - reducing the cost of biotechnology products, the profit per unit costs for biotech innovation and scientific developments in the field of bioeconomy, profit from bioeconomy per person, the level of profitability of biotechnology products, the rate of profit, power intensity per unit of bioeconomic products; at the meso level - increasing the number of agribioclusters and technology parks, improving the environmental situation in the regions, at the macro level - reducing unemployment, increasing employment, growth of GDP and national income, decrease of total energy intensity of GDP, increase of average lifetime and life quality. The indicators give the opportunity to make appropriate adjustments in both strategic and tactical plans of bioeconomy development in the country.

Key words. Bioeconomy, biotechnologies, bioeconomy structure, indicators of effectiveness, indicators for evaluation the development of the bioeconomy.

Постановка проблеми. Україна, як і весь світ, розуміє необхідність протидії глобальним викликам сучасності таким, як кліматичні, екологічні, соціальні зміни з метою забезпечення можливостей для життя майбутніх поколінь. Не дивлячись на те, що перехід до біоекономіки, заснованої на знаннях, стало ознакою сучасності, насправді виробництво, засноване на біопроесах, як-от виноробство, хлібопечення, пивоваріння, виготовлення тканин із натуральної сировини тощо, відоме людству з давніх часів. Однак саме сьогодні завдяки останнім відкриттям в науках про життя біоекономіка стає потужним інструментом для досягнення сталого розвитку. Розвиток всіх секторів біоекономіки дає можливість забезпечити продовольчу безпеку, здоров'я суспільства,

чистіше промислове виробництво та пом'якшення кліматичних змін. Відтак, наразі актуальним є визначення системи показників, які дозволяють здійснювати моніторинг за формуванням і розвитком біоекономіки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчаючи сучасну наукову літературу з питань розвитку біоекономіки, ми мусимо зауважити, що різні вчені приділяють увагу окремим аспектам даної теми. Зокрема, питаннями організаційно-економічного механізму імплементації біоекономіки займається Р.Г. Васілов [1], В.І. Глазко розглядає сучасні напрямки зеленої економіки та необхідність включення природного середовища в систему соціально-економічних відносин [2], інфраструктуру біоекономіки вивчає

Ф. Дулей [3]. Проблемам переходу до біоекономіки присвячені роботи Д. Віджі, Ф.Мантіно та ін. [4]. Р.Келлогг та Дон В. Госс у своїх працях досліджують можливості включення екологічних індикаторів до макроекономічних моделей [5]. Скрипчук П. розглядає приклади індикаторів сталого розвитку, класифікуючи їх на соціальні, економічні та екологічні. Зокрема, в якості соціальних індикаторів він пропонує середню тривалість життя, співвідношення середньої та мінімальної зарплати, чисельність населення, яке проживає в екологічно небезпечних умовах, темпи росту зайнятості населення, зниження дитячої смертності, доступ до послуг у сфері санітарії; в якості економічних індикаторів – темпи росту внутрішнього валового прибутку на одного жителя, зміна характеру особистого споживання продуктів харчування, використання природних ресурсів одним жителем, споживання водних ресурсів, в т.ч. чистої питної води; у якості екологічних індикаторів – площа природно-рекреаційної зони, обсяги викидів в атмосферу окису вуглецю, сполук сірки та азоту, обсяги побутових відходів та стічних вод, обсяги промислових відходів. [6]. Але системи показників, які б комплексно оцінювали рівень розвитку та ефективність біоекономіки, не розроблено. Тому в даній роботі ми пропонуємо власний підхід до створення системи і класифікації таких показників.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка системи показників для оцінки рівня розвитку біоекономіки та її ефективності.

Виклад основного матеріалу. З точки зору системного підходу спочатку слід поглянути на структуру біоекономіки. Фундаментом для розвитку біоекономіки виступає біотехнологія. У науковій літературі зазначається, що у широкому сенсі біотехнологія являє собою прикордонну між біологією і технікою наукову дисципліну і сферу практики, що вивчає шляхи і методи зміни навколишнього природного середовища відповідно до людських потреб. У вузькому сенсі біотехнологія - сукупність методів і прийомів отримання корисних для людини

продуктів і явищ за допомогою біологічних агентів. Оскільки біотехнологія використовується в різних галузях економіки і зачіпає багато сфер життя людини, у світі прийнято таку «кольорову» класифікацію біотехнології: «червона біотехнологія» - біотехнологія, пов'язана із забезпеченням здоров'я людини і потенційної корекцією його генома, а також з виробництвом біофармацевтичних препаратів (протеїнів, ферментів, антитіл); «зелена біотехнологія» - спрямована на розробку і створення генетично модифікованих (ГМ) рослин, стійких до біотичних і абіотичних стресів, визначає сучасні методи ведення сільського та лісового господарства; «біла біотехнологія» - промислова біотехнологія, яка об'єднує виробництво біопалива, біотехнології в харчовій, хімічній і нафтопереробній промисловості; «сіра біотехнологія» - пов'язана з природоохоронною діяльністю, біоремедіацією; «синя біотехнологія» - пов'язана з використанням морських організмів і сировинних ресурсів водойм [7]. Базуючись на вищевказаній класифікації напрямків біотехнології, пропонуємо виділити в структурі біоекономіки сектори, які відповідають «кольоровій» класифікації, додавши до них такі необхідні, на нашу думку, структурні елементи як сектор інфраструктури, науковий сектор, а також виокремити із «білого» сектору біоенергетику (рис.1). Оскільки без плідної роботи науковців неможливо створення нових та розвиток існуючих технологій, відтак, важливою складовою ланкою біоекономіки є наука. У свою чергу розвиток науки забезпечується складним механізмом функціонування цілої системи науково-дослідних та навчальних закладів. Тому вважаємо за необхідне виокремлювати в структурі біоекономіки науковий сектор. Також враховуючи сучасні еколого-економічні реалії України значну вагу має питання забезпечення джерелами енергії (бажано – безпечними). Одним із важливих актуальних напрямків в енергетиці є перехід на поновлювані джерела енергії, в тому числі біоенергетика. Відтак біоенергетика повинна стати, на нашу думку, окремим структурним елементом біоекономіки. Крім

того, наявність розвинутої інфраструктури ефективності функціонування тієї чи іншої часто взагалі є вирішальним фактором галузі.

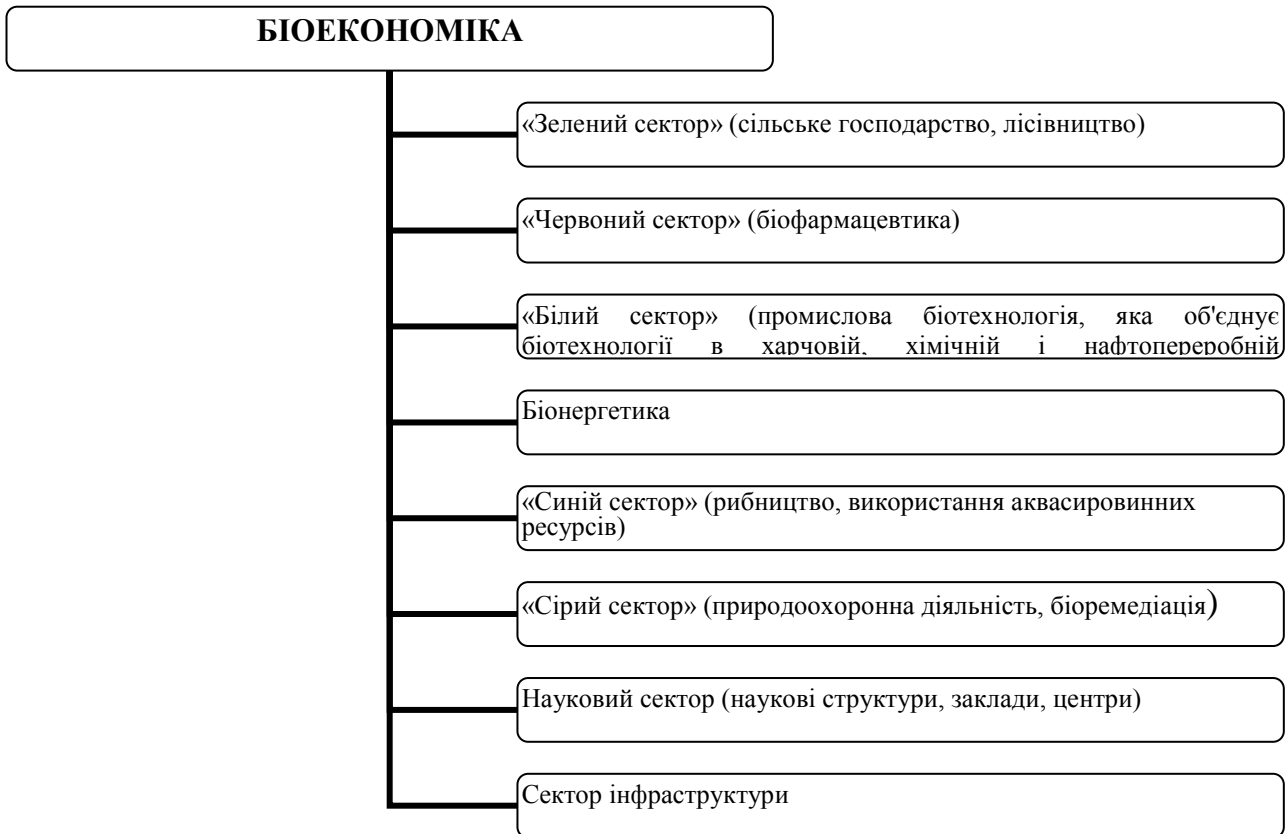


Рис. 1. Структура біоекономіки за секторами

Повною мірою це стосується і біоекономіки. Наприклад, відсутність логістичних систем для біомаси робить занадто дорогим виробництво біопалива. А низька поінформованість споживачів про переваги та недоліки біотехнологічної продукції знижує попит на неї на ринку. Таким чином, в сучасних умовах інфраструктура (точніше, її створення) є ще одним важливим сектором біоекономіки.

Оскільки на даний момент в світі все більше уваги приділяється розвитку біоекономіки, то постає задача формування цілісної системи показників, котрі б дозволяли відстежувати даний процес в динаміці.

Показники розвитку біоекономіки – це показники, за допомогою яких оцінюють стан виробництва біопродуктів, масштаби використання біотехнологій, вплив на довкілля людської діяльності, стан здоров'я людей, якість та тривалість їх життя. У даній роботі ми пропонуємо таку систему показників для оцінки рівня розвитку

біоекономіки (табл.1), яка базується на вищевказаній структуризації за секторами.

Вимірювання за даними показниками дасть можливість відслідковувати рівень розвитку біоекономіки за секторами в динаміці. Для того, щоб оцінити ефективність даного процесу, необхідні інші показники.

Ефективність (результативність) розвитку біоекономіки ми пропонуємо оцінювати за такими показниками:

на мікрорівні: зниження собівартості біотехнологічної продукції; величина прибутку в розрахунку на 1 грн. витрат на біотехнологічні інновації та наукові розробки в сфері біоекономіки; обсяг прибутку від біоекономічної діяльності в розрахунку на одного зайнятого; рівень рентабельності виробництва біотехнологічної продукції; а також норма прибутку та енергоємність одиниці виробленої продукції на підприємствах біоекономічних секторів;

на мезорівні: зростання кількості агробіокластерів та екобіополісів, технопарків; покращення екологічної ситуації в регіонах;

на макрорівні: зменшення безробіття, збільшення рівня зайнятості, приріст ВВП

та національного доходу, зниження загальної енергомісткості ВВП, збільшення середньої тривалості та якості життя населення.

Система показників для оцінки рівня розвитку біоекономіки

Сектори біоекономіки	Показники розвитку
«Зелений сектор» (сільське господарство, лісівництво)	<ul style="list-style-type: none"> площа посівів та урожайність біотехнологічних культур (ріпак, соя, кукурудза, цукрове сорго, цукровий буряк тощо); кількість сортів рослин, створених з використанням методів біотехнології; зростання застосування засобів біологічного контролю в рослинництві (% до базового періоду); зростання застосування біологічних ветеринарних препаратів (% до базового періоду); частка відходів сільськогосподарського виробництва перероблених методами біотехнології (%); площа території органічного землеробства; площа швидкозростаючих лісових насаджень (га); зростання застосування біопрепаратів в лісівництві (% до базового періоду); загальний обсяг виробництва біомаси (тис. тон)
«Червоний сектор» (біофармацевтика)	<ul style="list-style-type: none"> zareєстровані оригінальні біофармацевтичні препарати (шт.); обсяги виробництва діагностикумів, біосумісних матеріалів, розробки на основі клітинних технологій
«Білий сектор» (промислова біотехнологія, яка об'єднує біотехнології в харчовій, хімічній і нафтопереробній промисловості)	<ul style="list-style-type: none"> частка біопластиків та біополімерів у загальній кількості спожитих полімерних виробів (%); частка біомаси в загальному обсягу сировини, що перероблюється в хімічній та нафтохімічній промисловості (%); частка сировини в лісопромисловому комплексі переробленої із застосуванням біотехнологічних методів (%); зростання застосування біопрепаратів у нафтогазодобуванні (% до базового періоду); обсяги виробництва амінокислот, білків, вітамінів, ліпідів, нуклеїнових кислот, пігментів, ферментів (т)
Біоенергетика	<ul style="list-style-type: none"> кількість підприємств по виробництву біопалива, біогазу, твердого біопалива; обсяги виробництва моторного біопалива (біоетанол та біодизель), біогазу, твердого біопалива (т); обсяги виробництва електроенергії з відновлюваних джерел (ТВт); очищення забруднень підприємствами паливно-енергетичного комплексу поверхневих та ґрунтових вод, ґрунту препаратами для біодеградації (%)
«Синій сектор» (рибництво, використання аквасировинних ресурсів)	<ul style="list-style-type: none"> використання біотехнологій в аквакультури (корми, ліки тощо) (% до базового періоду)
«Сірий сектор» (природоохоронна діяльність, біоремедіація)	<ul style="list-style-type: none"> частка біологічних очисних споруд у їх загальній кількості (%); частка перероблених міських твердих побутових відходів (%); озеленення населених пунктів (га); зменшення викидів CO₂ в атмосферу (%); зменшення частки безповоротного споживання в об'ємі використаної води (%); зменшення надходження забруднюючих речовин у водойми (%); зменшення використання пестицидів та інших отрутохімікатів (кг/с.г. угідь); зменшення частки деградованих земель (%) площа ґрунтів, підданих біоремедіації (біостимуляції, біодоповненню, фітостимуляції) (га)
Науковий сектор (наукові структури, заклади, центри)	<ul style="list-style-type: none"> кількість науково-дослідних інститутів (структурних підрозділів), що ведуть дослідження в галузі біоекономіки; кількість навчальних закладів, що ведуть підготовку фахівців для біоекономіки; впровадження в навчальний процес дисциплін біо-, нанотехнологій; чисельність персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками в організаціях
Сектор інфраструктури розвитку біоекономіки	<ul style="list-style-type: none"> кількість об'єктів інноваційної інфраструктури, що сприяють розробці та комерціалізації біо-, нанотехнологій (наприклад, логістичні системи, заправні станції для біопалива, спеціалізовані друковані інформаційні видання, заходи іміджевого характеру, направлені на популяризацію біо-, нанотехнологій, особливо серед молоді, молодіжні проекти в галузі біо-, нанотехнологій)

Висновки. Оскільки біоекономіка є одним із перспективних стратегічних напрямків розвитку України, то необхідно розробити наукові засади управління цим процесом. Запропонований підхід до створення системи показників дозволяє відслідковувати в динаміці рівень розвитку біоекономіки як по секторам, так і комплексно. Систематизовані за рівнями показники ефективності дають можливість вносити відповідні корективи як в

стратегічні, так і тактичні плани розвитку біоекономіки на території країни. Нажаль, слабо структурована система статистичної інформації щодо біотехнологічної продукції та біоекономіки загалом, складає певні перешкоди для розрахунку деяких із вищенаведених показників. Певне вдосконалення статистичної звітності могло б зробити значний внесок в ефективність моніторингу та управління розвитком біоекономіки.

Список літератури.

1. Василов Р.Г. Биозкономика – основа успешного развития регионов Российской Федерации/ Р.Г. Василов// Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.biorosinfo.ru/biotechnologia/Vasilov>
2. Глазко В. И., Иваницкая Л. В. Биозкономика и глобализация – основы развития XXI века / В. И.Глазко, Л. В.Иваницкая // Вестник Российской Академии естественных наук. – 2012. - №4. - с. 18-30
3. Dooley F. Infrastructure for the Bioeconomy / F. Dooley // Risk, Infrastructure and Industry Evolution/ Proceedings of a conference June 24-25, 2008, in Berkeley, California.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/48725/2/Infrastructure%20for%20the%20Bioeconomy.pdf>.
4. Viaggi D. From Agricultural to Bio-based Economics? Context, State of the Art and Challenges / Davide Viaggi, Francesco Mantino, Mario Mazzocchi, Daniele Moro, Gianluca Stefani// Bio-based and Applied Economics. – 2012. -№ 1. – P. 3-11.
5. Kellogg R., Goss D. Development of Environmental Indicators for Use in Macroeconomic Models / Robert L. Kellogg and Don W. Goss// Journal of Agricultural and Applied Economics. – 1997. - №29. – P. 77–86
6. Скрипчук П.М. Менеджмент якості доквілля: [Монографія] / П.М. Скрипчук. – Рівне: НУВГП, 2006. - 350 с.
7. European Bioeconomy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/agriculture/publications/index_en.htm

УДК: 330.142

Бакіна. Т.В.
к.е.н., доцент ТДАТУ

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЗМІНА ЯКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Анотація. Уточнено сутність поняття «розвиток», базуючись на філософській концепції розвитку.

Ключові слова: економічний розвиток, економічна система, протиріччя, зміна.

Annotation. The concept of economic development is still little developed in economic theory. There is more intuitive than scientific understanding of it, however, economic theory definition of «development» is necessary for studying the processes occurring in the economy within a given period of time. All changes in the economic life of up development: the recession and the rise are links in one chain, and therefore the development is the main category in the study of dynamic processes in the economy.

Any economic system is an open, dynamic and no equilibrium, and hence the self organizing system. Source development are both internal (having greater value) and external contradictions. Contradictions lead to a change in the system, its development, which can go both evolutionary and revolutionary way. In this development - the process is continuous, it can not be interrupted, development can only change the direction of, for example, on the progressive regression, but still it will take place.

The analysis offers a definition of «economic development» - a natural process of qualitative change in the economic system flail, characterized by a change in a number of characteristics in time and based on self-organizing system. In this case, any economic system is an open, dynamic and non equilibrium, and therefore self-organizing system. Source development are both internal (having greater value) and external contradiction. Contradictions lead to a change in the system, its development, which can go both evolutionary and revolutionary way. In this development - the process is continuous, it can not be interrupted, development can only change the direction of, for example, on the progressive regression, but still it will take place.

Постановка проблеми. Поняття економічного розвитку ще мало розроблено в економічній теорії. Існує швидше інтуїтивне, ніж наукове його розуміння [2 с.4], однак, для економічної теорії визначення терміна «розвиток» необхідно для вивчення процесів, що протікають в економіці в рамках певного періоду часу. Всі зміни в економічному житті становлять розвиток: і спад, і підйом є ланками одного ланцюга, а, отже, розвиток є основна категорія в дослідженні динамічних процесів в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний розвиток в основному вивчається в рамках еволюційної економічної теорії. Початок вивченню даного питання було покладено ще Т.Вебленом в його роботі «Чому економіка не еволюційна наука?». Іншим основоположником даної теорії слід вважати Йозефа Шумпетера. Однією з перших спроб використати інституціональну теорію, запропоновану Т.Вебленом, для вивчення економічного прогресу була книга К.А.Айреса «Теорія економічного прогресу» (1944), яка згодом витримала безліч перевидань. У 50 -х роках

минулого століття американець А.Алчіян виклав еволюційну теорію як особливий погляд на економічний світ. У рамках інституціональної теорії питання розвитку зачіпали практично всі інституціоналісти, більшою мірою це стосується Г. Мюрдаля та Е. де Сото.

Мета статті доповнити визначення такої базової економічної категорії як «розвиток», виділити відмінність розвитку від зростання.

Виклад основного матеріалу. В якості основної категорії нами розглядатиметься поняття «розвиток». Існує різне розуміння того, що ж являє собою «розвиток». В українській мові під «розвитком» розуміється як протікання чого-небудь, хід, так і процес переходу з одного стану в інший, більш досконале. Таке ж розуміння розвитку існує і в філософії: «розвиток - процес руху від нижчого (простого) до вищого (складного), головною характерною рисою якого є зникнення старого і виникнення нового»[3 с.71]. Загальноприйнятим в суспільних науках можна вважати таке визначення поняття: розвиток - безповоротна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, їх універсальна властивість; в результаті

розвитку виникає новий якісний стан об'єкта - його складу і структури [5 с. 37].

Оскільки розвиток можна розглядати лише стосовно до якого-небудь об'єкту, джерело розвитку знаходиться саме в такому об'єкті, пропонується розглядати розвиток, виходячи з характеристик економічної системи. Жоден об'єкт не існує ізольовано, всі об'єкти пов'язані між собою і певний набір одиничних об'єктів створює систему. Економіка - система, що складається з безлічі об'єктів (економічні агенти, природні ресурси) та інститутів (фірми, контракти, правила гри), які певним чином взаємопов'язані. Системи прийнято поділяти на відкриті та закриті. Відкриті мають зв'язок із зовнішнім середовищем, закриті такого зв'язку не мають. Проте чітко віднести ту чи іншу систему до відкритої або закритої не представляється можливим оскільки всі системи в якійсь мірі мають зв'язок з середовищем. Без цього система просто не існуватиме. Тому, на наш погляд, більш правильним буде вважати всі системи відкритими, проте, розділяти їх за ступенем відкритості.

Ступінь відкритості економіки визначається середовищем, але умовами будь якого розвитку є не тільки середовище, а й мінливість. Розвиток відбувається тільки в результаті якихось змін. Будь-які зміни протікають тільки в певних умовах. Самі по собі зміни не існують, вони беруть початок у певній ситуації, що склалася і залежать від такої ситуації. Зміни мають місце тільки при сукупності ряду обставин, які і складають середовище. Мінливості протистоїть стабільність, яка заважає розвитку. Стабільність - це те ж рівновага, при якій кожна величина відповідає якій-небудь іншій і є незмінною. Однак на наш погляд, очевидно, що жодна система не може довго перебувати в стані рівноваги. Система може наближатися до рівноваги, може навіть її досягти, але через якийсь момент така рівновага буде порушена або внутрішніми, або зовнішніми факторами. Таким чином, стабільність рано чи пізно руйнується, і об'єкт змінюється, що означає існування і розвиток.

Давньогрецький мислитель Аристотель дав класифікацію змін. У роботі «Про

виникнення і знищення» він назвав чотири типи змін речей: 1) поява і зникнення, 2) кількісні та 3) якісні зміни, 4) переміщення. Коли зміна (з протилежного) в протилежне відноситься до кількості, тоді це зростання або спад; коли до місця - то це переміщення; коли до властивості і якості - то це зміна; коли ж не залишається будь-чого, протилежність чого є якість і взагалі привхідна властивість, тоді є виникнення (одного) і знищення іншого [1 с. 112]. У сучасній філософії існує точка зору, згідно з якою виділяються аналогічні види змін: якісні, кількісні, топологічні (від топос - місце), структурні, тобто зміна відносин у предметі [5 с.94].

В останній класифікації, на наш погляд, видається дивним виділення окремим рядком структурних змін, оскільки однією з ознак якісних змін є зміни структури, тобто виходить, що структурні зміни є частина якісних. При цьому виділення Аристотелем «появи і зникнення» виглядає більш обґрунтованим: окремі форми виникають і припиняють своє існування в процесі розвитку, отже, четвертим видом слід вважати зміни існування, а структурні зміни підвидом якісних.

Виходячи з вищевикладеного, з позицій економічної теорії виправдано буде розглядати «розвиток» тільки в сенсі змін, переходу з одного якісного стану в інший. На відміну від філософських суперечок, де існує три позиції: матерія розвивається від нижчого до вищого, розвиток носить локальний характер, матерія не розвивається (прогрес і регрес рівнозначні), в економіці сумнівів у тому, що є розвиток, не виникає. Але існує питання: чи можливий нескінченний розвиток? У процесі функціонування економіки рух йде по колу, існує повторюваність, відносна замкнутість, однак, на певному етапі розвиток виходить з кола, відбувається перехід з однієї форми в іншу. На розвиток в даному випадку впливають зовнішні і внутрішні фактори. При певному співвідношенні зовнішніх і внутрішніх факторів відбувається стрибок, або перехід з одного стану в інший. Стрибок можна розглядати і як зміну одного інституціонального середовища іншим. Під інституціональним середовищем

розуміється сукупність основних правил гри, що існують у суспільстві і визначають напрямок його розвитку. Таким чином, економічний розвиток протікає у вигляді хвилеподібного процесу і супроводжується зміною інституціонального середовища, яке є відносно стабільним, але несе в собі фактор мінливості.

Слід зазначити, що зміна для розвитку означає нетотожність предмета самому собі, тобто якісна зміна предмета в часі. Ці зміни пов'язані з кількісними і структурними змінами. Розвиток, безумовно, пов'язаний з усіма видами змін, оскільки якісні зміни неможливі без всіх інших. Так, наприклад кількісна зміна - зростання - рано чи пізно призводить і до якісних змін. Однак зростання сам по собі не впливає на внутрішню структуру системи. Це відбувається і зі структурними змінами. Змінюється структура системи, але тільки це не спричинить розвитку. Якщо ж мають місце кількісні зміни поряд зі структурними, то такі зміни тягнуть за собою і якісні зміни, а, отже, і розвиток. При цьому треба мати на увазі, що розвиток пов'язаний не тільки з якісними змінами, але і їх спрямованістю, відповідно до якої можна поділити розвиток на: прогрес, який пов'язаний з ускладненням і вдосконаленням; регрес, що йде від вищого до нижчого; нейтральний (горизонтальний) розвиток, який полягає у розвитку в одній площині, коли не відбувається істотного ускладнення, але є ріст якісного різноманіття об'єктів.

Слід зазначити, що одиничне саме по собі не здатне розвиватися, воно може тільки змінюватися. Але такі зміни одиничного, будучи зібраними в систему, означають розвиток такої системи. Крім того, сам розвиток в цілому являє собою інтеграцію всіх видів розвитку. Так, зміни, що відбуваються в інституті права власності, однозначно не приведуть до розвитку, але будучи пов'язаними із зміною, припустимо, соціально - економічної поведінки економічних агентів, спричинять значну перебудову в економічній системі.

Таким чином, на нашу думку, можна погодитися з точкою зору, що розвиток це якісна зміна, яка може бути направлено по висхідній (прогрес), по низхідній (регрес)

або по горизонталі (нейтральний розвиток) [4 с.121]. Якісна зміна відбувається шляхом привнесення в існуючу систему чогось нового, раніше невідомого, тобто якісні зміни є в якійсь мірі інновації. Такої ж позиції дотримувався і Й.Шумпетер у своїй роботі «Теорія економічного розвитку», де проводив поділ між економічним зростанням і економічним розвитком, пояснюючи розвиток процесом інновації.

До розвитку здатні лише системи, які перебувають у стані нестабільності. Якщо в системі все стабільно, то не відбувається змін і, відповідно, немає розвитку. Але нестабільні системи для спрямованого розвитку повинні бути здатні спонтанно організувати себе. Якщо нестабільна система неорганізована, то виникає хаос, а розвитку не відбувається. Так, виникає необхідність самоорганізації системи, під самоорганізацією розуміється процес встановлення в системі порядку, що виникає за рахунок узгоджених дій та зв'язків компонентів такої системи, заснований на її історії, що приводить до зміни її просторової, тимчасової і функціональної структури [4 с.107].

Для процесу самоорганізації важливо узгодження взаємодії елементів системи, вплив зовнішнього середовища менш значний, воно лише дає поштовх внутрішнім змінам. Для того, щоб система могла самоорганізуватися, вона повинна: бути відкритою (найбільшою мірою); внутрішні процеси повинні бути узгодженими певним способом; бути динамічною; бути нерівноважною. Нерівноважність в даному випадку означає мінливість макропараметрів системи, тобто структури, порядку її функціонування і т. інше. При наявності самоорганізації та впливу зовнішнього середовища і відбувається розвиток. Відповідно, розвиток в якості складових включає в себе як самоорганізацію, так і зміну якісних параметрів. Розвиток - ширше поняття, ніж просто якісні зміни.

Розвиток неможливо розглядати окремо від накопичення інформації. Інформація - це ключ до розуміння розвитку. Спочатку виникають замкнуті системи, що самоорганізуються, які забезпечують

стійкість і цілісність всієї системи, а потім одночасно з підвищенням рівня організації системи за допомогою саморозвитку, система себе реалізує через цілеспрямований відбір і накопичення інформації. Елементи, що становлять систему, існують тільки у взаємодії з іншими елементами, пізнаються тільки у взаємодії з ними. Такі взаємодії і несуть інформацію, на підставі якої і здійснюється розвиток: «якщо немає взаємодії, то немає і інформації» [2 с.11]. Ринок являє собою яскравий приклад системи, що самоорганізується. Саме ринок дозволив перетворити цивілізації у відкриті системи. Таким чином, можна сказати, що механізм самоорганізації проявляється в накопиченні інформації та її структуруванні. Розвиток забезпечується відкритістю системи, йде через її нестійкість, через випадковість і розділення. У момент поділу і з'являються новий альтернативний шляху розвитку.

Таким чином, економічний розвиток обумовлено тим, що економіка є відкритою системою, елементи якої мають складну структуру, які є в свою чергу системами зі своєю внутрішньою структурою (наприклад, фірма або держава). Саме така неоднорідність економіки (всі внутрішні системи різні) зумовлює нелінійність і асиметрію господарських процесів. Основою розвитку є структурна зміна елементів економічної системи, яке є формою адаптації до зміни економічного середовища. Самі по собі структурні зміни не відбуваються, вони є відповіддю системи на зміни у зовнішньому середовищі. У процесі пристосування до нового зовнішнього середовища елементи економічної системи можуть зазнати значних структурних змін, що спричинить кількісні та якісні зміни елементу. Виникне оновлений або ж зовсім новий елемент системи. Таким чином, можна вважати, що економічний розвиток являє собою процес безповоротних змін господарської організації ринкового типу.

У літературі висловлюється точка зору (з якою на нашу думку слід погодитися) що будь-яка система в процесі свого розвитку проходить через дві стадії: еволюційну і революційну. Еволюційну стадію

пропонується називати адаптаційною, оскільки на даній стадії підготовляється якісна зміна, а революційну - стрибком або катастрофою, у зв'язку з тим, що найбільш глибокі зміни, підготовлені на еволюційному етапі, відбуваються саме під час революційних зрушень, на цьому етапі формується нова система, яка потім продовжить розвиватися в еволюційному режимі. Таким чином, виходить, що на переломному етапі, точці біфуркації, система змушена вибирати шлях розвитку з наявних альтернатив. Коли напрям розвитку визначено, система адаптується до нових умов і стає більш-менш стійкою. Однак у системі поступово наростає внутрішнє протиріччя, а також зміни, нестабільність підвищується, і все це призводить до катастрофи. У процесі розвитку, яке складається з циклічно повторюваних етапів революції та еволюції, система постійно змінює стан стійкості на нестабільність. Стан нестабільності настає, коли адаптаційні можливості системи не справляються із змінами параметрів системи, що відбуваються під впливом зовнішніх і внутрішніх змін. Тоді й настає переломний момент, точка біфуркації, у розвитку системи. Визначити напрям розвитку в точці біфуркації досить складно. Існує, безумовно, ряд альтернатив, але який шлях вибере система вгадати неможливо. Напрямок може бити як прогресивним, так і вести до деградації та руйнування системи. На еволюційному етапі розвиток більш передбачуваний, оскільки процеси і структура стійкі, а умови зовнішнього середовища відомі, крім того, на даному етапі більшість протиріч або дозволяються або не виникають, оскільки система адаптується до стану зовнішнього середовища і починає функціонувати в нормальному режимі з урахуванням змін, що відбулися [6 с.63].

Джерелом розвитку є протиріччя (внутрішні та зовнішні), що ведуть до нестійкості системи і змін. Основи вчення про протиріччя як внутрішнє джерело розвитку, як джерело саморуху були розроблені вперше в класичній німецькій філософії, з точки зору якої, всяке протиріччя є таким, що розвивається і в

своєму розвитку проходить ряд стадій: відмінність, тобто виявлення різних сторін у предметі; поляризація відмінностей; появу протилежностей, які починають взаємодіяти; розв'язання протиріч [5 с.97].

З вищевикладеного видно, що різноманітні протиріччя не тільки призводять до розвитку, а й впливають на його хід. Напрямок розвитку буде різним у залежності від тих протиріч, які є його джерелом. Конкретні протиріччя можуть бути двигуном розвитку, тільки якщо вони об'єктивно існують в даній системі. Більшість протиріч являють собою внутрішні протиріччя, тобто розвиток системи відбувається в основному з середини. Зовнішні фактори, безумовно, впливають на систему, але напрямок розвитку визначається саме внутрішніми.

Висновки. У результаті проведеного аналізу пропонується надати таке

визначення поняттю «економічний розвиток» - це процес закономірної якісної зміни економічної системи в цілому, що характеризується зміною ряду характеристик в часі і заснований на самоорганізації системи. При цьому будь-яка економічна система є відкритою, динамічною і нерівноважною, а значить, самоорганізується. Джерелом розвитку є як внутрішні (що мають більше значення), так і зовнішні суперечності. Протиріччя призводять до зміни системи, її розвитку, яке може йти як еволюційним, так і революційним шляхом. При цьому розвиток - процес безперервний, він не може перерватися, розвиток може тільки змінити напрямок, наприклад, з прогресивного на регресивний, але все одно він буде мати місце.

Список літератури :

1. Аристотель. Поэтика // Аристотель. Соч. В 4 т. Т. 4, М., 1984.
2. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України . - 2012. - № 5. - С. 4-17.
3. Короткий тлумачний словник української мови: Близько 7000 слів / За ред. Д. Г. Гринчишина. — К.: Вид. центр «Просвіта», 2004. — 608 с.
4. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М.: Инфра – М, 2001. – 332 с.
5. Економічний розвиток сучасної цивілізації: навч. посібник / А. С. Філіпенко. - 3.вид., перероб. і доп. - К. : Знання України, 2006. - 315 с.
6. Проданова Л. В. Економічне зростання й економічний розвиток: забезпечення сталості економічної системи: монографія / Л. В. Проданова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - Донецьк : Східний видавничий дім, 2011. - 400 с.
7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. – с. 342

УДК: 336.77

Баханова М.В.,
к.е.н., доцент,
Академія військово-морських сил ім. П.С.Нахімова,
м.Севастополь

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розглядаються питання про методи оцінки ефективності комплексу маркетингових комунікацій, які є складовою процесу контролю маркетингової діяльності кожного банку. Маркетингові комунікації служать засобом включення банку у зовнішнє середовище, забезпечують йому необхідний рівень взаємодії з навколишнім простором, без спілкування з яким не можливо, або взагалі безглуздо існування банку. Відзначено, що банківський продукт не може мати конкурентних переваг, властивих фізичним товарам (оригінальна якість, яскраве упакування, нетрадиційна розфасовка і тощо). Досягнення успіху в збуті банківських продуктів можливе лише якщо банк-продавець буде «просувати» свої продукти на ринку краще і ефективніше конкурентів та якщо банк створить атмосферу взаєморозуміння і довіри між ним і клієнтами, посередниками й іншими партнерами по маркетинговій діяльності. Зробити це можна шляхом використання всіх засобів комплексу просування продукту на ринок. За результатами здійсненого аналізу доведено, що чим вищий ступінь цілості зв'язків між витратами на маркетингові комунікації та результатами діяльності банку тим вища ефективність комплексу маркетингових комунікацій.

Ключові слова: маркетингові комунікації, банківський продукт, просування продукту, рівень поінформованості, банківські послуги, умови надання послуг.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы о методах оценки эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций, являющихся составяющей процесса контроля маркетинговой деятельности каждого банка. Маркетинговые коммуникации служат средством включения банка во внешнее общение, обеспечивают ему необходимый уровень взаимодействия с окружающей средой. Без взаимодействия с внешней средой невозможно или просто бессмысленно существование банка. Отмечено, что банковский продукт не может иметь конкурентных преимуществ, свойственных физическим товарам (оригинальное качество, яркая упаковка, нетрадиционная расфасовка и др.). Достижение успехов в сбыте банковских продуктов возможно только в том случае, когда банк-продавец создаст атмосферу взаимопонимания и доверия между ним и клиентами, посредниками и другими партнёрами по маркетинговой деятельности. Осуществить это можно путём использования всех средств комплекса продвижения продукта на рынок. Результаты проведённого исследования показали, что чем выше степень плотности связей между затратами на маркетинговые коммуникации и результатами деятельности банка тем выше эффективность комплекса маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, банковский продукт, продвижение продукта, уровень информированности, банковские услуги, условия предоставления услуг.

Annotation. In the article questions are examined about the methods of estimation of efficiency of complex of marketings communications, being the constituent of process of control of marketing activity of every bank. Marketings communications serve as the mean of including of bank in external intercourse, provide him the necessary level of co-operating with an environment. Without co-operating with an external environment impossible or simply senseless existence of bank. It is marked that a bank product can not have competitive edges, incident to the physical commodities (original quality, bright packing, untraditional packing and other). Achievement of successes in the sale of bank products possibly only in that case, when a bank-salesman will create the atmosphere of the mutual understanding and trust between him and clients, mediators and other partners on marketing activity. Carrying out it is possible by the use of all facilities of complex of advancement of product to the market. Results of the conducted research competitive edges, incident to the physical commodities (original Results of the conducted research rotined that than higher degree of closeness of connections between expenses on marketings communications and results of activity of bank the higher efficiency of complex of marketings communications.

Keywords: marketings communications, bank product, advancement of product, level of being informed, bank services, terms of grant of services.

Постановка проблеми. Комплекс маркетингових комунікацій, що розробляється в рамках загальної маркетингової політики, спрямований на забезпечення ефективного впливу на цільову аудиторію ринку. Слід зазначити, що комунікації виконують життєзабезпечувальну роль у банках. Банки

пронизані мережею інформаційних каналів, що призначені для збору, аналізу і систематизації інформації про зовнішнє середовище, а також для передачі оброблених повідомлень назад у зовнішнє середовище. Вони є процесом передачі інформації, і ця інформація може чинити різний вплив у залежності від конкретних характеристик даного процесу. Активне використання комплексу маркетингових комунікацій формує передумови для стійкого розвитку банку в умовах глобалізації фінансових ринків за допомогою налагодження сприятливих зв'язків з клієнтами та суспільством у цілому.

Аналіз останніх досліджень. На думку українського вченого А. В. Никітіна, комунікації «служать засобом включення банку у зовнішнє середовище, забезпечують йому необхідний рівень взаємодії з навколишнім простором, без спілкування з яким не можливо, або взагалі безглуздо існування банку» [15, с. 85].

Для успішної діяльності в умовах «ринку покупця», виробнику не достатньо створити якісний продукт, який відповідає попиту споживача, визначити на нього прийнятну ціну і забезпечити його доступність. Що стосується банківської сфери, то ситуація ще більше ускладнюється тому, що банківський продукт не може мати конкурентних переваг, властивих фізичним товарам (оригінальна якість, яскраве упакування, нетрадиційна розфасовка і тощо). Досягнення успіху в збуті банківських продуктів можливе лише якщо банк-продавець буде «просувати» свої продукти на ринку краще і ефективніше конкурентів та якщо банк створить атмосферу взаєморозуміння і довіри між ним і клієнтами, посередниками й іншими партнерами по маркетинговій діяльності. Зробити це можна шляхом використання всіх засобів комплексу просування продукту на ринок.

Постановка завдання. Перш ніж визначити, які основні засоби комплексу просування можуть бути успішно застосовані у діяльності банківських установ, необхідно розглянути загальну теорію досліджуваного питання. На жаль, у

теорії банківського маркетингу дотепер не існує однозначної системи класифікації цих засобів, тому дане питання в сучасній економічній літературі відноситься до числа дискусійних.

Результати дослідження. Оцінка ефективності комплексу маркетингових комунікацій є складовою процесу контролю маркетингової діяльності кожного банку, який нині набуває особливого значення у зв'язку із зростанням обсягів та диверсифікацією діяльності банків на різних сегментах ринку, підвищенням вимог клієнтів до якості банківських послуг та посиленням конкуренції на фінансовому ринку.

Слід зазначити, що оцінка ефективності окремих інструментів комплексу маркетингових комунікацій ускладнюється через недосконалість системи маркетингової інформації в банках. Тому, на нашу думку, враховуючи спільний вплив складових комплексу маркетингових комунікацій на кінцеві результати інформації, що передається за допомогою окремих заходів, доцільно визначати критерії ефективності саме комплексу маркетингових комунікацій.

З цією метою на основі анкетного опитування фізичних та юридичних осіб м. Києва та Автономної Республіки Крим було опитано 200 респондентів – фізичних осіб (особи старше 18 років) та 36 респондентів юридичних осіб (керівники підприємств малого, середнього та великого бізнесу всіх форм власності та видів діяльності). Визначальними ознаками при формуванні вибірки фізичних осіб були: рівень доходу, освіта, вік, а при відборі респондентів – юридичних осіб – кількість працюючих на підприємстві та виручка від реалізації товарів та послуг за рік.

В основу оцінки комунікаційної ефективності були покладені такі ознаки, як рівень поінформованості населення стосовно банківських послуг, ставлення до банківського обслуговування та імідж банків

Для оцінки рівня поінформованості фізичних осіб респондентам було задано три запитання щодо важливості для них інформації про банки та банківські послуги, самооцінки поінформованості та визначення

основних джерел, з яких респонденти отримують інформацію про діяльність банків.

У результаті аналізу відповідей було визначено три групи фізичних осіб – з низьким, середнім та високим рівнем інформованості. За відповідями респондентів, сегментованих за віком, рівнем освіти та доходу, були визначені основні залежності між цими ознаками та рівнем інформованості, що дало можливість охарактеризувати кожну з груп.

Аналіз відповідей на запитання щодо самооцінки рівня поінформованості про банківське обслуговування свідчить, що більшість респондентів-фізичних осіб вважає рівень своїх знань про банки та банківські послуги недостатнім (59 %) або взагалі не має інформації з цього питання (27,5 %). І лише 13,5 % опитаних визнає свій рівень обізнаності щодо банківських послуг достатнім. Отже, на основі отриманих даних можна зробити висновок про низький рівень знань респондентів про банківську сферу. Так, навіть серед осіб, які зазначили, що постійно цікавляться банківськими послугами, 54,5 % опитаних оцінюють свої знання як недостатні, а серед тих, хто цікавиться інформацією про банки лише в разі виникнення потреби – 78,5 % опитаних також вважають свій рівень знань недостатнім. За такої ситуації респонденти, по-перше, не можуть чітко сформулювати свої потреби в послугах, а отже й оцінити, чи можуть банки їх задовольнити, а по-друге, проаналізувати та оцінити пропозицію банківських послуг. Таким чином, банки мають посилити інформаційну роль маркетингових комунікаційних заходів для всіх прошарків населення.

При формуванні уявлення про той, чи інший банк фізичні особи звертають увагу, на умови надання послуг (38,7 %), на думку своїх знайомих (35,1 %) і на асортимент послуг (33,8 %).

Однією з найголовніших при розробці комплексу маркетингових комунікацій є інформація про формування у фізичних осіб довіри до банку. На основі дослідження було встановлено, що незмінним в усіх досліджуваних групах лишається критерій «умови надання послуг» (33,8 %), який

посідає перше - друге місце серед усіх груп. Важливими є також такі чинники формування довіри до банку: думка знайомих (28,8 %), асортимент послуг (29,8 %) та рейтингова позиція банку (27,3 %).

З метою оцінки іміджу респондентам пропонувалось оцінити імідж за такою шкалою: 0 – не можу оцінити, 1 – просто один з найбільших банків, 2 – скоріше позитивний імідж, – 2 – скоріше негативний імідж; 3 – один з найкращих банків, – 3 – один з найгірших банків. Для кожного банку визначена середньозважена оцінка іміджу за групами фізичних осіб, сегментованих за віком та рівнем. Серед фізичних осіб усіх вікових груп лідерами є банк АППБ «Аваль» та АКБ «Промінвестбанк», а банком з найнижчою оцінкою іміджу – Ощадний банк.

Стосовно інших банків єдності щодо оцінки їх іміджу не спостерігається. Так, молодь молодше 20 років високо оцінює імідж банку АКБ «Надра», а респонденти інших вікових груп – АКБ «Укрсоцбанку». Визначені для респондентів різних вікових груп тенденції зберігаються і при їх сегментації за рівнем доходів.

Зіставлення оцінок іміджу банків за допомогою методу порівняння середніх дає підстави стверджувати, що вони умовно діляться на три групи (перша група – банки з високим індексом іміджу, друга – з середнім, третя – з низьким). До першої групи увійшли банки АППБ «Аваль» та АКБ «Промінвестбанк», до другої – КБ «Приватбанк» та АКБ «Укрсоцбанк», до третьої – АКБ «Надра» та Ощадний банк. Результати аналізу свідчать, що банкам першої та другої групи необхідно проводити маркетингові комунікаційні заходи для підтримки іміджу, тоді як банкам третьої групи – посилити роботу щодо створення іміджу у населення.

Під час опитування юридичних осіб були одержані результати, які дають можливість оцінити ефективність маркетингових комунікацій банків на цьому сегменті ринку. При визначенні рівня поінформованості було з'ясовано, що для керівників підприємств інформація про банки є досить важливою. Так, 36,1 % опитаних постійно звертають увагу на таку інформацію, 22,0 %

– періодично виявляють інтерес, 22,2 % – уважно стежать за інформацією, що стосується їх обслуговуючого банку, і лише 16,7 % опитаних відзначили, що практично не звертають уваги на таку інформацію.

З метою оцінки рівня знайомства юридичних осіб з банками, їм було запропоновано назвати відомі їм банки, для складання рейтингу за ступенем поінформованості респондентів про їх діяльність. Загалом було названо 46 банків, більшість з яких також належить до великих та найбільших, діяльність яких орієнтована на задоволення потреб підприємств. Для

більш ретельного аналізу рівня знайомства респондентам було запропоновано розташувати найвідоміші їм банки за ступенем довіри до них. До списку були включені банки, які респонденти назвали найбільш відомими: АКБ «Промінвестбанк», КБ «Приватбанк», АППБ «Аваль», АКБ «Укрсоцбанк», АКБ «Правексбанк», АКБ «Надра».

Аналіз критеріїв щодо формування довіри у юридичних осіб, засвідчив, загальні тенденції, подібні до тих, що спостерігалися серед респондентів фізичних осіб (рис.1).

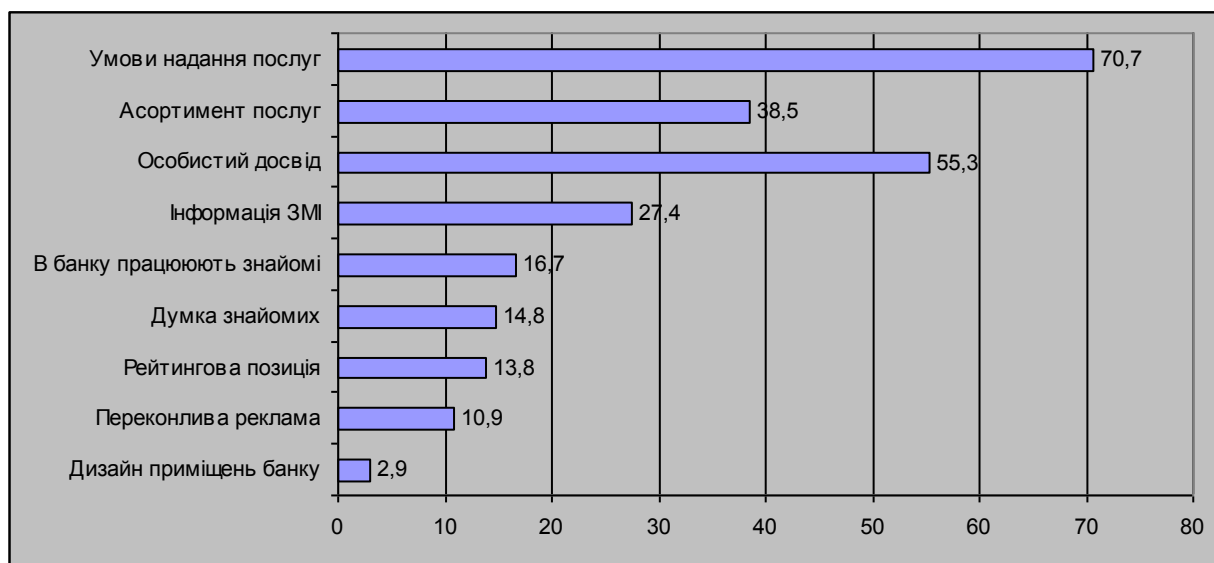


Рис. 1. Результати опитування респондентів – юридичних осіб, щодо чинників, що впливають на формування їх довіри до банків, %

Із збільшенням розміру підприємства зростає вага такого чинника, як особисті знайомства. Це підтверджує очевидний факт, що чим більший бізнес, тим ретельніше керівництво підприємств підходить до вибору партнерів, зокрема у фінансовій сфері. Враховуючи те, що рекламні звернення та дизайн приміщень майже не впливають на прийняття рішень, можна зробити висновок, що найбільш ефективними для юридичних осіб є здійснення маркетингових комунікаційних заходів через персонального менеджера.

Найбільш відомими серед юридичних осіб є КБ «Приватбанк» та АКБ «Промінвестбанк», а найменше – АКБ «Правексбанк» (з визначеного кола найвідоміших у респондентів банків).

Для оцінки іміджу банків серед підприємств на основі відповідей респондентів була розрахована середньозважена оцінка іміджу, за критерієм – кількість працюючих. Зіставлення оцінок іміджу банків за допомогою методу порівняння середніх дає підставу стверджувати, що вони умовно поділяються на три групи (з високим, середнім та низьким іміджем). До першої групи ввійшли КБ «Приватбанк» (1,49 %), АКБ «Промінвестбанк» (1,47 %) та АППБ «Аваль» (1,41 %), до другої – АКБ «Укрсоцбанк» (1,28 %), а до третьої АКБ «Правексбанк» (0,47 %) та АКБ «Надра» (0,25 %). Отримані дані свідчать, що, хоча оцінка іміджу банків юридичними особами значно вища ніж фізичними особами, загалом його рівень

далекій від максимального. Це свідчить про необхідність проведення маркетинговими службами заходів щодо створення та підтримки позитивного іміджу банків у як фізичних так і юридичних осіб.

Важливим етапом проведеного дослідження є визначення економічної ефективності комплексу маркетингових комунікацій банків.

Вважаємо, що для визначення економічної ефективності, враховуючи, індивідуальність кожного банку, існуючий часовий інтервал між здійсненням витрат на маркетингові комунікаційні заходи та отриманням результатів, взаємовплив складових комплексу маркетингових комунікацій на результати діяльності банку, доцільно використати метод рейтингової оцінки.

На основі проведеного дослідження можна зазначити що, рейтинг банків це – система оцінки діяльності банків, заснована на порівнянні фінансових показників роботи та даних балансів інших банків [5. с. 835]. Створення рейтингу полягає у групуванні банків у відповідній послідовності за ступенем зменшення або збільшення значення даної ознаки. При побудові рейтингу було використано метод кореляційно-регресійного аналізу для визначення залежності між витратами на комплекс маркетингових комунікацій та основними показниками діяльності банків. Факторною ознакою були визначені сукупні витрати на комплекс маркетингових комунікацій як сума балансових рахунків 7454, 7455 та 7456, а результуючою – обрана сума чистих активів, як одного з основних показників діяльності банку. Критеріями порівняння були коефіцієнт детермінації R^2 та індекс детермінації R :

$$R^2 = \frac{\delta_y^2}{\sigma_y^2} \quad (1)$$

де R^2 – коефіцієнт детермінації;

δ_y^2 – факторна дисперсія;

σ_y^2 – загальна дисперсія;

$$\sqrt{R^2} = \sqrt{\frac{\delta_y^2}{\sigma_y^2}} \quad (2)$$

де R – індекс детермінації.

У науковій літературі для оцінки економічної ефективності комплексу маркетингових комунікацій пропонується використовувати лінійне рівняння регресії [3]. Але дослідженням було виявлено, що для всіх банків, які входять до складу вибірки, найтісніший взаємозв'язок між витратами на комплекс маркетингових комунікацій та чистими активами банків спостерігається при застосуванні поліноміального рівняння шостого ступеня, яке має вигляд:

$$y = ax^6 + ax^5 + ax^4 + ax^3 + ax^2 + ax + a_0, \quad (3)$$

де y – результуюча ознака (чисті активи, як основний показник діяльності);

x – факторна ознака (загальна сума витрат на комплекс маркетингових комунікацій);

a_0 – початковий рівень регресії (чисті активи банку без урахування впливу факторів комплексу маркетингових комунікацій).

Для визначення взаємозв'язку між результуючою та факторною ознакою були розраховані коефіцієнт та індекс детермінації.

Для одержання висновків про щільність зв'язку між факторною та результуючою ознакою у синтезованій моделі індексу детермінації присвоюється якісна оцінка на підставі шкали Чеддока [4] (табл. 1):

Таблиця 1

Шкала Чеддока для встановлення якісної оцінки індексу детермінації [149]

Значення індексу детермінації R	Характеристика щільності впливу між факторною та результуючою ознакою
0,1 – 0,3	Слабкий

0,3 – 0,5	Помірний
0,5 – 0,7	Помітний
0,7 – 0,9	Високий
0,9 – 1,0	Досить високий

З даних проведеного дослідження з'ясовано, що банки мають різну ефективність комплексу маркетингових комунікацій на ринку банківських послуг (величина інтервалу, в межах якого коливається індекс детермінації – від 0,3945 до 0,9968). Разом із тим, у результаті здійсненого групування (відповідно до шкали Чеддока), можна зробити висновок, що у 50 % досліджуваних банків щільність зв'язків визначається як «досить висока» та

«висока» (22,5 % та 27,5 % відповідно), а у 40,0 % – як «помітна», що свідчить про вплив комплексу маркетингових комунікацій на показники діяльності банків.

У результаті аналізу розподілу отриманих груп банків за щільністю зв'язків між факторною та результуючою ознаками у розрізі груп за чистими активами, були одержані такі дані (табл. 2).

Таблиця 2

Залежність між витратами на комплекс маркетингових комунікацій та чистими активами банків

Ступінь впливу факторної на результуючу ознаку	Значення індексу детермінації R, %			
	найбільші	великі	середні	малі
Досить високий	0,0	25,0	47,3	15,5
Високий	42,9	37,5	8,3	30,7
Помітний	57,1	25,0	41,7	30,7
Помірний	0,0	12,5	8,3	23,1
Слабкий	0,0	0,0	0,0	0,0
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0

До групи з найвищою щільністю зв'язків потрапила практично половина середніх, четверта частина великих та одна шоста малих (за обсягом активів) банків, причому практично всі ці банки відомі своєю агресивною маркетинговою політикою. У групах з високою та помітною щільністю зв'язків знаходиться основна кількість банків (65 %). Серед найбільших та середніх банків переважають ті, що мають помітну щільність зв'язків, серед великих – високу щільність, а малі банки рівномірно розподілилися по цих групах. У групу з

помірною щільністю зв'язків потрапило лише 10 % всіх банків, половина яких є представниками «малих» банків.

Слід зазначити, що дана методика є правомірною саме для порівняльного аналізу економічної ефективності комплексу маркетингових комунікацій банків, урахувавши комплексність їх впливу на основні показники діяльності. Звичайно, для розрахунків ефективності комплексу маркетингових комунікацій в межах одного банку слід застосовувати інші

багатофакторні моделі, які будуть справедливими для кожного окремого банку.

Висновки. Таким чином, дослідження ефективності комплексу маркетингових комунікацій банків свідчить, що в цілому їх комунікаційна ефективність є невисокою. Оскільки фізичні та юридичні особи відчують недостатність інформації про діяльність банків та банківські послуги, це суттєво впливає на оцінку іміджу банків та на довіру до банківської сфери.

Під час дослідження ефективності банків було виявлено, що, при встановленні зв'язків між витратами банків на маркетингові комунікації та чистими активами найбільш високий ступінь апроксимації має поліноміальне рівняння шостого ступеня. За результатами здійсненого аналізу доведено, що чим вищий ступінь щільності зв'язків між витратами на маркетингові комунікації та результатами діяльності банку тим вища ефективність комплексу маркетингових комунікацій.

Література

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 8. – С.5.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг : [учебник для вузов] / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасович, Х. Анн ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – М. : ОАО «Экономика», 1999. – 703 с. (15)
3. Музыкант В. Л. Теория и практика современной рекламы / В. Л. Музыкант. – М. : Евразийский регион. – Ч. 1. – 1998. – 400 с. (119)
4. Примак Т. О. Маркетингові комунікації : навч. посіб. / Т. О. Примак. – К. : Ельга, Ника-Центр, 2003. – 280 с. (139)
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / [под общ. ред. А.Г. Грязновой]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1163 с. (183)
6. Соловьева Е. Профессия «специалист по маркетинговым коммуникациям» : функции, необходимые знания и навыки, психологический и профессиональный портрет / Е. Соловьева // Маркетинг коммуникации. – 2003. – № 6 (18). – С. 12–14.
7. Сайт асоціації Українських банків – <http://www.aub.com.ua>
8. Офіційний сайт МФК. – <http://www.ufc.kiev.ua>
9. www.vgolos.lviv.ua
10. GTK-USM опитування та дослідження ринку України – <http://www.gfk-com.ua>

УДК 631.332.6

Богатырева А.Н.
аспирант
Таврический ГАТУ

ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Анотація. Стаття присвячена оцінці трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств різноманітних організаційно-правових форм господарювання.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, організаційно-правові форми господарювання, ресурсний потенціал, трудовий потенціал.

Аннотация. Проведенный в статье анализ позволил получить практическое подтверждение гипотезы о влиянии организационно-правовой формы хозяйствования на эффективность использования трудового потенциала аграрных предприятий. По критерию "величина трудового потенциала – эффективность его использования" наиболее приоритетными организационно-правовыми формами являются фермерские хозяйства и общества с ограниченной ответственностью.

Annotation. The paper is devoted to practical confirmation of the hypothesis about the influence of organizational and legal forms of activity on the efficiency of labor potential use of agricultural enterprises. The priority legal forms are farms and limited liability companies by the criterion "value of labor potential is the efficiency of its use."

Formulation of the problem. The problem of justification of the competitive advantages development of the economic activity legal form lies in the plane of the resource potential evaluation as a whole and labor potential in particular.

Results of the study. Research of qualitative and quantitative properties of the labor potential allowed to allocate a distinctive accentuation of various organizational and legal forms of the enterprises and to identify the inverse pattern between its cost and the level of efficiency

Conclusions. Practical confirmation of the hypothesis about the influence of organizational and legal forms of activity on the efficiency of labor potential use in agricultural enterprises is received. The priority legal forms are farms and limited liability companies by criterion "value of labor potential is the efficiency of its use."

Key words. Agricultural enterprises, organizational and legal forms of activity, resource potential, labor potential.

Постановка проблеми. Практика современного состояния агробизнеса показывает, что решение активно дискутируемой проблемы выбора организационной – правовой формы сельскохозяйственного предприятия определяется двумя факторами: экономической ментальностью собственников и прагматическим подходом, связанным с задачами экономической эффективности, которые непосредственно влияют на процессы формирования и использования ресурсного потенциала. В этом случае оценка ресурсного потенциала в целом и трудового потенциала в частности является доказательным инструментом для обоснования конкурентных преимуществ развития той или иной организационно-правовой формы хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Современная наука рассматривает широкий круг вопросов связанных с понятиями «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», человеческий капитал». Рассуждения сводятся к решению давно дискутируемой проблемы повышения эффективности производственно-экономической системы, где трудовые ресурсы являются ее количественной составляющей, трудовой потенциал отражает возможности по достижению желаемого результата, а человеческий капитал обобщает и характеризует систему в целом с точки зрения накопленных человеческих знаний, развитых умений, данных природных способностей.

Различные аспекты сельского развития и регулирования процессов формирования и

использования трудового потенциала села достаточно широко изучается в публикациях отечественных ученых, среди которых А.А. Бугуцкий, Т.А. Заяц, А.М. Колот, И. Купалова, Е.М. Либанова, М.И. Питюлич, И.Л. Петрова, П.Т. Саблук, М.В. Шаленко, К.И. Якуба и др.. Вместе с тем, требуют большего внимания исследования посвященные оценке трудового потенциала регионального сельскохозяйственного сектора в целом и в частности предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования

Цель работы. Цель – провести оценку трудового потенциала сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования. Обозначенная цель предполагает решения следующих задач:

- сравнить сельскохозяйственные предприятия различных организационно-правовых форм Запорожской области по обеспеченности трудовыми ресурсами;

- определить стоимостную оценку трудового потенциала;

- провести оценку эффективности использования трудового потенциала;

- проранжировать аграрные предприятия различных форм хозяйствования Запорожской области по величине трудового потенциала и результативности его использования;

- выделить основные принципы формирования и использования трудового потенциала в рыночных условиях.

Изложение основного материала. Этап анализа обеспеченности позволяет не только изучить важную характеристику потенциала, но и выявить особенности ее влияния на степень использования трудовых ресурсов. Процесс реорганизации в аграрном секторе экономики, во-первых, и, во-вторых, демографический кризис на селе определили основные тенденции сокращения количественного состава трудовых ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

Динамика обеспеченности трудовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий Запорожской области различных организационно-правовых форм хозяйствования за 2005-2012 гг.*

Организационно-правовые формы хозяйствования	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2005 г.
Среднегодовая численность рабочих в общем по группе, чел.									
Фермерские хозяйства	660	737	672	1323	1232	1672	2817	1789	Ув. в 2,71р.
Частные предприятия	4578	4074	4171	2944	3478	3503	4607	3345	73,07
Государственные предприятия	2080	1872	1040	1452	1284	1004	964	818	39,33
Акционерные общества	2370	2175	2136	2025	1908	1510	689	2495	105,27
Общества с ограниченной ответственностью	13761	13340	13255	12393	12187	12645	12143	11377	82,68
Производственные кооперативы	4602	3360	2730	2475	2036	1676	1690	1493	32,44
Среднегодовая численность рабочих, приходящихся на 100 га сельскохозяйственных угодий, чел.									
Фермерские хозяйства	1,7	2,0	1,7	1,1	1,1	1,3	2,1	1,3	76,47
Частные предприятия	2,7	2,4	2,0	1,6	1,8	1,8	2,4	1,7	62,96
Государственные предприятия	4,5	4,2	3,3	4,2	3,8	3,3	2,5	3,0	66,67
Акционерные общества	4,2	3,8	3,6	3,6	3,4	3,1	1,6	5,5	130,95
Общества с ограниченной ответственностью	2,8	2,7	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	1,8	64,29
Производственные кооперативы	3,5	3,2	3,0	2,9	2,7	2,4	2,6	2,4	68,57

Источник: Рассчитано автором по данным отчетности сельскохозяйственных предприятий за соответствующие года (Ф 50-СХ "Основные экономические показатели работы сельскохозяйственных предприятий"), предоставленные Главным управлением статистики в Запорожской области [1; 2].

* Предприятия, ведущие бухгалтерский учет в полном объеме.

Наибольшая занятость населения в обществах с ограниченной исследуемом массиве наблюдается в ответственностью (47% - 64%), наименьшая

– в государственных предприятиях (4% – 7%). Наиболее обеспеченными являются государственные предприятия, акционерные общества и производственные кооперативы. Наименее – фермерские хозяйства и частные предприятия.

Эффективность использования трудовых ресурсов в первую очередь характеризуется производительностью труда. Каждая новая

организационная форма производства утверждается в более высокой производительности. Данный показатель – наилучший индикатор прогрессивности управленческий методов. Но не всегда малый уровень обеспеченности трудовыми ресурсами является показателем низкой эффективности производства (табл. 2).

Таблица 2

Динамика эффективности использования трудовых ресурсов аграрных предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования Запорожской области за 2005-2012 гг.*

Организационно-правовые формы хозяйствования	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2005 г.
Приходится валовой продукции на 1 среднегодового рабочего, тыс. грн.									
Фермерские хозяйства	155,4	165,8	129,4	253,0	253,5	245,9	168,4	161,7	104,05
Частные предприятия	107,4	127,7	113,7	209,2	164,1	162,3	139,4	140,4	130,73
Государственные предприятия	58,9	48,0	60,1	51,8	61,4	69,1	83,2	51,3	87,10
Акционерные общества	119,2	149,7	128,1	157,7	179,6	219,3	371,1	53,1	44,55
Общества с ограниченной ответственностью	118,6	130,1	110,2	152,5	187,3	177,5	222,5	158,3	133,47
Производственные кооперативы	83,0	100,0	87,4	97,5	126,2	134,4	136,3	100,9	121,57
Приходится прибыли на 1 среднегодового рабочего, тыс. грн.									
Фермерские хозяйства	10,5	7,7	24,8	35,5	39,9	79,9	44,8	39,3	Ув. в 3,74 р.
Частные предприятия	2,4	1,3	11,6	16,5	19,5	34,3	28,8	23,8	Ув. в 9,92 р.
Государственные предприятия	-1,9	-3,1	-3,9	-3,2	4,2	0,2	1,6	-23,9	Ум. в 12,58 р.
Акционерные общества	4,4	1,5	10,6	11,2	12,5	25,1	30,3	-2,3	Ум. в 2,91 р.
Общества с ограниченной ответственностью	4,7	5,1	11,6	26,8	30,2	43,9	50,5	34,1	Ум. в 7,25 р.
Производственные кооперативы	0,6	1,1	7,5	12,9	16,7	30,3	27,5	13,5	Ум. в 22,50 р.

Источник: Рассчитано автором по данным отчетности сельскохозяйственных предприятий за соответствующие года (Ф 50-СХ "Основные экономические показатели работы сельскохозяйственных предприятий"), предоставленные Главным управлением статистики в Запорожской области [1; 2].

* Предприятия, ведущие бухгалтерский учет в полном объеме.

Анализ таблиц 1 и 2 указывает на следующую ситуацию: наиболее трудообеспеченные государственные предприятия, акционерные общества и

кооперативы показывают наиболее низкие показатели уровня эффективности использования трудовых ресурсов. И, наоборот, наименее обеспеченные –

фермерские хозяйства, частные предприятия и общества с ограниченной ответственностью – более высокие.

Несмотря на то, что необходимость стоимостного анализа трудового потенциала является очевидной, подходы к самой оценке носят дискуссионный характер. Данный факт объясняется необходимостью учета значительного числа субъективных факторов, которые делают субъективной и саму оценку. В соответствии с авторской методикой стоимостная оценка трудового потенциала являет собой совокупность

фактических расходов на его создание (фактическая заработная плата, расходы на предоставление условий труда, оплата социального обеспечения). Основными расчетными показателями являются: среднесписочное количество работников и среднегодовая заработная плата 1 работника.

За исследуемый период однозначности в абсолютном лидерстве по величине оплаты за труд среди сельскохозяйственных предприятий различных организационно-право-вых форм нет (табл. 3).

Таблица 3

Динамика среднегодовой оплаты труда в аграрных предприятиях различных организационно-правовых форм хозяйствования Запорожской области за 2005-2012 гг., тыс. грн.*

Организационно-правовые формы хозяйствования	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2005 г.
Фермерские хозяйства	6,1	6,3	8,1	11,7	15,3	17,3	13,7	22,8	Ув. в 3,75р.
Частные предприятия	5,8	6,9	8,4	12,8	17,4	17,9	16,2	24,7	Ув. в 4,25р.
Государственные предприятия	6,9	6,8	9,9	13,9	16,5	19,3	25,4	26,6	Ув. в 3,87р.
Акционерные Общества	4,9	6,6	7,9	10,3	11,9	16,4	40,1	23,8	Ув. в 4,78р.
Общества с ограниченной ответственностью	5,6	6,6	8,6	13,9	15,1	17,4	22,6	23,9	Ув. в 4,26р.
Производственные кооперативы	5,2	7,01	8,5	12,8	15,2	21,9	21,9	28,4	Ув. в 5,43р.

Источник: Рассчитано автором по данным отчетности сельскохозяйственных предприятий за соответствующие года (Ф 50-СХ "Основные экономические показатели работы сельскохозяйственных предприятий"), предоставленные Главным управлением статистики в Запорожской области. [1; 2].

* Предприятия, ведущие бухгалтерский учет в полном объеме.

Следует выделить государственные предприятия как предоставляющие более высокую заработную плату. Абсолютным аутсайдером являются акционерные общества. Наилучшие показатели по темпу роста показывают общества с ограниченной ответственностью и производственные кооперативы.

Величина фонда заработной платы позволяет произвести стоимостную оценку трудового потенциала (табл. 4). Наибольшим трудовым потенциалом располагают государственные предприятия, вследствие наличия относительно высокого фонда заработной платы и уровня занятости населения. Наименьшим - фермерские

хозяйства, вследствие низкой в сравнении с остальными группами занятости населения.

Исследование трудового потенциала предполагает не только его стоимостное определение, но и оценку степени реализации возможностей его использования, через показатели выхода валовой продукции и прибыли (табл. 5).

Заключенные в организационно-правовой форме особенности ведения хозяйственной деятельности определяют уровень эффективности использования трудового потенциала. Наибольшая величина валовой продукции, приходящейся на 1 гривну трудового потенциала, наблюдается в фермерских хозяйствах и обществах с

ограниченной ответственностью. Наименьшая отмечается в частных предприятиях и производственных кооперативах. По величине прибыли лидерами являются фермерские хозяйства и

общества с ограниченной ответственностью, аутсайдерами – государственные предприятия.

Таблиця 4

Динамика стоимостной оценки трудового потенциала сельскохозяйственных предприятий Запорожской области различных организационно-правовых форм хозяйствования за период 2005-2012 гг.*

Организационно-правовые формы хозяйствования	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2005 г.
Приходится в среднем на одно хозяйство трудового потенциала, тыс. грн.									
Фермерские хозяйства	367,4	424,9	388,4	336,4	369,9	489,3	592,2	583,2	158,74
Частные предприятия	635,8	673,8	357,2	435,2	605,1	511,9	578,8	671,4	105,60
Государственные предприятия	1103,9	983,1	1300,6	1456,8	1511,7	1757,9	1749,9	1977,8	179,16
Акционерные общества	789,4	960,1	709,7	789,3	842,6	1126,7	1450,6	3128,2	Ув. в 3,96 п.
Общества с ограниченной ответственностью	554,7	609,8	470,1	539,9	744,8	797,0	963,3	950,5	171,35
Производственные кооперативы	615,5	788,1	665,7	896,1	1029,5	1416,2	1421,7	1698,4	Ув. в 2,76 п.
Приходится в среднем трудового потенциала на 1 га сельскохозяйственных угодий, грн									
Фермерские хозяйства	106	126	134	131	174	221	278	287	Ув. в 2,71 п.
Частные предприятия	158	169	163	217	312	325	387	431	Ув. в 2,73 п.
Государственные предприятия	309	287	326	503	625	638	631	792	Ув. в 2,56 п.
Акционерные общества	209	254	285	350	404	505	640	1315	Ув. в 6,29 п.
Общества с ограниченной ответственностью	156	178	186	216	302	351	444	432	Ув. в 2,77 п.
Производственные кооперативы	185	224	255	352	411	536	577	695	Ув. в 3,76 п.

Источник: Рассчитано автором по данным отчетности сельскохозяйственных предприятий за соответствующие года (Ф 50-СХ "Основные экономические показатели работы сельскохозяйственных предприятий"), предоставленные Главным управлением статистики в Запорожской области [1; 2].

* Предприятия, ведущие бухгалтерский учет в полном объеме.

Выводы. Реформирование сельского хозяйства и формирование многоукладности в хозяйственной деятельности создали предпосылки для развития специфических особенностей функционирования трудового потенциала сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования.

- исследование его качественных и количественных свойств позволило выделить отличительную акцентуацию предприятий различных организационно-правовых форм хозяйственности и выявить обратную закономерность между его стоимостной величиной и уровнем эффективности его использования.

- получила практическое подтверждение гипотеза о влиянии организационно-правовой формы хозяйствования на эффективность использования трудового потенциала аграрных предприятий;

- по критерию "величина трудового потенциала – эффективность его использования" наиболее приоритетными организационно-правовыми формами являются фермерские хозяйства и общества с ограниченной ответственностью.

- выявленная связь это не следствие различного уровня интенсификации, а следствие различной производственной специализации, которая обусловлена выбором организационно-правовой формы хозяйствования.

Таблиця 5

Оценка эффективности использования трудового потенциала аграрных предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования Запорожской области за период 2005-2012 гг.*

Организационно-правовые формы хозяйствования	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2005 г.
Приходится валовой продукции на 1 гривну трудового потенциала, грн.									
Фермерские хозяйства	25,37	26,15	16,00	20,31	16,56	10,68	12,32	7,09	27,95
Частные предприятия	18,41	18,39	13,69	15,38	9,43	9,03	8,60	5,69	30,91
Государственные предприятия	8,53	7,03	6,01	4,30	3,72	3,59	3,27	1,93	22,63
Акционерные общества	23,86	22,61	16,06	16,19	15,06	13,36	4,64	4,91	20,58
Общества с ограниченной ответственностью	21,17	19,63	12,89	14,41	12,40	10,21	9,84	6,63	31,32
Производственные кооперативы	15,91	14,22	10,24	8,16	8,32	6,12	6,23	3,55	22,31
Приходится прибыли на 1 гривну трудового потенциала, грн.									
Фермерские хозяйства	1,72	1,21	3,06	2,85	2,60	4,63	3,28	1,72	100,00
Частные предприятия	0,40	0,19	1,39	0,94	1,12	1,91	1,77	0,97	Ув. в 2,43 р.
Государственные предприятия	-0,28	-0,45	-0,39	-0,02	0,25	0,01	0,06	-0,89	Ум. в 3,18 р.
Акционерные общества	0,89	0,23	1,33	-0,57	1,05	1,53	0,38	-0,21	Ум. в 5,24 р.
Общества с ограниченной ответственностью	0,85	0,77	1,35	1,52	2,00	2,53	2,23	1,43	168,24
Производственные кооперативы	0,15	0,15	0,88	1,33	1,10	1,38	1,26	0,47	Ув. в 3,13 р.

Источник: Рассчитано автором по данным отчетности сельскохозяйственных предприятий за соответствующие года (Ф 50-СХ "Основные экономические показатели работы сельскохозяйственных предприятий"), предоставленные Главным управлением статистики в Запорожской области [1; 2].

* Предприятия, ведущие бухгалтерский учет в полном объеме.

Список литературы:

1. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств по Запорізькій області у розрізі категорій за 2005р. (Форма 50- сільське господарство) – Запоріжжя: Запорізьке обласне управління статистики, 2006. – 76 с.
2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств по Запорізькій області у розрізі категорій за 2012р. (Форма 50- сільське господарство) – Запоріжжя: Запорізьке обласне управління статистики, 2013. – 106 с.

УДК 657.432:633.2/3.

Бурова Л. И.,
к.э.н., доцент кафедры учета и аудита КГМТУ
Шведюк В.А.,
к.э.н., доцент кафедры ТГАТУ

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Анотація: стаття присвячена податковому обліку експортних операцій згідно змінам у Податковому кодексі України. В статті розглянуто приклади податкового обліку операцій з експорту товарів на умовах повної оплати, постоплати та часткової оплати.

В статті зроблено акцент на те, що при експорті іноземному покупцю товарів для визначення суми інвалютного доходу в гривнях підприємство повинно враховувати дві події: отримання оплати або авансу за товари й признання доходу від реалізації.

Ключові слова: експорт, іноземні покупці, продаж, операції, аванс, кредиторська і дебіторська заборгованість, дохід, витрати, немонетарна стаття, монетарна стаття, дата балансу, курсові різниці, податкові періоди, повна оплата за товар, постоплата, часткова оплата, собівартість реалізованого товару, взаємозалік заборгованостей, гривневий еквівалент інвалютного доходу, курс НБУ, результат, операційні видатки, облікові правила, несплачена частина товару, гривня, євро, валютні курси, операції в інвалюті

Аннотация: статья посвящена налоговому учету экспортных операций согласно изменениям, произошедшим с вступлением в силу Налогового кодекса Украины. В статье рассмотрены примеры налогового учета операций по экспорту товаров на условиях полной оплаты, постоплаты и частичной оплаты.

В статье сделан акцент на то, что при экспорте иностранному покупателю товаров для определения суммы инвалютного дохода в гривнях, предприятие должно учитывать два события: получение оплаты либо аванса за товары и признание дохода от реализации.

Ключевые слова: экспорт, иностранные покупатели, продажа, операции, аванс, кредиторская и дебиторская задолженность, дохід, потери, немонетарная статья, монетарная статья, дата балансу, курсовые различия, налоговые периоды, полная оплата за товар, постоплата, частичная оплата, себестоимость реализованного товара, взаимозачет задолженностей, гривневый эквивалент инвалютного дохода, курс НБУ, результат, операционные расходы, учетные правила, неоплаченная часть товара, гривня, евро, валютные курсы, операции в инвалюте.

Annotation: the article is devoted to tax accounting of export operations according to changes in the Internal Revenue Code of Ukraine. The examples of tax accounting of goods export by conditions of full, following and partial payment are considered in the article.

The article is accented that by export of goods to foreign customer the works must take into account both of two events: receipt for payment or advance for goods and recognition of realization income for determination an amount of foreign exchange income in hryvnias.

There are marked, that a date of foreign currency income recognition is depends on payment order by supplied goods. At export of goods by condition of full payment the works is determinates an income amount by NBU course on date of income recognition. At export of goods by condition of following payment the works is determinates a exchange income at hryvnia's equivalent by NBU course on date of income recognition. At export of goods by condition of partial payment the works is includes into income a hryvnia's equivalent of prepayment part by NBU course on date of receipt for prepayment. The unpaid part is re-counts at hryvnias by NBU course on date of goods realization income recognition. In the account of the exporter after shipment of goods (works, services) is determined by non-monetary - receivables for goods not covered in advance, which should be calculated exchange rate differences.

Due to the important role of the NBU in registered export of foreign currency given to determining the amount of income. To determine such income, as well as in accounting, you need to divide it into two parts: in the form of an advance paid and unpaid (not included in advance). Hryvnia equivalent paid part (in the form of an advance) is necessary to reflect on the rules for export to full prepayment set forth in this article. This must be done at the rate of NBU on the date: - The advance payment from the buyer; - Revenue recognition. Amount of the unpaid portion (not covered in advance) is calculated as the export conditions for postpaid system, ie NBU exchange rate at the date of revenue recognition.

The courses differences have determined only by monetary article of a exchange balance. These differences are re-counts by NBU course on each balance date and on date of payment execution.

Key words: export, foreign customers, sale, operations, advance, account payable, accounts receivable, income, wastes, monetary article, momentary article, date of balance, course differences, tax periods, goods, full payment, post payment, partial payment, realization prime cost, hryvnia's equivalent of exchange income, NBU course, result, operational costs, account rule, unpaid part of goods, hryvnia, euro, exchange course.

Постановка проблеми. Налоговый кодекс Украины изменил подход относительно определения гривневого эквивалента инвалютных доходов и расходов за товары (работы, услуги). Это решение максимально приблизило к правилам бухгалтерского учета: в части предоплаты – сумму расходов (доходов) исчисляют по курсу, действующему на дату осуществления (получения) предоплаты, во всех остальных – на дату признания таких расходов (доходов). Курсовые разницы будут определяться, как и в бухучете, по инвалютным операциям, инвалютной задолженности и самой инвалюте (по монетарным статьям); по-новому рассчитывается результат от продажи и покупки инвалюты, что отражено в статье.

Анализ основных исследований и публикаций. Вопросы налогового учета экспортных операций на условиях полной, частичной оплаты и постоплаты согласно НКУ рассмотрены многими учеными, среди которых Уварова Е., Ковалев Д., Чельтер С., Мобеенко А., Прокопенко В. Так, Новиков С. [8] и другие ученые считают, что налоговый учет таких операций следует осуществлять бухгалтерам на основе новых правил учета валютных операций.

Цель статьи – изучить особенности налогового учета экспортных операций на условиях полной, частичной оплаты и постоплаты с учетом курсовых разниц для поиска более конкретного и детального подхода к отражению таких операций, как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

Основной материал исследования. Экспорт товаров (работ, услуг) представляет собой продажу товаров (работ, услуг) украинскими субъектами ВЭД иностранным субъектам хозяйственной деятельности. На основании Налогового кодекса Украины (далее – НКУ) налоговый учет экспортных операций изменился. Рассмотрим налоговый учет экспортных операций на условиях полной оплаты, постоплаты и частичной предоплаты.

Операции в инвалюте отражаются в учете на основании П(с)БУ 21 «Влияние изменений валютных курсов» [5], т.е. при первоначальном признании рассчитываются

по валютному курсу на дату осуществления операции.

При получении от иностранного покупателя аванса у предприятия возникает кредиторская задолженность перед ним.

В бухгалтерском учете по таким операциям проводки будут такие:

Дт 312 «Текущие счета в иностранной валюте»

Кт 681 «Расчеты по авансам полученным».

При реализации иностранному покупателю товаров (работ, услуг) предприятие отражает в бухгалтерском учете доход (Дт 362 «Расчеты с иностранными покупателями» Кт 70 «Доходы от реализации») по курсу НБУ на дату получения от нерезидента инвалютной предоплаты и списывает в расходы себестоимость реализованных товаров.

Для определения суммы инвалютного дохода в гривнях необходимо учитывать два события: получение оплаты (аванса) за товары (работы, услуги) и признание дохода от реализации. НКУ утверждает не просто оплату товаров, полученную раньше признания дохода, а о предоплате в предыдущих отчетных периодах. Отчетными налоговыми периодами, согласно НКУ [1], являются квартал, полугодие, три квартала и год. Следовательно, курс НБУ на дату аванса нужно учитывать не только тогда, когда дата его получения и последующая дата признания дохода от продажи приходится на разные отчетные периоды.

Значит, если предприятие экспортирует товары (работы, услуги) на условиях полной оплаты, то сумму дохода следует определять по курсу НБУ, во-первых, на дату получения инвалютного аванса и, во-вторых, на дату признания дохода.

Курсовые разницы в налоговом учете определяют согласно национальным стандартам бухгалтерского учета. Сущность курсовых разниц отражается в П(с)БУ 21 «Влияние изменений валютных курсов». Курсовая разница – это разница между оценками одинакового количества единиц инвалюты, которая возникает в результате изменения валютных курсов.

Курсовые разницы определяют только по монетарным статьям баланса в инвалюте. Монетарные статьи в инвалюте пересчитывают по курсу НБУ:- на каждую дату баланса;- на дату осуществления расчетов (по задолженности – на дату ее погашения, по валюте – на дату ее списания с кассы или счета в банке. В результате такого пересчета и возникают курсовые разницы.

Курсовые разницы определяют по формуле:

$$КР = МС \times (Курс_2 - Курс_1), \quad (1)$$

где МС – стоимость монетарной статьи (зadolженности или инвалюты), иностранных денежных единиц;

Курс₂ – курс НБУ на дату определения курсовой разницы (дату баланса или дату расчетов);

Курс₁ – курс НБУ на дату предварительной оценки монетарной статьи в инвалюте (дата ее первоначального признания или дата баланса).

Поскольку курс НБУ может колебаться в обе стороны, курсовые разницы бывают положительными и отрицательными. Соответственно, курсовые разницы от пересчета монетарных статей показывают в составе прочих доходов (расходов), т.е. на субсчете 744 «Доход от неоперационной курсовой разницы» и 974 «Потери от неоперационных курсовых разниц», которые закрывают на субсчете 793 «Результат прочей обычной деятельности».

Приведем пример учета операций экспорта товаров на условиях полной оплаты. ООО «Лама» 02.04.2013 г. получило от иностранного покупателя полную оплату за товар в сумме 1000€. Курс НБУ на дату получения составил 11,5 грн./1€. Оплаченный товар отгружен нерезиденту 25.04.2013 г. На эту дату курс НБУ составил 11,6 грн./1€. Себестоимость реализации товаров как в бухгалтерском, так и в налоговом учете совпадает и составила 10000 грн. Бухгалтерский и налоговый учет операций экспорта товаров на условиях полной оплаты представлен в таблице 1.

Таблица 1

Отражение в учете экспорта товаров при полной оплате

Содержание операции	Бухучет		Сумма	Налоговый учет	
	Дт	Кт		доходы	расходы
1	2	3	4	5	6
1. Получена от нерезидента полная оплата за товар (1000€ * 11,5 грн./1€)	312	681	1000€	-	-
			11500 грн.		
2. Отгружены товары покупателю (1000€ * 11,6 грн./1€)	362	702	1000€	11600	10000
			11600 грн.		
3. Списана себестоимость реализованных товаров	902	28	10000 грн.	-	-
4. Отражен взаимозачет задолженности	681	362	1000€	-	-
			11500 грн.		

Следует учесть, что оплата получена в том же квартале, в котором признан доход от продажи товаров. Значит, налоговый доход определяем по курсу НБУ на дату его признания (на 25.04.2013) в сумме:

$$1000€ \times 11,6 \text{ грн./1€} = 11600 \text{ грн.}$$

Экспорт товаров (работ, услуг) на условиях постоплаты также учитывается на основании П(с)БУ 21.В операциях по поставке товаров (работ, услуг) на условиях

постоплаты дата признания дохода, т.е. дата передачи покупателю права собственности на товар, составления акта, подтверждающего выполнение работ или предоставление услуг, будет предшествовать оплате. Тогда, согласно НКУ, гривневый эквивалент инвалютного дохода необходимо определять по курсу НБУ на дату его признания.

Следующее получение оплаты от покупателя за реализованные товары (выполненные работы, оказанные услуги) на доход не повлияет. В то же время такие последующие расчеты (как и окончание квартала) послужит для расчета курсовых разниц по дебиторской задолженности за отгруженные товары (работы, услуги), которая является монетарной статьей.

Продавец, реализовав (отгрузив) иностранному покупателю товары (работы, услуги) отражает в бухучете доход на основании операции:

Дт 362 «Расчеты с иностранными покупателями»

Кт 702 «Доход от реализации товаров»
по курсу НБУ на дату отражения такой операции.

Оплату за отгруженный товар (работы, услуги) учитывают записью:

Дт 312 «Текущий счет в иностранной валюте»

Кт 362 «Расчеты с иностранными покупателями».

В учете также списывают себестоимость реализованного товара:

Дт 902 «Себестоимость реализованных товаров»

Кт 282 «Товары в торговле».

Когда отгружен иностранному покупателю товар (работы, услуги), у продавца возникает дебиторская

задолженность (обязательство), которая является монетарной статьей. Как было сказано выше, на основании П(с)БУ 21 на дату баланса и дату расчетов по ней необходимо рассчитать и отразить в учете курсовые разницы.

Если результат таких расчетов положительный, то его включают в операционные доходы следующей записью: Дт 362 «Расчеты с иностранными покупателями», Кт 714 «Доходы от операций с курсовой разницей».

Если результат получается отрицательный, т.е. курс НБУ на дату расчета курсовой разницы снизился, его списывают в операционные расходы проводкой: Дт 945 «Потери от списания курсовой разницы», Кт 362 «Расчеты с иностранными покупателями».

Приведем пример учета операций экспорта товаров на условиях постоплаты. ООО «Лама» 10.05.2013 г. отгрузило товар нерезиденту стоимостью 1000€. Курс НБУ на эту дату – 11,6 грн./1€. 20.07.2013 г. нерезидент полностью рассчитался за товар. Курс НБУ на эту дату – 11,9 грн./1€. Себестоимость реализованных товаров по данным бухгалтерского и налогового учета совпадает и составляет 9000 грн. Курс НБУ на 30.06.2013 г. – 11,7 грн./1€. Бухгалтерский и налоговый учет операций отражен в таблице 2.

Таблица 2

Отражение в учете экспорта товаров при постоплате

Содержание операции	Бухучет		Сумма	Налоговый учет	
	Дт	Кт		доходы	расходы
1	2	3	4	5	6
1. Отгружены товары покупателю (1000€ * 11,6 грн./1€)	362	702	1000€ 11600 грн.	11600	9000
2. Списана себестоимость реализованных товаров	902	28	9000 грн.	-	-
3. Отражены курсовые разницы на конец II квартала (1000€ * (11,7 грн./1€ - 11,6 грн./1€))	362	714	100 грн.	100	-
4. Получена оплата за товар (1000€ * 11,9 грн./1€)	312	362	1000€ 11900 грн.	-	-
5. Отражены курсовые разницы на дату расчетов (1000€ * (11,9 грн./1€ - 11,7 грн./1€))	362	714	200 грн.	200	-

Экспорт товаров покупателям с частичной оплатой объединяет в себе два примера, которые были рассмотрены выше. Значит, в учете следует объединить учетные правила для каждого из них.

При отгрузке товаров (работ, услуг) иностранному покупателю предприятие отражает доход операцией:

Дт 362 «Расчеты с иностранными покупателями»

Кт 702 «Доход от реализации товаров».

Задолженность на сумму частичной предоплаты в инвалюте учитывают проводкой:

Дт 312 «Текущий счет в иностранной валюте»

Кт 681 «Расчеты за авансы полученные» по курсу НБУ на дату получения аванса.

Такая задолженность в учете является немонетарной статьей и по ней курсовые разницы не определяются.

По предоплаченной части гривневый эквивалент предприятие включает в доход по курсу НБУ на дату получения такой предоплаты. Неоплаченную часть пересчитывают в гривни по курсу НБУ на дату отражения дохода по отгрузке товаров (работ, услуг).

В учете экспортера после отгрузки товаров (работ, услуг) определяется немонетарная статья – дебиторская задолженность за товары, не покрытые авансом, по которым следует рассчитывать курсовые разницы.

В связи с НКУ важная роль в учете экспортных операций отводится

определению суммы инвалютного дохода. Для определения такого дохода, как и в бухгалтерском учете, необходимо его разделить на две части: оплаченную в виде аванса и неоплаченную (не включенную в аванс).

Гривневый эквивалент оплаченной части (в виде аванса) необходимо отражать по правилам для экспорта на условиях полной предоплаты, изложенным в начале статьи. Это необходимо сделать по курсу НБУ на дату:

- получения аванса от покупателя;
- признания дохода.

Сумму неоплаченной части (не покрытую авансом) исчисляют как при экспорте на условиях постоплаты, т.е. по курсу НБУ на дату признания дохода.

Приведем пример учета операций экспорта товаров с частичной предоплатой. ООО «Лама» 17.06.2013 г. получило от покупателя 50% предоплаты за товар в сумме 500€. Курс НБУ на дату получения частичной предоплаты составил 11,7 грн./1€. Весь товар стоимостью 1000€ был отгружен 12.07.2013 г. Курс НБУ на дату отгрузки – 11,8 грн./1€. 20.07.2013 г. иностранный покупатель перечислил остальную часть оплаты за товар (500€). Курс НБУ на эту дату – 11,9 грн./1€. Себестоимость реализованного товара по данным бухгалтерского и налогового учета совпадает и составляет 8000 грн. Бухгалтерский и налоговый учет операций представлен в таблице 3.

Таблица 3

Отражение в учете экспорта товаров при частичной предоплате

Содержание операции	Бухучет		Сумма	Налоговый учет	
	Дт	Кт		доходы	расходы
1	2	3	4	5	6
1. Получена от нерезидента частичная оплата за товар (500€ * 11,7 грн./1€)	312	681	500€	-	-
			5850 грн.		
2. Отгружены товары покупателю (500€ * 11,7 грн./1€ + 500€ * 11,8 грн./1€)	362	702	1000€	11570	8000
			11750 грн.		
3. Списана себестоимость реализованного товара	902	28	8000 грн.	-	-
4. Отражен взаимозачет задолженности	681	362	500€	-	-
			5850 грн.		
5. Получена оставшая часть (50%) оплаты	312	362	500€	-	-

за товар (500€ * 11,9 грн./1€)			5950 грн.		
б. Отражена курсовая разница на дату расчета (500€ * (11,9 грн./1€ - 11,8 грн./1€))	362	714	500 грн.	500	-

Так как получение аванса и признание дохода состоялись в разных кварталах, то, согласно НКУ, сумму дохода в налоговом учете необходимо определить, во-первых, в части полученной предоплаты по курсу НБУ на дату получения аванса, во-вторых, в части последующей частичной доплаты по курсу НБУ на дату признания дохода. В итоге получим доход:

$$500\text{€} * 11,7 \text{ грн./1€} + 500\text{€} * 11,8 \text{ грн./1€} = 11750 \text{ грн.}$$

В данном примере бухгалтерский и налоговый доходы совпадают.

Выводы. Для учета экспортных операций в иностранной валюте на условиях полной, частичной оплаты и постоплаты необходимо руководствоваться правилами НКУ и учитывать, что при получении от иностранного покупателя инвалютной предоплаты у предприятия возникает кредиторская задолженность перед ним. Такой долг – немонетарная статья, по которой не следует определять курсовые разницы, а значит и в налоговом учете этого делать не следует, поскольку курсовые разницы определяют только по монетарным статьям баланса в инвалюте.

Литература:

1. Налоговый кодекс Украины № 2755-IV от 03.12.2010 г. // Все о бухгалтерском учете. – 2011. - № 1-3. - С. 35-38.
2. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» № 996-IX от 16.07.1999 г. с изменениями и дополнениями. // Все о бухгалтерском учете. – 2012. - № 8-9. - С. 15-18.
3. Закон Украины «О международных договорах Украины» № 1906-IV от 29.06.2004 г. - С.3 -5.
4. Положение «О порядке и условиях торговли иностранной валютой», утверждено постановлением правления НБУ № 281 от 10.08.2005 г. - С. 3-8.
5. П(С)БУ 21 «Влияние изменения валютных курсов», утверждено приказом МФУ № 193 от 10.08.2000 г. № 95.
6. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утверждена приказом МФУ № 291 от 30.11.1999 г., с изменениями и дополнениями. - С. 58.
7. Единая база налоговых знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sta.gov.ua>.
8. Новиков С. ВЭД: учет по налоговому кодексу. – Х.: Фактор, 2011. - С. 285.

УДК 330.34

Бутенко В.М.,
к.е.н., доцент кафедри соціально-економічних дисциплін,
Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті дається аналіз формування соціального партнерства, зокрема, зазначено, що під цим поняттям розуміють і механізм врегулювання, узгодження та захисту інтересів різноманітних соціальних груп, і комплекс суспільних відносин, і інститут досягнення компромісу у врегулюванні соціально-трудова відносин, а також принцип трудового права, на основі якого здійснюється колективно-договірне регулювання. Висунута пропозиція, що соціальне партнерство повинно охоплювати всі ланки ланцюга відносин «влада-бізнес-громадяни». Запропоновано низку заходів для покращення існуючої системи соціального партнерства.

Ключові слова. Соціальне партнерство, соціальний діалог, біпартизм, трипартизм, суб'єкти соціального партнерства, соціальна стабільність.

Annotation. Main vector is the formation of a socially oriented economy (welfare state) on the principles of sustainable development during the formation of new social relations in Ukraine. One of the important tasks in the implementation of social and economic reforms is the creation a complete legal and regulatory framework for social partnership. The article analyzes the formation of social partnership, in particular, there are pointed out that this term includes and settlement mechanism, coordination, protection of the interests of various social groups, and the complex social relations, and the institute of compromise in settlement of social and labor relations, as well as the principle of labor law, which are the basis of the collective agreements. There are considered that social partnership should cover all aspects of the chain of relations "power-business-citizens". Author suggests number of measures to improve the existing system of social partnership. Inefficiency established institutional framework of social partnership is due: 1) lack of socio-economic background; 2) inefficiency and weakness of trade unions; 3) social structure of Ukraine is polarized; it is observed too sharp stratification of the population; 4) predominance of corporate interests and attitudes, the prevalence of corruption; 5) imperfect of legal framework of the partnership, and the practice of ignoring or not enforce laws; 6) existence of a significant shadow sector of economy. Author suggests such measurement for formation of effective system of social partnership: to use relative indicators (instead of absolute indicators) as criteria for representativeness of trade unions' associations and national associations of employers because of demographic dynamics and cyclic processes in economic system; to provide more opportunities to trade unions and the authority to protect the interests of employees. Author considers legal framework of social partnership has to take into account not only social-labor relations in the country, but actual needs of ensure sustainable development.

Key words. Social partnership, social dialogue, subjects of social partnership, social stability.

Постановка проблеми. У період формування нових суспільних відносин в Україні основним вектором є формування соціально-орієнтованої економіки (welfare state) на принципах сталого розвитку, в якій держава виконує функції соціального регулятора. Історичний досвід розвитку багатьох країн засвідчив, що врешті решт всі країни приходять до розуміння необхідності вирішувати соціальні конфлікти, протистояння, виходити із економічних та екологічних криз за допомогою розвитку такого інституту, як соціальне партнерство, яке в певних конкретних умовах відповідає потребам суспільства та забезпечує соціальну стабільність. Одним з нагальних завдань у здійсненні соціально-економічних реформ є створення повноцінної правової та

нормативної бази з питань соціального партнерства. В Україні поступово формується нормативне підґрунтя запровадження соціального партнерства: прийнято низку нормативно-правових актів, що визначають систему та суб'єктів соціального партнерства, принципи його реалізації, окремі види актів соціального партнерства та порядок їх укладення; ведеться робота над прийняттям нових законів з соціального партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання соціального партнерства у сфері регулювання оплати вивчали А. Базиліук, Д. Богиня, І. Василюк, М. Ведерников, А. Колот, Е. Ліанова, В. Новіков, Р. Тульчинський, О. Чала. Проблема впровадження інституту соціального партнерства в Україні

присвячено праці К. Гутуряк, В. Жукова, О. Корнієвського, А. Кудряченка, Т. Ляшенко, П. Манжоли, О. Ситника, А. Смірної, В. Скуратівського та багатьох інших вітчизняних дослідників. Специфіку становлення соціального партнерства за кордоном висвітлено у роботах Г. Зінченка, Т. Кривошеєва, І. Рогова, А. Романюка, А. Салміна, Г. Семі-гіна Г., С. Перегудова та інших вчених. Проте, практично поза увагою залишається питання системного формування нормативно-правової бази соціального партнерства в Україні.

Мета. Завданням даного дослідження є аналіз існуючої нормативно-правової бази формування соціального партнерства в Україні з метою виявлення існуючих недоліків і внесення пропозицій по вдосконаленню відповідного законодавства.

Виклад основного матеріалу. Поняття соціального партнерства є багатогранним і неоднозначним. Його розглядають як механізм врегулювання, узгодження та захисту інтересів різноманітних соціальних груп, як комплекс суспільних відносин, як інститут досягнення компромісу у врегулюванні соціально-трудових відносин, як принцип трудового права, на основі якого здійснюється колективно-договірне регулювання тощо. Незважаючи на різноманітність трактування цього поняття, загальним для всіх визначень є вироблення компромісних рішень при наявності різновекторних інтересів певних соціальних груп та можливість забезпечити розвиток суспільства на основі принципів сталого розвитку та економічного зростання.

При розгляді еволюції становлення соціально-партнерських відносин в країнах світу, чітко виділяються декілька моделей. Перша модель – біпартизм, формувалась як двостороннє співробітництво і визначається як взаємодія двох сторін при формуванні колективно-договірних відносин між працівниками та роботодавцями. Ця модель базується на обговоренні питань, які стосуються інтересів цих груп у сфері праці. У тих країнах, де роль держави у регулюванні трудових відносин невелика (США, Канада, Великобританія), практикується двостороння співпраця між об'єднаннями роботодавців і організаціями

трудящих. Держава за такої соціальної моделі є лише арбітром або посередником у разі виникнення соціальних конфліктів.

Таку модель соціального партнерства, як трипартизм, можна спостерігати зараз у таких європейських країнах, як Німеччина, Швеція, Австрія та інших. Така система базується на рівноправному співробітництві під час у врегулювання соціально-трудових відносин трьох сторін: організацій, що представляють інтереси найманих працівників, об'єднань роботодавців та держави.

Сучасна модель соціального партнерства у провідних країнах остаточно сформувалась в 60-70 роках ХХ століття. Проте проблема врегулювання соціально-трудових відносин виникла одночасно з розвитком капіталістичного товарного виробництва, коли власники на засоби виробництва і наймані працівники остаточно визначилися як суб'єкти трудових відносин. За тогочасних умов протистояння у робітників було значно менше можливостей, ніж у власників капіталу. Адже на боці останніх знаходилися державні та владні інститути, які підтримували інтереси власників засобів виробництва у найважливіших питаннях: оплата праці, тривалість робочого дня тощо. Зрозуміло, що за таких умов у робочого класу виникла потреба захистити свої інтереси, що привело до їх об'єднання та створення професійних спілок. Проте у багатьох країнах тривалий час діяльність профспілкових організацій була заборонена. І лише у 1868 р. був заснований Британський конгрес тред-юніонів, у 1898 р. Бельгійська робітничка партія заснувала профспілкові комісії Бельгії, у 1906 р. розпочався організований профспілковий рух у Росії. У США робітничі організації були законодавчо визнані лише у 30-ті роки ХХ століття. З розвитком профспілкового руху почали виникати і об'єднання роботодавців. Приблизно у цей же час (наприкінці ХІХ - початку ХХ століття) в індустріальних країнах поступово формується і трудове законодавство. Проте, у ХХ столітті потрібно було майже 50 років, щоб у теорію і практику регулювання соціально-трудових відносин між

найманими робітниками і роботодавцями увійшло поняття соціальне партнерство. За цей період посилилася концентрація капіталу, зросли масштаби виробництва, сформувалася міжнародна кооперація праці та інтернаціоналізація виробництва. За таких умов страйки робітників оберталися для власників підприємств вже набагато відчутнішими втратами, ніж раніше [1].

Великий теоретичний вклад у розвиток соціального партнерства внесла Міжнародна організація праці (МОП), одна із найстаріших міжнародних міжурядових організацій, заснована у 1919 році згідно з Версальським мирним договором. Вона створена з метою встановлення та збереження соціального миру та регулювання виникаючих соціально-трудова проблем і конфліктів на основі трьохсторонніх переговорів і угод. Від кожної країни є представники уряду, працівників і підприємців.

МОП розробила біля двадцяти конвенцій і рекомендацій, які дали можливість багатьом країнам сформувати свій механізм колективно-договірної регулювання соціально-трудова відносин. Серед них слід відмітити Конвенцію № 87 «Про свободу асоціації і захист права на організацію» (1948 р.), Конвенцію № 98 «Про застосування принципів права на організацію і ведення колективних переговорів» (1949 р.), Рекомендації №91 «Про колективні договори» (1951 р.), № 94 - «Про консультації та співробітництво між підприємцями і трудящими на рівні підприємства» (1952 р.), № 113 - «Про консультації та співробітництво між державною владою та організаціями підприємців і трудящих» (1960 р.), №152 «Про тристоронні консультації» (1976 р.), Конвенцію №154 «Про сприяння колективним переговорам» (1981р.)[2]. Необхідно відмітити, що Україна ратифікувала у різні роки вказані міжнародно-правові акти, тобто вони входять до системи національного законодавства і є обов'язковими до виконання.

Розглядаючи питання формування соціального партнерства в Україні, необхідно зазначити, що за радянських часів

досить активно використовувалися майже всі складові соціального партнерства - укладалися колективні договори, робітники, працюючі верстви брали участь в управлінні виробництвом, соціальні питання перебували в центрі уваги владних органів. Існувала також практика складання п'ятирічних планів соціального розвитку республіки, областей, районів, підприємств, сільськогосподарських колективів [3].

Але оскільки комуністична ідеологія, котра панувала в той період, не передбачала існування протилежних, антагоністичних інтересів у суспільстві, то й механізмів вирішення цих протиріч також не могло і бути. Тобто всі зазначені заходи носили декларативний характер і не називалися соціальним партнерством.

Перехід до ринкових відносин в Україні спричинив необхідність створення правового механізму регулювання соціально-трудова відносин у суспільстві. Перш за все, виникла потреба належного представництва, тобто створення повноправних представницьких органів як від найманих працівників, так і від роботодавців.

Правовою основою соціального партнерства в Україні є Конституція України, закони України «Про оплату праці», «Про колективні договори і угоди», «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)», «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності», «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», «Про соціальний діалог в Україні». Було видано також кілька Указів Президента України: «Про Національну тристоронню соціально-економічну раду» від 2 квітня 2011 року № 347, «Питання секретаріату Національної тристоронньої соціально-економічної ради» від 30 травня 2012 №366. Частиною національного законодавства є також міжнародні нормативно-правові акти, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України та інші акти міжнародного права, до яких приєдналась Україна.

Вважаємо за необхідне піддати уважному аналізу Закон України «Про соціальний

діалог», який визначає правові засади організації та порядку ведення соціального діалогу в Україні з метою вироблення та реалізації державної соціальної і економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин та забезпечення підвищення рівня і якості життя громадян, соціальної стабільності в суспільстві [4]. Зокрема, стаття 4 «Рівні та сторони соціального діалогу» вказує:

1. Соціальний діалог здійснюється на національному, галузевому, територіальному та локальному (підприємство, установа, організація) рівнях на тристоронній або двосторонній основі.

2. До сторін соціального діалогу належать: на національному рівні - профспілкова сторона, суб'єктами якої є об'єднання професійних спілок, які мають статус всеукраїнських; сторона роботодавців, суб'єктами якої є об'єднання організацій роботодавців, які мають статус всеукраїнських; сторона органів виконавчої влади, суб'єктом якої є Кабінет Міністрів України; на галузевому рівні - профспілкова сторона, суб'єктами якої є всеукраїнські профспілки та їх об'єднання, що діють у межах певного виду або кількох видів економічної діяльності; сторона роботодавців, суб'єктами якої є всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців, що діють у межах певного виду або кількох видів економічної діяльності; сторона органів виконавчої влади, суб'єктами якої є відповідні центральні органи виконавчої влади; на територіальному рівні - профспілкова сторона, суб'єктами якої є профспілки відповідного рівня та їх об'єднання, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці; сторона роботодавців, суб'єктами якої є організації роботодавців та їх об'єднання, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці; сторона органів виконавчої влади, суб'єктами якої є місцеві органи виконавчої влади, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці. На території відповідної адміністративно-територіальної одиниці стороною соціального діалогу можуть бути органи

місцевого самоврядування в межах повноважень, визначених законодавством; на локальному рівні - сторона працівників, суб'єктами якої є первинні профспілкові організації, а в разі їх відсутності - вільно обрані для ведення колективних переговорів представники (представник) працівників; сторона роботодавця, суб'єктами якої є роботодавець та/або уповноважені представники роботодавця [4].

Як бачимо з наведеної цитати, однією із сторін соціального діалогу з боку працівників виступають профспілкові організації. На практиці існує безліч ситуацій, коли працівник, звільнившись (за власним бажанням чи без такого), де-факто втрачає членство в профспілковій організації. У результаті маємо ситуацію, коли певна кількість безробітних (як циклічних, так і фрикційних) позбавлені можливості брати участь у соціальному діалозі. Досягнення мети, зазначеної в даному Законі можливе за умови залучення всіх суб'єктів суспільних відносин до проведення діалогу. Крім того, діяльність профспілок часто носить формальний характер, що знижує стимули до участі у соціальному діалозі.

Дослідники і учасники соціально-трудових відносин продовжують відзначати неефективність існуючої системи соціального партнерства, формальний характер колективних угод і договорів, а також їх невиконання. Неефективність створеної інституціональної структури соціального партнерства обумовлена наступними причинами: 1) відсутність соціально-економічних передумов. Колективно-договірне регулювання може бути ефективним лише в умовах відносно стабільного економічного і соціального розвитку. Якщо на заході становлення соціального партнерства відбувалося в умовах економічного підйому розвинених структур громадського суспільства, активної ролі профспілок, то в Україні інша ситуація; 2) неефективність та слабкість профспілок. Процес становлення інституту соціального партнерства в розвинутих країнах був безпосередньо пов'язаний з розвитком профспілкового руху. Структура сучасних вітчизняних профспілок є продуктом будови

і функцій ще радянських профспілок, на базі яких вони засновані. Більшість сучасних українських профспілок не стільки відстоюють права та інтереси робітників, скільки ведуть співпрацю з адміністрацією підприємства для проведення виробничої і трудової політики, оскільки технічно і матеріально залежать від роботодавців; 3) соціальна структура України вкрай поляризована, спостерігається занадто різке майнове розшарування населення; 4) переважання корпоративних інтересів та настроїв, зрощення підприємництва з апаратними структурами, поширеність корупції також перешкоджають становленню цивілізованого соціального партнерства; 5) недосконалість законодавчого забезпечення системи партнерських відносин, а також практика ігнорування чи не виконання законів; 6) наявність значного тіньового сектору економіки в Україні також гальмує розвиток соціального діалогу [5].

Становленню в Україні ефективної системи соціального партнерства допоможуть такі заходи: у статті 6 Закону України «Про соціальний діалог» в якості критеріїв репрезентативності всеукраїнських об'єднань профспілок та всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців використовувати не абсолютні показники, а відносні через певну динаміку демографічних та циклічних процесів, які відбуваються в економічній системі; надати професійним спілкам ширші можливості та повноваження захищати інтереси найманих

працівників, а також тих працівників, які звільнилися з різних причин

Враховуючи все вищесказане, ми приходимо до думки, що значення терміну «соціальне партнерство» слід трактувати не тільки відносно сфери трудових відносин, соціальне партнерство повинно охоплювати всі ланки ланцюга відносин «влада-бізнес-громадяни», відтак доцільним вважаємо розробку і прийняття нового закону «Про соціальне партнерство», який би чітко структурував суб'єкти соціального партнерства, визначав їх статус та механізми їх взаємодії, передбачав ефективні заходи щодо стимулювання сторін для досягнення соціально значущих цілей.

Висновки. Таким чином, існуюча в Україні система соціального партнерства не є цілісною та ефективною, крім того, відсутня однаковість в розумінні сутності соціального партнерства, а законодавча база, яка його регулює, потребує вдосконалення. Вважаємо, що в фокусі уваги повинно бути формування правової основи розвитку соціального партнерства, яка б враховувала не лише соціально-трудові відносини в країні, а торкалася більш глобальних та нагальних потреб забезпечення стійкого розвитку. Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо у розробці проекту Закону «Про соціальне партнерство», який би враховував вищезазначені недоліки та став би ефективним інструментом досягнення поставлених цілей.

Список використаної літератури.

1. Семигин Г. Ю. Социальное партнерство в современном мире/ Г.Ю. Семигин// М.: Мысль, 1996. - С. 208.
2. Романюк А. Порівняльний аналіз політичних інститутів країн Західної Європи/ А.Романюк//Львів: Вид.центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 393 с.
3. Кудряченко А. І. Соціальне партнерство: європейський досвід і Україна / А.І. Кудряченко// Стратегічні пріоритети. -2008 р. -№3(8).- С. 132 - 141.
4. Про соціальний діалог: Закон України від 23.12.2010 № 2862-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
5. Гутуряк К.О. Сучасний стан соціального партнерства в Україні / К.О. Гутуряк// Наукові конференції [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://intkonf.org>

УДК 339.72.015

Валентієва О.В., к.е.н.,

Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління,

Гноєвий В.Г., к.е.н.,

Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля.

ПРОБЛЕМИ ПРОЦИКЛІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ

Анотація. У статті розглянуті психологічні основи поведінки інституційних інвесторів. Пропонується переглянути традиційні підходи та більш широко застосовувати концепцію поведінкових фінансів при розробці заходів регулювання фінансових ринків.

Ключові слова: регулювання, інституційні інвестори, ірраціональність, волатильність, біхевіористська теорія фінансів

Аннотация. В статье рассмотрены психологические основы поведения институциональных инвесторов. Предлагается пересмотреть традиционные подходы и более широко применять концепцию поведенческих финансов при разработке мер регулирования финансовых рынков.

Ключевые слова: регулирование, институциональные инвесторы, иррациональность, волатильность, бихевиористская теория финансов

Annotation. The article discusses the limitations of existing methods of influence of financial regulators on the behavior of institutional investors in financial markets. Irrational behavior, which is considered by economists deviant and random, actually phenomenon is much more common, especially when it comes to making decisions in conditions of uncertainty. The combination of certain properties of human psychology in general, increases the volatility of the financial markets and the emergence of «short-term memory» of the market and to fluctuations in the long term. The irrationality of the behaviour of the investor is an underestimation of the events that occurred in the distant past, in relation to the events in the recent past. The market is not capable to be in equilibrium, but is constantly around her.

Speculative direction of financial markets, which in many cases fueled by ірраціональністю investor behavior, provides existence of financial cycles with price parameters is too distant from the state of the real economy. Given this, attempts to regulate financial markets by means of traditional economy is counter-productive. Offered more widely apply the concept of behavioral finance in developing measures of regulation.

Keywords: regulation, institutional investors, irrationality, volatility, behavioral finance theory

Постановка проблеми. Значною проблемою в світовій економіці є існування досить великого обсягу спекулятивного капіталу, який готовий в пошуках арбітражу мігрувати з однієї економіки в іншу, переливатися з одних інструментів в інші, посилюючи фінансову нестійкість як у національному, так і в світовому масштабі.

Особливістю фінансово-економічної кризи 2008-2009 р.р. став масовий розпродаж активів інституціональними інвесторами, що з урахуванням обсягу коштів, вкладених в ці активи, привело до стрімкого падіння ринків. З огляду на багатоаспектність зв'язків фінансових та інших ринків, це стало причиною зменшення ділової і інвестиційної активності та зниження основних макропоказників майже у всіх країнах світу.

Аналіз останніх досліджень. Такі наслідки спонукали міжнародні фінансові організації до розробки ряду заходів попереджувального характеру, що

покликані знизити проциклічність поведінки найбільш великих учасників фінансових ринків. Нажаль, ці заходи, як і раніше, повністю базуються на механістичному підході, що лежить в основі нині діючих моделей регулювання ринків [1].

В той же час повністю ігнорується елемент ірраціональності в поведінці інституційних інвесторів, що може звести нанівець ці намагання. В цьому аспекті є цікавою думка Роберт Шиллера, який, стверджуючи про ірраціональність поведінки фінансових ринків, пропонував не скорочувати, а розвивати фінансову сферу в рамках реалізації вирішення проблеми регулювання ринків. Він стверджує, що просування вперед пов'язане «з розвитком фінансів, більш новаторськими демократичними фінансами, а також фінансами в більш досконалої організаційно-правової середовищі» [2].

Виклад основного матеріалу. Багато інституційних інвесторів, як правило, мають

довгі інвестиційні горизонти, які дозволяють їм перечекати короткострокову волатильність цін на активи і, теоретично, уникнути пасток, які з'являються в результаті «стадної» поведінки. Однак

остання криза показала, що різні типи інституціональних інвесторів не захищені від цієї форми ірраціональної поведінки, приклади якої наведені нижче (табл. 1, [1]).

Таблиця 1

Категорія	Приклади
Пенсійні фонди	Активно продавали активи під час кризи
Страхові фонди	Розпродавали активи, щоб розчистити свої баланси. Те ж саме страхові компанії робили під час падіння ринку в 2001-2003 р.р.
Ендаументи	Ендаумент Гарварда знизив обсяги активів майже на 3 млрд. дол.
Фонди взаємних інвестицій	Продемонстрували проциклічну поведінку: збільшували інвестиції під час підйому і зменшували під час спаду
Суверенні фонди (SWF)	Деякі суверенні фонди були частково витрачені на порятунок банківського сектора
Центральні банки	Глави Центральних банків приєдналися до погоні за якістю, і колективними зусиллями вивели більше 500 млрд. дол. з банківського сектора з грудня 2007 р. по березень 2009 р.

В активній фазі кризи інституційні інвестори рухалися разом з ринком. Коли криза посилилась, побоювання з приводу збереження капіталу змусили цю групу інвесторів відмовитися від стратегії довгострокових інвестицій і перевести свої кошти в більш безпечні класи активів.

Незважаючи на те, що на світові ринки повернулася деяка впевненість, існують деякі побоювання, пов'язані з впливом поступової відмови від кількісного пом'якшення в розвинених країнах. Така політика стримує волатильність на низьких рівнях, внаслідок чого деякі інвестори схильються до інвестицій в активи або у ринки з високим ступенем ризику.

За даними МВФ, позитивні перспективи зростання і зниження ризиків у країнах з економікою, що формується, на тлі зниження глобального ризику вже призвели до збільшення інвестицій в акції та облігації їх резидентів. Можливий негативний шок на цих ринках потенційно може привести до розвороту інвестиційних потоків, порівнянний за своїми масштабами з відтоком під час останньої фінансової кризи. Прикладом подібного розвороту є виведення інвесторами своїх коштів з акцій і облігацій ринків, що був викликаний заявою Федеральної резервної системи США про потенційне звуження заходів кількісного пом'якшення.

Багато довгострокових інвесторів, особливо деякі SWF, мають відносно велику питому вагу довгострокових зобов'язань. До того ж, за даними ОЕСР, інституційні інвестори, як правило, мають стабільний чистий приплив доходів і тому можуть проводити контрциклічну інвестиційну політику [1].

Як показує Дж. Сігел, чим довше інвестиційний горизонт при інвестиціях в акції, тим нижча ймовірність збитків. Якщо вкладати кошти на рік, то найгірший результат за останні майже 200 років становить мінус 38,6%, найгірші п'ять років дають тільки мінус 11%, найгірші 10 років - мінус 4,1%, а гірші 30 років - плюс 2,6% (всі дані - в реальному вираженні) [3].

Дії інвесторів на фінансових ринках, з одного боку, знижують поточну волатильність і стабілізують ринки в короткостроковому періоді, з іншого - деформують довгостроковий тренд, викликаючи великі фінансові цикли. Таким чином, фінансовий цикл сам по собі має поведінкову, а значить, інституційну природу. Більше того, є всі підстави вважати комбінацію імпульсної та корегуючої хвилі такого циклу варіантом фінансової «бульбашки».

Емпіричні дослідження свідчать про наявність деяких закономірностей в очікуваннях інвесторів і про їх

невідповідність теорії раціональних очікувань. Так, чим багатший інвестор, тим більше завищеними виявляються його очікування щодо зростання ринку в майбутньому. Аналогічно, чим молодшим є інвестор і чим краще були його попередні доходи від інвестування у фінансові активи, тим більш оптимістично він оцінює майбутні перспективи динаміки цін певного активу [4].

У цьому аспекті викликає інтерес поведінковий підхід до аналізу та прогнозування ринків фінансових активів, який відомий вже досить давно, але якому знадобиться ще багато часу, щоб стати популярним при прийнятті рішень в наднаціональних фінансових установах. Однією з таких теорій є біхевіористська теорія фінансів.

Як відомо, біхевіористська теорія фінансів, критикуючи неокласичну модель економічної поведінки індивідів, полягає у виявленні стійких відхилень реальної поведінки економічних агентів від послідовності дій, що передбачаються неокласичними стандартними моделями, і пояснює їх поведінковими (психологічними) чинниками.

Нераціональна поведінка, що вважається економістами девіантною і випадковою, насправді явище набагато більш поширене, особливо, коли мова йде про прийняття рішень в умовах невизначеності.

Поєднання певних властивостей людської психології в цілому підвищує волатильність фінансових ринків і призводить до виникнення «короткострокової пам'яті» ринку і до коливань у довгостроковій перспективі. При цьому ринок в принципі не здатний бути в стані рівноваги, а постійно перебуває навколо неї [5].

Таким чином, ця теорія припускає поділ усіх інвесторів на раціональних і ірраціональних. Вважається, що раціональна поведінка базується на визначенні дійсної ціни активу з подальшими відповідними діями на ринку. У той час, як ірраціональна поведінка властива інвесторам, які діють на підставі безладної і безсистемної інформації - шуму, як якби це були реальні дані. Ірраціональні трейдери ґрунтуються на сигналах технічного аналізу, на порадах

брокерів або консультантів і ірраціонально вірять у те, що ці сигнали дають їм всю необхідну інформацію.

Характерною особливістю раціональної поведінки є необхідність враховувати так званий ризик синхронізації. Суть його в наступному: якщо одному, навіть великому, інвестору не під силу обвалити ринок, і він не знає, що робитимуть інші - грати на підвищення або пониження. Він може певний час не грати на зниження, а чекати, коли ситуація стане більш очевидною. Тобто, у раціональних гравців може не бути стимулу грати на зниження, навіть якщо вони своїми діями здатні привести ціну в нормальний стан.

У підсумку раціональні стоять перед вибором: діяти виходячи зі своїх уявлень про вартість активу, або ж зіграти з ірраціональними в гру на підвищення. У разі, якщо ірраціональних, ще не вступили в гру, багато, зростання може продовжитися. При цьому раціональні розуміють, що ірраціональні здатні екстрапольовати в майбутнє минуле зростання, а отже, при перевищенні певних цінових рівнів саме купувати, а не продавати. Ось що мав на увазі Джон Мейнард Кейнс, коли говорив, що «ринки можуть помилятися рівно настільки, скільки ви можете платити».

Однак, як показали дослідження, наявність двох типів інвесторів не є обов'язковою умовою надування «бульбашки». Вони можуть роздуватися і там, де всі трейдери раціональні і мають раціональні очікування. Для її надування достатньо лише наявності різного ставлення до ризику серед інвесторів і, відповідно, дисперсії в застосовуваних ставках дисконтування. При різних ставках дисконтування будуть отримані різні оцінки одного й того ж активу різними інвесторами, навіть якщо ці інвестори однаково оцінюють його фінансові перспективи. Такі «бульбашки» отримали назву раціональних [6].

Висновок. Отже, апріорна спекулятивність фінансових ринків, яка в багатьох випадках підживлюється ірраціональністю поведінки значної частини інвесторів, зумовлює існування фінансових циклів. Іншими словами, вона створює

ідеальні умови для формування фінансових «бульбашок» з ціновими параметрами, надто далекими від стану реальної економіки. Фінансові ринки і, зокрема, ринки деривативів в нинішньому стані виявляються нездатні визначати майбутні ціни, а збіг ринкової ціни і обґрунтованої (фундаментальної) ціни є в значній мірі випадковістю, ніж закономірністю. Таким

чином, спроба регулювати фінансові ринки засобами традиційної економіки, на нашу думку, буде малоефективною. В той же час використання методів і прийомів поведінкових фінансів може значно розширити арсенал засобів регулювання ринків та зробити його більш ефективним та дієвим.

Література:

1. Procyclical Behavior of Institutional Investors during the Recent Financial Crisis: Causes, Impacts, and Challenges // Michael G. Papaioannou, Joonkyu Park, Jukka Pihlman, and Han van der Hoorn. IMF Working Paper, September 2013 Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40939>
2. От провидца к новатору / Финансы и развитие Ежеквартальный журнал МВФ № 4 (45), 2008, С.4-7
3. Джереми Сигел. Долгосрочные инвестиции в акции. Стратегии с высоким доходом и надежностью // Издательство: Питер, 2010. – 416 с.
4. Анализ возможности возникновения «пузыря» на российском рынке недвижимости / Дробышевский С. М. [и др.]. - М.: ИЭПП, 2009. - 136 с.:
5. Финансовый менеджмент. Бригхэм Ю., Эрхардт М. ООО "Питер-Пресс" 2009. – 960 с.
6. http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/anatomija_finansovogo_puzyrja

УДК: 331.214.3:338.43

Васильєва О.О.
канд.ф.-м.н., доцент
Запорізький національний технічний університет

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ФАКТОРИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ

Анотація. Розглядається сутність продуктивності праці у сільському господарстві, аналізуються фактори зростання продуктивності праці з урахуванням наряду їх дії та засобів застосування.

Ключові слова: сільське господарство, продуктивність праці, фактори зростання продуктивності праці, заробітна плата.

Аннотация. Рассматривается сущность производительности труда в сельском хозяйстве, анализируются факторы роста производительности труда с учетом направления их действия и способов использования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, производительность труда, факторы повышения производительности труда, заработная плата.

Annotation. The labor productivity is the main source of the agricultural production gross, and the important task for economists is finding ways to improve it. Improving productivity in agriculture favours the fullest satisfaction in food, leads to a reduction in costs of living labor for the production, to saving of working time, reduces the number of employees and improves living standards. The productivity growth in agriculture ensures the growth of national income and the development of industry.

Ukraine has favorable conditions for efficient agriculture management, but the level of labor productivity in the agricultural sector of Ukraine's economy lags behind the world level: it is almost five times less than in the USA, more than three times less in comparison with Poland and almost one and a half time less than in Russia.

This situation is caused by outdated technical and technological resources, imperfect motivation system that are used in agriculture. This leads to a reduction in the quality of agricultural products, increases the costs of raw materials and energy resources.

The impact analysis of labor productivity shows that Ukraine lost control of productivity in agriculture. The wage-push rates exceed the productivity growth.

The article describes the various methods of measuring productivity that use the direct and inverse performance. A model of performance management that takes into account the information base and definition of indicators list for productivity measuring is defined.

The factors of productivity increasing and the ways to implement them are described. In consideration of the specifics of agricultural production the factors can be combined into groups: biological, technical, technological, organizational and economic, professional, psychological and social. The labour productivity may be controlled with a glance to the direction of action and the ways of using one or another factors.

Key words: agriculture, labour productivity, factors of the labour productivity increase, wage.

Постановка проблеми. Продуктивність праці виступає індикатором конкурентоспроможності економіки та соціального забезпечення населення. Формування ефективного організаційно-економічного механізму підвищення продуктивності праці є важливою передумовою досягнення позитивних зрушень у соціально-економічному розвитку будь-якої держави. В основу стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва покладено інтенсифікацію, основним фактором якої є підвищення використання трудового потенціалу та зростання продуктивності аграрної праці [1, с. 104].

В сучасній економіці прискорення темпів росту продуктивності праці у сільському господарстві є об'єктивною потребою й має важливе значення для вирішення багатьох соціально-економічних питань. Головна роль зростання продуктивності аграрної праці полягає в тому, що вона виступає основним джерелом збільшення виробництва валової продукції сільського господарства й сприяє найбільш повному задоволенню потреби в продуктах харчування. Підвищення продуктивності праці призводить до скорочення витрат живої праці на виробництво продукції, тобто до економії робочого часу, скорочення чисельності працівників, робочого часу, а вивільнений час

використовується для задоволення особистих та суспільних потреб людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління продуктивністю праці та виявлення її резервів обумовлює постійну увагу до цієї теми вчених-економістів. Суттєвий внесок у дослідження ефективності та продуктивності праці, пошук шляхів її зростання, зробили іноземні дослідники Т. Гуляєва, Г. Емерсон, К. Маркс, М.Х. Мескон, М. Прока, Д.С. Сінк, А. Сміт, С.Г. Струмлінін та вітчизняні науковці А.Г. Бабенко, О.А. Бугуцький, Д.П. Богиня, В.В. Вітвіцький, В.С. Дієсперов, П.Т. Саблук та ін. Віддаючи належне проведеним попереднім дослідженням, ряд теоретичних і практичних питань на сьогодні залишаються невирішеними.

Недосконалість процесів інституціоналізації аграрного сектору у новому економічному просторі, динамізм соціально-економічних та політичних чинників сучасного розвитку аграрної сфери вносить постійні корективи в напрями формування та використання трудових затрат сільськогосподарських підприємств. Потребують системного дослідження питання управління продуктивністю аграрної праці, раціонального забезпечення сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами, формування дієвого мотиваційного механізму як пріоритетного напрямку державного регулювання. Недостатньо глибоко вивчені методологічні та практичні аспекти збільшення об'єму виробництва готової продукції, планування чисельності персоналу в умовах сезонності сільськогосподарського виробництва.

Метою дослідження є визначення напрямів управління продуктивністю праці на сільськогосподарських підприємствах з використанням основних факторів її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Зростання продуктивності праці являє собою важливу передумову економічного, політичного та культурного прогресу в суспільстві; нерозривно пов'язане із розвитком продуктивних сил та призводить до підвищення рівня життя. Ріст

продуктивності праці є головним фактором зростання національного доходу та приросту продукції, забезпечує розвиток промисловості та сільського господарства [2, с.42].

Маючи найсприятливіші можливості для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва, Україна характеризується таким рівнем продуктивності праці в сільському господарстві, що не відповідає її наявним природним та матеріально-технічним ресурсам. Так, у 2012 році продуктивність праці у сільському господарстві в Україні склала близько 19,5 тис. доларів на одного працюючого [3].

Аналіз даних щодо річного рівня продуктивності праці в перерахунку на долари США на одного працюючого в Україні, деяких європейських країнах, Російській Федерації та США показує несприятливий стан розвитку аграрної сфери економіки нашої країни (рис. 1). Україна значно відстає від розвинутих країн світу за рівнем продуктивності праці внаслідок деіндустріалізації аграрного виробництва, зниження урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби, надлишкової зайнятості, нераціональної організації виробництва, руйнації економічного механізму та подрібнення сільськогосподарських підприємств [4, с.130].

Низький рівень продуктивності праці обумовлюють зношені виробничі фонди, використання застарілих технологій, недосконалих систем мотивації праці, відсутність гідних умов праці та відпочинку персоналу сільськогосподарських підприємств, недостатньо розвинена інфраструктура сільської місцевості. Зазначені чинники не тільки знижують продуктивність праці, а й якість сільськогосподарської продукції, яка не може забезпечуватись зношеною технікою та збільшенням затрат сировини й енергетичних ресурсів.

На думку вчених [5, с.106] високий рівень продуктивності праці в європейських країнах обумовлений значно вищими цінами на сільськогосподарську продукцію, ніж в

Україні та Росії, а лідируюча позиція щодо продуктивності сільськогосподарської праці в США досягнута за рахунок найбільш

сприятливих природно-кліматичних умов ведення сільського господарства.

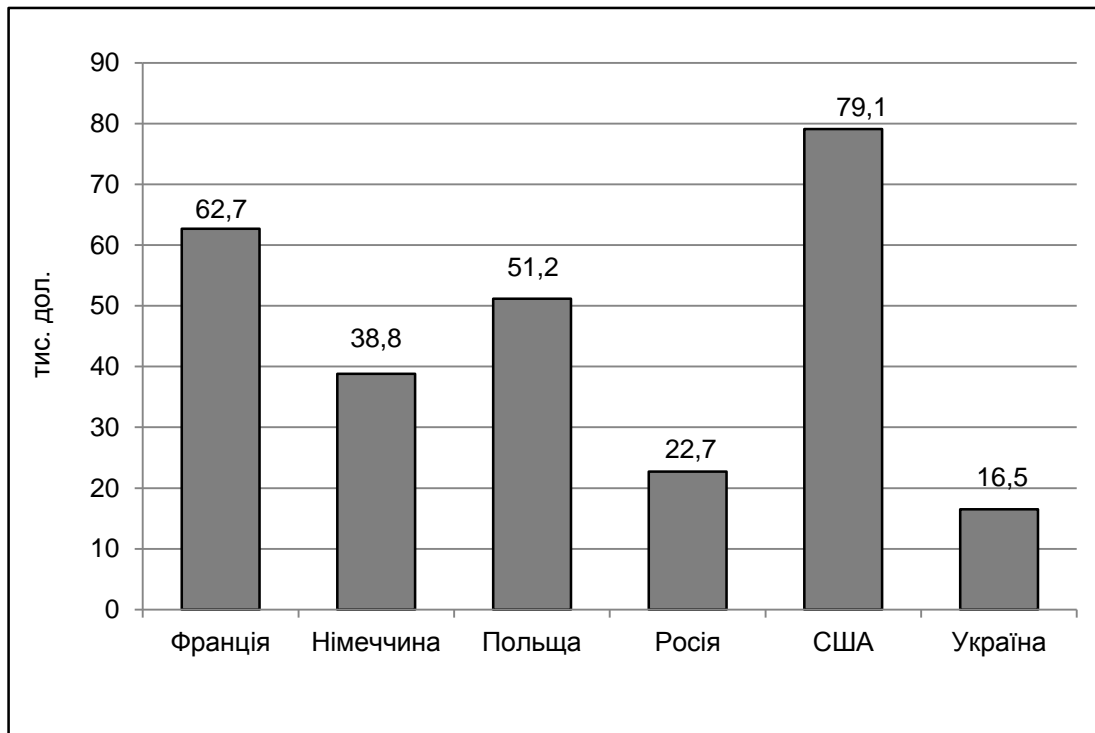


Рис. 1 Рівень продуктивності праці у сільському господарстві, тис. дол. на одного працюючого [3, 5]

На жаль, за роки незалежності Україна втратила контроль за продуктивністю праці. Темпи росту продуктивності праці в

сільському господарстві України показують некеровану динаміку у порівнянні з іншими країнами (рис.2).

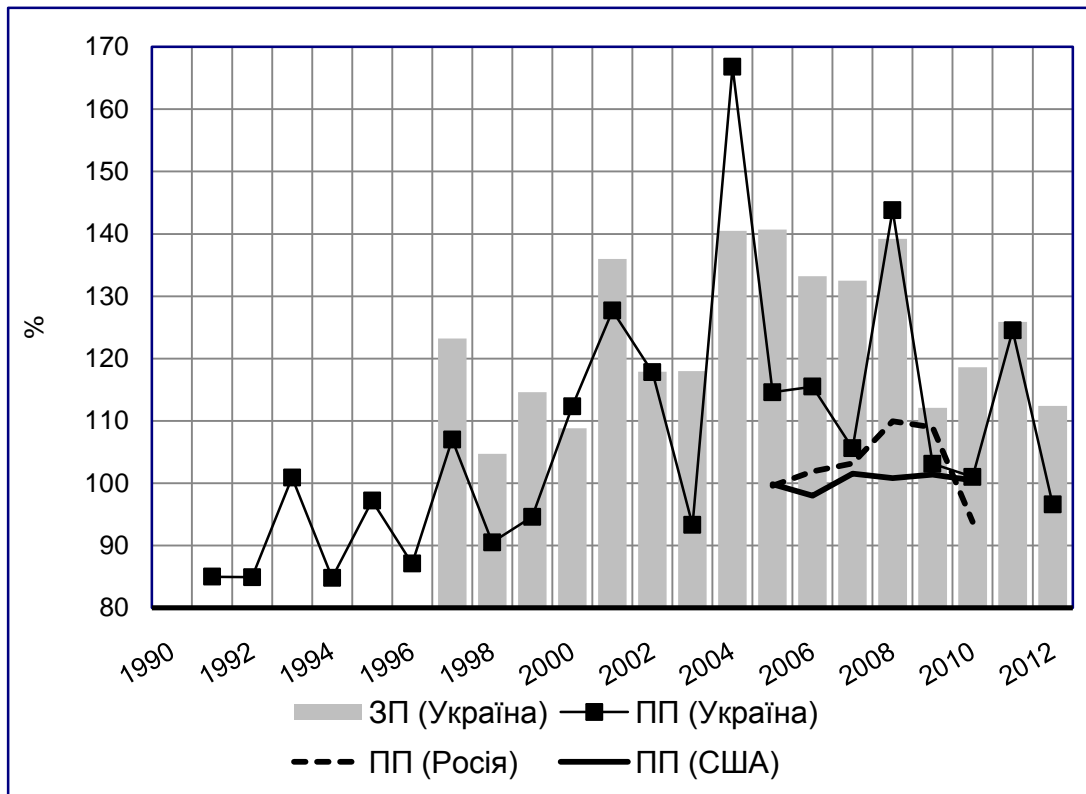


Рис.2 Динаміка продуктивності праці (ПП) та заробітної плати (ПП), у % до попереднього року [3, 5]

Однією з основних умов розширеного відтворення, зниження собівартості продукції є перевищення темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати. За даними Державної служби статистики України була розрахована й побудована динаміка заробітної плати: лише у 2000, 2004 та 2008 роках темпи росту продуктивності праці у галузі сільського господарства в Україні були вищими від темпів росту заробітної плати, на 3,5%, 26,3% та 4,6%, відповідно.

Проблема підвищення продуктивності праці має не тільки практичний, а й методологічний аспект, оскільки в період становлення ринкових відносин розробки вчених щодо вимірювання, росту та прогнозування продуктивності праці виявились неадаптованими до нових умов господарювання [5, с. 108].

Продуктивність праці на рівні сільськогосподарського підприємства може бути виміряна за допомогою вартісного (грошового), трудового, натурального або умовно-натурального методу, використовуючи прямі та обернені показники. Так, продуктивність праці за допомогою прямих показників може бути

обчислена: як обсяг виробленої продукції до середньооблікової кількості працівників, як обсяг виробленої продукції на затрати робочого часу, як чистий продукт до середньооблікової чисельності працівників, або як чистий продукт підприємства на затрати робочого часу. Використання обернених показників дає змогу розраховувати продуктивність праці як затрати робочого часу на обсяг виробленої продукції або затрати робочого часу на чистий продукт підприємства [6, с.11].

Розрахунок впливу показників продуктивності праці на ефективність виробництва зерна, молока та крупного рогатого скота показав, що на підприємствах з вищою продуктивністю праці виробляється більша кількість продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, розмір прибутку та рівень рентабельності вищі, а вартість одиниці продукції нижча [1, с.105].

Для успішного господарювання продуктивність праці потрібно не лише вимірювати, але й управляти нею. В умовах ринкової економіки все більшого значення набувають розроблення і впровадження програм управління продуктивністю праці,

які передбачають: вимір і оцінку поточного стану продуктивності; планування контролю і підвищення продуктивності; вжиття заходів підвищення продуктивності; вимір і оцінку впливу цих заходів.

Типова модель програми підвищення продуктивності праці для сільськогосподарських підприємств може бути описана такими елементами: розробка концепції; формування інформаційної бази; розробка організаційної структури, що забезпечить розробку та реалізацію рішень; визначення переліку показників для оцінки стану та тенденцій продуктивності праці; оцінка існуючого стану продуктивності праці та визначення значення формуючих факторів; розробка заходів щодо посилення впливу факторів продуктивності праці та визначення прогнозного рівня показників; виконання заходів та контроль; узагальнення та аналіз результатів впровадження [7, с.16].

Розрізняють поняття факторів, умов та резервів зростання продуктивності праці. Трудова діяльність людей відбувається у взаємозв'язку із засобами виробництва, тобто рівень продуктивності їх праці формується під впливом багатьох чинників, що знаходяться в різному ступені залежності. Сукупність об'єктивних та суб'єктивних причин підвищення продуктивності праці називають факторами.

Поняття «фактор» відображає найбільш загальне визначення тієї сили, яка впливає на продуктивність праці. Дія факторів зростання продуктивності праці відбувається за певних обставин, які характеризуються природними, матеріально-технічними особливостями, що впливають на розвиток виробництва [2, с.44]. Шляхи підвищення продуктивності праці вказують конкретні напрями дії основних факторів, методи їх використання в процесі виробництва. Продуктивність сільськогосподарської праці знаходиться під впливом багаточисленних різноманітних факторів, які можна об'єднати в чотири групи: природно-кліматичні (тривалість літнього періоду, клімат, якість ґрунтів, вологість), техніко-технологічні (рівень розвитку засобів виробництва, використання якісної сировини, прогресивної виробничо-

технологічної бази, застосування новітніх ресурсозберігаючих технологій), організаційно-економічні (поглиблення спеціалізації, оптимальна організація виробничого процесу з мінімальними втратами робочого часу, оптимальним завантаженням персоналу та основних виробничих фондів) та соціально-економічні (моральне й матеріальне стимулювання праці: зростання заробітної плати, премії та доплати, поліпшення умов праці та відпочинку, можливість самовираження, кар'єра, підвищення кваліфікації тощо).

Фактори продуктивності праці в сільському господарстві можна об'єднати в дві групи в залежності від ступеню їх впливу:

1) на величину затрат праці на 1 га посіву та голову скота;

2) на урожайність культур та продуктивність тварин.

К.І. Гурцкая виділяє три групи факторів:

1) підвищення рівня індустріалізації виробництва на основі досягнень науково-технічного прогресу;

2) удосконалення технології, суспільної організації сільськогосподарського виробництва та оплати праці;

3) підвищення культури землеробства, економічної родючості ґрунтів, вдосконалення сортів рослин та порід тварин, підвищення їх продуктивності, інтенсивне використання всіх природних умов сільськогосподарського виробництва [8, 9].

В процесі виробництва сільськогосподарської продукції доцільно враховувати також фактори соціального та психологічного характеру.

Особливістю виробничих процесів у сільському господарстві є використання особливих засобів виробництва – живих організмів (тварини та рослини), розвиток яких обумовлений біологічними законами. Такий підхід дозволяє систематизувати фактори продуктивності праці в такі основні групи: біологічні, технічні, технологічні, організаційно-економічні, професійні, психологічні та соціальні.

Вважаємо, що при дослідженні факторів продуктивності праці необхідно використовувати комплексний системний

підхід, який враховує ступінь зв'язку між ними. Обґрунтована факторна модель дасть змогу найбільш повно відобразити характер впливу всіх обставин, що викликають зміни продуктивності праці, мінімізувати негативні чинники та знайти найбільш оптимальні шляхи її підвищення.

Висновки. Підвищення продуктивності праці в сільському господарстві України – багатофакторна задача, яка влючає в себе інституціональні механізми, що забезпечать зміцнення матеріально-технічної бази,

поглиблення спеціалізації та посилення концентрації сільгоспвиробництва за рахунок розвитку економічних міжгалузевих зв'язків, розвиток інфраструктури сільських територій, розробку адекватної політики ціноутворення на сільхозпродукцію, що відкриє можливості підвищення рівня реальних доходів персоналу аграрних підприємств й підніме престиж сільськогосподарської праці.

Література

1. Гуляева Т.И. Факторы роста производительности труда в сельском хозяйстве / Т.И. Гуляева, Н.А. Миронова // Вестник ОрелГАУ. – 2006. - № 2-3. – С. 104-108.
2. Экономика труда под. ред. Н.А. Иванова и Г.И. Мечковского: учеб. пособие для вузов. – М.: «Высш. школа», 1976. – 423 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Чорна Р.М. Продуктивність праці у сільському господарстві як основний чинник, що визначає науково-технічний прогрес галузі [Електронний ресурс] / Р.М. Чорна // Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки. - 2013. - Вип. 23. - С. 126-133. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_23_22.pdf.
5. Прока Н.И. Сравнительный анализ уровня производительности труда в аграрном секторе экономики / Н.И. Прока, А.С. Волчёнкова // Вестник ОрелГАУ. – 2012. - № 2. – С. 106-112.
6. Пасека А.С. Продуктивність праці в Україні: стан та організаційно-економічний механізм підвищення: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / А.С. Пасека; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Київ, 2010. - 25 с.
7. Панченко С.І. Продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах в умовах трансформаційних процесів: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)” / С.І. Панченко, Луганський національний аграрний університет. - Луганськ, 2008. – 24 с.
8. Гурцкая К.И. Превращение сельскохозяйственного труда в разновидность индустриального / К.И. Гурцкая. - М.: Агропромиздат, 1986. – 124 с.
9. Пруденский Г.А. Внутрипроизводственные резервы / Г.А. Пруденский. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1954. – 284 с.

УДК:338.314:631.1

Власенко Т.В., здобувач
Запорізький національний технічний університет

ФАКТОРИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

Анотація. В статті розглянуто сутність та значення рентабельності виробництва сільськогосподарських культур в Україні в цілому та окремо у Запорізькій області. Встановлено, що для підвищення рентабельності виробництва зернових культур регіону потрібен комплексний підхід щодо раціонального використання родючості ґрунтів, кліматичних умов області та державної підтримки сільгоспвиробників.

Ключові слова: рентабельність, сільське господарство, врожайність, аграрний потенціал.

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и значение рентабельности производства сельскохозяйственных культур в Украине в целом и отдельно в Запорожской области. Установлено, что для повышения рентабельности производства зерновых культур региона необходим комплексный подход к рациональному использованию плодородия почв, климатических условий области и государственной поддержке сельхозпроизводителей.

Ключевые слова: рентабельность, сельское хозяйство, урожайность, аграрный потенциал.

Annotation. At the present stage of market economy development the production profitability plays the leading role since it functions as the circulatory system of any business. The factor of cost-effective and profitable production management is production price decrease and increase of the land usage. In consideration of the climate, geographical location and soil fertility of the country regions, the profitability of the agricultural sector is in direct proportion to the rational use of this potential in the future in order to build the national capital of Ukraine. Zaporizhian region is among the country's regions that form the basis of its industrial and agricultural potential. Sunflower and winter wheat are the basic crops of Zaporizhian region, which is caused by climatic conditions in the area. Almost 8% of sunflower, 3% of grain crops and 4% of vegetables of Ukraine are produced in Zaporizhian region. More attention should be paid to agricultural production technologies for effective management. The process of profit formation and profitability of production are out of authority's attention. The state statistics structure doesn't generate the data that would be available for the implementation of factorial analysis of the profit (loss) formation, while the promulgated profitability activities don't objectively reflect the end result of economic entities. The article discusses the nature and significance of profitability of crop production in Ukraine as a whole and in the Zaporizhian region particularly. It was determined that a comprehensive approach to the management of soil fertility, climatic conditions and state support farmers is required for increasing the profitability of the region grain production.

Key words: profitability, agriculture, productivity of land, agricultural potential.

Постановка проблеми. Виробництво конкурентоздатної зернової продукції було і залишається головним завданням агропромислового комплексу України. Одним із центральних елементів ринкової економіки для оцінювання ефективності господарювання виступає рентабельність. Найчастіше рівень рентабельності розглядається як головний показник з нормою прибутку в головній ролі. Рентабельне ведення виробництва та отримання максимального прибутку виступають важливим стимулом розвитку господарства. Рентабельність виробництва створює джерела для формування фондів накопичення в господарстві, отже, сама є джерелом поповнення бюджетів усіх рівнів. Враховуючи географічне, природно-кліматичне розташування та родючість ґрунтів регіонів країни, рентабельність

аграрного сектору прямо пропорційно залежить від раціонального використання цього потенціалу в майбутньому задля нарощування національного капіталу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою рентабельності в сільському господарстві займалися багато науковців, зокрема, О.А. Бужин, М.І. Мальований, Р.В. Лавров, Ю.В. Баранчук, Ю.Б. Білан, Н.М. Буняк, Л.Л. Мельник, В.А. Горькавий, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, М.Й. Малік. Вчені розглядали питання рентабельності виробництва різних галузей сільського господарства й надали ряд доречних та ефективних порад щодо підвищення їх прибутковості. Незважаючи на значний обсяг проведених досліджень у напрямку виявлення резервів рентабельності виробництва сільськогосподарської

продукції, багато питань залишаються невирішеними, оскільки розвиток аграрної сфери економіки знаходиться під впливом політичних та економічних факторів, що, в свою чергу, вносить корективи в переважний розвиток аграрної галузі.

Метою досліджень є визначення напрямів підвищення рентабельності виробництва сільськогосподарських культур на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу. Україна, яку дуже часто називають «хлібним кошиком Європи», має другу за величиною площу орних земель в Європі (приблизно 12% від загальної площі), що становить близько 32 млн.га., в країні розташовано близько 25% від світового обсягу високоякісних чорноземів (60% із них - сільськогосподарські землі). Це все говорить про менші потреби у використанні добрив, що дає більш високу врожайність культур на кілограм використуваних добрив. Помірно-континентальний клімат України забезпечує ідеальні умови для вирощування ярих та озимих культур. Однією із позитивних сторін у виробництві зернових культур є вдале географічне розташування країни для експорту продукції АПК. Що стосується Запорізької області, то для цього регіону притаманне вдале географічне розташування, сприятливий клімат та висока родючість ґрунтів, що є одним із важливих чинників ефективного вирощування зернових культур.

Впродовж багатьох років сільське господарство є однією із найважливіших галузей національного господарства України. Аграрний сектор виробляє 90-95% продовольчої продукції та 50-55% сировини для промисловості країни [1]. За останні роки сільське господарство України пережило значну кризу, обсяг виробництва

зменшився більше ніж у 2 рази і продовжує спадати. Причиною цього є погіршення фінансово-економічного стану господарств і підприємств, зниження прибутковості та їх рентабельності, зростання банкрутства серед товаровиробників.

Поняття рентабельність характеризує таку економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення. Існує два методи розрахунку рентабельності: 1) визначається, як відношення прибутку до собівартості в процентах (показує поточні затрати, але не відображає ефективності використання виробничих фондів підприємства); 2) визначається як відношення прибутку до вартості основних та оборотних фондів виробництва, виражене в процентах (характеризує окупність виробничих фондів). Обидва шляхи показують рентабельність виробництва, але, якщо їх порівнювати, то перший буде вищим від другого, адже середньорічна вартість основних фондів і оборотних засобів набагато перевищує собівартість [2, с.255].

Розраховуючи рентабельність за допомогою другого методу, слід брати до уваги величину та форму власності господарювання, адже кожне підприємство має різні за обсягом основні й оборотні засоби, різну собівартість продукції, а, отже, різну рентабельність (таблиця 1).

Для кількісного виміру рентабельності в цілому по аграрних підприємствах використовують такі три традиційні показники: рівень рентабельності, норму прибутку і приведену до земельної площі масу прибутку, сюди можна віднести такий показник як врожайність.

Таблиця 1

Рентабельність сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах України за організаційно-правовими формами господарювання у 2012 році, % [3, с.61]

Сільськогосподарські культури	Господарські товариства	Приватні підприємства	Виробничі кооперативи	Інші
Зернові та	14,0	19,3	11,0	20,4

зернобобові				
Соняшник	44,3	52,1	41,5	29,6

Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції знаходиться під впливом комплексу факторів, змінюється в часі залежно від стану розвитку економіки (рисунок 1).

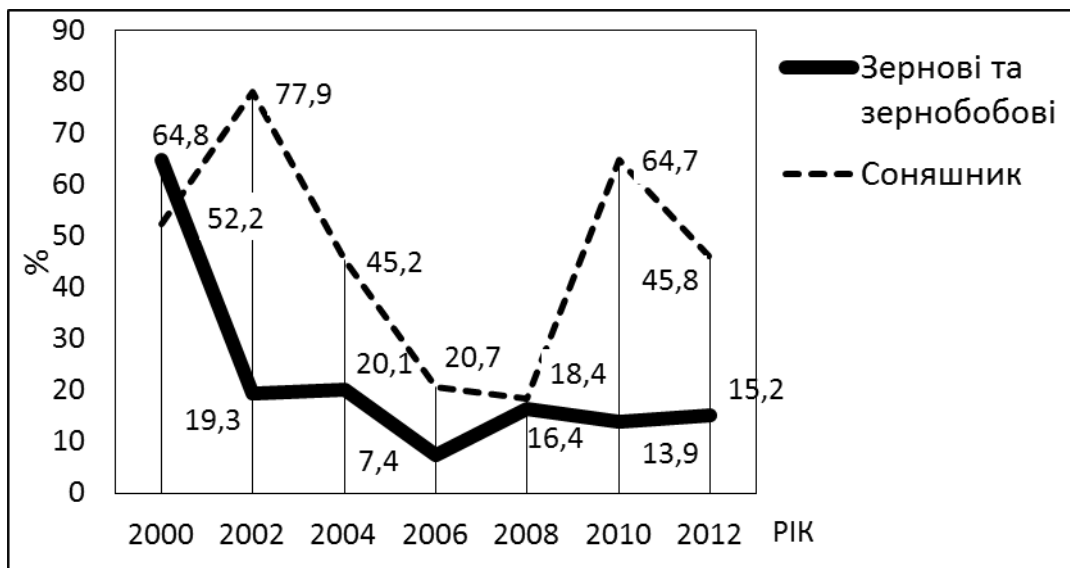


Рисунок 1 Динаміка росту рентабельності зернових та зернобобових і соняшника в Україні [3, с.55]

На сьогодні майже не одна із областей України не має задовільного росту рентабельності виробництва зернових культур [4]. Одним із ключових факторів росту рентабельності виробництва зерна є площа посівних угідь, адже саме площа є

одним із інструментів збільшення об'єму виробництва. На рисунку 2 наведений обсяг посівних угідь Запорізької області на фоні посівних площ всієї України. Сільськогосподарські угіддя регіону складають 5,4% від сільгоспугідь України.

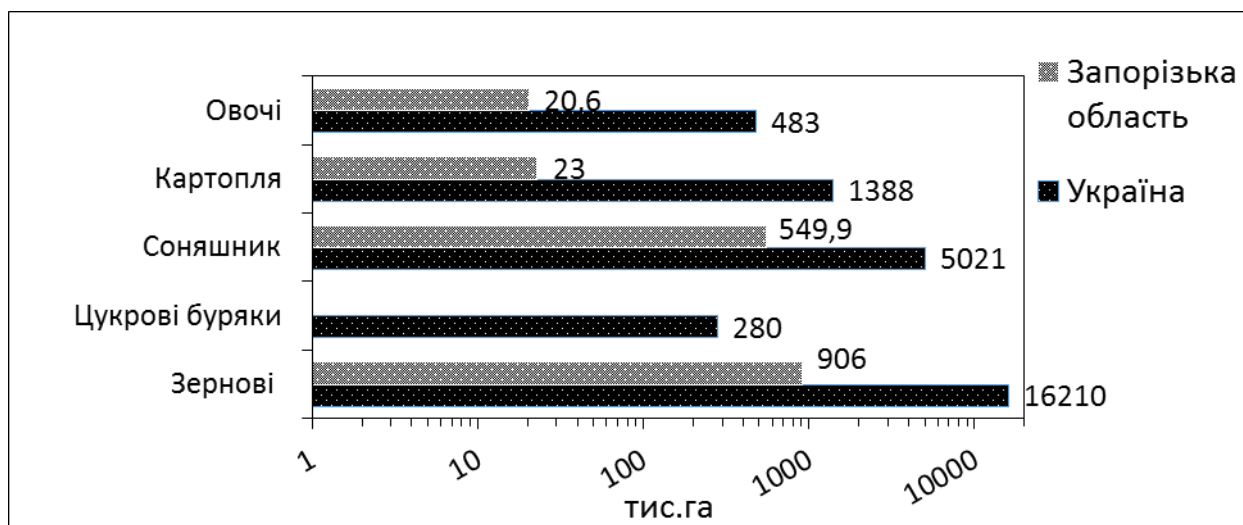


Рисунок 2 Посівні площі України та Запорізької області у 2013 році [1, 4]

Запорізька область входить до числа регіонів країни, які складають основу її індустріального та аграрного потенціалу. Хоч Запорізький регіон і займає 9-те місце за чисельністю населення, та все ж тримає друге місце за обсягом виробництва валової доданої вартості у розрахунку на одного мешканця. Що ж до АПК, то Запорізька область є одним з найбільших виробників сільськогосподарської продукції та виробів харчової промисловості серед регіонів України. Після проведення земельної реформи в Запорізькому регіоні на приватній основі господарювання працює 331 товариства, 135 сільськогосподарських кооперативів, 162 приватних (орендаторів) підприємств, 2339 фермерських господарств [4]. Майже 78% посівних площ області

знаходиться у користуванні господарств на приватній основі, саме від прибутків вище перерахованих господарств залежить ефективний розвиток аграрного сектору Запорізького регіону та України, тому державна підтримка цих підприємств є запорукою продовольчої безпеки держави. Об'єм бюджетної підтримки сільського господарства в країнах Європейського Союзу складає 45% від вартості валової продукції галузі, а в Україні - лише 6%. Основою АПК регіону є рослинництво. Основними сільськогосподарськими культурами Запорізької області є соняшник та озима пшениця, що спричинено природо-кліматичними умовами в області (таблиця 2).

Таблиця 2

Виробництво основних сільськогосподарських культур у 2013 році [1, 4]

Сільськогосподарські культури	Україна, тис.т.	Запорізька область, тис.т.	Відносний обсяг виробництва у Запорізькій області
Зернові та зернобобові	63051	2111	3%
Цукрові буряки	10789	-	-
Соняшник	11051	921	8%
Картопля	22259	234	1%
Овочі	9873	425	4%

В таблиці наведений обсяг виробництва сільськогосподарських культур за 2013 рік. Процентне співвідношення вказує, що 8% соняшника, 3% зернових культур та 4% овочів України виробляється в Запорізькій області. Але якщо врахувати, що соняшник - це технічна високорентабельна культура, яка значно виснажує ґрунт та після його вирощування землі повинні відпочивати не менше двох років. Оскільки 78 % посівних площ заходиться у приватному користуванні, слід ретельно контролювати суворе дотримання науково обґрунтованого сівобороту та структури посівних площ, їх технологію обробітку, оскільки від цього залежить подальше виробництво та ріст врожайності регіону.

Одним з чинників і шляхів підвищення економічної рентабельності виробництва продукції зернових культур є подальше збільшення врожайності. Зростання

врожайності зернових культур стримується недостатньою інтенсивністю галузі, недотриманням всіх елементів ґрунтозахисної системи землеробства, повільним освоєнням раціональних сівозмін та інтенсивних технологій, недоліками насінництва, відступом від вимог агротехніки обробітку культур. За оцінками учених, приріст врожайності культур при інтенсивній технології забезпечується за рахунок: раціонального застосування мінеральних добрив – на 30-35%, використання інтенсивних сортів – на 15-18%. Решта надбавки врожайності досягається за рахунок дотримання термінів якості проведення всіх видів технологічних процесів обробітку зернових культур [5, с.3].

На сьогодні, враховуючи науково-технічний прогрес, таку стратегію можна реалізувати в короткий термін, але потрібно

раціонально використовувати всі необхідні ресурси. Для ефективного ведення господарювання є в доступі різноманітні добрива та техніка, але ж такий сценарій розвитку виробництва потребує збільшення витрат і не завжди призводить до росту рентабельності. Додаткові витрати хоч і сприяють зростанню урожайності, але призводять до збитковості виробництва. Тому саме ці аспекти мають рушійний вплив на ріст рентабельності окремо кожного підприємства та країни в цілому.

Рівень врожайності соняшника та зернових культур в Запорізькій області майже сягає середньої позначки всієї України (рисунок 3). Це підтверджує, що Запорізький регіон є одним із основних стратегічних регіонів аграрного сектору України.

Лева частина земель Запорізької області обробляється орендаторами, які мають короточасні плани на збір врожаю, прагнуть максимального отримання прибутку при мінімальних затратах та мають байдуже ставлення до виснаження земель і подальшого їх використання. Саме ці фактори є ключовими проблемами на шляху до стабільного росту рівня рентабельності регіону в цілому. Враховуючи, що Запорізька область має високу родючість ґрунтів та достатній рівень рентабельності виробництва, слід не забувати, що на допомогу природному потенціалу потрібно розвивати й трудові ресурси та сприяти з боку держави через провадження програм розвитку та реформ.

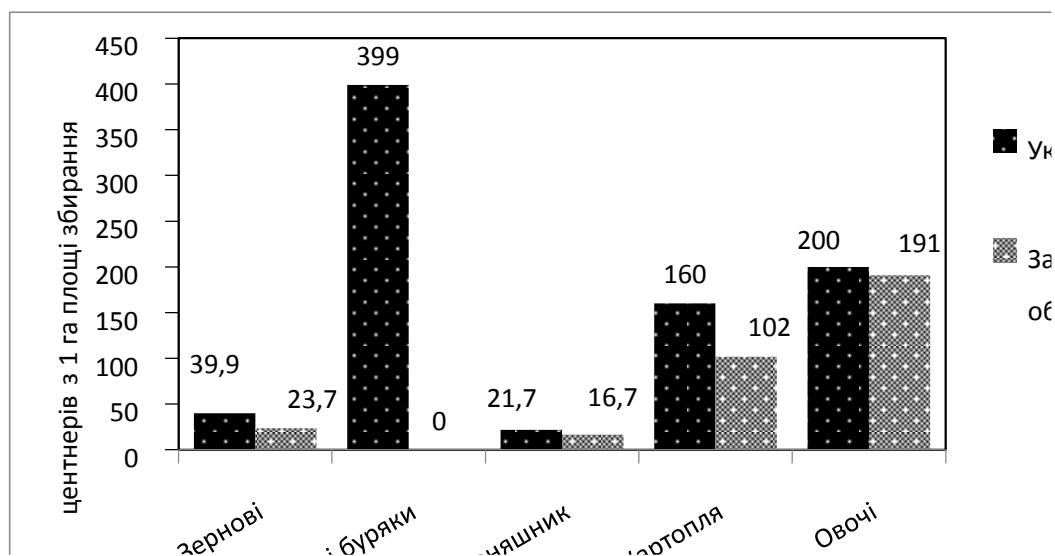


Рисунок. 3 Врожайність у 2013 році [1, 4]

Процес формування прибутку та рентабельність виробництва знаходяться поза належною увагою органів влади. В органах державної статистики не формуються дані, які були б доступні для здійснення факторного аналізу процесів утворення прибутків (збитків), а оприлюднені показники рентабельності об'єктивно не відображають кінцевий результат діяльності суб'єктів господарювання [6, с.129].

Висновки. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки рентабельність виробництва відіграє провідну роль,

оскільки виконує функцію кровоносної системи будь-якого бізнесу. При розрахунку та прогнозуванні рентабельності виробництва необхідно використовувати систему показників: показники прибутку, поточні витрати, основні й оборотні фонди, вартісну оцінку землі та собівартість продукції виробництва. Фактором ефективного господарювання рентабельного ведення виробництва є зниження собівартості продукції та підвищення ефективності використання землі [5, с.11]. Для ефективного господарювання слід приділяти увагу технологіям виробництва

сільськогосподарської продукції залежно від з мертвої точки рентабельність, форми господарювання. Зростання ролі та прибутковість та покращити інвестиційну обсягів державної підтримки зможе зрушити привабливість регіону.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Економічний словник-довідник: За ред. док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
3. Сільське господарство України 2012 рік: Статистичний збірник. - Держкомстат України, 2012. - 402с.
4. Головне управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
5. Ковальова Т.В. Рентабельність сільськогосподарського виробництва в господарському механізмі АПК: автореф. дис. На здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: 08.07.02 “Економіка сільського господарства і АПК” / Т.В. Ковальова; Харківський державний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва – Харків, 1999. - 14 с.
6. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів // Баліцька В.В. // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №11. – С.120-130.

УДК.631.14:633.1

Воробйова О.С.,
аспірант,
Воронянська О.В.,
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

РОЗВИТОК ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В СТЕПОВІЙ ЗОНІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуті особливості функціонування та розвиток зерновиробництва в степовій зоні.

Ключові слова: зерно, виробництво, розвиток, степова зона, галузь, продукція.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности функционирования и развитие зернопроизводства в степной зоне.

Ключевые слова: зерно, производство, развитие, степная зона, отрасль, продукция.

Annotation. In this article describes the features of the functioning and development of grain production in the steppe zone. Theoretical problems of innovative development of grain industry are described in this work. Methodological principles of innovation support are formulated. New varieties of grain and new technologies of grain production are considered. Main areas of innovation grain are defined. Introduction of new technologies of cereals are grounded.

Key words: grain production, development, steppe zone, industry, production.

Постановка проблеми. Виробництво сільськогосподарської продукції є головною метою аграрного сектора економіки для забезпечення населення високоякісними продуктами харчування, переробної галузі сировиною. Одну з лідируючих позицій в структурі рослинництва займає виробництво зернової продукції, бо зерно і виробленні з нього продукти завжди є ліквідними, оскільки вони становлять основу продовольчої безпеки країни. У зв'язку з цим розвиток зерновиробництва України має великі перспективи, як для забезпечення внутрішніх потреб, так і для задоволення потреб зовнішнього ринку. Проте, деякі питання які стосуються збільшення виробництва зерна, визначення тенденцій на ринку зернових, забезпечення галузі матеріально-технічними ресурсами у відповідності до сучасних вимог і вимог науково-обґрунтованих підходів до вирощування зернових культур залишаються не розкритими. Тому досить актуальною проблемою є висвітлення питань розвитку зерновиробництва саме в степовій зоні України.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку зерновиробництва в степовій зоні України, його особливостями, ресурсного

забезпечення зерновиробництва займалися такі видатні вчені як П.Т. Саблук, В.І. Бойко, О.В. Гончаренко, М.В. Гладій та інші. Ними приділено увагу впровадженню інновацій в техніку і технологію виробництва зерна та пошуку джерел фінансування цих заходів. Між тим, низка питань, пов'язаних з регіональними особливостями зерновиробництва потребують подальшого дослідження.

Ціль роботи. Висвітлення особливостей розвитку зерновиробництва в степовій зоні України.

Виклад основного матеріалу. Степова сільськогосподарська зона охоплює всі південні області, тобто майже 40% території України, яка є головним виробником товарного зерна в країні. Зернові культури займають переважаюче місце в структурі посівів і економіці агропромислових формувань різних форм власності та видів господарювання. Основними зерновими культурами степової зони є пшениця та кукурудза, також вирощують просо та сорго.

Згідно з державною програмою «Зерно України – 2015» посівні площі зернових культур у 2015 році мають становити в межах 16,2 млн. га, у тому числі озимої пшениці – не менше 6,0 млн. га, озимого

ячменю – 1,2 млн. га, озимого жита – 0,3 млн. га, кукурудзи – 4,0 млн. га, ярого ячменю – 2,2 млн. га. Площі посіву проса і сорго – 0,5 млн. га, гречки – 0,3 млн. га. Згідно з науково-обґрунтованими нормами у польових сівозмінах зернові культури повинні займати в господарствах степової зони 55-60% ріллі, тому у степовій зоні повинно надаватись пріоритет озимій пшениці, ячменю та сорго. [4]

Вважаємо, що розвиток зернової галузі вимагає ґрунтовної економічної оцінки, перегляду цілого ряду позицій щодо технічно-технологічних, організаційно-економічних та ринкових умов функціонування всього зернопродуктового комплексу.

Основними пріоритетами раціонального розвитку зерновиробництва вважаємо такі: [4]

- гарантувати забезпечення зростаючих потреб населення і переробних галузей України у зерні належної якості;

- наростити експорт українського зерна з метою підвищення доходів його виробників, забезпечення ефективної роботи інфраструктури ринку та збільшення валютних надходжень в економіку країни;

- здійснити державну науково-технічну політику в розвитку селекції і насінництва зернових культур, удосконалити наукове, інформаційне та кадрове забезпечення;

- створити додаткові робочі місця в агропромисловому комплексі;

- використовувати продукцію зернової галузі за цінами, що забезпечують розширене її виробництво;

- забезпечити раціональне використання землі, оптимізувати структуру посівних площ, підвищити екологічну чистоту довкілля;

- удосконалювати ринкові механізми цінового регулювання, кредитно-фінансової системи;

- сформувати ринкову інфраструктуру;

- спрямовувати інвестиційну політику на відновлення та розвиток вітчизняного ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва, переробної і харчової промисловості.

Низька ефективність зернового господарства значною мірою пов'язані із

фінансовими аспектами діяльності виробників цієї продукції, які продиктовані, в тому числі, ринковими ситуаціями. Загальновідомо, що, для того, щоб фінансові проблеми були мінімальними, ринок повинен визнати продукцію. Лише в цьому випадку вона може бути реалізована з прийнятним для виробника фінансовим результатом. [5]

На сьогоднішній день ефективність зерновиробництва залежить від ряду чинників, головними з яких є інвестиційне забезпечення та розвиток інноваційної діяльності. Інвестиційна підтримка інноваційної діяльності не може бути забезпечена в повному обсязі без розвиненої фінансово-кредитної системи, фондового ринку, розвитку науки та техніки.

Розвиток зерновиробництва та збільшення обсягів виробництва зерна можна досягнути завдяки дотриманню основних чинників і їх комплексному співвідношенні і взаємоузгодженні, тобто: дотримання сівозмін, внесення мінеральних добрив та проведення хімічної меліорації земель, розвиток селекції та насінництва, підвищення якості зерна, підвищення урожайності можна досягнути шляхом удосконалення зерновиробництва та застосування комплексного захисту рослин. Не менш важливим є необхідність впровадження сучасних районованих сортів та гібридів, застосування ресурсощадних технологій з урахуванням раціонального використання біокліматичного потенціалу та зональних природно-кліматичних умов, що стосуються вирощування окремих зернових культур.

Висновки. Покращення зерновиробництва в степовій зоні можна досягнути шляхом впровадження нових технологій виробництва, раціонального використання земельних ресурсів, введення нових сортів та гібридів саме для степової зони, застосування комплексних заходів, щодо захисту рослин. Оптимізація комплексу виробництва зерна, адаптація його до сучасних тенденцій розвитку ринку зернових продуктів дозволить збільшити показники економічної ефективності та прибутковості даної галузі.

Література.

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні».
3. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання регіонального АПК /За ред. І.І.Червена, Л.А.Євчук.-Миколаїв, 2005.-440с.
4. Комплексна галузева програма «Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року» / Наказ Мінагрополітики від 23.10.2007р. — № 757/101[Електронний ресурс] / Режим доступу: - <http://minagro.gov.ua/ru/node/4132>
5. Формування і розвиток ринку зерна в Україні. Шпикуляк О. Г., Воскобійник Ю. П., Саблук Р. П., Овсянніков О. В. – К.:ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.

УДК: 368.029(330)

Греджева Т.В.
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Таврійського державного агротехнологічного університету

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ВІД СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: У статті визначено зміст поняття «фінансовий результат страховика», надано класифікацію доходів і витрат страхової діяльності за її видами та визначено складові прибутку від страхової діяльності.

Ключові слова: доходи, витрати, страховик, страхові резерви, страхові виплати, прибуток.

Annotation: Activity of any enterprise, including insurance company, has for an object receipt of positive financial result from its realization. With the purpose of receipt of income and for the sake of providing of continuity and efficiency of activity an insurer must form and use the money of insurance fund. The income of insurer is characterized by efficiency of activity and stimulates him investment activity.

An income, as a financial result of insurer, shows by itself the cost estimation of his activity which can be defined, as a difference between profits and charges. Their classification, because of specific of insurance activity, it is resulted by us in the article. Coming from the resulted classification by the basic type of profits it is begun to work insurance bonuses which after economic maintenance identical a concept «profit yield from realization». The size of insurance bonus depends on the size of the set insurance tariff to which the norm of income as independent element of price is included on an insurance favour. The principal item of charges is payment of insurance compensation which directly influence on the size of financial result from insurance activity.

As for today in Ukraine low enough level of trust of population and enterprise to the sphere of insurance, there is a hard competition at the market of insurance services. Therefore important for an insurer is an increase of financial firmness of company which requires the increase of efficiency of activity and accordingly jumboizing income from insurance. Consequently, it is possible to assert that most difficult among the types of income of insurance company is an income from insurance activity.

Keywords: profits, charges, insurer, insurance backlogs, insurance payments, income.

Постановка проблеми: Діяльність страхової компанії полягає в наданні страхового захисту фізичним та юридичним особам. Для забезпечення безперервності та ефективності діяльності страховик повинен формувати й використовувати кошти страхового фонду з метою покриття збитків страхувальників, компенсації власних витрат по веденню страхових операцій, а також отримання позитивного фінансового результату – прибутку. Він характеризує ефективність діяльності страхової компанії, стимулює або стримує її ділову та інвестиційну активність. Стратегічна роль і значення прибутку у соціально-економічному розвитку зумовлює необхідність запровадження чітких та однозначних критеріїв визнання та методів оцінки усіх складових, що формують фінансовий результат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Дослідженню особливостей галузі страхування та проблем обчислення і обліку прибутку страховика присвячені роботи В.В. Базилевича, Н.М. Внукової, В.

Варені, О.О. Гаманкової, С.С.Осадець, В.С. Приходько, О.І.Черняк, О.Ф.Філонюк, Р.Грачової, В.С. Леня. Однак, проблемні питання пов'язані з формуванням та порядком відображення в обліку фінансового результату страхової діяльності потребують додаткового розгляду і дослідження.

Постановка цілей статті: Метою статті є визначення складу доходів та витрат страховика для визначення фінансового результату з урахуванням специфіки страхової діяльності.

Виклад основного матеріалу: Фінансовий результат діяльності страховика являє собою вартісну оцінку підсумків його господарювання, що визначається як різниця між доходами та витратами страховика. Для ефективного управління компанією страховика необхідна достовірна інформація щодо формування прибутку від основного виду діяльності – страхування. В економічній літературі багато суперечок щодо сутності прибутку страховика та джерел його формування. Деякі вчені

вважають, що враховуючи специфіку діяльності страхової компанії «прибуток формується за рахунок перерозподілу коштів страхувальників» [1].

Фінансовий результат страховика – це вартісна оцінка підсумків фінансово-економічної діяльності. Виходячи з цього прибуток від страхової діяльності можна визначити, як різницю між доходами від страхової діяльності та витратами на надання страхових послуг. Він, як правило, має додатний характер, тобто набуває форми прибутку, а іноді – збитку.

У відповідності до Закону України «Про страхування» структуру прибутку визначає страхова та фінансова діяльність пов'язана з формуванням та розміщенням страхових резервів [2]. Виходячи з наведеного вважаємо за необхідне визначити склад доходів і витрат за рахунок яких формується фінансовий результат страховика. Зважаючи на специфіку страхової діяльності, страхові доходи та витрати можуть мати наступну класифікацію (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація доходів і витрат страховика за видами діяльності

Види діяльності		Доходи	Витрати
Звичайна діяльність	Основна діяльність (страхування, перестраховування)	Страхові премії; комісійні винагороди за передачу ризиків у перестраховування; частки страхових сум і страхового відшкодування, сплачені перестраховиками; повернені суми з централізованих страхових резервних фондів та технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій.	Виплати страхових сум та страхового відшкодування; страхові платежі, сплачені перестраховикам; відрахування у технічні резерви, інші ніж резерв незароблених премій або математичні резерви зі страхуванням життя; відрахування у централізовані страхові резервні фонди; витрати на проведення страхування; інші витрати, що включаються до собівартості страхових послуг та ін..
	Інвестиційна діяльність	Одержані відсотки за кредитами, виданими страхувальникам; відсотки за депозитами; дивіденди за акціями; відсотки за облігаціями; участь у прибутку перестраховиків та юридичних осіб.	Дивіденди та проценти, виплачені по цінних паперах; витрати з управління активами, оплата послуг фінансово-кредитних установ, що діють на ринку цінних паперів.
	Інша діяльність	Доходи від орендних (лізингових) операцій; від продажу активів, фінансових інвестицій, безоплатна фінансова допомога та безоплатно передані товари; доходи від надання консультаційних послуг; штрафи, пені, інші доходи.	Орендні (лізингові) платежі
Надзвичайна діяльність	Доходи від надзвичайної діяльності	Відшкодування збитків від надзвичайних подій, спричинених екстремальними ситуаціями	Збитки від надзвичайних подій, спричинених екстремальними ситуаціями

Як видно з поданої класифікації, основним джерелом доходів страховика від основної діяльності є зароблені страхові премії. За економічним змістом поняття «страхові премії» вважається аналогічними поняттю «виручка від реалізації», тобто є результатом надання (реалізації) страхових послуг. Такі кошти вважаються «заробленими» лише після закінчення дії договору страхування, якщо за цей період не відбувся страховий випадок.

Розмір страхової премії залежить від визначеної договором страхової суми – грошової суми, у межах якої страховик зобов'язаний провести виплату при настанні страхового випадку та встановленого

страхового тарифу – ставки страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування. Від правильності розрахунку страхових тарифів залежить здатність страховика нести відповідальність за своїми зобов'язаннями. При розрахунку страхових тарифів особливу увагу страховик повинен звертати на те, що страхової премії, обчисленої на основі цих тарифів, має вистачати на виконання зобов'язань перед страхувальниками; покриття витрат на утримання страхової компанії та отримання прибутку. Правильно визначена тарифна ставка забезпечує фінансову стійкість страховика. Складові тарифної ставки розглянемо на рисунку 1.

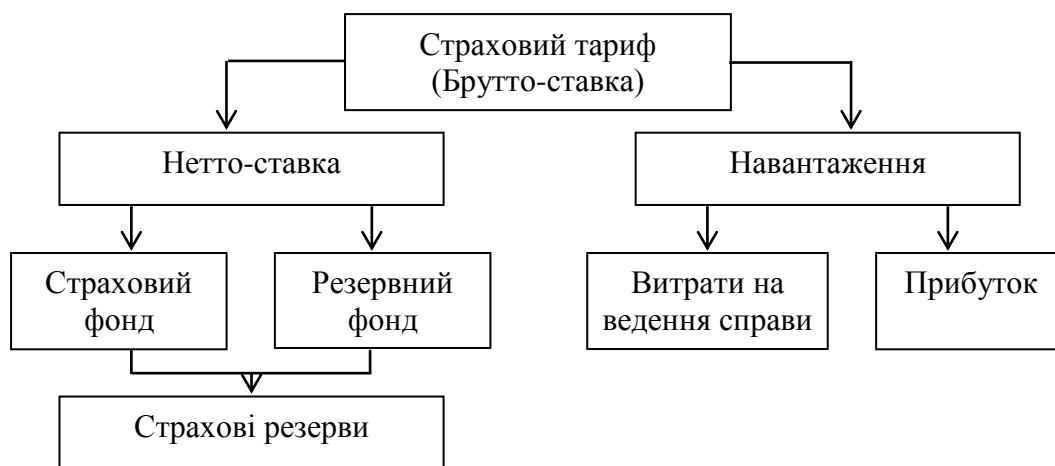


Рис. 1. Складові тарифної ставки

Основною статтею витрат страхової компанії від якого залежить її фінансовий результат є виплата страхових сум та страхового відшкодування. Згідно з Законом України «Про страхування» страховою виплатою є грошова сума, яка виплачується страховиком відповідно до умов договору страхування при настанні страхового випадку, а страхова виплата, яка здійснюється страховиком у межах страхової суми за договорами майнового страхування і страхування відповідальності при настанні страхового випадку має назву страхове відшкодування.

Специфіка страхової діяльності безпосередньо впливає на формування доходів і витрат суть яких полягає у необхідності перерозподілу дохідних та видаткових потоків між звітними періодами. Для даного перерозподілу, в якості

механізму, страховиками використовуються страхові резерви. Особливістю резервів є те, що кожний від резервів має власне призначення, формується за власною методикою та відповідно по-різному впливає на фінансовий результат. Зважаючи на специфіку страхової діяльності балансовий прибуток страховика складається з прибутку від страхової діяльності, прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності, прибутку від іншої звичайної операційної діяльності та надзвичайних операцій.

Висновки: З огляду на те, що на сьогоднішній день в Україні досить низький рівень довіри населення та підприємництва до сфери страхування, на ринку страхових послуг виникає жорстка конкуренція. Тому важливим для страховика є підвищення фінансової стійкості компанії, що вимагає

підвищення ефективності діяльності та відповідно збільшення розмірів прибутку від страхування.

Отже, можна стверджувати, що найскладнішим серед видів прибутку страхової компанії є прибуток від страхової діяльності. Розмір даного виду прибутку залежить від розмірів зароблених страхових премій та витрат пов'язаних зі страховою діяльністю. Він зазвичай формується при

визначенні страхових тарифів, норматив прибутку закладається до бруто-ставки у складі навантаження та є самостійним елементом ціни на страхову послугу. Але страхова компанія може отримувати прибуток не лише за рахунок тарифної ставки, а й за рахунок зниження собівартості страхових послуг (зниження витрат на ведення страхової справи, зниження збитковості видів страхування).

Література:

1. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования / К.Е. Турбина. – М.: Анкил, 2000. – 320 с.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР зі змінами і доповненнями від 04.07.2013. [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. Законодавство України. – Електрон. текстові дані. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
3. Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів, інших, ніж страхування життя № 3104 від 17.12.2004 зі змінами і доповненнями від № 2421 від 27.11.2012. [Електронний ресурс]: Держфінпослуг. Законодавство України. – Електрон. текстові дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05>.
4. Ермасов С.В. Страхование : [учебник] / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Высшее образование, 2008. – 613 с. – (Основы наук).
5. Тронин Ю.М. Основы страхового бизнеса / Тронин Ю.М. – М. : Изд-во «Альфа-Пресс», 2006. – 472 с.

УДК 332.3.003.13:631.11(477)

Гунченко О.В.,
аспірант

кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація: Виявлено основні тенденції ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств України.

Ключові слова. Ефективність використання сільськогосподарських земель, критерії ефективності.

Аннотація: Выявлены основные тенденции эффективности использования земель сельскохозяйственных предприятий Украины.

Annotation.

Problem identification. Effective use of agricultural land plays a very important role in the development of agricultural sector in Ukraine. Effective use and renovation of land and resource potential of the agrarian enterprises have an impact on the profitability of the agrarian production and improvement of the food security in the sector and in the country itself. Therefore, increase of economical effectiveness of the land resource use becomes more and more important nowadays.

Research results. Effectiveness of all agricultural enterprises across natural climatic zones of Ukraine has been analyzed where income amount per one hectar of agricultural land was taken as a dependence value. The following indicators have been taken as factors: medium cost value per one hectar of land; production per one hectar of agricultural land; enterprise profitability and other effectiveness indicators.

Having analyzed the effectiveness of agricultural enterprises, a definite trend for growth has been identified in the labour productivity indicators as well as income increase value per land value. It has been identified that specific gravity of vegetation in the structure of production in the groups with lowest and highest income value per one hectar was significantly less compared to that in other groups. It is worth noting that labour productivity value is an important factor but it has its limitations on its impact on land use productivity value.

Conclusions. Having analyzed dependencies and indicative data one can conclude that changes in land productivity of sunflower and wheat define to a great extent the income value in all three zones of Ukraine with Polysyssa being the zone where it is identified the most. It is worth stressing that cost value factor has an important role in all three natural climatic zone. Our interpretation of this fact lies within Turgot's law of diminishing returns.

Постановка проблеми. Ефективне використання земель сільськогосподарського призначення має особливо важливе місце для розвитку аграрного сектора України. Отримання рентабельного аграрного виробництва та покращення рівня продовольчої безпеки як галузі так і країни залежать від наявності, ефективності використання та відновлення земельно-ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Основною особливістю функціонування сучасних підприємств є якісна, кількісна та структурна недосконалість їх основних ресурсних потенціалів, обумовлена великими втратами ресурсів у процесі здійснення земельної реформи та складним фінансовим становищем сільських господарств. Тому, все більшої актуальності набуває питання підвищення економічної ефективності

використання земельних ресурсів сільгоспідприємств на рівні природно-кліматичних зон України.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Покращення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, його інтенсифікації, раціонального використання сільськогосподарських земель найбільш повно висвітлили вітчизняні вчені: В.Г. Андрійчук [1], П.І. Гайдуцький [2], А.С. Даниленко [3], Г.П. Лактіонова [4], В.Я. Месель-Веселяк [5], П.Т. Саблук [6] та інші. Незважаючи на повноту викладеного матеріалу науковцями, необхідно дослідити та зробити залежність різних економічних факторів та їх вплив на ефективність використання сільськогосподарських угідь.

Ціль роботи. Висвітлити залежність між показниками ефективності використання

земель сільськогосподарського призначення та між факторами, що можуть визначати дану ефективність.

Виклад основного матеріалу. Існують різні методичні підходи до оцінки залежності між обраними критеріями та факторами. Одним з найбільш поширеним є метод групувань. Групуванням в статистиці називається розчленування усіх одиниць досліджуваної сукупності на групи за повними істотними для них ознаками. Серед багатьох методів, які роблять статистику одним з наймодніших знарядь соціального пізнання, групування вважається найбільш ефективним. Воно є центральним моментом любого зведення, завдяки чому матеріал статистичного спостереження приймає систематизованого вигляду. При статистичному вивченні соціально-економічних явищ і процесів групування є одним з основних методів аналізу і синтезу [7].

Мною в якості об'єкта дослідження було обрано всі сільськогосподарські підприємства України в розрізі природно-кліматичних зон, при цьому в якості залежних величини було обрано розмір прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь. В якості факторів були взяті наступні показники: питома вага галузі рослинництва в структурі товарної продукції; середня величина витрат на 1 га с-г угідь; товарна продукція на 1 га с-г угідь; рентабельність підприємства; величина товарної продукції на 1 середньорічного працівника та площа сільськогосподарських угідь.

Аналіз ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств почнемо з розгляду ситуації за критерієм величини прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь по Україні за 2011 рік.

Аналіз ситуації розпочнемо з розгляду ефективності використання землі в зоні Полісся (табл. 1).

Таблиця 1

Залежність рівня прибутку використаної одиниці сільськогосподарських угідь від окремих показників діяльності сільськогосподарських підприємств в зоні Полісся за 2011 рік*

Групи за величиною прибутку на 1 га	Кількість підприємств	Прибуток на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Питома вага галузі рослинництва в структурі товарної продукції, %	Середня величина витрат на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Товарна продукція на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Рентабельність підприємства, %	Величина товарної продукції на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	Площа сільськогосподарських угідь, га
до -2	76	-4,2	48,6	13,4	11,7	-26,2	162,2	511,3
-2 – -1,5	23	-1,7	49,9	3,6	1,7	-50,4	53,0	793,7
-1,5 – -1	33	-1,2	83,0	4,1	3,3	-26,4	137,5	2108,3
-1 – -0,5	71	-0,7	78,1	3,4	3,1	-18,6	99,7	1073,1
-0,5 – 0	341	-0,2	72,4	3,3	2,6	-5,8	88,7	1290,6
0 – 0,5	413	0,2	66,0	3,9	2,9	7,5	97,7	1376,4
0,5 – 1	136	0,7	72,8	5,8	4,8	17,4	156,8	1882,9
1 – 2	104	1,4	71,9	6,3	6,5	26,9	205,1	3073,1
2,1-10	96	3,5	74,6	7,5	10,4	50,8	354,7	2034,7
більше 10	40	24,8	26,6	53,6	70,9	53,6	489,8	498,8
Всього по зоні	1333	0,8	64,9	5,4	5,2	16,9	164,9	1502,2

*Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних 50 форми с-г.

В даному випадку вся сукупність об'єктів дослідження зони Полісся була розбита на 10 груп з кількістю підприємств в групі від 23 до 413. Аналізуючи залежність низки показників від величини прибутку на 1 гектар необхідно зазначити, що переважна кількість підприємств була зосереджена в 2-х групах з рівнем прибутку на 1 гектар - від -0,5-0, 0- 0,5 тис. грн., відповідно – 341 і 413 підприємств.

Серед тенденцій, які в цілому можна відмітити по даній таблиці слід зазначити, що у граничних групах, тобто у групах з найменшою і найбільшою величиною прибутку на 1 гектар питома вага рослинництва в структурі товарної продукції значно менше ніж в інших групах. Так в групі із збитковістю на 1 гектар до -2 тис. грн. питома вага галузі рослинництва складає (48,6%), а в групі - більше 10 тис. грн. на гектар лише (26,6%). Також в цих

групах значно вища величина товарної продукції на 1 гектар та товарної продукції на одного середньорічного працівника. Останній показник відповідно дорівнює 162,2 тис. грн. та 489,8 тис. грн.. Одночасно в цих же групах виділено відносно невелика середня площа, яка дорівнює за розміром перша група (511,3 га), а в останній групі (498,8 га). Що стосується інших груп, то в даному випадку можна зазначити, що має місце нечітка, але тенденція зростання: величини витрат на 1 гектар сільськогосподарських угідь із одночасним зростанням прибутку; величини товарної продукції на 1 гектар, та величина на одного середньорічного працівника.

Зокрема тенденція, щодо зміни величини товарної продукції на одного середньорічного працівника наведена на рисунку 1.

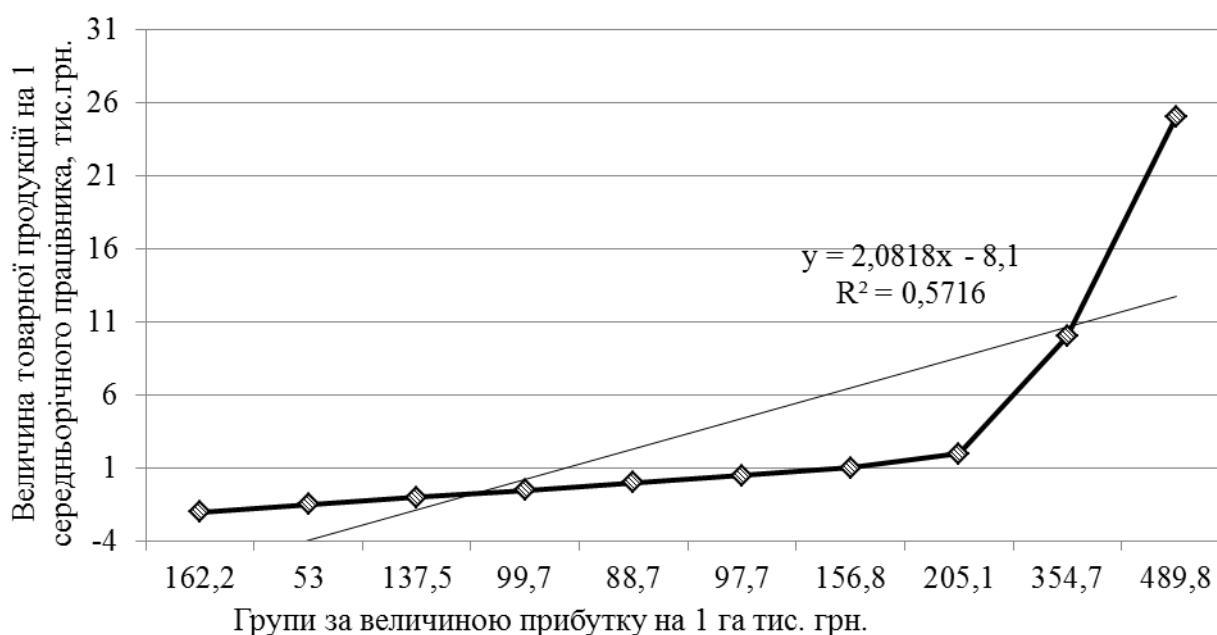


Рис.1. Вплив величини товарної продукції на одного середньорічного працівника, на величину прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь зони Полісся 2011 році.

Нами також був здійснений кореляційний аналіз. Кореляційний аналіз – це метод визначення та кількісного оцінювання взаємозалежностей між статистичними ознаками, що характеризують окремі соціально-економічні явища та процеси [8]. В даному випадку був використаний метод прямолінійного кореляційного зв'язку, який

характеризується рівномірним зростанням результативної ознаки під впливом відповідної зміни факторної ознаки. Рівняння регресії використовується для прогнозування очікуваних рівнів результативних ознак за встановлених значень факторних ознак [8].

Коефіцієнт регресії (2,0818) показує, що у разі збільшення величина товарної продукції на 1 середньорічного працівника на 1 тис. грн., прибуток збільшується на 2,0818 тис. грн.

Важливим завданням є визначення тісноти зв'язку між корелюючими величинами. Кількісним показником тісноти прямолінійного зв'язку результату з одним фактором є коефіцієнт парної кореляції (R^2)

[8]. В нашому випадку він дорівнює ($R^2 = 0,57$). Даний коефіцієнт парної кореляції показує, що між величиною товарної продукції на 1 середньорічного працівника та прибутком на 1 га, у досліджуваних господарствах, існує середній зв'язок.

Наступний етап, це аналіз показників по зоні Лісостепу (табл. 2).

Таблиця 2

Залежність рівня прибутку використаної одиниці сільськогосподарських угідь від окремих показників діяльності сільськогосподарських підприємств в зоні Лісостепу за 2011 рік.*

Групи за величиною прибутку на 1 га	Кількість підприємств	Прибуток на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Питома вага галузі рослинництва в структурі товарної продукції, %	Середня величина витрат на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Товарна продукція на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Рентабельність підприємства, %	Величина товарної продукції на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	Площа сільськогосподарських угідь, га
до -2	127	-4,6	51,7	19,1	16,7	-21,7	150,4	758,5
-2 – -1,5	18	-1,8	77,0	7,0	4,6	-27,8	154,4	2971,8
-1,5 – -1	40	-1,3	79,7	6,1	5,9	-18,3	190,1	5038,2
-1 – -0,5	102	-0,8	66,9	6,0	5,0	-13,7	188,2	1931,2
-0,5 – 0	303	-0,2	73,8	4,1	3,4	-6,5	121,7	1671,9
0 – 0,5	920	0,2	79,5	5,1	3,6	5,7	130,7	1806,4
0,5 – 1	607	0,7	80,5	4,8	4,4	18,7	163,9	2061,0
1 – 2	724	1,4	78,1	5,1	5,7	32,5	208,6	2316,4
2,1-10	515	3,4	84,9	6,2	9,0	59,7	321,4	2984,8
більше10	81	78,8	24,0	168,1	200,4	64,8	425,9	331,1
Всього по зоні	3437	1,3	73,0	6,1	6,4	26,8	210,0	2097,4

*Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних 50 форми с-г.

З наведених даних можна констатувати, що значна кількість сільськогосподарських підприємств в даній зоні отримала від'ємний фінансовий результат. Слід зазначити, що найбільший від'ємний результат в першій групі, який в середньому становив 4,6 тис. грн. на гектар було отримано при високих значеннях величини товарної продукції на одиницю площі - 16,7 тис. грн., та сукупності величини витрат на 1 гектар сільськогосподарських угідь - 19,1 тис. грн..

Враховуючи факт того, що питома вага галузі рослинництва дорівнює 51,7% можна припустити, що значна кількість цих підприємств має доволі розвинуту галузь тваринництва, яка скоріше за все є збитковою. Також звертає на себе увагу той факт, що в даній групі найнижча величина товарної продукції на одного середньорічного працівника в аналізуючій сукупності. Це знову таки дає підстави припустити, що у підприємств даної групи

не дуже висока організація праці, що негативно позначається на її ефективності.

Крім того всі ці підприємства мали значну площу сільськогосподарських угідь, що припадає на одне підприємство - 758 га. Серед тенденцій, які можна констатувати по даній сукупності, відмічено чітку тенденцію зростання показників продуктивності праці одночасно із збільшенням величини прибутку на величину земельної площі. Хоча було дві групи, які випадали з загальної тенденції все ж таки є підстави для припущення, що одним із центральних факторів, який забезпечує прибуток сільськогосподарських підприємств, є величина продуктивності праці.

Разом з тим не було встановлено суттєвої залежності між площею сільськогосподарським угідь та величиною прибутку. Зокрема свідчить про цей факт те, що у підприємств групи прибутку на 1 гектар від 2,1 до 10 тис. грн. та -2 - -1,5 тис. грн., площа сільськогосподарських майже однакова. Зокрема тенденція, щодо зміни величини прибутку на рівень рентабельності наведена на рисунку 2. Також не є суттєвим фактор структури товарної продукції чи співвідношення галузі рослинництва і тваринництва за виключенням граничних груп.

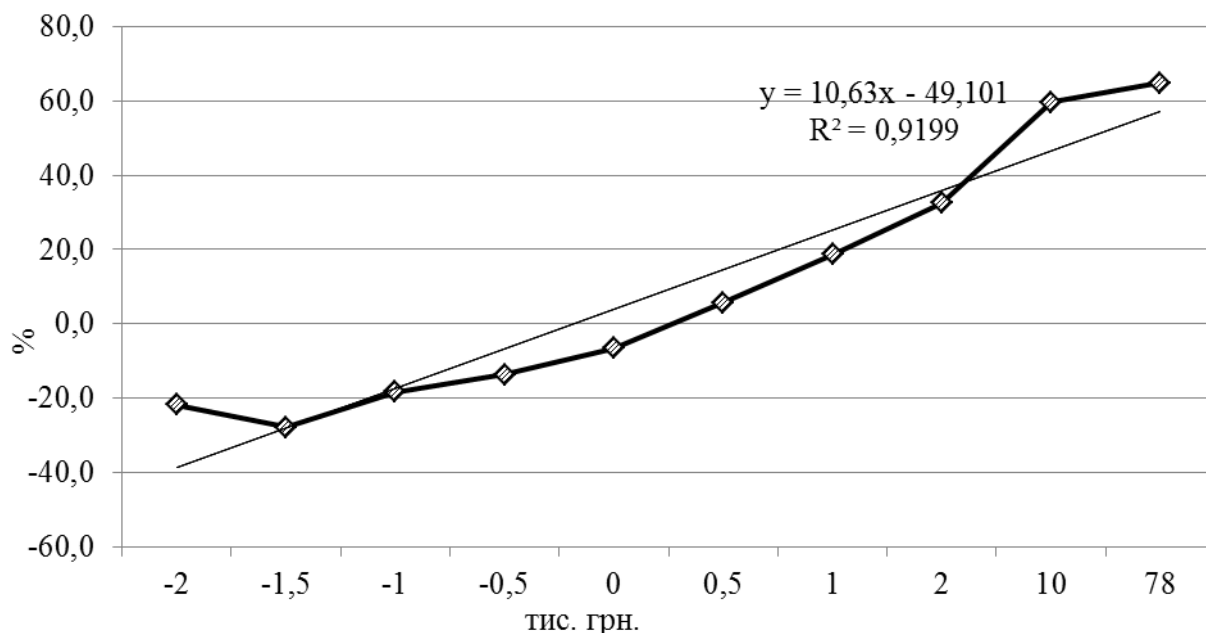


Рис. 2. Вплив величини прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь на рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств зони Лісостепу у 2011 році.

У нашому випадку коефіцієнт парної кореляції дорівнює ($R^2 = 0,92$), а це свідчить про тісний зв'язок між рентабельністю та прибутком на 1 га.

Останньою зоною по якій було зроблено аналіз залежності прибутку на 1 гектар сільськогосподарських угідь від окремих результатів фінансово – господарської діяльності була зона Степу (табл. 3). Знову таки слід зазначити, що тенденції які були встановлені в попередніх природно - кліматичних зонах поширюється і на підприємств зони Степу. Зокрема в першій групі з найбільшим рівнем збитків та в

останній найбільшим рівнем прибутку суттєвим значення окрім галузі рослинництва мають і інші види діяльності в тому числі і тваринництво, різниця лише полягає в тому, що в першій групі ці види діяльності є переважно збитковими, а в останній переважно прибутковими. Крім того ці підприємства є вузько спеціалізовані, про що свідчить величина товарної продукції на одиницю площі серед усієї сукупності та найменшою площею сільськогосподарських угідь.

Що стосується показників продуктивності праці, тобто величини

товарної продукції на одного середньорічного працівника, то в зоні Степу чіткої тенденції не було виявлено, хоча останні три групи мають найбільшу величину даного показника, найменші його

величини припадають саме на середину нашої сукупності, а саме на групи з рівнем збитковості від -1 до -0,5 тис. грн. та від -0,5 до 0 тис. грн.

Таблиця 3

Залежність рівня прибутку використаної одиниці сільськогосподарських угідь від окремих показників діяльності сільськогосподарських підприємств в зоні Степу за 2011 рік.

Групи за величиною прибутку на 1 га	Кількість підприємств	Прибуток на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Питома вага галузі рослинництва в структурі товарної продукції, %	Середня величина витрат на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Товарна продукція на 1 га с-г угідь, тис. грн.	Рентабельність підприємства, %	Величина товарної продукції на 1 середньорічного працівника, тис. грн..	Площа сільськогосподарських угідь, га
до -2	76	-8,4	26,5	43,6	35,2	-19,2	138,0	292,6
-2 – -1,5	18	-1,8	81,6	4,0	4,5	-28,7	182,4	1610,4
-1,5 – -1	27	-1,3	51,6	5,6	3,6	-26,6	105,9	4257,3
-1 – -0,5	105	-0,7	83,4	3,7	3,1	-18,5	85,0	1634,8
-0,5 – 0	432	-0,2	76,2	3,1	2,2	-8,0	93,8	2006,9
0 – 0,5	1457	0,2	83,5	2,9	2,6	9,8	125,0	1969,5
0,5 – 1	898	0,7	88,0	3,3	3,4	27,9	170,1	2162,7
1 – 2	809	1,4	86,6	3,6	4,7	43,4	224,9	2340,6
2,1-10	414	3,3	89,8	5,9	7,7	74,7	256,6	2153,6
більше 10	65	63,3	15,7	109,0	166,5	61,3	344,2	324,1
Всього по зоні	4301	0,9	77,8	3,9	4,2	29,3	175,2	2051,3

*Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних 50 форми с-г.

Таким чином в даній зоні величина продуктивності праці є важливим фактором, але вона має значні обмеження, щодо впливу на величину прибутковості використання землі. Майже всі інші показники, що нами були використані засвідчують нейтральний характер впливу на величину прибутку на одиницю земельної площі.

Тобто ми можемо припустити таке: у підприємств є якісь інші фактори визначення величини прибутку на одиницю земельної площі, або останній показник в значній мірі залежить від суб'єктивних чинників, тобто рівня організації виробництва та якості керівництва в окремих підприємств. Зокрема тенденція, щодо зміни продуктивності на величину прибутку на 1 га сільськогосподарських підприємств наведена на рисунку 3.

Для підтвердження виявленої закономірності проведемо кореляційний аналіз по зонам України між величиною

прибутку на 100 га ріллі та наступними показниками:

X_1 – товарна продукція галузі рослинництва на 100 га ріллі, тис. грн.

X_2 – товарна продукція на 1-го середньорічного працівника в галузі рослинництва;

X_3 – урожайність пшениці;

X_4 – урожайність кукурудзи на зерно;

X_5 – урожайність соняшнику;

X_6 – величина витрат галузі рослинництва на 100 га ріллі.

Дані фактори були окремо перевірені на наявність мультиколінеарності через побудову кореляційної матриці (таблиця 4).

Як можна побачити всі фактори, які були нами включені в дану модель мали між собою або слабкий, або середній рівень зв'язку, тобто вони є коректно відібраними для включення даної моделі, а фактом мультиколінеарності можна знехтувати.

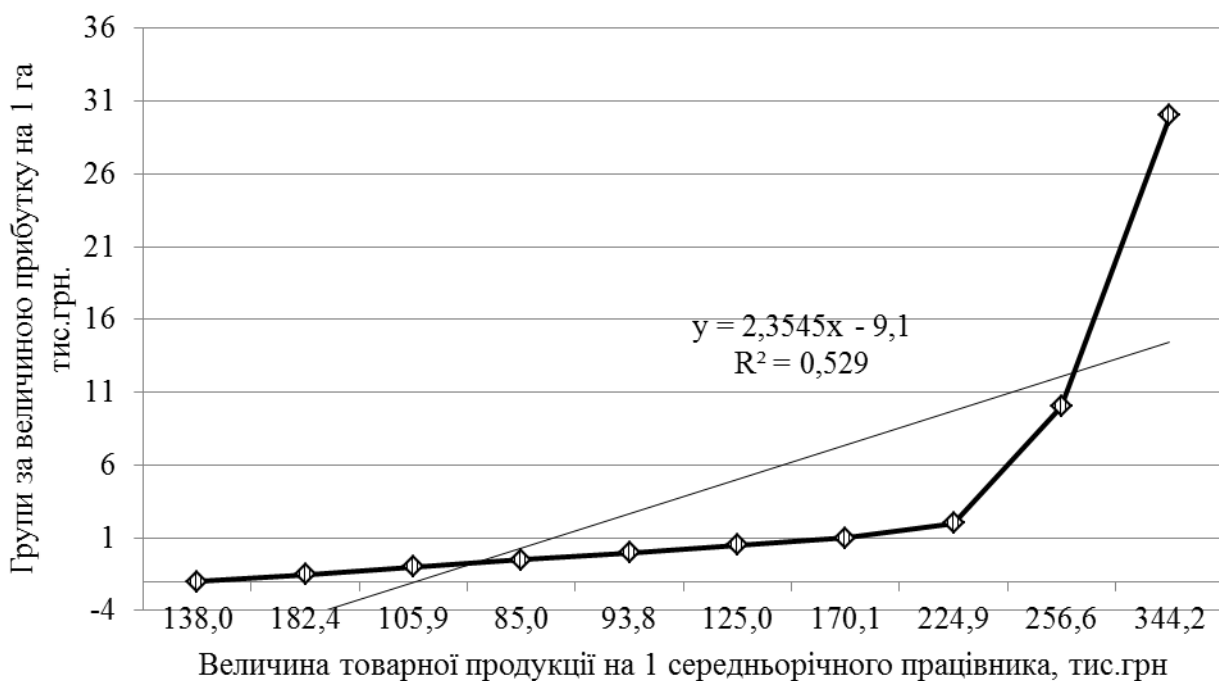


Рис. 3. Вплив рівня продуктивності праці на величину прибутку на 1 га сільськогосподарські угідь у підприємствах зони Степу у 2011 році.

Таблиця 4

Кореляційна матриця взаємозалежних показників факторної моделі Полісся*

	Товарна продукція рослинництва на 100 га ріллі, тис. грн.	товарна продукція на 1-го середньорічного працівника в галузі рослинництва	урожайність пшениці	урожайність кукурудзи на зерно	урожайність соняшнику	величина витрат галузі рослинництва на 100 га ріллі
Товарна продукція рослинництва на 100 га ріллі, тис. грн.	1,000000	0,291911	0,196975	0,241128	0,214639	0,459465
товарна продукція на 1-го середньорічного працівника в галузі рослинництва	0,291911	1,000000	0,158380	0,200537	0,118673	0,167480
урожайність пшениці	0,196975	0,158380	1,000000	0,227527	0,223215	0,226461
урожайність кукурудзи на зерно	0,241128	0,200537	0,227527	1,000000	0,261710	0,347604
урожайність соняшнику	0,214639	0,118673	0,223215	0,261710	1,000000	0,272445
величина витрат галузі рослинництва на 100 га ріллі	0,459465	0,167480	0,226461	0,347604	0,272445	1,000000

*Джерело: розраховано автором на основі програмного забезпечення «Статистика».

По інших зонах України відмічалася така ж ситуація.

В результаті обробки масових статистичних даних були отримані рівняння:

Полісся

$$Y = -51,6 + 0,28X_1 + 0,01X_2 + 1,09X_3 + 0,32X_4 + 3,2X_5 - 17,59X_6$$

Лісостеп

$$Y = -26,91 + 0,29X_1 + 0,03X_2 + 0,62X_3 + 0,22X_4 + 1,89X_5 - 15,92X_6$$

Степ

$$Y = -31,3 + 0,28X_1 + 0,05X_2 + 0,20X_3 + 0,08X_4 + 1,62X_5 - 4,54X_6$$

По отриманим результатам видно, що фактичне значення критерію Фішера по зонам Полісся - 15,9, Лісостепу - 468,9 та Степу - 256,4 було більше за його табличну величину відповідно 6,155, 6,177 та 6,180, що може характеризувати отриману модель, як надійну.

Дані рівняння дозволяють отримати наступні показники. По зоні Полісся - збільшення величини товарної продукції рослинництва на 100 га ріллі на 1 тис. грн. збільшує прибуток на 0,28 тис. грн..

Збільшення товарної продукції одного середньорічного працівника галузі рослинництва на 1 тис. грн.. призведе до зростання величини прибутку на 0,01 тис. грн.. Зростання урожайності пшениці на 1 ц. призводило до збільшення залежної величини на 1,9 тис. грн.. Зростання

урожайності кукурудзи на зерно збільшувало залежну величину на 0,32 тис. грн.. Зростання урожайності соняшнику на 1 ц. призводило до зростання прибутку на 3,2 тис. грн.. А зростання величини витрат галузі рослинництва на 1 тис. грн., призвело до зменшення величини прибутку на 17,59 тис. грн.. Від'ємне значення останнього показника є доказом дії закону спадної віддачі в сільському господарстві.

Що стосується зони Лісостепу та Степу, то вони мають приблизно такі ж самі показники як і в Поліссі.

Коефіцієнт кореляції виявився сильним: по зоні Полісся $R = 0,62$, Лісостепу $R = 0,78$ та Степу $R = 0,68$. Таким чином, обрані показники є вирішальними з точки зору кількості отриманої продукції на 100 га ріллі.

Висновки. Провівши аналіз залежностей, та констатуючи дані показників, можна зробити висновки, що зміна урожайності по соняшнику та пшениці найбільшій мірі визначають величину прибутку по всім трьом зонам України, хоча найбільш чітко, це проявилось в зоні Полісся. Також окремо необхідно підкреслити від'ємність впливу фактору величини витрат по всім трьом природно-кліматичним зонам. Наше трактування даного факту лежить в площині дії закону спадної віддачі, який було встановлено, як відомо Тюрго.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Аграрна реформа в Україні / [П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.]; за ред. П.І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ. – 424 с.
3. Даниленко А. С. Розвиток підприємництва в АПК України (теоретико-прикладні аспекти) / А. С. Даниленко. – Львів : ІРД НАНУ, 1997. – 224 с.
4. Лактіонова Г.П. Проблема раціонального використання земельних ресурсів / Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління: Матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф. - Харків, 2002. - С.243-245.
5. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – с. 17-26.
6. Саблук П.Т. Підприємництво в аграрній сфері економіки / [П.Т. Саблук, В.П. Ситник, М.Й. Малік]. – К., 1997. – 514 с.
7. Курс лекцій з дисципліни «Статистика». Частина 1. Теорія статистики / [В.П. Сторожук, О.В. Кустовська, Є.І. Ткач, І.М. Шост та ін.] – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 224 с.
8. Горкавий В.К. Статистика : підручник / В.К. Горкавий. - [2-ге вид., перероб. і допов.]. - К., 2009. - 197 С. - 512 с.

УДК: 330.131.51636

Гурська І. С.,
к.е.н., доцент
ВП НУБіП України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА У ГОСПОДАРСЬКИХ ФОРМУВАННЯХ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. Розглянуто сучасний стан розвитку молочного скотарства в господарствах Тернопільської області. Визначено сукупність факторів, що впливають на розвиток та ефективне функціонування галузі молочного скотарства регіону. Встановлено, що важливими напрямками розвитку молочного скотарства є упровадження прогресивних технологій виробництва.

Ключові слова: ефективність виробництва молока, ресурсне забезпечення, продуктивність корів, собівартість продукції, реалізація, прибуток, ринок молока та молочної продукції.

Annotation.

This publication deals with the current state of dairy cattle farms in the Ternopil region the problems and possible solutions.

The article aims to analyze the effective development of dairy farming in the Ternopil region, an objective evaluation, identify issues and develop concrete proposals to overcome them.

The basis of the effective development of dairy farming in the current market conditions are quantitative and qualitative structure of resource support and urgent problems is the introduction of advanced technology maintenance and animal feed, the use of high species and reduce power consumption, increase jobs.

In the system of economic efficiency of milk production is an important cost and selling price, which is influenced by several factors, namely production of cows, the cost of material and labor resources and more.

Cost-effectiveness analysis of dairy cattle farms in the area makes it possible to conclude that the main direction of increasing efficiency in the current environment should be based on improving livestock productivity, optimizing production costs and enhancing forage base in the implementation of energy-saving technology the use of science.

Choosing the most effective lines of dairy cattle Ternopil region should be based on increasing intensification of dairy farming complex reconstruction of existing dairy farms with the introduction of advanced technologies Pet, new systems of machines and mechanisms for comprehensive mechanization and automation of production processes, and new organizational forms.

Key words: efficiency of milk production, resource support, cow yield, cost of production, sales, profits, market milk and milk products.

Постановка проблеми. Розв'язання соціально-економічних проблем сільських територій є одним із важливих стратегічних завдань національної економіки. Галузь молочного скотарства становить значну частку сфери аграрного виробництва, а від її ефективного функціонування залежить рівень забезпеченості населення необхідними продуктами харчування.

Аналіз досліджень. Питання ефективного розвитку молочного скотарства в умовах ринкової економіки є надзвичайно актуальними і висвітлюються у працях науковців-аграрників, таких як П. С. Березівський, М. М. Ільчук, П.К. Канінський, Т. Л. Мос-тенська, М. К. Пархомець, О. М. Шпичак та інших. У працях цих дослідників відображено

проблеми розвитку молочного скотарства, теоретичні та практичні аспекти економічної ефективності виробництва та реалізації молока.

Мета статті полягає в аналізі ефективного розвитку молочного скотарства в Тернопільській області, визначенні проблем і обґрунтуванні конкретних пропозицій їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Основою ефективного розвитку молочного скотарства в сучасних ринкових умовах є кількісна та якісна структура ресурсного забезпечення, а невідкладними проблемами є впровадження прогресивних технологій утримання та годівлі тварин, використання високопродуктивних порід та зменшення витрат енергоресурсів, збільшення робочих

місце. Тільки реалізація цих завдань позитивно впливатиме на виробництво високоякісної, конкурентноздатної молочної продукції.

Молочне скотарство – традиційна галузь тваринництва Тернопільської області. У табл. 1 наведені статистичні дані середньорічного поголів'я великої рогатої худоби області за 2005-2012 рр.

Таблиця 1

**Динаміка поголів'я великої рогатої худоби в господарствах
Тернопільської області, тис. гол.**

Показники	Роки						Відхилення (+/-) 2012 р. до 2005 р.
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	
Усі категорії господарств							
ВРХ	261,3	205,8	197,6	182,4	184,9	196,5	-64,8
у т.ч. корови	151,9	120,3	116,1	111,9	112,0	112,4	-39,5
Частка корів у стаді, %	58,1	58,5	58,7	61,4	60,6	57,2	-0,9
Сільськогосподарські підприємства							
ВРХ	41,0	26,2	26,5	26,6	29,4	30,6	-10,4
у т.ч. корови	12,6	8,3	8,5	9,0	9,4	9,5	-3,1
Частка корів у стаді, %	30,7	31,7	32,1	33,8	32,0	31,0	0,3
Господарства населення							
ВРХ	220,3	179,6	171,1	155,8	155,5	165,9	-54,4
у т.ч. корови	139,3	112,0	107,6	102,9	102,6	102,9	-36,4
Частка корів в стаді, %	63,2	62,4	62,8	66,0	65,9	62,1	-1,1

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Аналіз даних табл. 1 показує, що у 2005 р. на Тернопільщині в усіх категоріях господарств налічувалося 261,3 тис. гол. великої рогатої худоби, з них 151,9 тис. гол. корів (або 58,1 %). У 2012 р. показник кількості великої рогатої худоби становив 196,5 тис. гол., з них 112,4 тис. гол. корів (57,2 %). Занепад тваринництва в регіоні є наслідком не відпрацьованості відповідного організаційно-економічного механізму та державного регулювання економікою. Основне поголів'я зосереджено в особистих селянських господарствах. У складних економічних умовах особисті господарства населення утримували в 2012 р. 165,9 тис. гол. великої рогатої худоби, у тому числі 102,9 тис. гол. корів, частка яких становить 62,1 відсотки.

Важливою проблемою розвитку молочного скотарства для більшості сільськогосподарських підприємств є те, що

в них здійснюється виробничо-господарська діяльність на основі малоєфективних технологій з прив'язним утриманням корів і доїнням у відра. Технологічні операції виконують вручну, а рівень автоматизації та механізації виробничих процесів становить 50 відсотки.

Виробництво молочної сировини забезпечує дрібнотоварний сектор, а саме – господарства населення, які виробляють її в чотири рази більше, ніж сільськогосподарські підприємства. Як відомо, конкурентоздатність дрібнотоварного виробництва в масштабах ринку невисока. Тому проблема конкурентоспроможності молока (і як сировини, і як кінцевої продукції) постає особливо гостро. Її вирішення набуває надзвичайної ваги, оскільки від цього залежать такі процеси як інтегрування до світових ринків (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво продукції молочного скотарства господарствами Тернопільської області

Показники	Роки						Відхилення (+/-) 2012 р. до 2005 р.
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	
Усі категорії господарств							
Виробництво молока, тис. т	485,2	424,0	418,7	416,7	418,1	459,6	-25,6
Удій молока від 1 корови, кг	3107	3191	3456	3563	3710	4073	966
Сільськогосподарські підприємства							
Виробництво молока, тис. т	35,5	28,0	33,0	34,5	37,7	44,2	8,7
Удій молока від 1 корови, кг	2803	3053	4168	4279	4330	4815	2012
Господарства населення							
Виробництво молока, тис. т	449,7	396,0	385,7	382,2	380,4	415,4	-34,3

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Загальна тенденція до зменшення обсягів виробництва молока за досліджуваний період спостерігається в усіх категоріях господарств Тернопільської області – на 25,6 тис. т. Скорочення обсягів виробництва у 2012 р. відбулося за рахунок господарств населення – на 34,3 тис. т. У сільськогосподарських підприємствах намітилась незначна тенденція до зростання обсягів виробництва молока – на 8,7 тис. т. За даними державної статистики середній надій молока на одну фуражну корову в 2012 р. порівняно із 2005 р. у господарствах усіх форм власності Тернопільщини збільшився на 966 кг, за рахунок збільшення цього показника у сільськогосподарських підприємствах на 2012 кг і становив – 4815 кг.

Підвищення продуктивності молочного скотарства дасть змогу господарюючим суб'єктам ефективніше використовувати матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Це є важливим напрямом розвитку галузі, а також забезпечить конкурентоспроможність аграрних товаровиробників на ринку молока.

В системі показників економічної ефективності виробництва молока одними із

важливих є собівартість та ціна реалізації, які формуються під впливом ряду чинників, а саме: продуктивності корів, витрат матеріальних і трудових ресурсів тощо (табл. 3).

За аналізований період у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області собівартість 1 ц реалізованого молока зростає на 151,4 грн, а його реалізаційна ціна на 154,9 грн, в результаті чого прибуток 1 ц реалізованого молока в 2012 р. становив 26,3 грн. Рівень рентабельності виробництва молока характеризується значною варіацією. Найвищого рівня даний показник досяг у 2010 р. (33,7 %), найнижчого – у 2009 р. (11,5 %), а в 2012 р. цей показник становив 11,6 відсотки.

В умовах ринкових відносин досить гострою є проблема реалізації виробленого молока. Жорстка конкуренція в ринковому середовищі спонукає сільськогосподарські підприємства до пошуку нових ринків збуту, щоб забезпечити прибуткову діяльність. Обсяги продажу молока в Тернопільській області в 2012 р. порівняно з 2005 р. збільшились на 11,9 тис. т.

Таблиця 3

**Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах
Тернопільської області**

Показники	Роки						Відхилення (+/-) 2012 р. до 2005 р.
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	
Виробництво молока, тис. т	35,5	28,0	33,0	34,5	37,7	44,2	8,7
Реалізовано молока, тис. т	28,3	24,1	29,3	28,5	35,6	40,2	11,9
Собівартість 1 ц реалізованого молока, грн	91,4	164,5	168,2	209,4	254,4	242,8	151,4
Ціна реалізації 1 ц молока, грн	114,2	229,7	196,1	280,0	310,3	269,1	154,9
Прибуток на 1 ц реалізованого молока, грн	22,8	65,2	27,9	70,6	55,9	26,3	3,5
Рівень рентабельності (збитковості), %	24,2	24,1	11,5	33,7	22,1	11,6	-12,6

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Таблиця 4

**Структура реалізації молока та молочних продуктів сільськогосподарськими
підприємствами Тернопільської області, тис. т**

Показники	Роки						Відхилення (+/-) 2012 р. до 2005 р.
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	
Реалізовано всього, тис. т, в т.ч.	28,3	24,1	29,3	30,5	35,6	40,2	11,9
переробним підприємствам	27,3	23,9	29,1	30,3	35,4	39,0	11,7
на ринку	0,4	0,1	0,1	0,1	0,06	0,4	-
за іншими каналами реалізації	0,6	0,1	0,0	0,1	0,08	0,8	0,2

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Головним каналом реалізації молока аграрними формуваннями Тернопільської області є постачання його переробним підприємствам – 97,0 % продажу.

Виробництво молока і молокопродуктів характеризується певними особливостями, які пов'язані з властивостями молочної сировини: транспортабельність на невеликій відстані, непридатність до тривалого зберігання. Тому створення стабільних каналів реалізації є гарантією, що надходження молока на молокопереробні

підприємства буде ритмічним, що забезпечить населення продуктами щоденного попиту: незбираним молоком, кисломолочною продукцією, сиром, сметаною та іншими молочними виробами достатньому обсязі. При цьому всі ланки технологічного ланцюга: «виробництво – заготівля – переробка – реалізація продукції» повинні функціонувати скоординовано.

Висновки. Аналіз економічної ефективності молочного скотарства в

господарствах області дає можливість зробити висновок, що основний напрям підвищення ефективності виробництва в нинішніх умовах має ґрунтуватися на підвищенні продуктивності худоби, оптимізації виробничих витрат і зміцненні кормової бази при впровадженні ресурсозберігаючих технологій, використанні досягнень науки.

Вибір найефективніших напрямів розвитку молочного скотарства

Тернопільської області слід здійснювати на основі підвищення інтенсифікації молочного скотарства, комплексної реконструкції існуючих молочних ферм з упровадженням прогресивних технологій утримання тварин, нових систем машин і механізмів для комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, а також нових організаційних форм.

Література:

1. Моніторинг стану галузі тваринництва та ринків м'ясо-молочної продукції за січень – травень 2012 року // С. 4 – 19.
2. Канінський П.К. Молочне скотарство Полісся: стан і перспективи розвитку. Монографія / П.К. Канінський, П.В. Шваб. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 236 с.
3. Пархомець М.К. Економічний механізм розвитку молока продуктового підкомплексу АПК Західного регіону України. / М.К. Пархомець – Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 328с.
4. Сільське господарство Тернопільської області 2012 р. // Державний комітет статистики України. Статистичний збірник // Відп. за вип. П.З. Сава м. Тернопіль, 2013. - 231с.

УДК 631.11:332.33:004.14

Данкевич В. Є., к. е. н.

Житомирський національний агроекологічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧИХ ПОТРЕБ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. У статті розкрито значення земельних ресурсів для розвитку суспільства, його продуктивних сил. Досліджено основні тенденції використання, відтворення та охорони земель сільськогосподарського призначення для забезпечення продовольчої безпеки. Встановлено, що продовольча безпека на всіх етапах розвитку суспільства була і залишається однією з найважливіших проблем розвитку аграрного сектора економіки. Доведено, що без надійного і стабільного розвитку продовольчого комплексу і повного забезпечення всіма продуктами споживання будь яке суспільство існувати не може. Вивчено сучасний стан використання сільськогосподарських земель та ефективність виробництва продовольства. Розглянуто питання впливу сучасних методів господарювання на стан продовольчої безпеки. Досліджено можливості нарощування сільськогосподарського виробництва в аграрному секторі економіки для забезпечення потреб населення продовольством.

Ключові слова: продовольча безпека, землекористування, оптимізація, інтенсивне виробництво, ефективність, інвестиції.

Annotation.

Introduction. Reform of the agricultural sector has created opportunities to increase the number of land users, increasing the use of land and increase production. However, the extent of agricultural land use in many enterprises are still rather low, requiring both theoreticians and practitioners to accelerate the forces that orient to withdraw from the situation. Circumstances environmental and energy of character, combined with market conditions demand higher dynamic rotation, narrowing their specialization optimize the structure of sown areas and significant investment of capital in land resources.

For efficient operation and production of competitive products for their own security and the formation of export consignments of goods producers should be introduced in the production of innovative technologies and attract investment funds. Currently, the flow of investment capital in the agricultural sector of Ukraine's economy is characterized by a very low dynamics, although the potential of land resources is much higher compared with the potential of most European. Relevance is the question of improving the efficiency of land use to meet the needs of people with food.

Results. We found that food safety at all stages of social development has been and remains one of the major problems of civilized society. This is a problem of national life support of all segments of population. Without proper and sustainable development of the food sector and ensure complete consumption of all products no society can exist. The fundamental basis for the solution of national food security and food independence is sustainable development of the agricultural sector and the constant increase production of agricultural products and foodstuffs. However, it should be noted that during the years of social and economic transformation and ongoing market transformation, the production of agricultural products and foodstuffs does not match the available resource capacity.

Conclusions. The study found that the importance of a stable production capacity and creating food abundance will increase productivity and use of agro- resource potential. First, it is necessary to increase the efficiency of land resources. Land resources are the basis of the economic activities of agricultural enterprises. Their effective use in the contemporary economy should be based on the following principles as the equality of all forms of land ownership, land use chargeable, the targeted, efficient and ecological land use. Only during these conditions is the ability to ensure food security and the formation of parties in export of agricultural products.

Key-words: food security, land use, optimization, intensive production efficiency investments.

Постановка проблеми. Реформування аграрного сектора економіки створило можливості збільшення кількості землекористувачів, підвищення рівня використання земельних угідь та збільшення обсягів виробництва продукції. Проте ступінь використання сільськогосподарських угідь у багатьох підприємствах наразі залишається на досить низькому рівні, що зобов'язує як теоретиків,

так і практиків прискорити вивчення факторів, які орієнтують на вихід із даної ситуації. Обставини екологічного та енергетичного характеру у поєднанні з кон'юнктурою ринку вимагають підвищення динамічності сівозмін, звуження їх спеціалізації оптимізації структури посівних площ та значних інвестиційних капіталовкладень у земельні ресурси з метою забезпечення продовольчих

потреб населення та формування товарних партій продукції [1].

Для ефективного функціонування та виробництва конкурентоспроможної продукції з метою власного забезпечення і формування експортних партій продукції товаровиробникам необхідно запровадити у виробництво інноваційні технології та залучати інвестиційні кошти. Наразі потік інвестиційного капіталу в аграрний сектор економіки України характеризується дуже низькою динамікою, хоча потенціал земельних ресурсів значно вищий порівняно з потенціалом більшості європейських країн [6]. Актуальності наразі набуває питання підвищення ефективності землекористування для забезпечення потреб населення продуктами харчування.

Продовольча безпека на всіх етапах розвитку суспільства була і залишається однією з найважливіших проблем розвитку цивілізованого суспільства. Це проблема національного життєзабезпечення всіх верств населення держави. Без нормального і стабільного розвитку продовольчого комплексу і повного забезпечення всіма продуктами споживання ніяке суспільство існувати не може. Фундаментальною основою розв'язання національної продовольчої безпеки та продовольчої незалежності є стабільний розвиток аграрного сектора економіки і постійне нарощування виробництва сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. Однак, необхідно відмітити, що за роки соціально-економічних перетворень і проведеної ринкової трансформації, виробництво сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів не відповідає наявному ресурсному потенціалу.

Аналіз останніх досліджень. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі приділено достатньо уваги стану використання земельних ресурсів товаровиробниками для забезпечення потреб населення продовольством. Ґрунтовні дослідження здійснили у своїх працях: Л. І. Абалкін, Д. П. Богиня, В. Г. Бодров, М. П. Вітковський, А. С. Гальчинський, В. К. Збарський, О. В. Крисальний, Ю. Я. Лузан, І. Н. Топіха,

В. М. Малес, П. В. Писаренко, О. М. Онищенко, М. М. Федоров та ін. Дослідження цих авторів зробили значний внесок у розробку зазначеної тематики, однак реалії сьогодення переконують, що чимало питань стосовно напрямів ефективного землекористування та використання земель для забезпечення потреб населення продовольством потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є вивчення ефективності використання земельних ресурсів для забезпечення потреб населення продовольством.

Результати досліджень. У сучасних умовах господарювання найважливіше завдання аграрного виробництва – забезпечення населення продовольством, адже чисельність населення планети з кожним роком зростає. Якщо перший мільярд людство пододало на початку ХХ ст., то перше десятиліття ХХІ ст. відзначене перевершенням семимільярдного рубежу. Лише за останні дванадцять років чисельність населення планети зросла більш ніж на один мільярд чоловік [4].

Наявна ситуація створює значну соціальну напруженість у світі. Розвинені країни планети мають перевиробництво аграрної продукції й водночас нестачу зовнішніх ринків для її реалізації. Бідні країни навпаки позбавлені фінансових можливостей для ведення власного ефективного аграрного виробництва та імпорту продовольчих товарів для забезпечення потреб населення, яке інтенсивно зростає.

Ефективне використання земельних ресурсів має винятково важливе значення для сталого розвитку аграрного сектора України. Цьому має бути підпорядковане реформування земельних відносин, на основі якого здійснено перехід до різних форм власності на землю, запроваджено платне землекористування тощо [8]. Проте у державі поки що не вирішено проблему забезпечення раціонального та екологічнобезпечного використання земельних ресурсів [5]. Протягом останніх років значно зменшилась кількість внесення мінеральних та органічних добрив, що негативно впливає

на якість ґрунтів, а зрештою, на ефективність господарювання сільськогосподарських підприємств.

В умовах глобалізації площа орних земель на планеті щороку на 14–16 млн га зменшується, внаслідок активних процесів ерозії, засолення, закислення опустелювання та деградації. Це – наслідок розбудови міст, нових доріг, промислових підприємств та видобутку сировини. Населення планети найбільше зосереджено у найсприятливіших для проживання і вирощування сільськогосподарських культур регіонах планети. Внаслідок цього виснажуються природні ресурси, особливо запаси незабрудненої чистої прісної води та знижується родючість ґрунтів.

Більшість країн світу, які сьогодні займаються сільськогосподарським виробництвом, гостро потребують значних капіталовкладень в аграрну науку, у дослідження, спрямовані на створення нових, адаптованих до екстремальних умов вегетації регіону сортів та гібридів, забезпечення сучасних технологій їх вирощування, раціональних систем землекористування [7].

В Україні за останні 10 років набула актуальності проблема раціонального використання земельних ресурсів, так як значно погіршився їх якісний стан. Це пов'язано з недотриманням науково обґрунтованих норм ведення господарської діяльності багатьма сільськогосподарськими підприємствами, що піклуються більше про отримання прибутку, ніж збереження родючості ґрунту. У результаті такої безгосподарної діяльності, ґрунт виснажується, сильніше підпадає ерозійним процесам [2].

Від якісного стану земельних ресурсів залежить врожайність і якість сільськогосподарських культур, можливості вирішення продовольчих проблем. Ефективне використання земельних ресурсів можливо лише при оптимальному варіанті структури посівних площ, раціональній системі обробітку ґрунту, системі живлення і захисту рослин. Для прикладу розглянемо ефективність використання земельних ресурсів Житомирської області (табл.1).

Таблиця 1

Ефективність використання земельних ресурсів Житомирської області

Показники	2012р.	2013р.
Земельний фонд усього, тис.га	2982,7	2982,7
у тому числі:		
- сільгоспугіддя, тис.га % від усіх сільгоспугідь України,	1286,6/3,1	1284,4/3,1
з них рілля	1032,4/3,1	1043,3/3,2
Суб'єкти господарювання, од.:		
- фермерські господарства	948	963
- господарські товариства	713	733
- приватні підприємства	473	462
- колективні підприємства	30	29
Валова продукція сільгоспвиробництва, млн.грн./% від виробленої в Україні в тому числі:	7910,2/3,5	8410,1/3,3
- рослинництво, %	5102,4/3,4	5532,0/3,1
- тваринництво, %	2807,8/3,8	2878,2/3,7
Валовий збір та питома вага основної продукції рослинництва в загальних обсягах України, млн т/%:		
- зернові %	1,69/3,6	2,1/3,3
- кукурудза на зерно %	1,04/4,9	1,56/5,1
- цукрові буряки %	0,5/3,0	0,42/3,9
- соя %	0,14/0,6	0,16/5,8

- соняшник %	0,09/1,0	0,1/0,9
Виробництво продукції тваринництва та питома вага в Україні:		
- м'ясо, тис.т/%	77,5/2,5	83,6/2,5
- молоко, тис.т/%	595/5,2	597,8/5,2
- яйця, млн шт./%	519/2,7	561,5/2,9

Джерело: власні дослідження.

У Житомирській області переважають ґрунти, які характеризуються значно нижчою природною родючістю, порівняно із Лісостеповою зоною. Земельний фонд області станом на 1 січня 2013 р. становив 2982,7 тис. га. У його складі більше половини площ – 1587,9 тис. га займають землі сільськогосподарського призначення. Житомирщина виробляє біля 4 % валової продукції сільського господарства держави. Область посідає провідні позиції по виробництву ряду зернових та технічних культур, зокрема кукурудзи на зерно картоплі та сої.

Серед найбільш потужних аграрних підприємств області слід відмітити: ПСП Агрофірма “Світанок”, ТОВ “А.Т.К.”, ПАТ “ТАКО”, ТОВ “Укр Агро РТ”, ТОВ СП “Нібулон”, ТОВ “Укрзернопром”. Основний напрям інвестування – галузь рослинництва. У розвитку аграрного сектора економіки Житомирської області спостерігається постійне зростання обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, що дає змогу забезпечити потреби населення основною сільськогосподарською продукцією відповідно до продовольчих норм споживання (табл. 2).

Таблиця 2

Забезпечення потреб населення Житомирської області основною сільськогосподарською продукцією, 2013 р.

Назва продукції	Потреба з урахуванням норм споживання, тис. т	Обсяг виробництва в регіоні у 2013 році, тис. т	Рівень забезпечення в регіоні до норм споживання, %
Зерно,	397,6	1680,0	422,5
в т.ч. на продовольчі цілі	151,2		
насіння	71,9		
зернофураж	174,5		
М'ясо	53,4	54,2	101,5
Молоко	435,2	595,0	136,7
Картопля	606,01	1300,0	214,5
в т.ч. на продовольчі цілі	120,81		
насіння	213,2		
корм	272		
Овочі	150,9	242,0	160,4
в т.ч. на продовольчі цілі	139,9		
насіння	1,0		
корм для с.-г. тварин	10,0		
Яйця (штук)	279,8	519,3	185,6
Цукор	30,5	48,0	157,3

Джерело: власні дослідження.

Аналіз обсягів виробництва основної сільськогосподарської продукції та балансів попиту і пропозиції продовольства показує, що Житомирська область забезпечує свої внутрішні потреби основною

сільськогосподарською продукцією. Важливим завданням наразі є підвищення родючості ґрунту. Розв'язання цієї комплексної проблеми одна з передумов гарантування продовольчої безпеки,

підвищення життєвого рівня населення та розвитку сільських територій.

Підвищити родючість ґрунту можна з внесенням органічних і мінеральних добрив. На жаль, тваринницька галузь перебуває в кризовому стані, тому забезпечення органікою полів знаходиться під великим питанням. У сільському господарстві з мінеральних добрив, важливого фактора підвищення врожаю, використовуються азотні, фосфорні, калійні, комплексні добрива, які суттєво впливають на кількість і якість сільськогосподарської продукції, покращують родючість ґрунтів і відповідно регулюють баланс біогенних елементів і гумусу. Зокрема, до 50% урожаю сільськогосподарських культур отримують за рахунок внесених добрив. Це досягається за рахунок ефективного застосування добрив при дотриманні науково обґрунтованої системи агротехнологій вирощування сільськогосподарських культур, включаючи регулювання кислотності ґрунту, боротьбу з бур'янами, хворобами та шкідниками рослин, правильний вибір сорту, дотримання оптимальних строків посіву, норм висіву та посадки, обробки ґрунту.

З метою забезпечення продовольчої безпеки та налагодження порядку з використанням земель сільськогосподарського призначення потрібен державний контроль та моніторинг ефективності використовуваних земельних ресурсів. Для раціонального використання земель сільськогосподарських земель, українським аграріям необхідно дотримуватися комплексу елементів технологій вирощування сільськогосподарських культур,

спрямованих на підвищення родючості ґрунту та отримання високих врожаїв.

Висновки. Важливе значення для стабільного нарощування виробництва і створення продовольчого достатку матиме підвищення продуктивності і використання аграрно-ресурсного потенціалу, особливо земельних ресурсів. Ефективне землекористування має забезпечити природоохоронний, ресурсозберігаючий і відновлювальний характер використання ґрунтів.

Вимоги раціонального землекористування передбачають реалізацію наступних заходів: для приведення у відповідність біологічних особливостей рослин з виробничим і територіальними властивостями земель необхідно найкращим чином розмістити посіви і сформувати сівозміни; з метою забезпечення не лише ефективного використання родючості ґрунтів, але і його піднесення слід використовувати технології, які б враховували особливості конкретної ділянки ріллі; необхідно здійснити комплекс ресурсозберігаючих та природоохоронних заходів і впроваджувати екологічні технології.

Земельні ресурси є основою виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Їх ефективне використання у сучасних умовах господарювання має ґрунтуватись на таких принципах, як: рівноправність усіх форм власності на землю; платність землекористування; цільове, раціональне та екологічнобезпечне використання земель. Лише при виконанні даних умов є можливість забезпечення продовольчої безпеки та формування експортних партій сільськогосподарської продукції.

Література

1. Гуторов А. О. Агрохолдинги як ефективна форма концентрації сільськогосподарського виробництва / А. О. Гуторов // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 102–107.
2. Держземагенство: фінансування робіт з охорони земель здійснюється вкрай незадовільно [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного агентства земельних ресурсів України. – Режим доступу: <http://www.dazru.gov.ua>
3. Дивнич А. В. Методичні підходи при здійсненні експертної грошової оцінки вартості земель сільськогосподарського призначення / А. В. Дивнич // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 2 (т. 1). – С. 97–104.

4. Онегіна В. Зміна аграрної парадигми та державна аграрна політика у розвинутих країнах / В. Онегіна // Економіка України – №11. – 2010 р. – С. 62–72.
5. Писаренко П. В. Формування екологічно збалансованих агроєкосистем шляхом усунення негативних явищ у сучасному розвитку ґрунтових процесів / П. В. Писаренко, А. В. Калініченко, О. О. Горб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2006. – № 1. – С. 11–14.
6. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: монографія / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 210 с.
7. Топіха І.Н. Визначення ринкової ціни земель сільськогосподарського призначення в Миколаївській області / І.Н.Топіха, О.Є.Новіков // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірн. наук. пр. Випуск 209. Дніпропетровськ: ДНУ. – 2005. – С.581–586
8. Федоров М.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 72–81.
9. Ярошенко П. П. Енергозбереження та екологічна безпека у процесі обробітку ґрунту / П. П. Ярошенко, М. М. Опара // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2008. – № 1. – С. 6–11.

УДК 338.4:330.341.1

Данкевич Є. М. к. с.-г. н.
Інститут сільського господарства Полісся НААН України

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. Досліджено сучасний стан розвитку сільськогосподарського виробництва в аграрному секторі економіки. Встановлено, що важливою ознакою розвитку вітчизняної економіки є швидко прогресуюча інтеграція, яка проникає у різні аспекти сучасного життя. В умовах глобалізації аграрних ринків та зростаючого попиту на продукти харчування у світі і в сільському господарстві України розпочалися процеси концентрації капіталу та формування на цій основі інтегрованих структур, ініціаторами створення яких є переробні підприємства, які інвестують значні кошти у сільське господарство. Проаналізовано діяльність інтегрованих формувань у сільському господарстві Житомирської області. Розглянуто можливості реалізації інвестиційних проектів в аграрному секторі економіки у контексті стратегії розвитку інтегрованого виробництва.

Ключові слова: стратегія, міжгалузева інтеграція, сільське господарство, конкурентоспроможність, аграрний сектор економіки, інвестиції.

Annotation.

Introduction. The agricultural sector of Ukraine with its basic components, agriculture is the backbone of the national economy, ensures the preservation of the sovereignty of the state food and largely economic, environmental, and energy security of the state, providing social development of rural areas. Ukrainian agrarian sector of production capacity that far exceeds domestic demand, there is a link, which at this stage can become a locomotive for national economic development, to give impetus to investment, technological and social recovery state. A prerequisite for this is the realization of investment projects in order to increase the competitiveness of the domestic economy.

Results. In the process of deepening social division of labor, agriculture alone can not provide conditions of its own reproduction and requires a systematic development. A characteristic trend in recent years is the consolidation of farms, the creation of integrated units engaged in production of a partial or complete processing and sale. By getting funds and the use of modern technologies of integrated agricultural enterprises increasingly occupy a niche in the agricultural production sector, while creating significant export potential. Integrated agricultural forming and operating in the territory of the Zhytomyr region. Analysis of development in agriculture Zhytomyr Oblast in 2013 suggests that over 45 % of arable land is handled through investment funds involved in integrated farms.

Conclusions. Our studies have shown that significant investment in integrated production explains the benefits of integrated structures, namely in management - attracting experienced professionals, in the field of finance - soft loans and grants to attract private investment, in the production - the efficient use of resources, with broad units, greater maneuverability equity, rationalization of the use of resources, intensification and diversification of production, in the field of sales - the possibility of forming large volume party access to export deliveries of products.

In integrated undertakings established a system of forming a sustainable competitive advantage and competitiveness from complex investments in the manufacturing sector. This approach makes it possible to combine the effectiveness of innovative economic activity of agricultural enterprises and encourages employees to obtain new knowledge and competence, and thus serves to achieve the strategic goals of the company. Most investments are involved in crop production, which is associated with significant exports of grains and oilseeds.

Keywords: strategy, interdisciplinary integration, agriculture, competitiveness, agricultural sector, investments.

Постановка проблеми. Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим у національній економіці, забезпечує збереження суверенності держави, продовольчу і у значній мірі економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, соціальний розвиток сільських територій. Аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього

ринку, є ланкою, що на даному етапі може стати локомотивом розвитку національної економіки, дати імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню держави [1]. Необхідною передумовою для цього є реалізація інвестиційних проектів з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

У сучасному глобалізованому світі місце та роль України залежить від її здатності

ефективно реалізувати свої об'єктивні переваги природно-ресурсного потенціалу у світовому розподілі праці та у міжнародній конкурентній боротьбі, забезпечити участь у вирішенні продовольчої, енергетичної та екологічної світових проблем на основі взаємовигідних партнерських відносин [9]. Стратегія розвитку аграрного сектора України на період до 2020 р. спрямована на формування ефективного, ресурсозберігаючого, еколого-безпечного, соціально спрямованого, наукоємного сектора економіки, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства [4]. Вирішити дані завдання можна за рахунок інтегрованих структур, які інвестують значні кошти в аграрний сектор.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектора економіки та формування інтегрованих структур висвітлені у наукових працях: П. Т. Саблука, В. Г. Андрійчука, В. І. Бойка, В. П. Василенка, М. Ф. Кро-півка, І. І. Лукінова, О. М. Онищенко, В. В. Юрчишина, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, О. М. Бородіної, М. А. Хвесика, Б. Й. Пасхавера, С. І. Дем'яненко, Ю. І. Базаєва, Л. О. Чернишова, І. Г. Храмової та інших. Однак, глобалізація економіки вимагає подальшого, поглибленого вивчення особливостей діяльності товаровиробників в умовах міжгалузевої інтеграції та необхідності інвестування у вітчизняне сільськогосподарське виробництво.

Ціль роботи. Метою статті є аналіз діяльності інтегрованих формувань у сільському господарстві Житомирської області та реалізація ними інвестиційних проектів в аграрному секторі економіки у контексті стратегії розвитку інтегрованого виробництва.

Виклад основного матеріалу. У процесі поглиблення суспільного поділу праці сільське господарство самостійно вже не може забезпечувати умови власного відтворення та потребує системності розвитку. Характерною тенденцією останніх років є укрупнення сільськогосподарських

підприємств, створення інтегрованих формувань, що здійснюють виробництво продукції її часткову чи повну переробку та реалізацію [2]. За рахунок залучення інвестиційних коштів та використання сучасних технологій виробництва інтегровані агроформування займають все більшу нішу в аграрному секторі виробництва, забезпечуючи при цьому значний експортний потенціал [6].

Інтегровані аграрні формування здійснюють діяльність і на теренах Житомирщини. Аналіз їх розвитку у сільському господарстві Житомирської області за 2013 р. дозволяє зробити висновок, що понад 45 % орних земель обробляється завдяки залученим інвестиційним коштам інтегрованих сільськогосподарських підприємств (табл. 1). Інтегрованими структурами охоплено 68 % Лісостепової зони Житомирської області, 29 % – Перехідної, 35 % – Полісся. Їх частка у виробництві продукції сільськогосподарських підприємств становить понад 55 % [5].

У галузі рослинництва значні інвестиції інтегрованих формувань за 2010-2013 рр., спрямовані на розвиток садівництва та ягідництва. Провідним підприємством у цьому напрямі є ТОВ “БЕТЕК” с. Барвинівка Новоград–Волинського району, де впроваджено новітню американську технологію на вирощуванні ягідних насаджень, площа яких займає 154 га, з них 18,2 га малини та 136 га чорниці щиткової. Для закладки насаджень використані сорти іноземної селекції.

ТОВ “БЕТЕК” має інфраструктуру по пересадці саджанців ягідних культур та плівкові теплиці для дорощування їх на площі 0,70 га. Змонтовано та введено в експлуатацію крапельне зрошення на площі 157 га. На 2014-2015 рр. заплановано будівництво комплексу для сортування та упаковки ягід у свіжому вигляді та устаткування для заморозки ягід. Вирощуванням багаторічних насаджень у Житомирській області займаються: ТОВ “Українська ягода” Бердичівського району, де протягом 2012-2013 рр. на площі 54,2 га посаджено плодоягідні насадження; ТОВ “Укртранссервісгруп” с. Романівка

Попільнянського району, де впродовж площі 61 га.
останніх років посаджено смородину на

Інтегровані сільськогосподарські підприємства Житомирської області

Підприємство-інвестор	Виробничий напрям	Інвестиційні проекти
ПП “Галекс Агро”	рослинництво, тваринництво, переробка, зберігання та реалізація	розвиток органічного виробництва, налагодження переробки продукції
ТОВ “А.Т.К.”	рослинництво, зберігання та реалізація	будівництво насінневих заводів, започаткування технологій зберігання зерна в “big bags”
ПСП АФ “Світанок”	рослинництво, переробка, зберігання та реалізація	будівництво сучасних елеваторів та насінневих заводів
ТОВ “БЕТЕК”	рослинництво	розвиток соціальної інфраструктури
ПАТ “ТАКО”	рослинництво	налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури
ЗАТ ПЗ “Агро-Region”	рослинництво	будівництво елеваторів, налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури
ТОВ “Лендком”	рослинництво	розвиток соціальної інфраструктури
ТОВ “АгроВест Груп”	рослинництво, тваринництво, переробка, зберігання та реалізація	налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури
ТзОВ “Компанія “РАЙЗ”	рослинництво, переробка, зберігання та реалізація	відродження галузі тваринництва, налагодження переробки продукції, розвиток соціальної інфраструктури

Джерело: власні дослідження.

Великі інвестиційні компанії, які працюють на теренах Житомирської області створюють сучасні насінневі заводи та комбікормово-елеваторні потужності та відновлюють роботу підприємств харчової промисловості. Однією з таких інвестиційних компаній є ТзОВ “Компанія “РАЙЗ”, яка розпочала діяльність у Житомирській області з 2008 р. та здійснює будівництво комбікормово-елеваторного комплексу у Житомирському та Овруцькому районах. Інвестиційною компанією на території Овруцького району завершено будівництво елеваторного комплексу потужністю 100 тис. т. Кошторисна вартість проекту склала 260 млн грн. Зокрема, змонтовано 5 ємкостей загальною місткістю 32 тис. т, та 8 ємкостей місткістю 68 тис. т.

В с. Оліївка Житомирського району підприємством інвестором ТзОВ “Райз” на майданчику площею 3,7 га. проводиться будівництво комбікормово-елеваторного комплексу місткістю 100 тис. т. Заплановано побудувати комбікормовий завод потужністю 10 т на годину. Комплекс планується ввести в експлуатацію у 2014 р. На даний час завершено проведення фундаментних робіт та розпочато монтаж металокаркасних під будівлі, обладнання. Кошторисна документація будівництва комбікормово-елеваторного комплексу складає на рівні 450 млн грн.

Розвиток міжгалузевої інтеграції передбачає відродження галузі тваринництва, тому інвестори значну увагу приділяють реконструкції тваринницьких комплексів та молочно-товарних ферм [7].

Впродовж 2013 р. у реконструкцію тваринницьких об'єктів Житомирської області вкладено 249 млн грн інвестиційних коштів. Потік інвестицій у тваринництві спрямовується переважно на розвиток молочного та м'ясного скотарства, модернізацію об'єктів тваринництва для великотоварного виробництва, придбання та встановлення сучасних доїльних залів.

У Житомирській області завершується реконструкція 2-х молочних комплексів у Баранівському районі ТОВ "АгроВест Груп" с. Смолдирів та ТОВ "Мирославль-Агро" с. Мирославль. Вартість проекту реконструкції молочно-товарної ферми ТОВ "АгроВест Груп" складає 68 млн грн, які вже на 80 % освоєно. Потужність об'єкту розрахована на 600 голів корів. У господарство завезено по імпорту із Чехії 451 голову племінного високопродуктивного молодняка великої рогатої худоби симентальської породи.

Вартість проекту реконструкції молочно-товарної ферми СТОВ "Мирославль Агро" с. Мирославль, складає 30 млн грн, реконструкція об'єкту закінчена у грудні 2013 року. Потужність об'єкту розрахована на 300 голів корів дійного стада. Станом на 01.01.2014 р. у господарстві утримують 655 голів ВРХ, у тому числі 255 голів корів. У Червоноармійському районі ТОВ "Агрофірма Стожари" здійснює реконструкцію тваринницького комплексу для утримання та відгодівлі свиней. Станом на 1 січня 2014 р. підприємство утримує 1963 голови молодняка свиней. У господарстві завершено реконструкцію двох приміщень, розпочато реконструкцію третього приміщення.

У Новоград-Волинському районі ПП "Галекс Агро" здійснює реконструкцію молочно-товарного комплексу. Вартість проекту складає 45 млн грн. Станом на 01.01.2014 р. у підприємстві утримується 1983 гол. ВРХ, у тому числі 743 корови. На підприємстві завершено реконструкцію та устаткування 2 приміщень на 400 голів корів безприв'язного утримання, впроваджено доїльний зал "Ялинка". Ще одне приміщення на 200 голів корів поновлено німецьким доїльним обладнанням із молокопроводом для дотримання технології роздою корів. У

господарстві запроваджено систему комп'ютеризованого індивідуального обліку продуктивності корів, встановлено імпортне холодильне обладнання об'ємом одноразового охолодження до 20 т молока.

Аналізуючи галузь молочного скотарства, необхідно відмітити ТОВ "Івниця" Андрушівського району. Підприємством проводиться будівництво та реконструкція молочного комплексу проектною потужністю 1000 голів. Вартість будівництва складає 18 млн грн. На підприємстві завершено реконструкцію та устаткування 2 приміщень для безприв'язного утримання 450 голів корів із застосуванням доїльної зали "Ялинка", з одночасним доїнням 32 корів. Ще одне приміщення на 200 голів корів обладнано німецьким доїльним обладнанням із молокопроводом для дотримання технології роздою корів. У господарстві запроваджено систему комп'ютеризованого індивідуального обліку продуктивності корів. Встановлено холодильне обладнання фірми "Делаваль", об'ємом одноразового охолодження 15 т молока.

У СТОВ "Осички" Радомишльського району проведено реконструкцію молочної ферми для утримання 400 голів корів на безприв'язному утриманні із застосуванням доїльної зали "Ялинка", встановленим молокопроводом для роздою корів та обладнанням для охолодження молока з Німеччини. На підприємстві запроваджено систему комп'ютеризованого індивідуального обліку продуктивності корів. У Попільнянському районі господарським методом реконструйовано приміщення двох молочних ферм (ПАФ "Єрчики" та ПСП "Саверці") на 150 і 200 голів, а також на 500 голів молочний комплекс у ТОВ "Сігнет-Мілк".

ТОВ "Вертокиївка" Житомирського району завершено реконструкцію та модернізацію тваринницьких приміщень, завезено з Німеччини племінне високопродуктивне поголів'я голштинської породи, яке знаходиться на безприв'язному утриманні із застосуванням доїльної зали. У господарстві запроваджено систему комп'ютеризованого індивідуального обліку продуктивності корів. Встановлено імпортне

холодильне обладнання. Система годівлі обладнана комп'ютеризованим балансуванням кормів.

У місті Бердичеві наприкінці 2013 р. розпочало випуск продукції сучасне м'ясопереробне підприємство європейського зразку ТОВ "ІНКО-ФУД Бердичів". Основним інвестором виступило білоруське підприємство "ІНКО-ФУД". Будівництво м'ясокомбінату розпочато у 2010 р. Загальна сума інвестицій складе 137,2 млн грн. Проектна потужність - 2,2 тис. т продукції у місяць. Передбачається створити 496 робочих місць. Станом на 01.01.2014 р. товариством налагоджено виробництво понад 60 видів варених і напівкопчених м'ясних виробів під торговими марками "Белорусская традиція" та "ІНКО ФУД". У 2013 р. в будівництво м'ясокомбінату інвестовано 120 млн грн. Кількість працюючих становить понад 100 осіб. У I кварталі 2014 р. заплановано впровадження у виробництво ковбас сиров'ялених.

Однак, наявне інвестування галузі тваринництва залишається ще недостатнім, що стримує розвиток міжгалузевої інтеграції в аграрному секторі як економіки Житомирської області так і держави. Саме такий напрям інвестування дав би поштовх для впровадження у галузі сучасних інноваційних проектів, відродження економіки сільських територій, створення належної інфраструктури на селі.

Висновки. Значні інвестиції у інтегроване виробництво пояснюються перевагами інтегрованих структур, а саме: у

сфері менеджменту – залучення досвідчених фахівців; у сфері фінансування – пільгові кредити та дотації, залучення приватних інвестицій; у сфері виробництва – ефективне використання ресурсного потенціалу, широкозахватних агрегатів; більша маневреність власного капіталу, раціоналізація використання ресурсного потенціалу, інтенсифікація та диверсифікація виробництва; у сфері систем збуту – можливість формування великих за обсягом партій, вихід на експортні поставки продукції.

У інтегрованих підприємствах створена система формування стійких конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності на основі комплексу інвестицій у виробничу сферу. Такий підхід дає змогу поєднати ефективність інноваційної господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і стимулює працівників в отриманні нових знань та компетенцій, а отже, слугує в досягненні стратегічних цілей підприємства. Найбільш інвестицій залучаються у галузь рослинництва, що пов'язано зі значним експортом зернових та олійних культур. Основними напрямками залучення інвестицій є: впровадження інноваційних проектів по використанню новітніх енергозберігаючих біотехнологій, органічних і мінеральних добрив, стимуляторів росту рослин, сучасних препаратів по інтегрованому захисту рослин, високоврожайних сортів сільськогосподарських культур.

Література

1. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу до газети: <http://www.dt.ua/>.
2. Аграрный сектор Украины: инвестиционная привлекательность, несмотря на несовершенное регулирование [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1012752#.UT216lIgfA>
3. Гушко С.В. Оцінка інвестиційної діяльності та сучасної регіональної інвестиційної політики України [Електронний ресурс] / С.В. Гушко // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?>
5. Житомирщина. Інвестиційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zt-invest.org/index.php?option=com_content&view

6. Кропивко М. Ф. Стратегічні напрями реформування управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [за ред. М. Ф. Кропивка]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 82 с.
7. Крупнейшие холдинги в растениеводстве Украины 2012 Дослідження УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev>
8. Пеструха С. В. Наукові підходи до побудови системи стимулювання інвестування економіки України / С.В.Пеструха, М.М. Колотуша // Актуальні проблеми економіки, – 2008. – №10(65). – С. 39–48.
9. Чернишова Л. О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О.Чернишова, В. В. Сазонова // Бізнес Інформ. – 2013. – №2. – С. 87–90.

УДК: 350 339

Застрожнікова І. В.,
канд. держ. упр., доцент,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Мелітопольський відокремлений підрозділ

ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РЕГІОНАЛЬНОМУ АГРОКОМПЛЕКСІ

Анотація. У статті визначені основні напрями та інструменти економічного регулювання розвитку сільського господарства в регіональному агрокомплексі, а саме в Запорізькій області. Основу економічного бюджетно-фінансового механізму, за допомогою якого розробляються заходи із стабілізації діяльності господарюючих суб'єктів, згортають сьогодні заходи прямої державної фінансової підтримки у вигляді субсидій. Запропоновано розробити загальну модель системи державного управління аграрним сектором економіки, де чітко виписати функції кожного елементу і взаємозв'язок між елементами системи. При цьому необхідно враховувати зміни, які відбуваються у зв'язку з розвитком місцевого самоврядування, розвитком громадських організацій. Зміни горизонтальних зв'язків між суб'єктами державного управління аграрним сектором економіки мають бути узгоджені із змінами на регіональному (місцевому) рівні. Тобто зміни мають бути системними, комплексними, науково-обґрунтованими, мати законодавче супроводження.

Ключові слова: державне регулювання, економічне регулювання, сільське господарство, інструменти державного регулювання, напрями державного регулювання.

Аннотация. В статье определены основные направления и инструменты экономической регуляции развития сельского хозяйства в региональном агрокомплексе, а именно в Запорожской области. Основу экономического бюджетно-финансового механизма, с помощью которого разрабатываются мероприятия по стабилизации деятельности хозяйствующих субъектов составляют сегодня мероприятия прямой государственной финансовой поддержки в виде субсидий. Предложено разработать общую модель системы государственного управления аграрным сектором экономики, где четко выписать функции каждого элемента и взаимосвязи между элементами системы. При этом необходимо учитывать изменения, которые происходят в связи с развитием местного самоуправления, развитием общественных организаций. Изменения горизонтальных связей между субъектами государственного управления аграрным сектором экономики должны быть согласованы с изменениями на региональном (местном) уровне. То есть изменения должны быть системными, комплексными, научно-обоснованными, иметь законодательное сопровождение.

Ключевые слова: государственная регуляция, экономическая регуляция, сельское хозяйство, инструменты государственной регуляции, направления государственной регуляции.

Annotation. In the article basic directions and instruments of the economic adjusting of development of agriculture are certain in regional агрокомплексі, namely in the Zaporizhzhya area. Basis of economic бюджетно-фінансового mechanism by means of which measures are developed from stabilizing of activity of managing subjects fold today the measures of direct state sponsorship as subsidies. It is suggested to work out the general model of the system of state administration the agrarian sector of economy, where clearly to write the functions of every element and intercommunication between the elements of the system. It is thus necessary to take into account changes that take place in connection with development of local self-government, development of public organizations. The changes of horizontal connections between the subjects of state administration the agrarian sector of economy must be concerted with changes at regional (local) level. It est changes must be the system, complex, scientifically-reasonable, to have legislative accompaniment.

Keywords: government regulation, economic regulation, agriculture, tools of government regulation, the direction of government regulation.

Постановка проблеми. Реалізація політики розвитку сільського господарства в регіональному агрокомплексі залежить від того, наскільки здатні органи влади різних рівнів керівництва найбільш ефективно вирішувати питання розвитку та підтримки сільськогосподарського виробництва в регіональному агрокомплексі в рамках діючого законодавства.

На державному рівні повинні встановлюватись єдині правила діяльності

державних органів влади, формуватись фінансова база, визначатись допустимі інструменти державного регулювання, здійснюватись контроль ефективності використання ресурсів, утримання соціальної та інженерної інфраструктури села, пошук інвесторів, розробка бізнес-пропозицій для розвитку виробництва. До теперішнього часу розвиток сільськогосподарського виробництва в регіональному агрокомплексі гальмувався

через відсутність єдиної системи планування та організаційного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічного регулювання розвитку сільського господарства приділяли значну увагу вітчизняні та зарубіжні учені. Серед українських авторів слід виділити О. Амосова, Г. Андрусенка, Л. Анічина, О. Дація, А. Дегтяря, О. Іваницької, М. Корецького, М. Кропивка, П. Макаренка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Г. Мостового, П. Саблука, Ю. Ульяновченка. Серед зарубіжних можна назвати І. Алтухова, Ю. Баландіна, М. Бакетта, Д. Ваніна, І. Крячкова, О. Чайнова та інших. Проте, незважаючи на великий інтерес дослідників до зазначених питань, значна частина їх вивчена недостатньо. Не вирішені численні питання методологічного й концептуального характеру, пов'язані з дослідженням ефективної діяльності держави та критеріїв регулювання розвитку сільського господарства.

Ціль роботи. Визначити основні напрямки та інструменти економічного регулювання сільського господарства в регіональному агрокомплексі.

Виклад основного матеріалу. Однією з найбільш важливих задач для економіки України в цілому та Запорізької області зокрема, яка виступає в якості головного об'єкту дослідження, є вихід із кризи сільськогосподарського виробництва та створення умов стійкого розвитку сільського господарства в регіональному агрокомплексі, що забезпечуватиме життєво необхідні потреби населення. Виконання цього завдання неможливе без удосконалення основних методів економічного регулювання сільського господарства: оподаткування та ціноутворення.

Для здійснення ефективного цінового регулювання, визначення його меж, потрібно чітко визначення собівартості виробленої продукції, тому що вона є базою при формуванні гарантованої закупівельної ціни. Потрібно орієнтуватись не на собівартість, яка встановлена на основі діяльності окремого сільськогосподарського підприємства, а на основі розрахунку середніх нормативів по області.

При розрахунку гарантованої ціни необхідно використовувати два варіанти: з

урахуванням інфляції для простого відтворення та з урахуванням відсоткової ставки за кредитами для можливості розширеного відтворення (1).

$$Ц = C * (1 + I / 100),$$

$$Ц = C * (1 + I / 100) * (1 + P / 100),$$

де Ц – гарантована ціна,

I – темп інфляції,

P – відсоткова ставка. – (1).

Даний спосіб підтримки сільськогосподарських товаровиробників має ряд переваг:

відносна простота розрахунків;

прозорість схем державної підтримки;

рівні умови для всіх сільськогосподарських товаровиробників.

Гарантована ціна, яка розрахована за даною методикою, з урахуванням рівня інфляції та ставки рефінансування банків дозволяє, з одного боку, отримати мінімальний гарантований рівень прибутку для сільськогосподарських товаровиробників регіонального агрокомплексу, з іншого боку, – економію державних коштів. Проведений розрахунок гарантованих цін на певні види продукції за даною методикою свідчить, що державну закупівлю сільськогосподарської продукції із застосуванням гарантованих цін доцільно проводити по молоку та м'ясу, що дозволить галузі тваринництва регіонального агрокомплексу позбутися збитковості виробництва.

Удосконалення оподаткування вбачається у зміні методики застосування фіксованого сільськогосподарського податку. Серед негативних сторін застосування даного податкового режиму є відсутність зацікавленості у покупців, в тому числі у переробних підприємств, які сплачують податок на додану вартість з реалізації продукції, у закупівлі сировини та продукції у сільськогосподарських товаровиробників, які перейшли на сплату цього податку, звільнених від податку на додану вартість, тому що в цьому випадку покупець сплачує повний об'єм нарахованого податку. Пропонується використання даного податку з нарахуванням ставки податку на додану вартість. У подальшому різниця податку на додану вартість, отриманого при реалізації

указаної продукції, і податку на додану вартість, сплаченого постачальникам, повинна залишатись у сільськогосподарських товаровиробників для цільового використання, а саме – на придбання матеріально-технічних ресурсів, що дасть сільському господарству регіонального агрокомплексу додаткове джерело модернізації виробничої бази.

Заходи прямої державної фінансової підтримки – субсидії, є сьогодні основою економічного бюджетно-фінансового механізму, за допомогою якого вживаються окремі спроби стабілізації господарюючих суб'єктів. Проте їх реалізація не забезпечує радикального оздоровлення сільського господарства регіонального агрокомплексу, що свідчить про недосконалість діючого механізму державної підтримки сільського господарства. Для здійснення заходів, запланованих програмними документами, потрібен новий механізм формування та використання бюджетних коштів. Деякий час бюджетні кошти розподілялись по господарюючих суб'єктах пропорційно їх виробничому потенціалу з тим, щоб не допустити загального спаду виробництва в окремих його групах. При такому розподілі більша частина збиткових господарств виявились нездатними обслуговувати отримані державні кошти, розраховуватись по лізингу. Незначні дотації та компенсації не змогли якісно вплинути на фінансові показники діяльності сільськогосподарських товаровиробників. В останні роки реалізується принцип «виділення бюджетних коштів ефективно працюючим підприємствам». Кошти пільгового кредитування та лізингового фонду отримують переважно економічно незалежні господарства, які здатні забезпечити обслуговування кредитів та повернення державних коштів. Тобто фінансування сільськогосподарських товаровиробників потребує істотного удосконалення через розробку комплексу методичних та

практичних заходів з покращання забезпеченості сільського господарства грошовими коштами, визначення шляхів ефективного використання наявних коштів.

Розвиток сільського господарства в регіональному агрокомплексі є «золотою жилою» для держави. Потрібно на законодавчому рівні закріпити державну підтримку сільського господарства в регіональному агрокомплексі – той мінімум фінансових ресурсів, який буде гарантувати забезпечення населення продуктами харчування, забезпечувати підтримку стійкого виробництва суб'єктам сільського господарства та можливості розширеного відтворення. Державна підтримка на достатньому рівні зробить сільське господарство регіонального агрокомплексу інвестиційно привабливим, тобто буде сприяти розвитку його галузей, тим самим знизити витрати на виробництво продукції, а отже – і ціни. Система бюджетного фінансування Запорізької області будується виходячи з потребностей відновлення продовольчої безпеки – виробництва визначених об'ємів сільськогосподарської продукції та виходу сільськогосподарських товаровиробників із фінансової кризи.

Висновки. Впровадження запропонованих рекомендацій потребує ґрунтовної підготовки. Необхідно розробити загальну модель системи державного управління аграрним сектором економіки, де чітко виписати функції кожного елемента та взаємозв'язки між елементами системи. При цьому необхідно враховувати зміни що відбуваються у зв'язку з розвитком місцевого самоврядування, розвитком громадських організацій. Зміни горизонтальних зв'язків між суб'єктами державного управління аграрним сектором економіки мають бути узгоджені зі змінами на регіональному (місцевому) рівні. Тобто зміни мають бути системними, комплексними, науково-обґрунтованими, мати законодавче супроводження.

Література.

1. Аграрной реформе – комплексное решение : монография / под общ. ред. проф. В.Г. Ткаченко, проф. В.И. Богачева. — Луганск: „Книжковий світ”, 2001. — 144с.
2. Громоздова Л. Удосконалення оцінки тенденцій регіонального економічного розвитку / Л. Громоздова, С. Простотіна // Вісник Київського національного торговельно – економічного університету. — 2009. - №1 — С. 12 — 17.
3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / [за ред. З.С. Варналія]. — К. : НІСД, 2007. — 768с.

4. Ковальчук С.Я. Політика та стратегія регіонального економічного розвитку в Україні на сучасному етапі : матеріали П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, Харків, 27-28 листоп. 2007р. / С.Я. Ковальчук // Ринкова трансформація економіки АПК. — Харків : ХНТУСГ. — 2007. — С. 35 — 37.
5. Котельников В.Д. К вопросу об оценке эффективности регионального управления / В.Д. Котельников // Економічний вісник Донбасу. — 2007. — №3. — С. 88 — 92.
6. Нехалова А.М. Стратегическое управление сельскохозяйственным производством в АПК региона : монография / А.М. Нехалова, В.Г. Ткаченко. — М. : Издательство РГАУ — МСХА, 2008. — 100с.

УДК 658.11

Захарова Н.Ю.
к.е.н., доцент
кафедри фінансів і кредиту ТДАТУ

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті охарактеризовано вплив фінансово-економічних чинників на зміцнення фінансового стану підприємств аграрного сектору у сучасних умовах господарювання. На основі проведених досліджень виявлено загальні напрями стабілізації фінансового стану і подальшого розвитку підприємств галузі.

Ключові слова: капітал, фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність, фінансовий стан.

Annotation.

In the modern economic system with the considerable strengthening of role and value of agrarian sector in forming of food safety of country requirements grew to the increase of efficiency of activity of agricultural enterprises. In a great deal its level predefined by the financial state of enterprise, which is the result of co-operation of all elements of the system of financial relations of subject of menage, determined the aggregate of production and economic factors and characterized the system of indexes, which represent a presence, placing and use of financial resources. The proof financial state above all things depends on formed control system and mechanism of its application on an enterprise by finances and foresees development and introduction of measures on the increase of solvency and liquidity, profitability, strengthening of business activity, improvement of the property state, forming of optimum capital structure, and others like that.

The proof financial state above all things depends on formed control system and mechanism of its application on an enterprise by finances and foresees development and introduction of measures on the increase of solvency and liquidity, profitability, strengthening of business activity, improvement of the property state, forming of optimum capital structure, and others like that.

Application of complex of financial and economic factors allowed to set the basic parameters of strengthening of the financial state of agrarian enterprises with the simultaneous providing of the balanced development of all directions them economic activity. For the terms of Yakimivskogo of district of the Zaporozhia area agricultural enterprises have the best indexes of the financial state with the size of capital from 500 thousand of uah. to 4 million uah.; by the coefficient of autonomy about 0,9; by the coefficient of providing of circulating assets the personal circulating funds 0,5-0,9; by the coefficient of coverage more than 6 and by the coefficient of correlation of basic and circulating assets – less than 0,1. The use of the grounded thus optimum parameters of financial activity is pre-condition of acceptance of the self-weighted administrative decisions by proprietors, managers of agrarian enterprises and public organs, for the aims of planning and estimation of results of financial investments in development of separate enterprises or regions.

Постановка проблеми. У сучасній економічній системі зі значним посиленням ролі та значення аграрного сектора у формуванні продовольчої безпеки країни зросли вимоги до підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Багато в чому її рівень зумовлено фінансовим станом підприємства, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин суб'єкта господарювання, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Стійкий фінансовий стан в першу чергу залежить від сформованої системи управління фінансами на підприємстві та механізму її застосування й передбачає розробку та впровадження

заходів щодо підвищення платоспроможності і ліквідності, прибутковості, посилення ділової активності, покращення майнового стану, формування оптимальної структури капіталу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплекс питань, що стосується оцінки фінансового стану підприємств висвітлено багатьма вітчизняними й зарубіжними вченими, серед яких слід виділити наукові роботи М. Білик, Л. Донцової, І. Зятковського, К. Измайлової, В. Ковалева, Л. Лахтіонової, Н. Нікіфорової, О. Павловської, М. Поддєрьогіна, Г. Савицької, А. Салова, О. Терещенка, Ю. Цал-Цалко, А. Шеремета та інших. Однак, на сьогодні відсутні є обґрунтовані рекомендації щодо зміцнення фінансового

стану аграрних підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності та сучасних тенденцій розвитку.

Мета. Метою дослідження є вивчення впливу фінансово-економічних чинників на зміцнення фінансового стану підприємств аграрного сектору у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Найчастіше у практиці господарювання вітчизняних аграрних підприємств для оцінки фінансового стану використовують аналіз фінансових коефіцієнтів. Як правило, він проводиться за групами показників майнового стану, фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності, прибутковості, ділової активності. Однак, класифікація груп, їх склад та методика розрахунку показників, які закріплені у нормативних документах різних міністерств і відомств, а також представлені у роботах науковців, істотно різняться, що обумовлює відсутність єдиного підходу до оцінки фінансового стану. Враховуючи вищенаведене, групування підприємств здійснено з урахуванням окремих аспектів оцінки фінансового стану за такими критеріями: розмір капіталу, структура капіталу, рівень платоспроможності, забезпеченість оборотних активів власними оборотними коштами та структура активів на основі даних 28 сільськогосподарських підприємств Якимівського району Запорізької області в середньому за 2011-

2012 рр. Межі груп згідно з критеріями було обґрунтовано відповідно до нормативних та фактичних значень.

В якості базових показників аналізу, спираючись на існуючі методики оцінки фінансового стану та наявні нормативні значення для підприємств аграрної галузі обрані:

серед показників фінансової стійкості – коефіцієнти автономії, забезпечення оборотних активів власними коштами та фінансової стійкості;

серед показників ліквідності – коефіцієнти покриття, абсолютної та швидкої ліквідності;

серед показників рентабельності – рентабельність господарської діяльності та рентабельність активів.

Капітал підприємства є головним вимірником його ринкової вартості та джерелом фінансування господарської діяльності, успішність якої багато в чому визначається ефективністю управління капіталом. Розмір та структура капіталу впливає на стійкість, надійність і стабільність функціонування окремого підприємства та визначає передумови його розвитку.

На основі групування сільськогосподарських підприємств Якимівського району Запорізької області встановлено залежність між фінансовим станом і розмірами капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив розміру капіталу на фінансовий стан аграрних підприємств Якимівського району Запорізької області (2011-2012 рр.)

Показники	Групи підприємств за розміром капіталу, тис. грн.				Всього і в середньому
	I група (більше 10000)	II група (10000-4000,1)	III група (4000-500)	IV група (менше 500)	
Кількість підприємств	7	7	9	5	28
Коефіцієнт автономії	0,59	0,69	0,81	0,64	0,64
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,45	0,58	0,77	0,62	0,53
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,70	0,75	0,86	0,64	0,73
Коефіцієнт покриття	1,87	2,35	4,37	2,62	2,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,11	0,13	0,35	0,52	0,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,61	0,53	1,11	0,88	0,62

Рентабельність господарської діяльності, %	13,09	11,30	20,17	15,48	13,53
Рентабельність активів, %	9,77	6,53	15,44	24,55	9,55

Як показали дослідження, найбільш ефективною є діяльність підприємств з розміром капіталу, що коливається у межах 500-4000 тис. грн., а їх фінансовий стан можна охарактеризувати як стійкий. Однак, найвищі коефіцієнт рентабельності активів та абсолютної ліквідності мають

підприємства з розміром капіталу меншим за 500 тис. грн.

Результати групування підприємств за коефіцієнтом автономії, який є індикатором сформованої структури капіталу та свідчить про рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування, наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Вплив структури капіталу на фінансовий стан аграрних підприємств Якимівського району Запорізької області (2011-2012 рр.)

Показники	Групи підприємств за коефіцієнтом автономії				Всього і в середньому
	I група (більше 0,9)	II група (0,9-0,61)	III група (0,6-0,4)	IV група (менше 0,4)	
Кількість підприємств	8	8	9	3	28
Коефіцієнт автономії	0,98	0,80	0,49	0,32	0,64
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,97	0,67	0,35	0,24	0,53
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,98	0,84	0,60	0,58	0,73
Коефіцієнт покриття	38,26	3,19	1,54	1,31	2,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4,99	0,09	0,09	0,07	0,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	10,20	0,57	0,59	0,36	0,62
Рентабельність господарської діяльності, %	64,80	29,02	-0,50	2,89	13,53
Рентабельність активів, %	26,85	16,23	-0,40	3,09	9,55

Відповідно до коефіцієнта автономії кращий фінансовий стан за всіма розрахованими показниками мають підприємства, незалежні від зовнішніх джерел фінансування. Підприємства другої групи з коефіцієнтом автономії у межах 0,61-0,9, теж досягли достатнього рівня за показниками рентабельності і покриття, але мають низькі показники абсолютної та швидкої ліквідності. Діяльність підприємств, що мають у структурі капіталу лише 40-60% власних ресурсів, є неефективною, про що свідчать від'ємні показники рентабельності господарської діяльності та активів, а інші показники фінансового стану є значно нижчими за нормативні значення.

Можливість перетворення активів у ліквідні кошти характеризує коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами (табл. 3)

Проведені розрахунки дозволили встановити, що чим вищий рівень перетворення активів у ліквідні кошти, тим стабільнішим є фінансовий стан підприємств. В даному випадку виділяються підприємства перших двох груп, з критеріальним показником вищим за 0,5.

Найважливішим показником платоспроможності підприємства є коефіцієнт покриття, що характеризує можливість щодо погашення поточних зобов'язань за рахунок поточних активів (табл. 4).

Перші дві групи згідно нормативу мають достатньо оборотних активів для погашення боргів протягом року (коефіцієнт покриття вище 2,5), але згідно до коефіцієнтного аналізу фінансовий стан підприємств І групи в кілька разів кращий за інші. Наприклад їх рентабельність та коефіцієнт покриття в 4 рази більші за показники ІІ

групи, але коефіцієнти абсолютної та швидкої ліквідності тільки по І групі відповідають нормативним значенням.

Науковцями неодноразово доведено, що чим вищою є питома вага оборотних активів у загальній їх сумі, тим вищою є мобільність активів, яка також визначає результативність господарювання (табл. 5).

Таблиця 3

**Вплив забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами
на фінансовий стан аграрних підприємств Якимівського району
Запорізької області (2011-2012 рр.)**

Показники	Групи підприємств за коефіцієнтом забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами				Всього і в середньому
	I група (більше 0,9)	II група (0,9-0,51)	III група (0,5-0,3)	IV група (менше 0,3)	
Кількість підприємств	7	9	7	5	28
Коефіцієнт автономії	0,98	0,83	0,54	0,41	0,64
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,98	0,79	0,37	0,19	0,53
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,99	0,89	0,63	0,59	0,73
Коефіцієнт покриття	42,08	5,33	1,59	1,24	2,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	5,06	0,18	0,10	0,04	0,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	10,97	1,06	0,62	0,25	0,62
Рентабельність господарської діяльності, %	64,69	35,84	6,99	-4,46	13,53
Рентабельність активів, %	26,70	18,98	5,42	-4,28	9,55

Таблиця 4

**Вплив рівня платоспроможності на фінансовий стан аграрних підприємств
Якимівського району Запорізької області (2011-2012 рр.)**

Показники	Групи підприємств за коефіцієнтом покриття				Всього і в середньому
	I група (більше 6)	II група (6-2,51)	III група (2,5-1,3)	IV група (менше 1,3)	
Кількість підприємств	10	3	10	5	28
Коефіцієнт автономії	0,93	0,73	0,48	0,59	0,64
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,90	0,71	0,34	0,20	0,53
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,95	0,85	0,62	0,64	0,73
Коефіцієнт покриття	12,33	3,47	1,51	1,25	2,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,97	0,11	0,09	0,01	0,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,22	0,36	0,55	0,08	0,62
Рентабельність господарської діяльності, %	58,89	11,63	5,65	-11,53	13,53
Рентабельність активів, %	26,40	5,78	4,81	-9,76	9,55

**Вплив структури активів на фінансовий стан аграрних підприємств
Якимівського району Запорізької області (2011-2012 рр.)**

Показники	Групи підприємств за коефіцієнтом співвідношення основних і оборотних активів				Всього і в середньому
	I група (більше 1)	II група (1-0,51)	III група (0,5-0,1)	IV група (менше 0,1)	
Кількість підприємств	7	8	8	5	28
Коефіцієнт автономії	0,57	0,71	0,64	0,68	0,64
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,41	0,58	0,57	0,70	0,53
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,74	0,76	0,67	0,71	0,73
Коефіцієнт покриття	1,69	2,44	2,33	3,33	2,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,20	0,10	0,59	0,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,22	0,86	0,81	1,39	0,62
Рентабельність господарської діяльності, %	6,90	12,39	33,22	35,85	13,53
Рентабельність активів, %	5,55	8,63	18,41	17,38	9,55

Відповідно до групування за коефіцієнтом співвідношення основних і оборотних активів встановлено, що найкращим є фінансовий стан підприємств, де цей показник менший за 0,1.

Висновки. Застосування комплексу фінансово-економічних чинників дозволило встановити основні параметри зміцнення фінансового стану аграрних підприємств з одночасним забезпеченням збалансованого розвитку всіх напрямків їх господарської діяльності. Для умов Якимівського району Запорізької області найкращі показники фінансового стану мають сільськогосподарські підприємства з розміром капіталу від 500 тис. грн. до 4

млн. грн.; коефіцієнтом автономії близько 0,9; коефіцієнтом забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами 0,5-0,9; коефіцієнтом покриття більше 6 та коефіцієнтом співвідношення основних і оборотних активів меншим за 0,1. Використання обґрунтованих таким чином оптимальних параметрів фінансової діяльності є передумовою прийняття виважених управлінських рішень власниками, менеджерами аграрних підприємств і державними органами для цілей планування й оцінки результатів фінансових вкладень у розвиток окремих підприємств чи регіонів.

Список літератури:

1. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
2. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / К.В. Ізмайлова. - К.: МАУП, 2001. – 152 с.
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
4. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [7-ме вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 566 с.

УДК 338.242; 338.48

Зінов'єв Ф. В.,
д. е. н., професор, Кримський економічний інститут
ДВНЗ "КНЕУ імені В. Гетьмана"
Короленко Ю. М.,
аспірантка

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЯ

Анотація. У статті розглядається поняття "конкурентний потенціал", методика його виявлення та реалізації з використанням сучасних підходів його оцінки.

Ключові слова: конкурентний потенціал, туристичні підприємства, конкурентоспроможність, розвиток підприємств.

Annotation.

There is "competition potential" the base component competitiveness of enterprises. Than higher level of potential of enterprise, the more successfully it can function at the market, be competitive, to avoid possible crisis situations. Competition potential is basis of increase of competitiveness of tourist enterprise. In the article methodology of exposure and realization of competition potential is examined with the use of modern approaches of his estimation. Research results on the finishing stage of estimation of competition potential showed that a tour operator "Scythia-tour" looks more attractive for all to the indexes in a difference with other, and functions more effective all. The methodology offered by us allows to estimate not only potential of enterprise but also him labour and intellectual level of workers; his development taking into account the stage of life cycle, expansion of client base, amount of new directions of activity, explained of personnel et al; but gaining end of activity of enterprise (increase of income, profitability, increase of number of the satisfied clients).

Постановка проблеми. Базовий складовий конкурентоспроможності підприємств є "конкурентний потенціал". Чим вище рівень потенціалу підприємства, тим успішніше воно може функціонувати на ринку, бути конкурентоздатним, уникати можливі кризові ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти конкурентного потенціалу розглядали Краснокутська Н. С. [1], Лисенкова М. В. [2], Саліхова Я. Ю. [3], Фатхутдінов Р. А. [4] та ін. Але в практиці серед туристичних підприємств застосування знаходить лише невелика частина теоретичних розробок. Перш за все, це пов'язано з їх невідповідністю специфіці конкурентного середовища та недостатньою кваліфікацією окремих керівників.

Мета статі. Розкрити методичні підходи до оцінки конкурентного потенціалу туристичних підприємств та виявити серед них найбільш конкурентоспроможне.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентний потенціал підприємства - визначає наявність у нього можливостей по формуванню довготривалих конкурентних переваг [3]. Його наявність, з одного боку, забезпечує

ефективну реалізацію конкурентної стратегії, сприяє збереженню або збільшенню частки ринку і тим самим забезпечує конкурентоспроможність підприємства, а з іншої - створює умови для розвитку і поліпшення конкурентної позиції підприємства в майбутньому.

Конкурентоспроможність туристичного підприємства забезпечується на основі реалізації трьох складових потенціалу (ресурсного, рівня його розвитку та досягнення цілі) з урахуванням бізнес-середовища яким розуміється прогнозна сукупність виробничих і споживчих сил, що обумовлюють попит і пропозицію, з потенціалами інших підприємств, що діють на ринку туристичних послуг.

Для цього скористаємося пропонованими методичними підходами. В якості лідера беремо ПП "Мебіус Крим" найефективніше діюче підприємство. Кожного з показників діяльності лідера приймаємо за одиницю. На основі відношення абсолютних показників оцінюваних туристичних підприємств до ПП "Мебіус Крим" визначаємо відносні показники. Далі отримані відносні показники множимо на їх коефіцієнт значущості. Після чого по кожному

підприємству знаходимо сумарний коефіцієнт.

Як бачимо (табл. 1) він становить для ТОВ «Бюро подорожей Крим – 0,64, для

ТОВ «Міда» - 0,71 та для ТФ «Скіфія-Тур» - 0,82. Загалом на даному етапі визначення потенціалу найбільшими можливостями розташовує туристична фірма «Скіфія-Тур».

Таблиця 1

Потенціал туристичних підприємств АР Крим, 2013 р.

Найменування показників	Абсолютні показники			Коефіцієнт значущості	Відносні показники			Разом		
	ТОВ «Бюро подорожей Крим»	ТОВ «Міда»	ТФ «Скіфія-Тур»		ТОВ «Бюро подорожей Крим»	ТОВ «Міда»	ТФ «Скіфія-Тур»	ТОВ «Бюро подорожей Крим»	ТОВ «Міда»	ТФ «Скіфія-Тур»
Потенціал										
Кількість клієнтів (клієнтська база)	10342	10807	12351	0,25	0,71	0,74	0,85	0,18	0,19	0,21
Трудовий потенціал (кількість робітників)	12	9	9	0,10	0,75	0,56	0,56	0,07	0,03	0,06
Інтелектуальний потенціал, IQ	105	124	131	0,15	0,72	0,85	0,90	0,11	0,13	0,14
Вмотивованість	x	x	x	0,20	0,87	0,94	0,74	0,17	0,19	0,15
Асортимент послуг	5	6	8	0,30	0,56	0,67	0,89	0,17	0,20	0,27
$\Sigma =$	x	x	x	1,00	x	x	x	0,70	0,74	0,83

Ці дані свідчать про наявний (що склався) потенціал. Для ефективної його реалізації необхідно оцінити умови роботи персоналу підприємств.

Далі у таблиці 2 наведена автоматизація робочого місця (розробка АРМ) менеджера туристичної фірми. Загалом, для нормального забезпечення організації праці менеджера необхідно добре АРМ (автоматизація робочого місця). Для цього знадобляться кошти у розмірі 22686 грн. Найбільша питома вага доводиться на програмне забезпечення – 58% та комплектацію комп'ютера - 27%, стіл та крісло - 5,67% та ін.

Інші підприємства на ці заходи використовують різні суми: ТОВ «Бюро подорожей Крим витрачає – 16,3 тис. грн., ТОВ «Міда» – 18,7 тис. грн. та туристична фірма «Скіфія-Тур» – 20,9 тис. грн., тобто останнє підприємство створює найбільш комфортне робоче місце.

Поза сумнівом для ефективної діяльності потрібна достатня вмотивованість діяльності менеджера.

Нижче приведені дані розрахунків (таблиця 3) які показують, що можливості менеджерів туристичної фірми "Скіфія-тур" складають 0,44, надані умови 0,51 та готовність до реалізації в цих умовах 0,46. А загальний коефіцієнт вмотивованості 0,47. Тоді як в ТОВ "Міда" цей коефіцієнт суттєво нижчий.

Рівень організації праці менеджера характеризується умовами наданими йому (АРМ менеджера), чітким розумінням функцій, високою інформованістю (постійним розширенням інформаційної бази), а головним вмотивованістю до праці. Вказаним умовам повинні відповідати висока кваліфікація персоналу та його організаційна культура, що дозволяє ефективно використати робочий час уникаючи його втрат. Наш аналіз показав, що рівень організації "Скіфія-тур" складає 0,93, а в "Міда" і "Бюро подорожей Крим" 0,83 та 0,82.

Все це дозволяє перейти до розгляду показників розвитку та досягнення цілей

туристичних підприємств, використовуючи для цього пропонувані показники таблиці 4.

Як бачимо розвиток ТФ "Скіфія-тур" виглядає більш привабливим (0,84) у відмінності з іншими (0,65 і 0,50).

Таблиця 2

Автоматизація робочого місця (розробка АРМ) менеджера туристичної фірми

№ з/п	Найменування статті витрат	Марка	Ціна, грн.	Питома вага, %
1	Стіл	Комп'ютерний стіл Nika	915	4,04
2	Крісло	Крісло Новий стиль Comfort GTP C-11	369	1,63
3	Процесор	Intel Pentium G850	4 410	19,43
4	Монітор	Монітор 23" LG Electronics 23EA53T-P	1400	6,17
5	Клавіатура	Genius KB-G255	196	0,87
6	Миша	Миша Logitech M235 WL Grey	172	0,76
7	Багатофункціональний устрій + заправка картриджа	Canon Pixma MG4240 c Wi-Fi	849 80	4,10
8	Абонентська плата за Internet	Київстар/Домашній інтернет	100	0,44
9	Телефон стаціонарний	Panasonic KX-TG2511UAT Titan	298	1,30
10	Телефон мобільний на дві сім карти + підключення до оператора МТС, Київстар	Samsung C3782 Onyx Black	579 10 10	2,64
11	Абонентська плата за стаціонарний телефон	УкрТелеком	30	0,13
12	Поповнення рахунку мобільного телефону на операторів	МТС Київстар	60 60	0,53
13	Програмне забезпечення для АРМ менеджера в туризмі: у тому числі:	Microsoft Office Home and Business 2013 32/ 64 Russian DVD BOX (T5D-01761) Microsoft Office Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneNote 2013	13148	57,96
13.1	Microsoft Office, Excel, Word		2169	9,56
13.2	1С:Підприємство 8. CRM. Базова версія	1С:Бухгалтерія 8 для України. Базова версія	799	3,53
13.3	Програмний комплекс "Мастер-Тур"	Мастер-Тур Light	5700	25,12
13.4	САМО-Тур		480	2,12
13.5	Інші програмні забезпечення («Turwin MultiPro», «Мастер агент», «ComTour» та інші)		4000	17,63
Разом			22686	100

Розрахунки представлені на підставі даних [5].

Таблиця 3

Оцінка вмотивованості менеджерів до праці

Найменування підприємств	Найменування факторів			Оцінка факторів	Середній рівень оцінки за групою факторів	Коефіцієнт вмотивованості
ТФ «Скіфія-Тур»	Чинники мотивації	Можли- вості	Інтелектуальні здатності	0,14	0,44	0,47
			Спеціальні знання та практичні навички	0,42		
			Інтелектуальна та емоційна зрілість	0,48		
			Професійне зростання	0,44		
		Умови праці	Організація робочого місця (АРМ)	0,93	0,51	
			Клієнтська база	0,21		
			Рівень організації праці	0,38		
		Готовність	Мотивування до самореалізації	0,68	0,46	
			Упевненість у своїх здібностях	0,54		
			Готовність брати на себе відповідальність	0,16		

Таблиця 4

Розвиток та досягнення мети туристичних підприємств, 2013 р.

Найменування показників	Абсолютні показники			Коефіцієнт значущості	Відносні показники			Разом		
	ТОВ «Бюро подорожей Крим»	ТОВ «Міда»	ТФ «Скіфія-Тур»		ТОВ «Бюро подорожей Крим»	ТОВ «Міда»	ТФ «Скіфія-Тур»	ТОВ «Бюро подорожей Крим»	ТОВ «Міда»	ТФ «Скіфія-Тур»
Розвиток										
Кількість нових напрямів діяльності	2	3	4	0,15	0,40	0,60	0,80	0,06	0,09	0,12
Витрати на рекламу, грн.	19700	20895	31426	0,10	0,24	0,26	0,39	0,02	0,03	0,14
Кількість задоволених клієнтів	10239	10736	12068	0,25	0,70	0,74	0,83	0,18	0,19	0,21
Розширення клієнтської бази	92	134	144	0,35	0,54	0,79	0,85	0,19	0,28	0,30
Вмотивованість персоналу (коефіцієнт)	0,33	0,44	0,46	0,15	0,33	0,44	0,47	0,05	0,06	0,07
$\Sigma =$	x	x	x	1,00	x	x	x	0,50	0,65	0,84
Досягнення мети										
Зростання прибутку (% к грошовому доходу)	1200	2639	5175	0,35	0,14	0,31	0,60	0,05	0,11	0,21
Доход на працівника, грн.	168100	93100	210400	0,25	0,76	0,42	0,95	0,19	0,11	0,24
Збільшення числа задоволених клієнтів	31	48	64	0,20	0,32	0,5	0,67	0,06	0,1	0,13
Рентабельність, %	2,4	20,3	25,7	0,10	0,08	0,63	0,80	0,01	0,06	0,08
Зростання з/п співробітників	87	136	142	0,10	0,53	0,82	0,86	0,05	0,08	0,09

$\Sigma =$	x	x	x	1,00	x	x	x	0,36	0,46	0,75
------------	---	---	---	------	---	---	---	------	------	------

Завершальна стадія оцінки діяльності туристичних підприємств характеризує досягнення мети. Розглядаючи ці показники по порівнюваним підприємствам бачимо, що найефективніше діє туристична фірма "Скіфія-тур", де рентабельність і доход на працівника вищі. Життєвий цикл підприємства "Скіфія-тур" характеризує стадію розвитку.

Висновки. Конкурентний потенціал - це основа підвищення конкурентоспроможності туристичного

підприємства. Пропонована нами методика дозволяє оцінити не тільки потенціал підприємства, але і його трудовий та інтелектуальний рівень працівників; його розвиток з урахуванням стадії життєвого циклу, розширення клієнтської бази, кількості нових напрямів діяльності, вмотивованості персоналу та інші; та досягнення мети діяльності підприємства (зростання прибутку, рентабельності, збільшення числа задоволених клієнтів).

Література

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – Х., 2004. – 287 с.
2. Лисенков М. В. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности // Вестник ТГУ. — Вып. 2 (58) — 2008. — С. 63–65.
3. Салихова Я. Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки : учебное пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во. СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. — М. :ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
5. Интернет-магазин «Розетка™» : Каталог товаров : [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rozetka.com.ua/>

УДК 338.435

Кальченко С.В.,

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. У статті проаналізовано особливості класифікації господарств населення. Розглянуто недоліки сучасних методологічних підходів для класифікації суб'єктів дрібного аграрного підприємництва. Обґрунтовано необхідність зміни класифікації сільськогосподарських виробників, що діють у сфері малого аграрного бізнесу. Запропонована класифікація диференціює господарства населення за споживчою і товарною ознаками.

Ключові слова: аграрне підприємництво, класифікація, господарства населення, методологія, підвищення ефективності.

Аннотація. В статье проанализированы особенности классификации хозяйств населения. Рассмотрены недостатки современных методологических подходов для классификации субъектов мелкого аграрного предпринимательства. Обоснована необходимость изменения классификации сельскохозяйственных производителей, действующих в сфере малого аграрного бизнеса. Предложенная классификация дифференцирует хозяйства населения по потребительскому и товарному признакам.

Ключевые слова: аграрное предпринимательство, классификация, хозяйства населения, методология, повышение эффективности.

Annotation. The paper analyzes the features of classification households. The shortcomings of modern methodological approaches for the classification of subjects of small agricultural businesses. The necessity of changing the classification of agricultural producers operating in the sphere of small agricultural businesses. The proposed classification differentiates private households for consumer and presentation features. Based on these criteria, private households are divided into nine subgroups, each of which differs in character of the organization of production activities and the nature of the use of products grown. Using the proposed classification, private households are differentiated on the directions of increasing the efficiency of agricultural production. Using this classification, in practice, we can qualitatively improve the level of productivity in all components of this segment of agrarian business.

Keywords: agricultural business, classification, farm population, methodology, improving efficiency.

Постановка проблеми. Характер розвитку вітчизняного аграрного сектору в сучасних умовах є складним та неоднозначним. Концентрація крупнотоварного виробництва в системі агрохолдингів, зростання соціально-економічного значення дрібнотоварного підприємництва, - все це потребує нових підходів до оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах багатукладної економіки. Як було відмічено, важливу роль у теперішній ситуації відіграють сільські домогосподарства, на долю яких припадає переважна більшість овочевої та плодовоовочевої продукції, значний відсоток виробництва зернових культур, а також продукції рослинництва. Зазначені факти вимагають глибокого вивчення специфіки організації господарської діяльності у даних господарствах.

Аналіз останніх досліджень. Слід відмітити, що особливості господарювання

суб'єктів дрібнотоварного підприємництва, а також специфіка функціонування селянських домогосподарств знайшли своє відображення в працях В.К. Збарського, В.Я. Месель-Веселяка, Ю.П. Макаренко, Т.І. Яворської та ін.

Мета дослідження. Проте, на нашу думку, потребують подальшого дослідження розбіжності у організації сільськогосподарського виробництва серед даної групи господарств, виходячи з мети діяльності, а також перспектив подальшого розвитку. В цьому аспекті метою статті є обґрунтування критеріїв класифікації селянських домогосподарств, виходячи з їхньої соціально-економічної сутності та способу функціонування.

Виклад основного матеріалу. Запропонована нами класифікація господарств населення враховує той факт, що сільськогосподарське виробництво в них є можливим як на товарних засадах, так і з метою самозабезпечення продовольством.

Більше того, існуючі класифікаційні підходи, апіорі констатують використання земельних ділянок та обсяг виробленої продукції як основні оціночні критерії класифікації домогосподарств, що, на нашу думку не є вірним.

Слід враховувати не тільки суто виробничий аспект функціонування селянських домогосподарств, але й аграрного виробництва для їхньої життєдіяльності. З тією метою в якості класифікаційних критеріїв нами

розглядаються рівень товарності сільськогосподарського виробництва, а також питома вага валової продукції сільського господарства в бюджеті домогосподарства. Як бачимо з даних, наведених в таблиці 1, запропонована класифікація дозволяє чітко встановити соціально-економічну сутність домогосподарств, виходячи з результатів виробництва сільськогосподарської продукції.

Таблиця 1

Класифікація господарств населення

Частка в загальній сумі доходів	Відсоток реалізованої продукції		
	Споживчі 15% від загального обсягу	Змішані 15-50% від загального обсягу	Товарні більше 50 % від загального обсягу
До 20 %	Продукція виробляється в мінімальній кількості, заможні родини, особи, що не мають змоги займатися с.-г. виробництвом або маргінальні елементи	Продукція виробляється здебільшого для самозабезпечення, реалізуються лише надлишки	Товарне господарство, яке знаходиться або на стадії становлення, або переживає кризу
20-50%	Існує постійне джерело доходів, однак є потреба у забезпеченні власною сільськогосподарською продукцією	Наявний рівень доходів не дозволяє підтримувати належний рівень життя, існує необхідність у додатковому джерелі доходів	
Більше 50%	Малозабезпечені верстви населення, пенсіонери, що мають незначні земельні ділянки	Перехідна форма між споживчим та товарним господарством	Сімейні, приватні та індивідуальні с.г. підприємства, що не мають статусу юр.особи

Джерело: власні дослідження автора

Так, домогосподарства, що контролюють значні земельні угіддя, будуючи багатопверхові садиби, і маргінальні елементи, які практично не використовують власну земельну ділянку, мають однакове значення для продовольчого забезпечення населення. В той же час, як товарні, так і споживчо-товарні домогосподарства не є однорідною масою. Розбіжність у характері сільськогосподарського виробництва та ролі сільського господарства для добробуту родини обґрунтовують також і особливості використання матеріальних та трудових ресурсів (Табл. 2).

Так, споживчі господарства, де продукція використовується для самозабезпечення і

обсяг доходів, отриманих від реалізації, є незначним, не застосовують наймані праці та складних технічних засобів. Споживчо-товарні та більшість товарних домогосподарств використовують засоби малої механізації (мотоблок, мотокультиватор тощо) та найману працю для сезонних робіт. В окремих випадках робітники наймаються разом із технічними засобами.

Лише повноцінні ефективні товарні господарства, де аграрне виробництво є основою доходів сімейного бюджету, широко використовують засоби механізації та найману робочу силу на постійній основі. Для виконання польових робіт на значних

земельних площах такі господарства застосовують трактори та комбайни.

Отримана виручка дозволяє при цьому не тільки компенсувати виробничі затрати, але

й мати грошові надходження, що дають змогу забезпечувати належний життєвий рівень для членів домогосподарства.

Організація виробничого процесу в господарствах населення

Частка в загальній сумі доходів	Відсоток реалізованої продукції		
	Споживчі 15% від загального обсягу	Змішані 15-50% від загального обсягу	Товарні більше 50 % від загального обсягу
До 20 %	Використовується ручна праця, відсутня наймана робоча сила	Використовується ручна праця, наймана робоча сила застосовується для разових робіт	Застосовуються засоби малої механізації та наймана праця
20-50%		Можливе застосування засобів малої механізації, наймана робоча сила застосовується для сезонних робіт	Активне застосування засобів малої механізації, використання найманої праці для сезонних робіт
Більше 50%		Використовуються засоби малої механізації, залучається наймана робоча сила для сезонних робіт	Механізована праця, активне залучення найманої робочої сили

Джерело: результати досліджень автора

Розбіжності у мотивації господарської діяльності, особливості організації виробничого процесу та специфіка ресурсного забезпечення домогосподарств передбачає певну диференціацію у розробці шляхів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва (Таблиця 3).

Так, для господарств споживчого типу, які мають незначні обсяги вільних грошових коштів або де сільське господарство не має суттєвого впливу на розмір сімейного бюджету, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва доцільно здійснювати за рахунок використання нових сортів та порід худоби. Слід зазначити при цьому, що переважна більшість споживчих господарств займається рослинництвом, тому другий варіант оптимізації аграрного виробництва серед даної категорії домогосподарств не користується широким попитом. Питання техніко-технологічного оновлення не є актуальним для господарств споживчого типу, за винятком заможних родин, оскільки витрати на виробництво не компенсуються грошовими надходженнями.

Господарства змішаного типу, які отримують певні грошові надходження за результатами сільськогосподарського виробництва, мають змогу не тільки застосовувати нові сорти, оновлювати породний склад в тваринництві, але й оптимізувати техніко-технологічне забезпечення, оскільки мають можливість використовувати власні засоби малої механізації.

В залежності від конкретної ситуації, змішані домогосподарства можуть ініціювати створення об'єднань кооперативного типу, а також вступати до їхнього складу з метою підвищення рівня ефективності сільськогосподарського виробництва та покращення соціально-економічних умов функціонування.

Для господарств товарного типу, діяльність яких спрямована на максимізацію доходів шляхом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, доцільним є зменшення частки власної ручної праці шляхом залучення найманих працівників та активного запровадження засобів механізації та автоматизації виробництва.

Шляхи розвитку господарств населення

Частка в загальній сумі доходів	Відсоток реалізованої продукції		
	Споживчі 15% від загального обсягу	Змішані 15-50% від загального обсягу	Товарні більше 50 % від загального обсягу
До 20 %	Оптимізація породно-сортового складу	Оптимізація породно-сортового складу, незначні зміни в технології вирощування та утримання худоби	Оптимізація техніко-технологічного забезпечення, виходячи з характеру розвитку господарства
20-50%	Оптимізація породно-сортового складу, незначні зміни в технології вирощування та утримання худоби	Оптимізація техніко-технологічного забезпечення, незначні організаційні трансформації	Оптимізація техніко-технологічного забезпечення, незначні організаційні трансформації
Більше 50%			Оптимізація техніко-технологічного, фінансового забезпечення, можливі суттєві організаційні трансформації

Джерело: результати досліджень автора

У відповідності до обраного галузевого напрямку (виробництво зернових, овочівництва, садівництва, галузі тваринництва тощо) такі господарства мають оптимізувати виробничу діяльність і збільшення обсягів виробництва шляхом забезпечення гарантованого збуту вирощеної продукції.

Найбільш доцільним в даному випадку є створення кооперативних об'єднань на базі аналогічних господарств. Об'єднуючи зусилля, товарні домогосподарства здатні не тільки підвищити рівень економічної ефективності за рахунок спільного використання технічних засобів, надання різного роду послуг, забезпечення вигідних умов збуту продукції. Інтеграція одноосібних господарств на принципах взаємовигідної співпраці є основою

інституціоналізації сільських домогосподарств і перетворення їх з об'єктів економічних трансформацій в аграрній сфері на суб'єктів цих процесів.

Висновки. Сучасний стан розвитку сільськогосподарського виробництва вимагає нових підходів до визначення характеру та перспектив функціонування суб'єктів аграрного підприємництва. Особливу увагу в цьому зв'язку слід приділити процесам, що тривають в сфері дрібнотоварного виробництва. Запропонована класифікація господарств населення дозволяє чітко структурувати цю масу і забезпечує диференційний підхід щодо оцінки ефективності діяльності кожної групи та розробки заходів їхнього подальшого розвитку.

Література

1. Збарський В.К. Тенденції розвитку особистих селянських господарств./В.К. Збарський// Агроінком. - 2008. - №5-6.- С.56-61.
2. Макаренко П.М., Мельник Л.Л. Економічний потенціал різних форм аграрних господарств /П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник// Економіка АПК -2011. - № 37. - С.89-96.
3. Макаренко Ю.П. Аграрні малі господарства: умови та шляхи розвитку./ Ю.П. Макаренко. - Дніпропетровськ.: Січ, 2012. - 680с.

4. Месель-Веселяк В.Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні. /В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК -2011. - № 3. - С.9-16
5. Яворська Т.І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика / Т.І. Яворська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 384 с.

УДК 330.341.1

Карпенко А.В.,
к.е.н., доцент,

Запорізький національний технічний університет

СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

Анотація. Розкрито особливості інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні і виконано їх порівняння з загальнодержавними тенденціями. Визначено основні чинники, що стримують інноваційний розвиток регіону. Обґрунтовано передумови підвищення рівня інноваційної активності підприємств Запорізького регіону через поширення практики співпраці університетів, наукових організацій, підприємств фінансового та реального секторів економіки, громадських організацій та підвищення відповідальності місцевих державних адміністрацій й органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, регіон, розвиток.

Аннотация. Раскрыты особенности инновационной деятельности в Запорожском регионе и выполнено их сравнение с общегосударственными тенденциями. Определены основные факторы, сдерживающие инновационное развитие. Обоснованы предпосылки повышения уровня инновационной активности предприятий Запорожского региона через распространение практики сотрудничества университетов, научных организаций, предприятий финансового и реального секторов экономики, общественных организаций и повышения ответственности местных государственных администраций и органов местного самоуправления.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, регион, развитие.

Annotation.

The main characteristics of innovative activity in Zaporizhyan region were revealed and the assimilation with the main proclivities of Ukraine were carried out. Can see, that Zaporizhyan region is one of innovation active in Ukraine, although it's not one of the list of leaders, as the results of innovative activity are too short. The main reasons, which constrain innovative progress of the region are: the lack of financial resources, the high cost of innovations, the long payback period, the decline in effective demand for scientific and technical products from the state and the business sector, the deterioration of the quality characteristics of scientists, material and technical base of research, the tangible results in the creation of an enabling environment for innovation of domestic producers are lacking.

The prerequisites for improving the level of innovative activity of the companies of Zaporizhyan region were determined, which allow for significant increase in the role and responsibility of local administrations, local governments and local communities. The creation of the united system of national and regional support to the development of innovative process and integrated system of promotion of innovative activity is the significant impetus for the development of the innovations. The distribution of the practice of cooperation between universities, scientific organizations, enterprises of financial and real sectors of the economy and the public organizations is the main priority of innovative development of the region.

Key words: innovation, innovation activity, the region, the development.

Постановка проблеми. Основу інноваційної моделі розвитку економіки країни визначає рівень та динамізм розвитку інноваційної діяльності в економіці різних регіональних рівнів. Однак, більшість регіонів України, в т.ч. і Запорізький сьогодні характеризується розбалансованою структурою економіки, високим рівнем зношеності основних виробничих фондів місцевого виробничого комплексу; технологічно відсталістю системоформуючих виробництв, низькою ефективністю використання наявного на місцевому рівні ресурсного потенціалу, що посилює залежність соціально-економічної ситуації від хаотичних кон'юнктурних

коливань; зменшує мотивацію до нарощування внутрішніх ресурсів розвитку через неефективність системи їх перерозподілу та використання; формує і консервує цикл екстенсивного типу регіонального розвитку [1, с. 4-5]. Тому пошук і застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку, налагодження ефективного діалогу на рівні «держава – регіон – громада» є передумовою розблокування процесів соціально-економічного зростання, активізації ініціатив підприємництва та громадськості щодо ефективного ведення господарювання і зростання рівня добробуту громадян України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження рівня розвитку інноваційної діяльності в регіонах України в останні роки представлено значною кількістю наукових публікацій. Проблеми інноваційної діяльності вивчалися такими відомими науковцями: Ю. Бажалом, В. Гейцем, М. Долішнім, Н. Краснокутською, В. Осецьким, В. Семиноженком, Л. Федуловою та ін. Проте чимало питань удосконалення та активізації інноваційної діяльності й досі залишаються невисвітленими і потребують практичного вирішення.

Метою статті є дослідження стану інноваційної діяльності в Запорізькому регіоні та обґрунтування напрямів її покращення.

Виклад основного матеріалу. Запорізька область, в якій зосереджені практично всі основні галузі промисловості, зокрема електроенергетика, металургія, машинобудування, металообробка, хімічна промисловість та ін., є одним з основних

індустріальних регіонів, що формує інноваційний потенціал України. Проте за індексом конкурентоспроможності регіонів України [2] у 2012 р. Запорізька область зайняла тільки 7 місце з 27 регіонів (у 2013 р. – 8 місце), а за складовою «інновації» – 9 місце (у 2013 р. – 15 місце), що свідчить про невисокі та нестабільні результативні показники регіону й інноваційної діяльності. Крім того, невисоким є потенціал регіону до розбудови інноваційних мереж та кластерів, що виражається інтегрованим показником частки регіону у трансфері технологій на рівні 4,9 (коли у м. Київ – 17,3, Харківська – 11,2, Донецька – 10,4 та Дніпропетровська – 9,2), в т.ч. інтегрований показник частки регіону в економічному та інноваційному потенціалі країни складає відповідно 3,7 та 6,1 [3, с. 383].

Інноваційна активність підприємств регіону за 2005-2010 рр. була нижчою ніж в середньому по Україні (рис. 1) [4; 5] і лише в 2011-2012 рр. – вищою майже на 10 %.

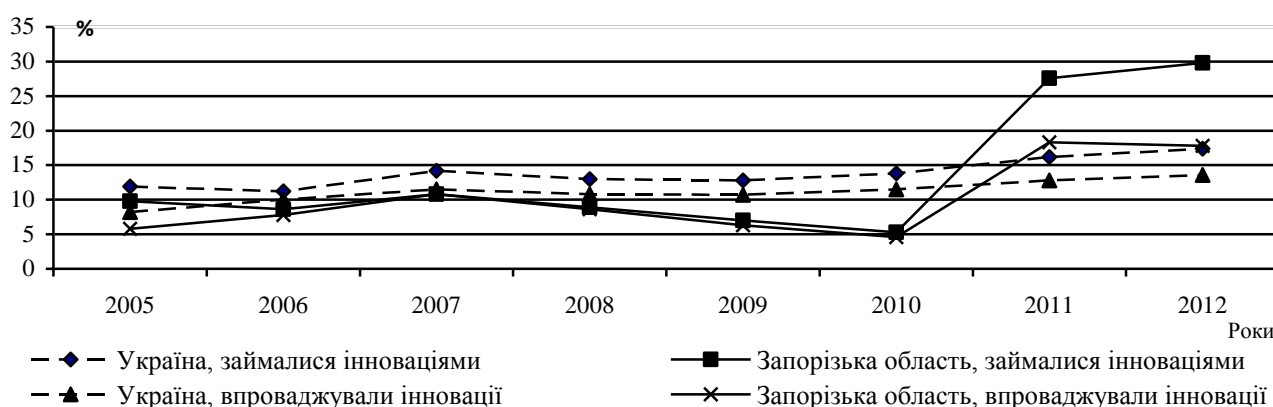


Рис. 1. Питомі ваги підприємств, що займаються та впроваджували інновації в Україні та Запорізькій області, %

Протягом 2011-2012 рр. підприємствами та організаціями області було виконано відповідно 1089 та 966 наукових та науково-технічних робіт, з яких впроваджено 80,7 % та 84,2 %. Із загальної кількості на створення нових видів виробів було направлено відповідно 190 та 182 роботи, технологій – 389 та 242 роботи, матеріалів – 13 та 8 робіт, сортів рослин та порід тварин – 21 робота, методів, теорій – 77 та 59 робіт [4].

Основні показники інноваційної діяльності Запорізької області за 2005-2012 рр. (табл. 1) [4] вказують на зростання питомої ваги підприємств, що займаються і впроваджували інновації відповідно на 20 % і 12 %, чисельності докторів та кандидатів наук в економіці на 836 осіб, що свідчить про позитивні зрушення в інноваційній діяльності регіону. Проте зменшилась на 8 кількість організацій, які виконували наукові дослідження й розробки, чисельність науковців на 2365 осіб,

кількість впроваджених нових технологічних процесів на 237 і незважаючи на зростання освоєних інноваційних видів продукції на 360 найменувань суттєво

знизилась частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової з 9,5 % до 2,2% (по Україні склала 3,3 %).

Таблиця 1

Основні показники інноваційної діяльності у Запорізькій області

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	37	34	35	35	36	33	30	29
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	9,8	8,6	10,8	8,9	7,0	5,3	27,6	29,8
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	5,8	7,8	10,8	8,6	6,3	4,6	18,3	17,8
Чисельність науковців, осіб	6889	6542	6474	6108	6092	5000	4531	4524
Чисельність докторів та кандидатів наук в економіці області, осіб	2194	2342	2452	2541	2641	2784	2852	3030
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	9,5	9,2	6,6	8,3	4,2	3,1	3,2	2,2
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	351	352	234	257	134	170	509	114
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	86	108	109	148	132	114	619	446
Загальна сума витрат фінансування інноваційної діяльності підприємств, млн. грн.	158,4	91,5	160,3	202,5	163,9	128,6	800,4	242,9

Незважаючи на те, що інноваційна діяльність здатна підвищити ефективність функціонування підприємств та вивести їх на якісно новий рівень, забезпечити нарощення капіталу, цей процес здійснюється у вітчизняній практиці дуже повільно. Зазвичай підприємства регіону покладаються лише на свої власні кошти для проведення інноваційної діяльності, а високі ризики та низька стабільність в країні обмежують таке фінансування. Попри зростання суми фінансування інноваційної

діяльності за 2005-2012 рр. на 84,5 млн. грн. в регіоні майже не відбувалось зростання рівня інноваційної діяльності, що спричинено переважно їх недостатністю.

Сума витрат підприємств Запорізького регіону на інноваційну діяльність була максимальною у 2011 р. – 800,4 млн. грн. (рис. 2) [4], що було пов'язано з реалізацією Ботівської вітрової електростанції, проте такий високий показник не втримався у 2012 р. і знизився до рівня майже 243 млн. грн.



Рис. 2. Фінансування інноваційної діяльності в Запорізькій області

Сучасна ситуація вимагає суттєвої підтримки інноваційної діяльності державою, однак рівень фінансування інновацій за рахунок державного бюджету залишається дуже низьким, у 2012 році – це лише 0,5% витрат, що свідчить про недосконалість системи розподілу державних коштів, зокрема на інноваційну діяльність. Отже, альтернативою власним фінансовим ресурсам при фінансуванні інноваційної діяльності є державні кошти, кошти іноземних інвесторів та інші

фінансові джерела (кредитування банками, лізинг, залучення коштів міжнародних організацій та іноземних венчурних фондів тощо), загальна частка яких впродовж 2005-2012 рр. зросла з 1,5 % до 3,1 %.

Рівень фінансування інноваційної діяльності в розрахунку на 1 підприємство, що займається інноваційною діяльністю (рис. 3) за 2005-2012 рр. в Запорізькій області нижчий ніж в середньому по Україні та знизився з 4,3 до 2,1 млн. грн.

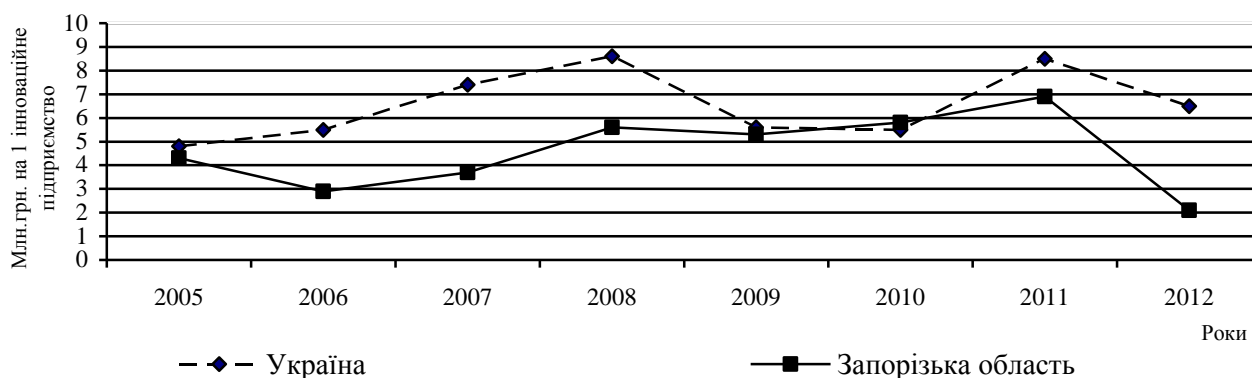


Рис. 3. Обсяг фінансування інноваційних витрат промислових підприємств на 1 підприємство, яке займається інноваційною діяльністю, млн. грн.

Фінансування інноваційної діяльності в розрахунку на 1 підприємство, яке займається інноваційною діяльністю має нестабільний характер як в Запорізькому регіоні, так і в Україні в цілому, зокрема максимальні його рівні припадали на 2008 р. та 2011 р. Незначні обсяги фінансування інноваційної діяльності не сприяють її повноцінності, успішності та розвитку. І хоча в 2011-2012 рр. підвищилась інноваційна активність підприємств Запорізької області по відношенню до

середньодержавних показників (рис. 4) за відношенням впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах до 1 млн. жителів та у сфері впровадження нових технологічних процесів, ці показники є незначними.

Серед основних причин, що гальмують інноваційну діяльність в Запорізькому регіоні є саме недостатнє фінансування та низький рівень інноваційної активності, відсутність консолідованих зусиль громади, влади, бізнесу, науки та освіти.

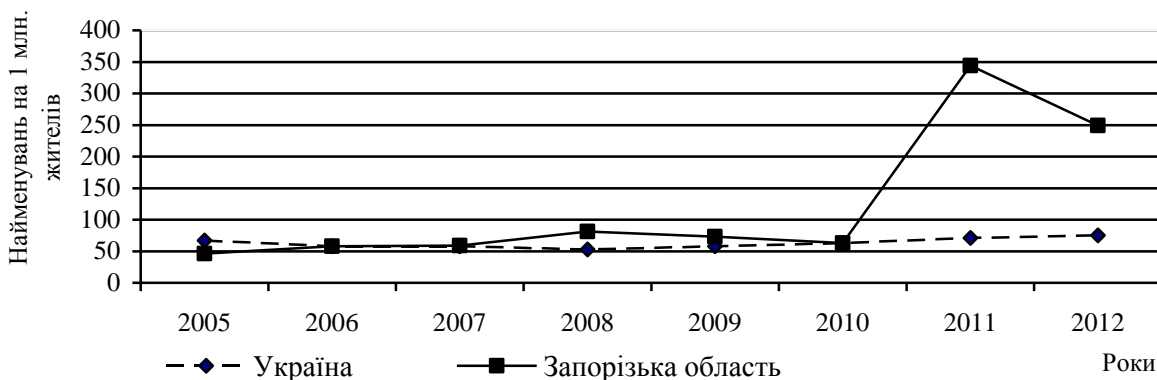


Рис. 4. Кількість впроваджених інноваційних видів продукції на 1 млн. жителів України та Запорізької області, найменувань

У стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року визначено основні пріоритети розвитку області, в т.ч. й з інноваційного, зокрема такі операційні цілі як: прискорення темпів впровадження інноваційних технологій; підвищення ефективності використання науково-освітнього потенціалу регіону як інструменту забезпечення впровадження інноваційних технологій; розширення можливостей міжнародного співробітництва підприємств, установ, організацій області; підвищення ефективності використання індустріального потенціалу області в забезпеченні сталого соціального розвитку тощо [6, с. 102-107]. Проте аналіз стратегії та моніторинг її реалізації свідчить, що дуже мало зроблено акцентів на завданнях управління інноваційним розвитком, досягнуто проголошених результатів.

Крім того, протягом 2008-2012 рр. інноваційна діяльність Запорізького регіону виконувалась згідно Цільової економічної програми інноваційного розвитку Запорізької області на 2008-2012 рр., за якою передбачалося: формування банку даних інноваційних пропозицій; формування банку даних потенційних виконавців інноваційних проектів; формування механізмів фінансування інноваційних проектів різних категорій; створення методики робіт з формування, державної реєстрації й супроводу інноваційних проектів; створення системи інформаційної підтримки інфраструктури інноваційного розвитку; аналіз чинного законодавства й розробка пропозиції щодо внесення законодавчих ініціатив; створення системи підготовки кадрів для реалізації інноваційного процесу; формування механізмів сприяння просуванню інноваційних продуктів на внутрішньому й зовнішньому ринках; практична робота з формування, державної реєстрації й супроводу інноваційних проектів [7, с. 10]. Дія програми була завершена ще у 2012 р., проте заплановані результати не виконано в повній мірі, відсутня публічна звітність за даним напрямом, не створено механізми управління інноваційною активністю та

комплексної й ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності.

Сприяння розвитку інноваційної діяльності Запорізького регіону також покладено на Придніпровський науковий центр, до якого відносяться ще 2 області Дніпропетровська і Кіровоградська. Проте основні наукові напрямки його діяльності, такі як: сприяння широкому використанню передових досягнень науки і техніки для забезпечення інноваційного розвитку; організація і проведення наукової та науково-технічної експертизи інноваційних пропозицій; сприяння здійсненню науково-організаційних заходів, які спрямовані на формування ефективної науково-технічної та інноваційної політики тощо крім створених різних секцій за напрямками наук, методичних рад та інноваційних технологічних кластерів [8] не зроблено суттєвих зрушень. Зокрема, не забезпечено в достатній мірі стимулювання системи освіти в регіоні, відкритої до інновацій; підготовку фахівців, які відповідають вимогам венчурного підприємства, започаткування інноваційних проектів та надання консультаційних послуг з передачі технології; підвищення престижності наукової праці, створення гідних умов життя і роботи учених і фахівців; стимулювання й підтримки інноваційної діяльності.

Висновки. Визначено, що Запорізький регіон є одним з інноваційно-активних в Україні, хоча й не знаходиться в лідерах. Частка інноваційних підприємств регіону є незначною і лише в 2011-2012 рр. суттєво зросла, проте результати інноваційної діяльності залишилися дуже низькими, зокрема за питомою вагою реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової.

Основними причинами, що стримують інноваційний розвиток регіону, є не тільки дефіцит фінансових ресурсів, велика витратність на впровадження нововведень, тривалий термін окупності нововведень, а й спад платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, погіршення якісних характеристик наукових кадрів і

матеріально-технічної бази досліджень, недостатній рівень стимулювання інноваційної активності, відсутні відчутні результати в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників, вітчизняних та іноземних інвесторів тощо.

Отже, сьогодні для соціально-економічного розвитку регіону на інноваційній основі необхідно забезпечити підвищення ролі та відповідальності

місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування і територіальних громад. Саме створення єдиної системи державної та регіональної підтримки розвитку інноваційних процесів, а також комплексної системи активізації інноваційної діяльності через поширення практики співпраці університетів, наукових організацій, підприємств фінансового та реального секторів економіки і громадських організацій буде суттєвим поштовхом до інноваційного розвитку.

Література.

1. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук [та ін.]; за ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.
3. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 724 с.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики в Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000008/8876/strategiya-zpobl-2015.pdf>.
7. Цільова економічна програма інноваційного розвитку Запорізької області на 2008-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pir.dp.ua/uploads/ZaporizskaPrograma.doc>.
8. Офіційний сайт Придніпровського наукового центру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.nas.gov.ua/rsc/psc/Pages/default.aspx>.

УДК 631.86:631.15

Качанова Л.С.

к.т.н., доцент

Московский государственный агро-инженерный
университет им. В.П. Горячкина

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ЖИДКИХ ОРГАНИЧЕСКИХ УДОБРЕНИЙ НА ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

Аннотация. Разработана ресурсосберегающая технология производства высококачественных органических удобрений на основе полужидкого навоза КРС, обеспечивающая повышение почвенного плодородия, рентабельности возделываемых с.-х. культур и улучшения экологической обстановки. Описан технологический процесс производства жидких концентрированных удобрений на основе полужидкого навоза КРС, определена экономическая эффективность предлагаемой ресурсосберегающей технологии.

Ключевые слова: навоз, органическое удобрение, ресурсосберегающая технология, концентрированные органические удобрения, рентабельность, доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости.

Анотація. Розроблено ресурсозберігаюча технологія виробництва високоякісних органічних добрив на основі напіврідкого гною ВРХ, що забезпечує підвищення ґрунтової родючості, рентабельності оброблюваних с.-г. культур і поліпшення екологічної обстановки. Описано технологічний процес виробництва рідких концентрованих добрив на основі напіврідкого гною ВРХ, визначено економічну ефективність запропонованої ресурсозберігаючої технології.

Ключові слова: гній, органічне добриво, ресурсозберігаюча технологія, концентровані органічні добрива, рентабельність, дохід, індекс доходності, внутрішня норма прибутковості, термін окупності.

Annotation. A resource-conserving technology of the production of high-quality organic fertilizers has been developed on the basis of the semi-liquid manure KRS. It provides the increase in soil fertility, profitability of agricultural crops and improvement of ecological situation on the Collective Farm «KOLOS» in Matveevo-Kurganskiy District, Rostov Region. A technological process of the production of the concentrated liquid fertilizers on the basis of the semi-liquid manure KRS is described. The economic efficiency of the given resource-conserving technology is determined.

The study showed that at relatively high culture agriculture cropping when using alternative technology with the introduction of concentrated liquid organic fertilizer creates the possibility of increasing the profitability of crop cultivation by increasing crop yields at a faster rate than the cost of additional processing steps including the cost of production of liquid COE.

Key words: liquid, semi-liquid manure, organic fertilizer, resource-conserving technology, concentrated organic fertilizers, profitability of production, net present value, profitability index, internal rate of return, payback period.

Постановка проблемы. Разнообразие почвенно-климатических условий в ЮФО (только в Ростовской области имеется 6 природно-климатических зон) заставляет активизировать действие биологических законов и местных сырьевых ресурсов. Действия, направленные на сохранение ландшафтов сельских территорий и формирование урожая с.-х. культур, сопровождаются затратами средств и труда и ориентированы на улучшение почвенного плодородия, состояние и охрану окружающей среды, увеличение объемов

производства животноводства и растениеводства.

Решающее влияние на повышение почвенного плодородия оказывают органические удобрения на основе биологических отходов животноводства, в состав которых имеются все питательные вещества, необходимые для роста растений.

Анализ последних исследований и публикаций. В последние годы в Ростовской области наметилась тенденция восстановления промышленного производства КРС в рамках реализации приоритетного проекта «Развитие АПК».

Концентрация поголовья приводит к накоплению значительных объемов навоза на ограниченной территории, что с учетом многолетних его накоплений создает опасные очаги загрязнения окружающей среды.

Цель работы. Определение эффективности систем производства высококачественных жидких органических удобрений на животноводческих предприятиях и их использование в растениеводстве.

Изложение основного материала. Рассматривая навоз КРС как основной исходный компонент для восстановления, повышения и выравнивания почвенного плодородия через производство на его основе высококачественных органических удобрений, решаются важнейшие задачи АПК: получение стабильных урожаев выращиваемых с.-х. культур, повышение рентабельности возделывания культур и улучшение экологической обстановки в районе животноводческого предприятия.

Развитие эффективных приемов производства и использования органических удобрений на основе полужидкого навоза КРС, разработка перспективных ресурсосберегающих технологий для производства и использования новых видов органических удобрений является важной народнохозяйственной задачей. Несмотря на имеющиеся исследования по данной проблеме в России и за рубежом, до сих пор остаются не решенными и требуют доработки технологии производства высококачественных органических удобрений на основе навоза животноводческих предприятий [1].

Данная проблема актуальна и для СПК (колхоз) «Колос» Матвеево-Курганского район Ростовской области – типичного представителя промышленного производства мясомолочной продукции в Ростовской области.

Площадь пашни хозяйства составляет около 5 тыс. га [2]. Общее поголовье фермы составляет 1296 голов. Годовой выход полужидкого навоза составляет 10904 м³.

Анализ системы накопления и переработки полужидкого навоза КРС показывает, что она не имеет конечного

решения: в навозохранилищах отсутствует изоляция от попадания жидкой фракции в грунтовые воды, не решены вопросы по эффективному обеззараживанию навоза и производству из него высококачественных органических удобрений с почвообразующим эффектом.

Следовательно, существующая в хозяйстве система переработки и хранения производимого навоза не соответствует требованиям действующих норм технологического проектирования систем удаления, обработки, обеззараживания, хранения и утилизации навоза и помета [3].

Целью настоящего исследования является обоснование и разработка рациональных вариантов ресурсосберегающих технологий производства высококачественных органических удобрений на основе полужидкого навоза КРС, обеспечивающих повышение почвенного плодородия, рентабельности возделываемых с.-х. культур и улучшения экологической обстановки в условиях СПК (колхоз) «Колос».

В качестве критериев для сравнения вариантов технологий принимаем минимум эксплуатационных затрат (ЭЗ): $ЭЗ \rightarrow \min$; максимум дополнительного дохода при возделывании сельскохозяйственных культур с применением высококачественных органических удобрений (Д): $Д \rightarrow \max$. Для реализации поставленной цели принят метод сравнительного анализа технико-экономических показателей (ТЭП) вариантов технологий, комплексов машин и оборудования. Результаты анализа ТЭП позволяют принять наиболее рациональные схемы процессов, определить их основные технологические параметры.

На основании вышеизложенного разработана принципиально новая ресурсосберегающая технология переработки навоза в высококачественные концентрированные органические удобрения (КОУ).

Проектная ресурсосберегающая технология предусматривает производство на основе полужидкого навоза высококачественных концентрированных органических удобрений с использованием

как навоза из навозохранилища, так и переработку свежего навоза от животноводческих помещений, что позволяет значительно снизить нагрузку на навозохранилища и улучшить экологию за счет уменьшения объемов его хранения.

Технология производства КОУ на основе полужидкого навоза представлена на рис.1. Данный технологический процесс основывается на подаче фекальными

насосами из навозохранилища жидкой фракции (ЖФ) навоза к растворному узлу, представляющему емкости-накопители с фекальными насосами и системами подачи α-добавки. После гидравлического перемешивания в процессе которого происходит обеззараживание смеси и изменение ее концентрации, она выгружается в виде жидкого КОУ в транспортно-технологическую машину.

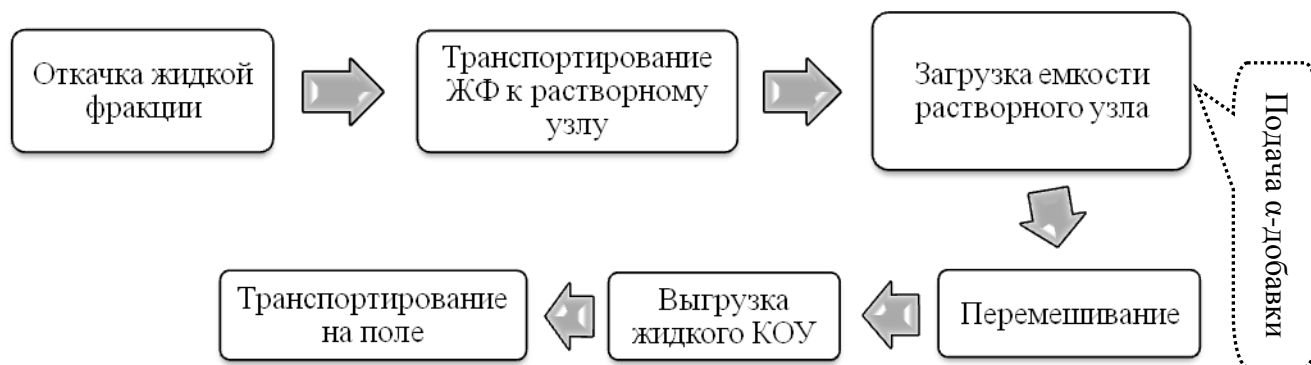


Рис. 1. Технологическая схема процесса производства жидких КОУ на основе полужидкого навоза КРС

Жидкое КОУ можно вносить поверхностно на поле с последующей заделкой в почву на глубину до 15 см или внутрипочвенно на глубину до 25 см.

Суммарные инвестиции по разработке и внедрению линии производства жидких КОУ составят– 5465963 руб. (в том числе 457152 руб. (растворный узел), 5008811 руб. (технологическое оборудование)).

С точки зрения экономической эффективности переработки и дальнейшего использования жидких КОУ в растениеводстве определяющим является себестоимость полученного удобрения. Калькуляция затрат, включаемых в себестоимость продукции в соответствии с номенклатурой представлена в табл. 1.

Таблица 1

Себестоимость производства высококачественного жидкого органического удобрения

№ п/п	Наименование статей затрат	Сумма, руб.
1	Заработная плата с начислениями	1760288,40
2	Амортизационные отчисления	741304,02
3	Затраты на ремонты и ТО	605493,59
4	Затраты на электроэнергию	104948,70
5	Затраты на сырье	1635600,00
6	Затраты на ГСМ	1900920,00
7	Общепроизводственные расходы	208800,00
8	Общехозяйственные расходы	365400,00
9	ИТОГО затрат	7322754,70
	Себестоимость единицы продукции, руб./м ³	671,57

Для определения экономической эффективности предлагаемой ресурсосберегающей технологии при

производстве зерновых колосовых культур, использовали систему натуральных и стоимостных показателей, отражающих

процесс производства с двух сторон: с позиции увеличения выхода продукции, снижения издержек и получения максимальной прибыли, т.е. роста экономической эффективности.

Для расчета использовались данные технологических карт по возделыванию сельскохозяйственных культур в условиях рассматриваемого варианта.

При расчете технологических карт для проектируемой ресурсосберегающей технологии стоимость нового оборудования взята по ценам приобретения на 3 квартал 2013 года (цены новой техники) и снижены дозы внесения минеральных удобрений (в базовой технологии в расчете на один гектар посевов вносилось до 150 килограмм удобрений).

Сокращение дозировки внесения в три раза (до 50 килограммов на гектар) приводит к сокращению затрат на минеральные удобрения в расчете на один

гектар. При возделывании озимой пшеницы затраты на минеральные удобрения снизились на 2992 руб./га, ярового ячменя на 807 руб./га, подсолнечника на 1713 руб./га и кукурузы на зерно на 2836 руб./га. Дополнительные затраты составили: стоимость жидких КОУ - 671,57 руб./м³; затраты на внесение жидких КОУ - 332,12 руб./м³; итого - 1003,69 руб./м³.

Рост урожайности по рассматриваемым культурам и реализация дополнительной продукции окупает дополнительные затраты и приводит к росту прибыли от реализации в расчете на один гектар. При возделывании озимой пшеницы рост прибыли составил 11379,57 руб./га, ярового ячменя - 4611,95 руб./га, подсолнечника 7587,46 руб./га и кукурузы на зерно 9392,25 руб./га (табл. 2). Прирост прибыли от реализации продукции растениеводства СПК (колхоз) «Колос» составит 26 381 175,01 руб.

Таблица 2

Прибыль от реализации продукции, приходящейся на объекты калькулирования затрат

Культура	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Валовый выход продукции, ц	Себестоимость, руб./ц	Цена реализации, руб./ц	Прибыль от реализации продукции, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Пшеница озимая	<i>Базовая технология</i>					
	1 142,00	41,70	47 621,40	594,9	800	9 767 108,94
	<i>Проектная технология с внесением жидкого КОУ</i>					
	1 142,00	52,00	59 384,00	416,69	800	22 762 574,98
Ячмень яровой	<i>Базовая технология</i>					
	408	29,50	12 036,00	449,84	700	3 010 930,29
	<i>Проектная технология с внесением жидкого КОУ</i>					
	408	39,00	15 912,00	392,52	700	4 892 606,82
Подсолнечник	<i>Базовая технология</i>					
	745	24,60	18 327,00	471,22	1 200,00	13 356 366,12
	<i>Проектная технология с внесением жидкого КОУ</i>					
	745	32,00	23 840,00	402,64	1 200,00	19 009 024,33
Кукуруза на зерно	<i>Базовая технология</i>					
	623	49,70	30 963,10	296,89	750	14 029 765,25
	<i>Проектная технология с внесением жидкого КОУ</i>					
	623	62,00	38 626,00	235,29	750	19 881 139,49

На рис. 2 - 5 приведены показатели сравнительной эффективности технологий возделывания анализируемых с.-х. культур.

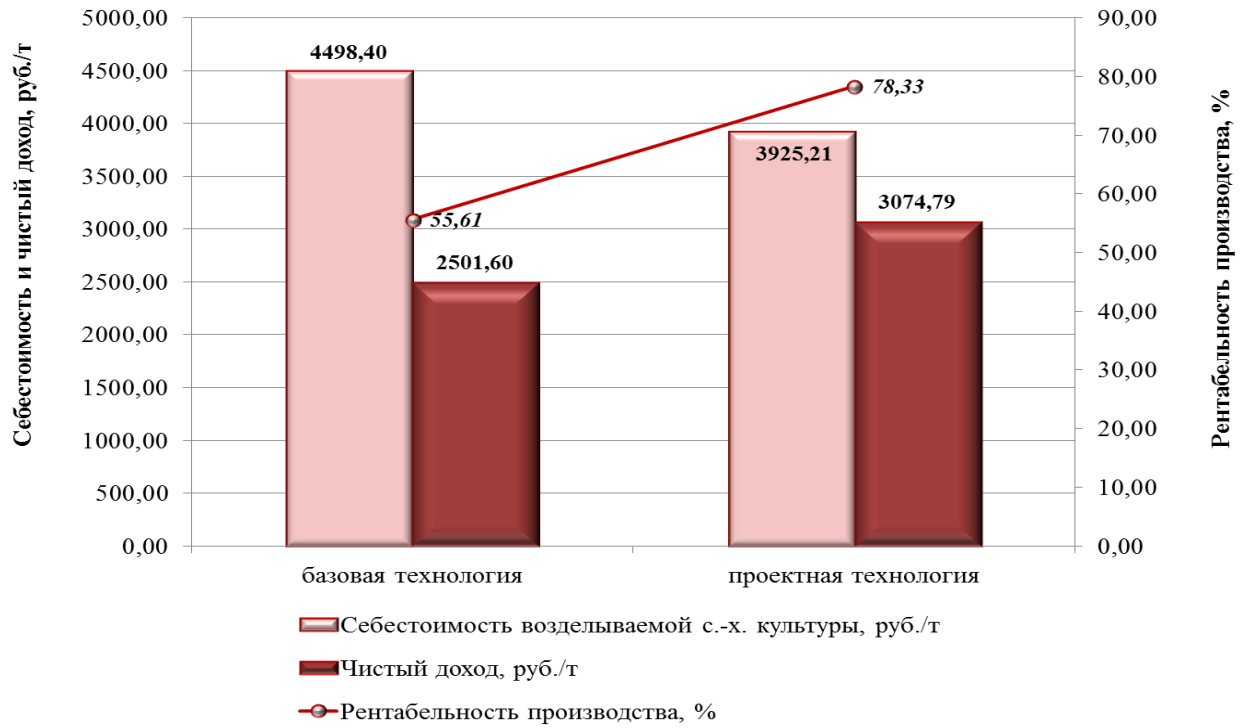


Рис. 2. Показатели эффективности сравниваемых технологий возделывания ярового ячменя

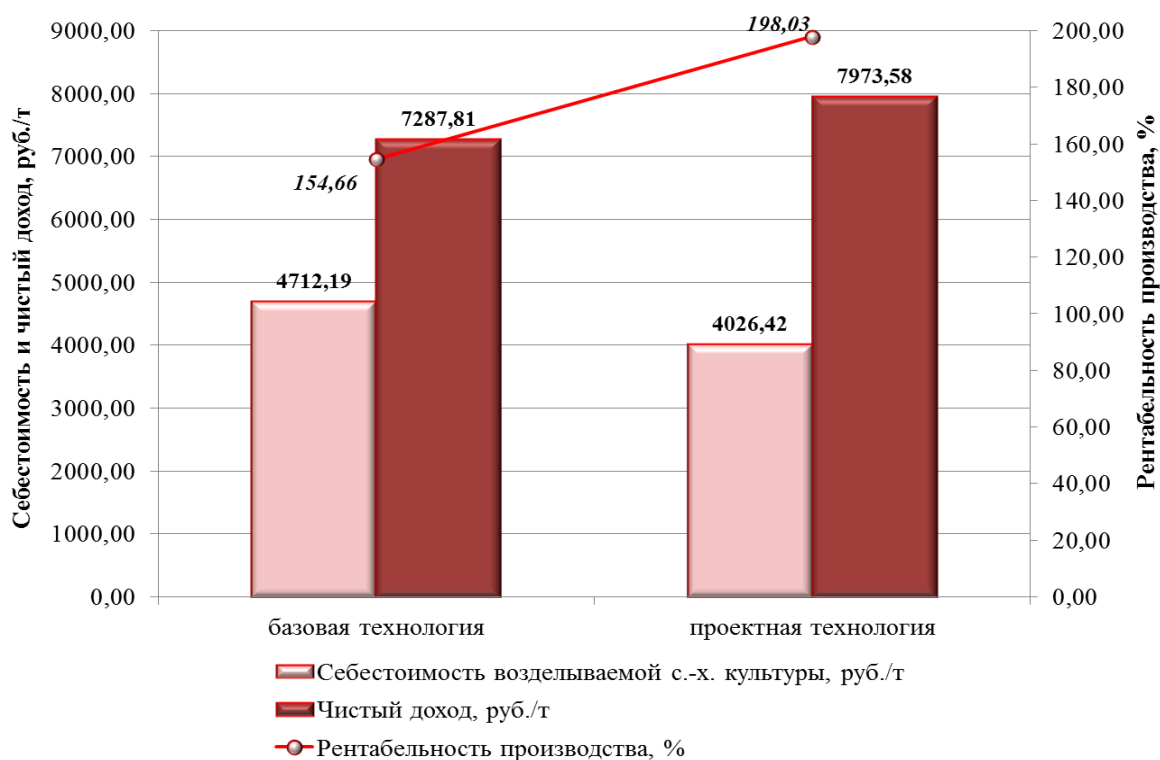


Рис. 3. Показатели эффективности сравниваемых технологий возделывания подсолнечника

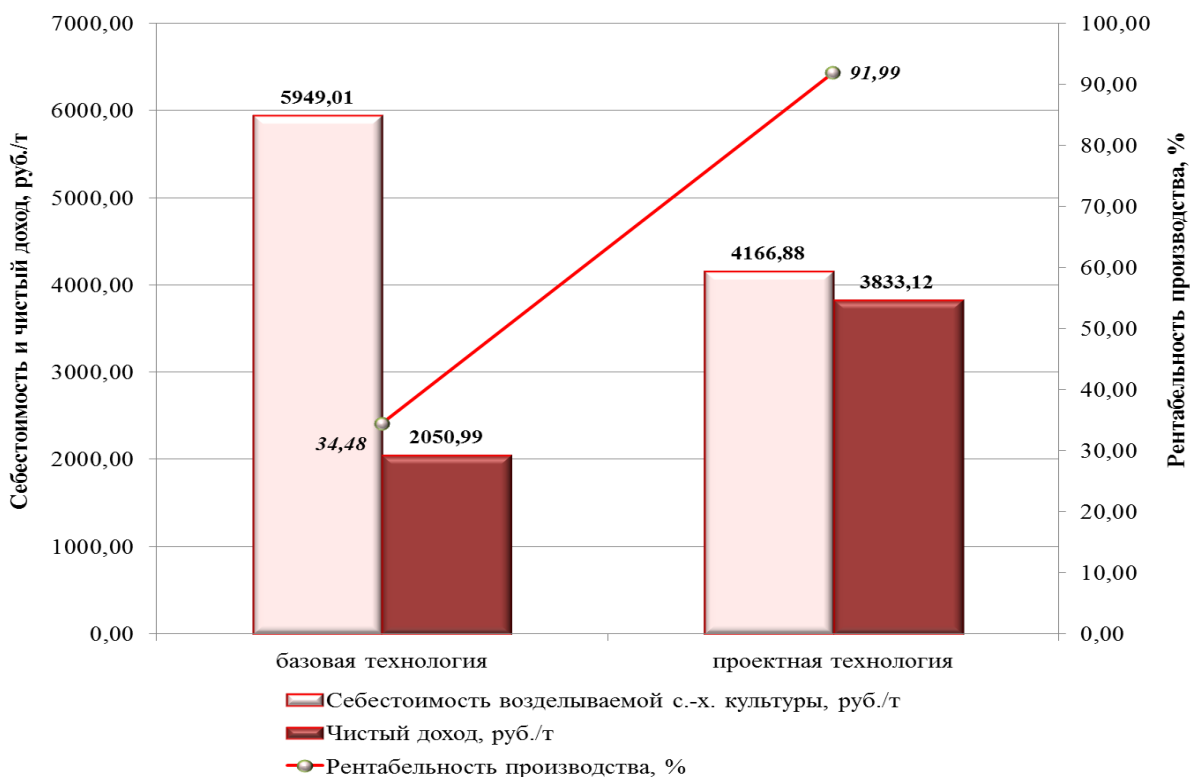


Рис. 4. Показатели эффективности сравниваемых технологий возделывания озимой пшеницы

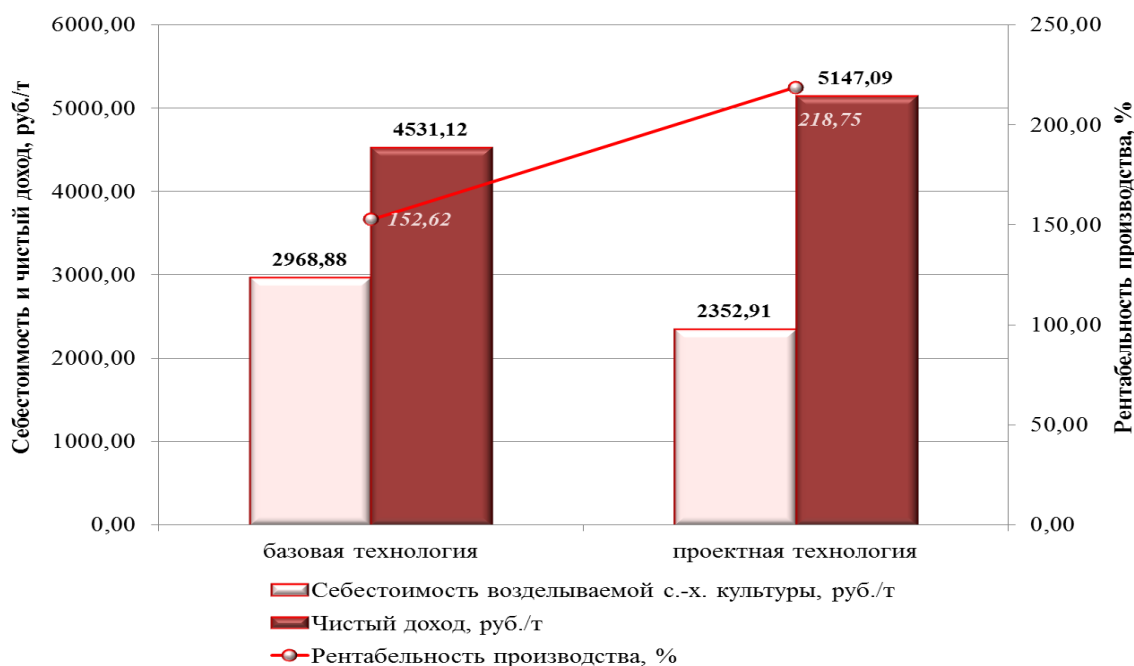


Рис. 5. Показатели эффективности сравниваемых технологий возделывания кукурузы на зерно

Оценка эффективности капиталовложений представляет собой наиболее ответственный этап в процессе принятия инвестиционного решения по внедрению линии по производству жидкого КОУ. От объективности оценки зависят сроки возврата вложенного капитала и темпы развития предприятия.

Самыми распространенными показателями оценки эффективности инвестиционных проектов на сегодняшний

день являются: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД) и срок окупаемости.

Графический способ расчета срока окупаемости, ЧДД и ВНД при реальном уровне инфляции 8,9% и банковском проценте 18%, характерном для ОАО «Росагролизинг», ОАО «Россельхозбанк» и любых коммерческих банков представлен на рис.6-7.

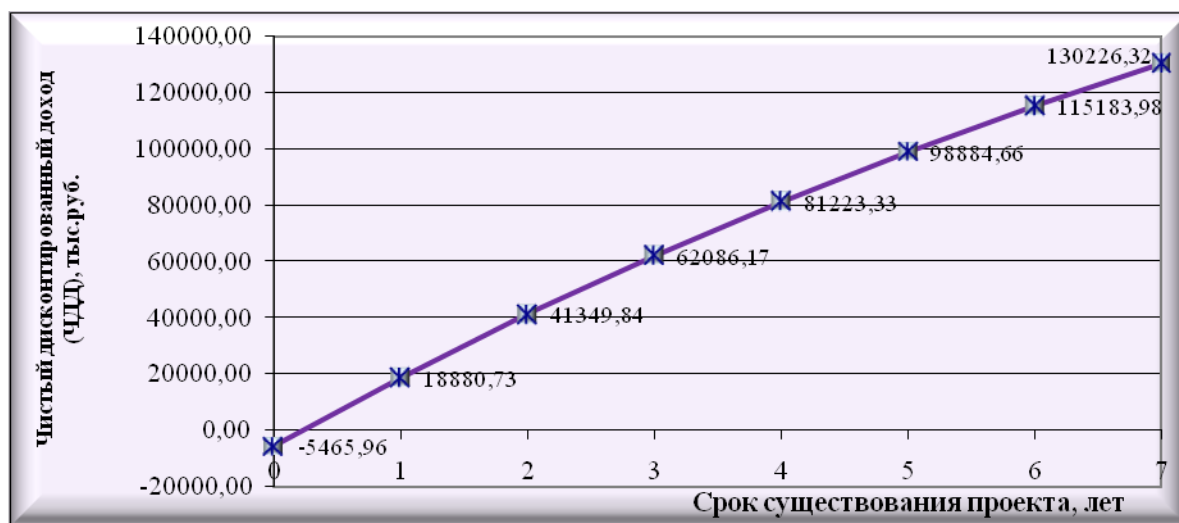


Рис. 6. Графическое определение срока окупаемости проекта разработки и внедрения линии по производству высококачественных жидких органических удобрений

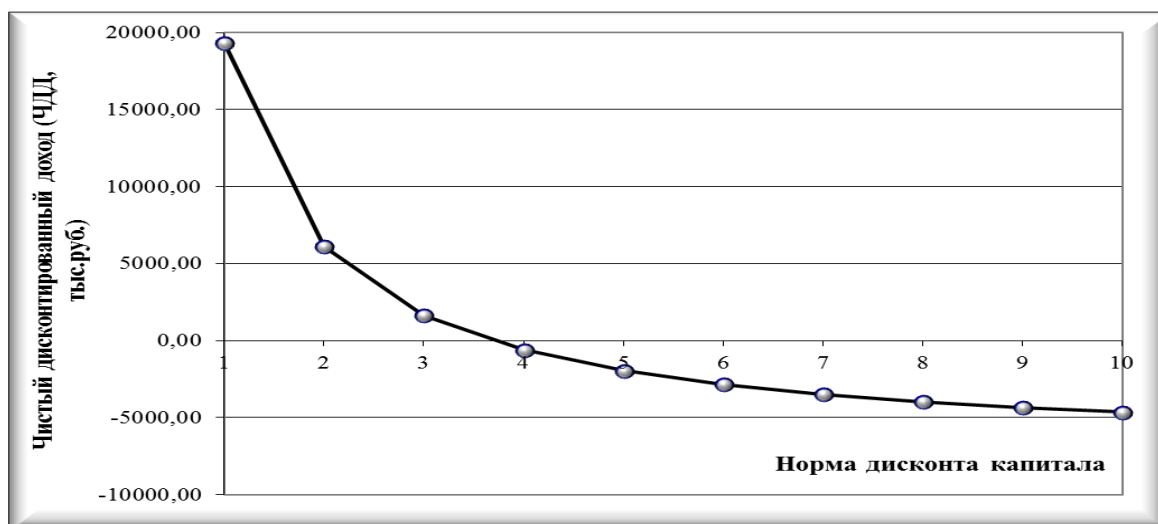


Рис. 7. Зависимость ЧДД от нормы дисконта капитала (графический расчет ВНД)

Воспользуемся разработанной АИС определения технико-экономических показателей внедрения технологий производства и применения удобрений и определим внутреннюю норму доходности (ВНД), представляющую собой ту норму дисконта ($E_{вн}$), при которой величина

приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям.

Результаты расчета динамических показателей инвестиционного проекта разработки и внедрения линии по производству высококачественных жидких органических удобрений представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамические показатели экономической эффективности проекта разработки и внедрения линии по производству высококачественных жидких органических удобрений

Наименование показателей	Значение показателей
Дополнительные капиталовложения, тыс. руб.	5465,963
Срок окупаемости дополнительных капитальных вложений, лет	0,22
Индекс доходности дополнительных капитальных вложений	23,82
Внутренняя норма доходности, %	366,99
Чистый дисконтованный доход при $E=18,0\%$, $r = 8,9\%$, тыс. руб.	130226,32

Разработанная и внедренная инновационная технология переработки жидкого навоза КРС (10904 м³/год) в концентрированные жидкие высококачественные органические удобрения методом ускоренного компостирования позволяет значительно поднять рентабельность отрасли растениеводства в СПК (колхозе) «Колос». При применении жидких КОУ рентабельность производства ярового ячменя повышается на 22,72% и достигает 78,33%, подсолнечника – на 43,37% и достигает 198,03%, озимой пшеницы – на

57,51% и достигает 91,99%, кукурузы на зерно – на 66,13% и достигает 218,75%.

Основой высокой рентабельности производства зерновых культур с применением жидких КОУ является активное воздействие находящихся в них центров почвообразования на продукционный слой почвы, что обеспечивает в ней (почве) лабильных форм гумуса.

Мощность разработанной и внедренной линии по производству высококачественных жидких органических удобрений позволяет производить в год 10904 м³/год КОУ, что достаточно для обеспечения удобрениями

5000 га пашни. Применение жидкого КОУ позволяет существенно повысить эффективность использования минеральных удобрений.

Срок окупаемости дополнительных капложений линии для производства жидких КОУ составляет 0,22 года при индексе доходности дополнительных капложений 23,82%, и чистом дисконтированном доходе 130226,32 тыс. руб. (при $E = 18,0\%$, $r = 8,9\%$).

Проведенное исследование показало, что при относительно высокой культуре

земледелия возделывания сельскохозяйственных культур при использовании ресурсосберегающей технологии с внесением жидкого концентрированного органического удобрения создается возможность повышения рентабельности возделывания культуры за счет повышения урожайности культуры более быстрыми темпами, чем затрат на дополнительные технологические операции с учетом затрат на производство жидких КОУ.

Литература

1. Бондаренко А.М., Забродин В.П., Курочкин В.Н. Механизация процессов переработки навоза животноводческих предприятий в высококачественные органические удобрения: монография. – зерноград: ФГОУ ВПО АЧГАА, 2010. – 184 с.
2. Мониторинг эффективного плодородия почв СПК (колхоз) «Колос» Матвеево-Курганского района Ростовской области / О.Г. Назаренко, Н.В. Кайдалова - Рассвет: ФГБОУ ГЦ агрохимической службы «Ростовский», 2012. – 34 с.
3. Отчет о научно-исследовательской работе по договору № 346 от 5 июня 2013 г. «Переработка навоза крупного рогатого скота в высококачественные органические удобрения в СПК (колхоз) «Колос» Матвеево-Курганского района Ростовской области»/ Бондаренко А.М., Качанова Л.С. и др., – зерноград: ФГБОУ ВПО АЧГАА, 2013 – 116 с.

УДК:336.02:336.531.2

Кибенко В. А.,
к.э.н., доцент кафедры „Учет и аудит”, КГМУ

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Анотація. У статті проведений аналіз формування облікової політики та організації обліку довгострокових фінансових інвестицій. Запропонована оптимальна організація облікового процесу та фінансових інвестицій.

Ключові слова: облік, політика, фінанси, баланс, інвестиції, затрати, дохід, аудит, контроль, аналіз.

Аннотация. В статье проведен анализ формирования учетной политики и организации учета долгосрочных финансовых инвестиций. Предложена оптимальная организация учетного процесса и финансовых инвестиций.

Ключевые слова: учет, политика, финансы, баланс, инвестиции, затраты, доход, аудит, контроль, анализ.

Annotation. In the article the analysis of the accounting policy and accounting of long term financial investments. The proposed optimal organization of the accounting process and financial investments. Modern farming require a radically new vision of the role and purpose of accounting of results of activity of enterprises, which in recent years have increasingly depend on the implementation of the subjects of management of financial investments. Taking into account the consequences of the economic crisis, accountants should apply more effective accounting procedures, which would have generated additional financial resources. Hence, the urgent issue of today is the optimal organization of the accounting process, including financial investments. The issue of accounting for financial investments as in the theoretical-methodological and practical aspects devoted to the study of many well-known Russian scholars and practitioners. However, in the modern studies highlight the common approaches of the investment process, investment management, investment accounting, recognition of expenses and income from investments. However, in the aforementioned studies have not observed a comprehensive study of the peculiarities of accounting organization and consider the appropriateness of financial investments. Rational organization of accounting of financial investments includes adherence to the system approach, the interaction of different accounting methods, subordination, the overall logic of the operational and strategic management of company activity.

Organization of accounting of financial investments should include a process from the initial registration of economic information to reporting, traditionally divided into primary, analytical and synthetic accounting. The main factor affecting the accounting of financial investments is the period of their detention and the possibility of implementing at any time, and that therefore, the investments are divided into long-term and current.

Timely and proper documentation of transactions with financial investments will allow the company to expand the scope and degree of detail of the information in the report, which will meet the interests of all groups of users of accounting information. Therefore, the above organization of accounting of financial investments, makes the formation of the necessary information for needs of management of investment activity of enterprises and, in particular, financial investments. This issue is relevant and on organization of accounting for other types of investments.

Keywords: accounting, policy, finance, balance, investments, expenses, income, audit, control, analysis.

Постановка проблеми. Современные условия ведения хозяйства требуют в корне нового видения роли и функционального назначения учета результатов деятельности предприятий, которые в последнее время все в большей степени зависят от осуществления субъектами ведения хозяйства финансовых инвестиций. Принимая во внимание современные последствия экономического кризиса, учетчики должны применять более эффективные учетные методики, которые бы формировали дополнительные финансовые ресурсы предприятия. Следовательно, актуальным вопросом настоящего является оптимальная

организация учетного процесса, в том числе и финансовых инвестиций.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике учета финансовых инвестиций как теоретико-методологическом, так и в практическом аспектах посвящено исследование многих известных отечественных ученых и практиков:

Я.Д. Крупки, Н.Г. Богатко, Я.В. Шелеста, Л. Сук, Щ. Криворот, Ю. Грабовский, и многие другие. Вместе с тем, в современных исследованиях освещают общие подходы к процессу инвестирования, управления инвестициями, учета инвестиций, признания расходов и доходов от инвестирования.

Однако, в вышеупомянутых исследованиях не наблюдается всестороннего исследования особенностей организации учета и рассмотрения целесообразности финансовых вложений.

Целью статьи является обеспечение объективной оценки, своевременного регистрирования и полного отображения, в учетных регистрах операций, связанных с финансовыми инвестициями, возможностью обобщения информации о таких операциях в отчетности с целью обеспечения информационных потребностей заинтересованных лиц, а также с порядком их внутреннего аудита и анализа.

Основной материал исследования. Рациональная организация учета финансовых инвестиций предусматривает соблюдение системного подхода, взаимодействия разных методов учета, подчиненности, общей логике оперативного и стратегического управления деятельностью предприятия.

Исходя из вышеупомянутого, организация учета финансовых инвестиций будет заключаться в следующем: обеспечение обоснованной классификации операций с финансовыми инвестициями для потребностей учета; организация оценки финансовых инвестиций на дату осуществления и дату формирования баланса; организация своевременного и правильного документирования операций с финансовыми инвестициями (формирование перечня учетных номенклатур); организация аналитического и синтетического учета в системе счетов в учетных регистрах (благоустройство перечня учетных номенклатур); организация итогового учета в журналах-ордерах, Главной книге, и формирование финансовой отчетности; организация проведения инвентаризации имеющихся ценных бумаг, текущего состояния и эффективности финансовых операций предприятия; организация внутреннего контроля и анализа правомерности и эффективности операций относительно осуществления финансовых инвестиций (выход на соответствующие количественные и качественные показатели, которые

обеспечивают информационные потребности управления относительно развития и эффективности инвестиционной деятельности предприятия).[5]

Основой организации учета финансовых инвестиций является экономически обоснованная классификация, которая заключается, прежде всего в возможности инвестором реализовать свою стратегию на финансовом рынке. Как правило, классификация финансовых инвестиций проводится с целью определения срока вложения и методов их учета. Финансовые инвестиции за сроком инвестирования средств разделяют текущие (краткосрочные), долгосрочные и бессрочные. К текущим и долгосрочным инвестициям относят долговые ценные бумаги (купонные и процентные облигации, сберегательные, депозитные сертификаты, векселя, и тому подобное), а бессрочным - акции и финансовые инвестиции.

Для обобщения информации о наличии и движении долгосрочных инвестиций (вложений) в ценные бумаги других предприятий, облигации государственных и местных ссуд, уставный капитал других предприятий, созданных на территории страны и за рубежом, обозначен счет 14 "Долгосрочные финансовые инвестиции".

За дебетом счета 14 "Долгосрочные финансовые инвестиции" отображается стоимость долгосрочных инвестиций, за кредитом — их выбытие (списание) или уменьшение стоимости, а также получение дивидендов, от объекта инвестирования, если учет инвестиций ведется за методом участия в капитале.

За дебетом счета 35 "Текущие финансовые инвестиции" отображается приобретение (поступление) эквивалентов денежных средств и текущих финансовых инвестиций, за кредитом – уменьшение их стоимости и выбытие. Аналитический учет ведется за видами финансовых инвестиций с обеспечением возможности получения информации об инвестициях, как на территории страны, так и за границей.

Оценка финансовых инвестиций осуществляется в двух случаях: при непосредственном проведении финансовой инвестиции (первобытная оценка) и при

составлении финансовой отчетности (оценка на дату баланса). Текущие и долгосрочные финансовые инвестиции первоначально оцениваются и отображаются в бухгалтерском учете по себестоимости. Она состоит из цены приобретения, комиссионных вознаграждений (суммы, которые платятся в интересах третьих лиц), пошлины (регистрационные сборы и аналогичные платежи, которые осуществляются в связи с приобретением прав на финансовые инвестиции), налогов, сборов, обязательных платежей (если они не возмещаются предприятию), других расходов, непосредственно связанных с приобретением финансовой инвестиции.

Если приобретение финансовых инвестиций осуществляется путем обмена на другие активы, то их себестоимость

определяется по справедливой стоимости этих активов. В разе если приобретение финансовых инвестиций осуществляется путем обмена на ценные бумаги собственной эмиссии, то себестоимость финансовых инвестиций определяется по справедливой стоимости переданных ценных бумаг. Дивиденды, проценты, роялти и рента, что подлежат получению за финансовыми инвестициями, отображаются как финансовый доход инвестора, кроме случаев, когда такие поступления не отвечают критериям признания дохода, установленным Положением (стандартом) бухгалтерского учета 15 "Доход".

Следовательно, оценку финансовых инвестиций, необходимо проводить на каждом этапе их учета у инвестора (рис. 1.).



Рис. 1. - Оценка финансовых инвестиций в зависимости от этапа их учета.

Следовательно, финансовые инвестиции во время их приобретения оцениваются по первоначальной стоимости. В соответствии с П(С)БУ 12 «Финансовые инвестиции», первоначальной оценкой инвестиций для отображения в бухгалтерском учете является их себестоимость. Она состоит из цены приобретения, комиссионных вознаграждений, пошлины, налогов, сборов, обязательных платежей и других затрат, непосредственно связанных с этим приобретением.[4]

Если приобретение финансовой инвестиции осуществляется путем обмена на ценные бумаги собственной эмиссии или обмена на другие активы, то себестоимость такой инвестиции определяется по

справедливой стоимости переданных активов.

Стоимость инвестиций на дату составления баланса отличается от первоначальной их оценки. Финансовые инвестиции (кроме инвестиций, которые содержатся предприятием до их погашения или учитываются по методу участия в капитале) на дату баланса отражаются по справедливой стоимости. Финансовые инвестиции, справедливую стоимость которых достоверно определить невозможно, отражаются на дату баланса по их себестоимости с учетом уменьшения полезности инвестиции.

Финансовые инвестиции, которые содержатся предприятием до их погашения,

отражают на дату баланса по амортизированной себестоимости финансовых инвестиций. Разница между себестоимостью и стоимостью погашения финансовых инвестиций (дисконт или премия при приобретении) амортизируется инвестором в течение периода с момента приобретения до даты их погашения по методу эффективной ставки процента. [2]

Финансовые инвестиции в ассоциированные и дочерние предприятия и в совместную деятельность с созданием юридического лица (совместного предприятия) на дату баланса отражаются по стоимости, определенной по методу участия в капитале, кроме отдельных случаев. Финансовые инвестиции, которые учитываются по методу участия в капитале, на дату баланса отражаются по стоимости, определяемой с учетом изменения общей величины собственного капитала объекта инвестирования, кроме являющихся результатом операций между инвестором и объектом инвестирования. Балансовая стоимость финансовых инвестиций увеличивается (уменьшается) на сумму, являющуюся долей инвестора в чистой прибыли (убытке) объекта инвестирования за отчетный период, с включением этой суммы в состав дохода (потерь) от участия в капитале. Одновременно балансовая стоимость финансовых инвестиций уменьшается на сумму признанных дивидендов от объекта инвестирования. Балансовая стоимость финансовых инвестиций увеличивается (уменьшается) на долю инвестора в сумме общей величины собственного капитала объекта инвестирования за отчетный период, кроме изменений за счет чистой прибыли (убытка) с включением (исключением) этой суммы в другой дополнительный капитал. [1]

Если сумма уменьшения доли капитала инвестора в сумме изменения общей величины собственного капитала объекта инвестирования (кроме изменений за счет чистого убытка) больше другого дополнительного капитала или дополнительного вложенного капитала инвестора (если уменьшение величины собственного капитала объекта инвестирования возникло в результате

выкупа акций (долей), что привело к уменьшению эмиссионного дохода объекта инвестирования), то на такую разницу уменьшается (увеличивается) нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). [3]

Балансовая стоимость инвестиций в ассоциированное предприятие уменьшается на сумму уменьшения полезности инвестиции и уменьшается (увеличивается) на сумму амортизации разницы между себестоимостью финансовой инвестиции в ассоциированное предприятие и долей инвестора в балансовой стоимости приобретенных идентифицированных активов и обязательств на дату приобретения. Уменьшение балансовой стоимости финансовых инвестиций отражается в бухгалтерском учете только на сумму, не приводит к отрицательному значению стоимости финансовых инвестиций. Финансовые инвестиции, вследствие уменьшения их балансовой стоимости достигают нулевой стоимости, отражаются в бухгалтерском учете в составе финансовых инвестиций по нулевой стоимости. Обобщенный алгоритм оценки финансовых инвестиций представим на рис. 2.

Долговые ценные бумаги (облигации, сертификаты, векселя) целесообразно отразить по амортизированной стоимости. Цена их приобретения (рыночная стоимость), как правило, отличается от номинальной, указанной на самих бумагах. Если рыночная стоимость превышает номинальную, то ценные бумаги приобретены с премией, если же меньше - с дисконтом. На балансе предприятия, ценные бумаги необходимо оприходовать по рыночной стоимости, которая к моменту их погашения должна быть доведена до номинальной, поскольку погашение бумаг осуществляется именно по такой стоимости. Поэтому, в течение периода между приобретением и погашением ценных бумаг происходит амортизация премии и дисконта: премия постепенно списывается на прочие расходы, а дисконт - на прочие доходы.

Следующими этапами организации учета финансовых инвестиций является

организация их первичного, текущего и итогового учета.

Первоочередным юридическим документом, который оформляется при приобретении финансовых инвестиций, является договор. Основанием для осуществления записей в учетных регистрах

по операциям приобретения или продажи ценных бумаг являются кассовые ордера (приобретение финансовых инвестиций за наличные), платежное поручение, выписка банка с текущего счета (приобретение финансовых инвестиций по безналичному расчету).

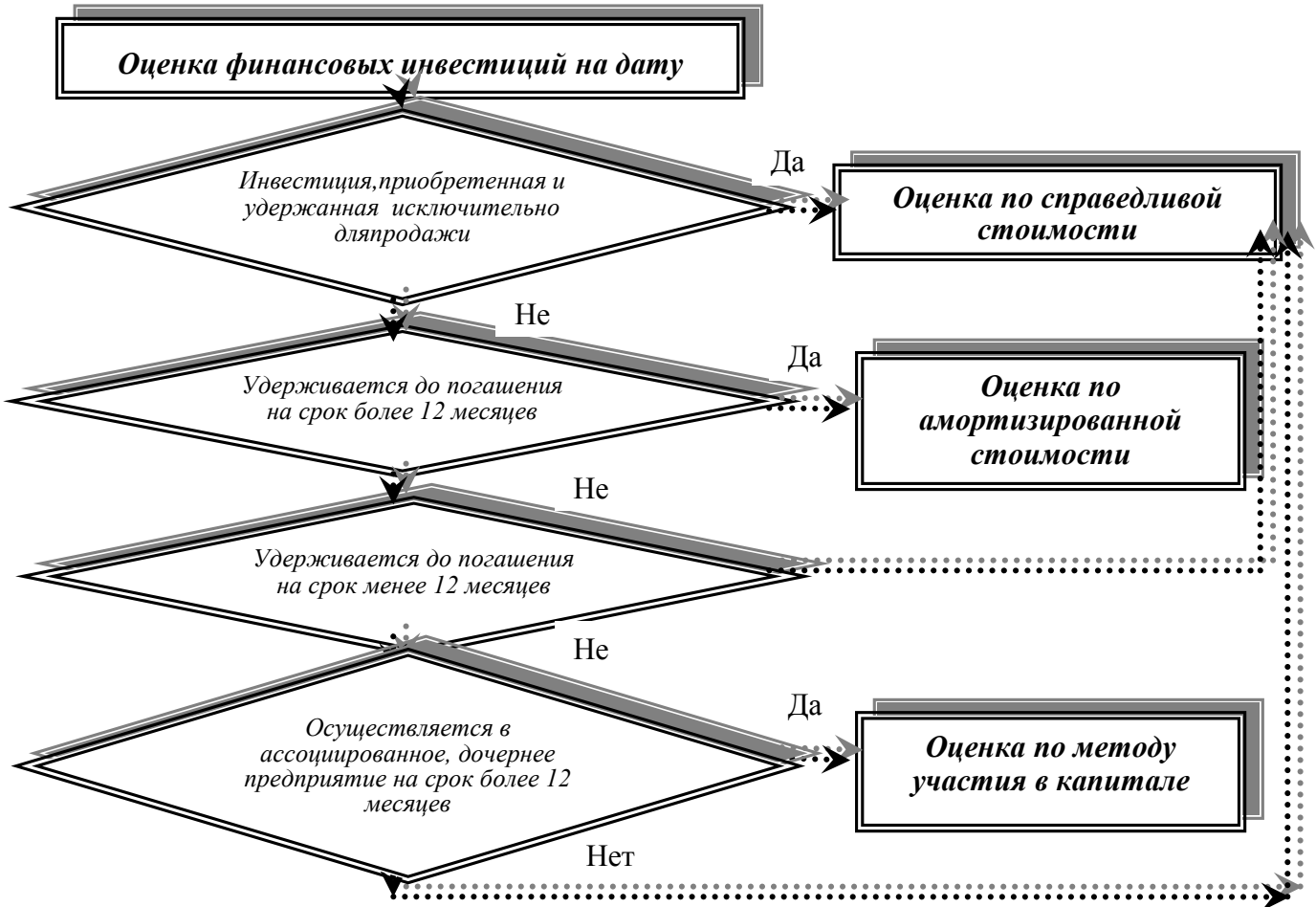


Рис. 2. - Алгоритм оценки финансовых инвестиций

Одновременно, довольно часто имеют место случаи, когда приобретение финансовых инвестиций осуществляется за материальные и нематериальные ценности, обязательно оговаривается при подписании соответствующего договора сторонами. В таком случае, основанием для осуществления соответствующих записей в учете будут документы, подтверждающие факт передачи определенных условиями договора ценностей (Акт приема-передачи объектов основных средств, Акт выбытия (ликвидации) объекта права интеллектуальной собственности в составе

нематериальных активов, расходная накладная и т.д.).

Основанием для отражения в учете суммы амортизации дисконта или премии является бухгалтерская справка-расчет.

По каждому пакету приобретенных ценных бумаг составляется реестр в котором указывается следующая информация: наименование эмитента, номинальная стоимость ценной бумаги, покупная стоимость, номер, серия и т.д., общее количество, дата покупки, дата продажи.

Организация аналитического учета делает возможным получение информации о финансовых инвестициях в разрезе видов

приобретенных ценных бумаг по каждому отдельному их предприятием эмитировавшего (объектом инвестирования), по географическому принципу, по доходности осуществимых вложений и по сроку их погашения.

Выводы. Организация учета финансовых инвестиций должна включать процесс от первичной регистрации экономической информации к составлению отчетности, традиционно разделяют на первичный, аналитический и синтетический учет. Основным фактором, влияющим на ведение учета финансовых инвестиций, является период их содержания и возможность реализации в любой момент времени, вследствие чего, инвестиции делятся на долгосрочные и текущие.

Своевременное и правильное документальное оформление операций с финансовыми инвестициями позволит предприятию расширить объем и степень детализации информации в отчете, который

одновременно будет удовлетворять интересы всех групп пользователей учетной информации. Например, мелкие акционеры зачастую заинтересованы в информации о распределении дивидендов и возможность их получения, а владельцем чаще интересует информация об условиях и возможность инвестирования с целью укрупнения приобретенных пакетов акций и получения контроля над предприятием. Правильная организация учета финансовых инвестиций является залогом стабильной и эффективной работы предприятия.

Поэтому, выше изложена организация учета финансовых инвестиций, делает формирование необходимой информации для нужд управления инвестиционной деятельностью предприятий, а в частности, финансовыми инвестициями. Данный вопрос является актуальным и по организации учета других видов инвестиционных вложений.

Литература:

1. Лисенко О. Бухгалтерський облік операцій з облігаціями / О. Лисенко // Економіка. Фінанси. Право. - 2007. – № 7. - С. 35-38.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
3. Пересада А.А. Фінансові інвестиції / А.А.Пересада, Ю.М. Коваленко: [Підручн.] - К.: КНЕУ, 2006. - 728с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене наказом МФУ від 26.04.2000р. № 91.
5. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу / В.В. Сопко, В.П. Завгородній: [Підручн.] - К.: КНЕУ, 2004. - 412с.

УДК 631.11:631.559

Колос З.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Анотація. Обґрунтовано та узагальнено теоретичні засади щодо сутності, змісту, та особливостей формування виробничого потенціалу як економічної категорії.

Запропоновано здійснювати оцінку виробничого потенціалу за допомогою інтегрального показника, для якого визначено основні характеристики виробничої системи: стійкість виробничої системи; загальний рівень організації виробничої системи; складність виробничої системи; продуктивність праці. Це дозволяє використовувати інтегральний показник виробничого потенціалу для обґрунтування стратегічних напрямків розвитку підприємства. Запропоновано формулу інтегрального показника виробничого потенціалу.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, інтегральний показник, підприємство, продуктивність праці.

Annotation.

Basis of production of enterprises of country is production potential. From that, the production resources of enterprises are effectively used as far as, depends, in an eventual result, stability and development of national economy.

It is necessary for the increase of efficiency of functioning and use of production potential of enterprises of APK: to increase the volumes of output competitive products and extend its assortment; to activate work from bringing in of investments and credits; to provide priority of development of industry by realization of state support of enterprises due to expansion of types of their crediting.

It follows to conduct the estimation of production potential by an integral index. For this purpose certainly basic descriptions of the production system, which are formed the considerable groups of production factors: general level of organization of the production system; complication of the production system; firmness of the production system; lab our productivity.

Keywords: potential, production potential, integral index, enterprise, lab our productivity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку виробничих сил важливою проблемою являється створення механізму оцінки діяльності виробничих і трудових колективів. Від ступеня його вдосконалення залежить кінцева результативність господарської діяльності. На сьогоднішній день актуальним є розвиток економічно ефективних виробництв і підвищення конкурентоспроможності продукції, активізація інвестування в реальний сектор економіки та подолання тенденції зростання зносу основних засобів за рахунок використання та впровадження інновацій у виробничий процес.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок в розробку теоретико-методологічних питань підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємств АПК зробили такі вчені, як: О.Д. Гудзинський, О.Ю. Єрмаков, С.А. Нестеренко, С.М. Судомир, М. Й. Малік, О. С. Федонін та ін.

Незважаючи на наявний науковий доробок, цілий ряд питань все ж таки залишається недостатньо дослідженим. Це стосується перш за все методичних підходів до оцінювання ефективності його використання, виявлення основних напрямів подальшого розвитку та вдосконалення виробничого потенціалу. Усе це зумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Узагальнити теоретичні засади формування та використання виробничого потенціалу підприємств з метою типізації та уточнення поглядів учених-економістів на його суть, структуру, значущість і особливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою виробництва підприємств країни є виробничий потенціал. Від того, наскільки результативно використовуються виробничі ресурси підприємств, залежить, в кінцевому підсумку, стабільність і розвиток національної економіки.

Обґрунтовуючи виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств,

необхідно перш за все визначити кількісні і якісні параметри його складових елементів – часткових потенціалів. Стосовно сільськогосподарських підприємств доцільно, на думку авторів Гудзинський О. Д., та Судомир С. М. визначити такі потенціали як: природний потенціал земельних ресурсів; технічний; технологічний; біологічний з врахуванням можливого сортообміну і сортооновлення, породного складу; трудовий; потенціал додаткових ресурсів зреченої праці; організаційний. На думку авторів їх обґрунтованість дозволить оптимізувати кількісні параметри цільової виробничої програми [1]. Для вирішення даного завдання важливо обґрунтувати методику оптимізації потенціалу системи. Це найбільш складна проблема.

Серед авторів немає єдиної точки зору відносно методичних підходів до обґрунтування виробничого потенціалу і параметрів цільової програми. Аналітичне осмислення точок зору в історичному плані підтверджує наш висновок.

Група авторів, що займається питаннями використання економіко – математичних методів і ЕОМ, дотримуються точки зору визначення потенціалу цільової програми на основі використання лінійного і нелінійного програмування, багатофакторного аналізу [1].

Друга група авторів, зокрема А. М. Оніщенко, В. Я. Дзікович, А. М. Тіпко, вважають за доцільне ресурсний потенціал господарства визначити в грошовій оцінці. На їх думку це дозволить обґрунтувати сукупний ресурсний потенціал

Третя група авторів /Й. С. Завадський, С. Н. Вінницький, М. П. Ястреб/, ґрунтуючись на результативних показниках господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, рахують виробничий потенціал визначити по мірі розораності земель, питомій вазі осушених і зрошуваних земель в загальній площі сільськогосподарських угідь, питомій вазі земель, що удобрюють, органічними добривами, коефіцієнтом використання тваринницьких приміщень, питомою вагою покращуваного основного стада, коефіцієнтом оборотності оборотних коштів

та ін. по мірі їх досягнення ними і визначається кінцева результативність господарської діяльності [1].

Зазначено, що поняття «виробничий потенціал» застосовується в економічній літературі з позиції поліпшення використання ресурсів виробництва, підвищення їх віддачі. Враховуючи, що виробничий потенціал являє собою складну економічну структуру, нами визначені закономірності його формування, а саме: потенціал підприємства – це складна система типових характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замінювати один одного, тобто є альтернативними. Потенціал підприємства не можна організувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним утворенням. Під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів. Усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко-економічному старінню, а з другого – вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу та ін.

В процесі дослідження визначено, що основними завданнями вдосконалення управління розвитком та використанням виробничого потенціалу як основи підвищення конкурентоспроможності підприємства є оцінка та визначення основних об'єктів і напрямів, які визначають його ріст та ефективне використання, внесення змін в ці елементи, їхню модернізацію у відповідності з тими стратегічними завданнями, які ставить перед собою підприємство. Реалізація виробничого потенціалу залежить від ряду зовнішніх факторів і від внутрішніх, які характеризують можливість реалізувати цей потенціал.

Оцінку виробничого потенціалу слід проводити за допомогою інтегрального показника. Для цього визначено основні характеристики виробничої системи, які формуються значними групами виробничих факторів: загальний рівень організації виробничої системи; складність виробничої

системи; стійкість виробничої системи; продуктивність праці, формула якого є:

$$П_{\text{вн}} = \frac{1}{4}(P_{\text{овс}} + P_{\text{свс}} + P_{\text{свс}} + P_{\text{пн}})$$

де, $П_{\text{вн}}$ - інтегрований показник виробничого потенціалу;

$P_{\text{овс}}$ - рівень організаційної виробничої системи;

$P_{\text{свс}}$ - рівень складності виробничої системи;

$P_{\text{свс}}$ - рівень стійкості виробничої системи;

$P_{\text{пн}}$ - продуктивність праці.

Інтегральний показник виробничого потенціалу підприємства може бути використаний для обґрунтування стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Для підвищення ефективності функціонування та використання виробничого потенціалу підприємств АПК необхідно:

збільшити обсяги випуску конкурентоспроможної продукції та розширити її асортимент;

активізувати роботу із залучення інвестицій та кредитів;

забезпечити пріоритетність розвитку галузі шляхом здійснення державної підтримки підприємств за рахунок розширення видів їх кредитування;

В умовах ринкової економіки ефективний розвиток підприємств на тривалу перспективу можливий лише при використанні досягнень науково-технічного прогресу.

Висновок. Проведені дослідження дозволили зробити наступні висновки:

обґрунтовано та узагальнено теоретичні засади щодо сутності, змісту, та особливостей формування виробничого потенціалу як економічної категорії.

Запропоновано здійснювати оцінку виробничого потенціалу за допомогою інтегрального показника, для якого визначено основні характеристики виробничої системи: загальний рівень організації виробничої системи; складність виробничої системи; стійкість виробничої системи; продуктивність праці.

Це дозволяє використовувати інтегральний показник виробничого потенціалу для обґрунтування стратегічних напрямків розвитку підприємства. Запропоновано формулу інтегрованого показника виробничого потенціалу.

Список використаної літератури:

1. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т.О.Гуренко – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.;
2. Єрмаков О. Ю. Виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств та напрями його розвитку / О. Ю. Єрмаков. – Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) № 4(24), 2013. – С.9 – 13.
3. Судомир С. М. Теоретико-методологічні підходи щодо розкриття сутності поняття «потенціал»/ С. М. Судомир. - Вісник БДАУ, Біла Церква. – 2008. – Вип.53. – С. 41–44.
4. Нестеренко С. А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект [монографія]/ С. А. Нестеренко. – Київ, 2012. – 483 с.
5. Онищенко А. М. Основные направления совершенствования механизма АПК./ А. М. Онищенко, В. Я. Дзикович, А. И. Типко. – Киев: Урожай, 1984. – 72с.

УДК 338.48.6

Кравченко Н.О.,
ст. викладач,
Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського

ОЦІНКА ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРИМУ

Анотація. В статті розкриті основні фактори розвитку та реалізації потенціалу туристичної галузі Криму. Дана їх експертна оцінка та ранжирування за методом парних порівнянь.

Ключові слова: фактор, потенціал, туристична галузь

Annotation.

Evaluation of the factors influenced on realization of tourism sector potential is one of the key leverage for effective region development and management. Forming of competitive tourism sector depends from the external and internal factors and from the introduction of opportune methods to decrease their negative impact. These factors could be differed by paired comparison and rating. On the basis of the analysis could be made optimal decisions on tourism sector potential development. For the purpose of determining degree of each factor influence were invited group of experts. The results of expert evaluation were presented as a matrix of priority with 12 external and 12 internal factors. Based on the paired analysis were distinguished key external factors: shadow economy level (20,4%); geographical position of the region (13,4%); shortcomings in the legislation (12,7%); unstable political situation (10,8%); law level of governmental support of tourism sector (10,7%). There are key internal factors: seasonality (18,2%); capital assets depreciation level (17,7%); qualification of employees (14,1%); price level (8,7%); service and quality level (7,9%). The analysis of factors influenced on tourism sector potential realization showed that development and raising potential are system economic categories which closely correlates. It means that effective tourism sector growth requires purposeful and stable managerial actions which should be realized in form of strategic programs not only on governmental level but also on the enterprise level as they are direct suppliers of tourism products and services.

Постановка проблеми. Оцінка факторів формування та реалізації потенціалу туристичної галузі виступає одним із ключових важелів ефективного управління та розвитку регіону. Формування конкурентоспроможної туристичної галузі має ґрунтуватися на науково обґрунтованій концепції факторного аналізу та послідовності дій направлених на нівелювання негативних та стимулювання позитивних чинників. Фактори можуть розрізнятися, та завдяки парному порівнянню кожного з них між собою, можна провести ранжирування та визначити механізми управління розвитком галузі.

Аналіз останніх досліджень. Підходи до класифікації та сутності чинників, які впливають на розвиток туристичної галузі розкриті в роботах вітчизняних та іноземних авторів. Цьохла С. Ю. пропонує «загальну систематизацію факторів впливу на туризм», яка включає групування за різними ознаками: за природою (економічні, політичні, соціальні, правові, природні тощо), характером впливу (інтенсивні та екстенсивні), напрямом впливу (екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні),

ступенем впливу (статичні та динамічні), результатами впливу (позитивні та негативні) [6, С. 373-380]. Писаревський І. М. з колективом авторів акцентує увагу на статичності та динамічності впливу чинників розвитку туризму, згадуючи про типовий підхід до класифікації чинників на внутрішні та зовнішні [4, С. 37-38]. Блекмен Г. — акцентує увагу на унікальності запропонованих туристичних продуктів та особливостях потенціалу і ресурсів туристичних регіонів, розташованих віддалік від традиційних туристичних дестінацій [1,

С. 59-63]. Іншими словами, досить широко розкриті питання систематизації факторів розвитку туристичної галузі, їх економічної сутності, але недостатньо розкриті питання оцінки впливу факторів розвитку та реалізацію потенціалу туристичної галузі.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні та оцінці ступеню впливу факторів екзогенного (зовнішнього) та ендогенного (внутрішнього) характеру на реалізацію потенціалу туристичної галузі.

Виклад основного змісту. Туристична галузь є однією зі сфер економічної діяльності, яка найбільш швидко розвивається, залучаючи у цей процес супровідні економічні сектори економіки, формуючи значну частку бюджетних надходжень, стимулюючи соціально – культурний розвиток, відтворення, оздоровлення та підвищення добробуту населення.

Крим як регіон, природно-географічно розташований серед двох морів, між субтропічними та помірним кліматичними поясами, з багатим культурно-історичним минулим та багатим рекреаційно-оздоровчим потенціалом, спеціалізується на туризмі оздоровленні та рекреації. Але конкурентоспроможність туристичної галузі Криму, рівно як і рівень доходів у співвідношенні до туристичних регіонів – сусідів досить низька. Кримські курорти поступаються курортам Туреччини: доход Туреччини від туристичної галузі у 2012 р. склав 23,4 млрд. дол., 75,1 % доходів від туризму було отримано від іноземних туристів, загальна кількість туристів склала 36,7 млн. чол. [2]. До порівняння, доходи туристичної галузі Криму у 2012 р. склали 4, 42 млрд. грн. (552 млн. дол.), кількість іноземних туристів склала 3%, а сукупна

кількість туристів за 2012 р. – 6, 13 млн. чол. [5].

Формування конкурентоспроможної туристичної галузі з високим рівнем міжнародного іміджу залежить від взаємодії екзогенних та ендогенних факторів розвитку та своєчасного урегулювання їхньої негативної дії. Для виявлення та визначення характеру факторів, які були проаналізовано за методом парних порівнянь, були залучені експерти, які сформували 12 екзогенних та 12 ендогенних факторів, які впливають на реалізацію потенціалу туристичної галузі Криму.

Серед екзогенних факторів, які оказують вплив на ефективність реалізації потенціалу туристичної галузі Криму було виділено: імідж галузі (1); природно-географічне розташування регіону (2); нестабільність політичної ситуації (3); платоспроможний попит населення (4); недосконалість законодавства(5); відсутність державної підтримки туристичної діяльності (6); неефективність системи стратегічного планування розвитку галузі(7); недостатність кредитних ресурсів (8); низька інвестиційна привабливість (9); бізнес – середовище (10); рівень конкуренції на туристичному ринку (11); рівень тіньової діяльності (12) (табл.1).

Таблиця 1

Екзогенні фактори реалізації потенціалу туристичної галузі Криму*

Фактори	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Додаток за рядом W	$\sqrt[12]{W}$ Значення	Ступінь впливу фактору	Ранг
1	1,00	0,50	0,14	0,50	0,13	0,14	0,13	0,50	0,50	0,33	6,00	0,14	5,86E-06	0,3664	0,0249	11
2	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	5,00	2,00	4,00	0,20	3,46E+03	1,9719	0,1340	2
3	7,00	0,50	1,00	3,00	5,00	4,00	6,00	3,00	5,00	0,33	0,25	0,17	2,60E+02	1,5894	0,1080	4
4	0,13	0,33	0,33	1,00	0,33	0,20	2,00	0,25	0,33	0,25	0,20	0,20	1,48E-06	0,3268	0,0222	12
5	8,00	0,50	0,20	3,00	1,00	3,00	2,00	4,00	5,00	3,00	0,30	7,00	1,81E+03	1,8688	0,1270	3
6	7,00	0,33	0,25	5,00	0,33	1,00	0,25	5,00	6,00	3,00	4,00	3,00	2,57E+02	1,5881	0,1079	5
7	8,00	0,33	0,33	0,50	0,50	4,00	1,00	5,00	3,00	4,00	0,25	0,17	2,22E+00	1,0688	0,0726	6
8	2,00	0,50	0,33	4,00	0,25	0,20	0,20	1,00	5,00	6,00	0,33	0,13	1,63E-02	0,7097	0,0482	8
9	2,00	0,20	0,20	3,00	0,20	0,17	0,30	0,20	1,00	7,00	5,00	0,13	2,10E-03	0,5982	0,0407	9
10	2,00	3,00	3,00	4,00	0,30	0,33	0,25	0,17	0,14	1,00	0,20	0,14	1,21E-03	0,5714	0,0388	10

11	3,00	0,25	0,25	5,00	3,00	0,25	4,00	3,00	0,20	5,00	1,00	0,20	1,69E+00	1,0446	0,0710	7
12	7,00	5,00	5,00	5,00	0,14	0,33	6,00	8,00	8,00	7,00	5,00	1,00	5,54E+05	3,0106	0,2046	1
													Σ	14,71	1	

*складено автором на основі експертних оцінок

Серед ендогенних факторів – послуг (6); впровадження нових стандартів кваліфікація працівників (1); рівень зносу турпродукту (7); інноваційний маркетинг основних фондів (2); розвиненість турпродуктів і тур послуг (8); застосування туристичної інфраструктури (3); сучасних технологій (9); рівень цін на різноманітність пропонованих послуг (4); туристичні послуги та продукти (10); рівень мотивації зайнятих у туристичній галузю(11); сезонність (12) (табл.2).

Таблиця 2

Ендогенні фактори реалізації потенціалу туристичної галузі Криму*

Фактори	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Додаток за рядом W	$\sqrt[12]{W}$ Значення	Ступінь впливу фактору	Ранг
1	1,00	0,33	5,00	4,00	3,00	2,00	3,00	4,00	5,00	2,00	4,00	0,25	4800	2,0266	0,1415	3
2	3,00	1,00	7,00	5,00	4,00	3,00	4,00	2,00	4,00	2,00	3,00	0,30	72576	2,5414	0,1774	2
3	0,20	0,14	1,00	0,20	0,30	0,25	2,00	2,00	0,33	0,50	2,00	0,25	0,00014	0,4778	0,0334	11
4	0,25	0,20	5,00	1,00	2,00	0,20	3,00	6,00	5,00	3,00	0,25	0,17	1,125	1,0099	0,0705	6
5	0,33	0,25	3,00	0,50	1,00	3,00	5,00	2,00	4,00	0,50	2,00	0,30	4,455	1,1326	0,0791	5
6	0,50	0,33	4,00	5,00	0,33	1,00	3,00	2,00	0,25	0,20	0,33	0,20	0,02156	0,7263	0,0507	8
7	0,33	0,25	0,50	0,33	0,20	0,30	1,00	3,00	0,20	2,00	3,00	0,50	0,00149	0,5812	0,0406	10
8	0,25	0,50	0,50	0,17	0,50	0,50	0,33	1,00	0,33	0,33	0,50	0,25	1,2E-05	0,3885	0,0271	12
9	0,20	0,25	3,00	0,20	0,25	4,00	5,00	3,00	1,00	0,25	0,33	4,00	0,1485	0,8531	0,0596	7
10	0,50	0,50	3,00	0,33	2,00	5,00	0,50	3,00	4,00	1,00	3,00	0,33	14,85	1,2521	0,0874	4
11	0,25	0,33	0,50	2,00	0,50	3,00	0,33	2,00	3,00	0,30	1,00	0,25	0,01856	0,7173	0,0501	9
12	4,00	3,00	4,00	6,00	3,00	5,00	2,00	4,00	0,25	3,00	4,00	1,00	103680	2,6180	0,1828	1
													Σ	14,324		

*складено автором на основі експертних оцінок

Аналіз проведений експертами ґрунтувався на припущенні, що екзогенні фактори, характерні для Криму оказують, як правило, негативний вплив на туристичну галузь (за виключенням природно-географічного розташування регіону), та вони майже не піддаються змінам у короткостроковому періоді. Ендогенні фактори можуть оказувати позитивний вплив на розвиток туристичної галузі, та, як керовані перемінні, піддаються змінам та управлінню. Була сформована матриця

оцінки факторів, що надало можливість проранжувати їх згідно зі ступенем впливу на туристичну галузь.

Згідно результатів ранжирування серед екзогенних чинників переважає рівень тіньової діяльності (20,4%); природно-географічне розташування регіону (13,4%); недосконалість законодавства (12,7%); нестабільність політичної ситуації (10,8%), відсутність державної підтримки туристичної діяльності (10,7%), сумарно – 68%. При цьому імідж галузі, недостатність

кредитних ресурсів, неефективність стратегічних програм розвитку галузі та інші фактори, мають нижчий рейтинг ніж

середообразуючі чинники вказані вище (рис. 1).

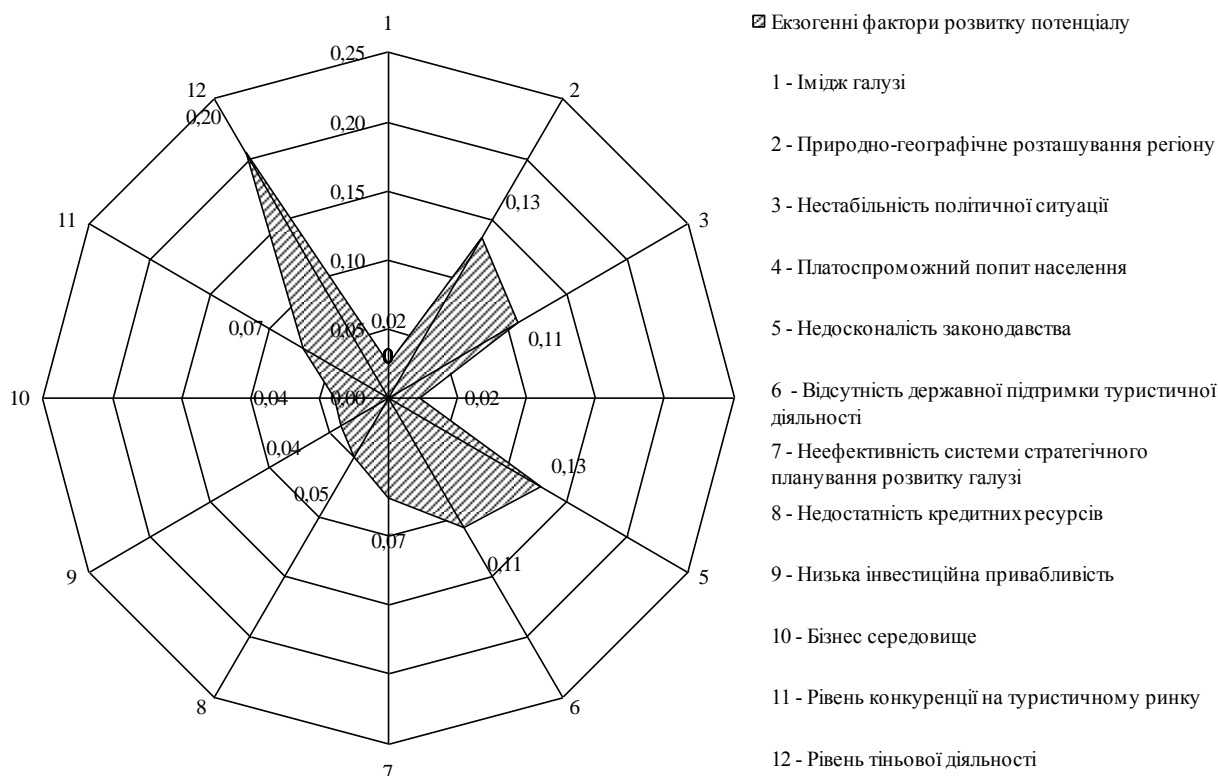


Рис. 1. Вплив екзогенних факторів на туристичну галузь Криму
*складено автором

Площа закреслених секторів відображає ступень ризику по аналізованому фактору, а метод парних порівнянь надає можливість оцінити взаємозалежність усіх факторів згрупованих за ознакою напрямку впливу. Відтак можна визначити механізми нівелювання негативного впливу факторів з більш високим рейтингом, та зробити обґрунтування щодо доцільності дій та витрат на окремі напрями розвитку туристичної галузі. Наприклад, витрати на формування позитивного іміджу туристичної галузі Криму будуть економічно неефективними доки не знизиться рівень тіньової економіки, не врегулюються законодавчі аспекти туристичної діяльності, не встановиться політична стабільність тощо.

Серед ендогенних факторів розвитку туристичної галузі Криму переважає сезонність (18,2%); рівень зносу основних

фондів (17,7%); кваліфікація працівників (14,1%); рівень цін на туристичні послуги та продукти (8,7%); рівень сервісу і якості туристичних послуг (7,9%) — сумарно 66,6%. (рис.2).

Аналізуючи сукупність факторів, що впливають на туристичну галузь Криму слід прийняти до уваги, що розвиток галузі та реалізація її потенціалу є системними процесами, які потребують цілеспрямованого управлінського впливу, який має бути реалізований як на рівні державного управління у формі галузевих програм стратегічного розвитку (у першу чергу), так і на рівні підприємств та приватних домогосподарств, які є безпосередніми постачальниками туристичних продуктів та послуг споживачу.

Висновки. Реалізація потенціалу та розвиток туристичної галузі Криму

залежить від ряд чинників ендogenous та екзогенного характеру. Лише визначення та

класифікація цих чинників не вирішує проблеми ефективного управління галуззю.

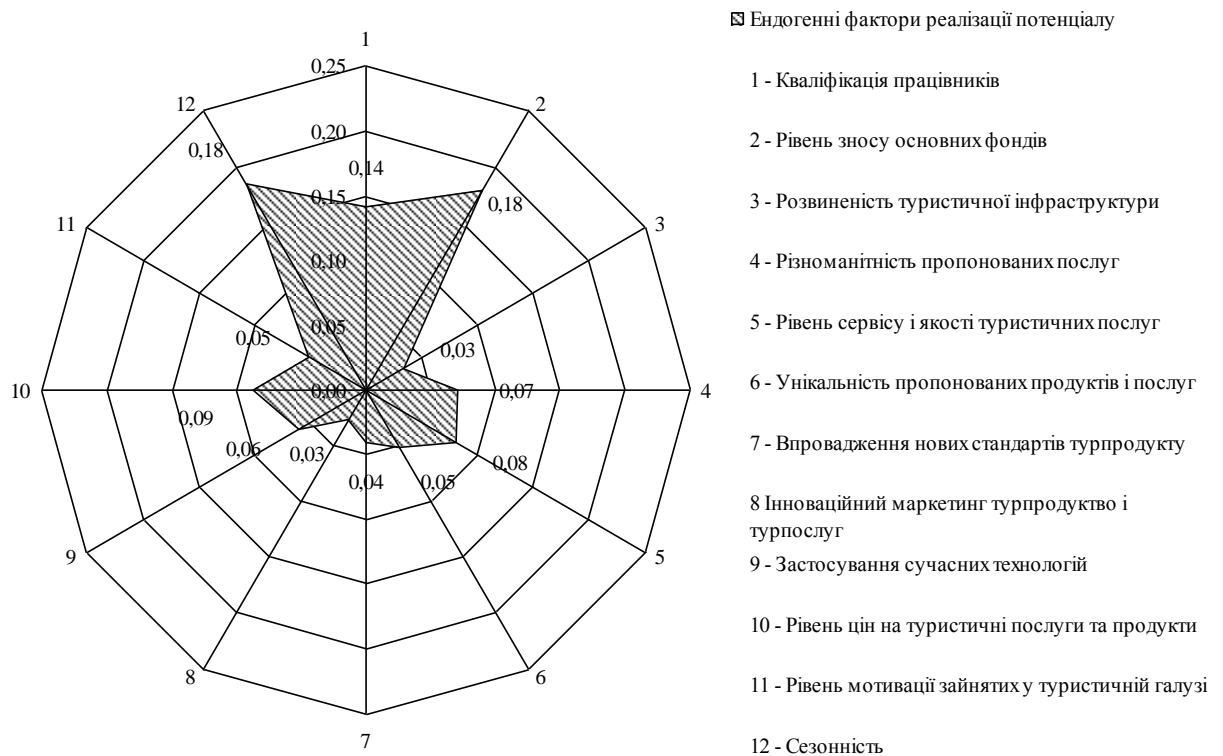


Рис. 2. Вплив ендogenous факторів на туристичну галузь Криму

*складено автором

Запропонований метод парного порівняння факторів на основі експертного опитування дозволяє визначити найбільш проблемні зони, які стримують розвиток туристичної галузі Криму. Серед екзогенних — рівень тіньової діяльності, природно-географічне розташування регіону, недосконалість законодавства,

нестабільність політичної ситуації, відсутність державної підтримки туристичної діяльності. Серед ендogenous чинників — це: сезонність, рівень зносу основних фондів, кваліфікація працівників, рівень цін на туристичні послуги та продукти, рівень сервісу і якості туристичних послуг.

Література

1. Blackman A. «Factors contributing to successful tourism development in peripheral regions» / A. Blackman, F. Foster, T. Hyvonen, B. Jewell, A. Kuilboer, G. Moscardo// The journal of tourism studies, Vol. 15, No. 1, 2004, P. 59-63.
2. Results of Revise Tourism Statistics in Turkey, 2001-2012 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.turkstat.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=15845>
3. Кравченко Н. А. Инновационный подход к развитию туристической отрасли Крыма / Н. А. Кравченко // Международный научно-исследовательский журнал. №11-1(18) 13, Екатеринбург.— 2013. - С. 65-68
4. Писаревський І. М. Організація туризму: підручник / І.М. Писаревський, С.О. Погасій, М.М. Поколотна та ін.; за ред. І.М. Писаревського // . - Х.: ХНАМГ, 2008. – 541 с.

5. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2012 р. / відп. за вип. Н. М. Григор. — Сімферополь : Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2012. — 541 с.
6. Цьохла С.Ю. Систематизація факторів розвитку туристичної індустрії / С.Ю. Цьохла // - Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. - Серия «Экономика и управление». Том 22 (61). 2009 г. № 2. С. 373-380.

УДК 330.142:330.837.061.27

Курило Л.І.,
д.е.н., доцент, головний науковий співробітник
Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Анотація. У статті розкрито теоретико-методологічні основи інституціоналізму, як методології наукового пошуку, специфіку аграрного інституціонального дослідження. Узагальнено процес інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу, місце та множину різнопланових інститутів у цьому процесі, які координують поведінку економічних агентів – суб'єктів набуття цього капіталу.

Ключові слова: інституціональне забезпечення, інститути, інтелектуальний капітал, інноваційний розвиток, транзакційні витрати, аграрна сфера

Annotation. The article deals with theoretical and methodological fundamentals of institutionalism as the methodology of scientific research, the specific institutional agricultural research. Process of institutional support of formation of intellectual capital, location and plural of diverse of institutions in this process, coordinating the behavior of economic agents – subject of capital acquisition, were generalized.

Keywords: institutional providing, institutions, intellectual capital, innovative development, transaction costs, agricultural field.

Постановка проблеми Розвиток суспільно-економічних формацій та механізмів забезпечення їх функціонування залежить від інститутів – формально і (або) неформально кодифікованих правил поведінки економічних агентів. Відповідним процесам, явищам, об'єктам і суб'єктам притаманна певна специфіка інституціонального забезпечення, як, наприклад, у формуванні інтелектуального капіталу. Саме така постановка проблеми дає змогу найбільш комплексно ідентифікувати зазначений процес. Разом із тим розкриття цього питання потребує ґрунтовного дослідження теоретико-методологічних основ інституціоналізму як методології наукового пошуку, окреслення специфіки аграрного інституціонального дослідження, емпірики функціонування агроекономічного інтелектуального капіталу.

Інституціональна модель інноваційного розвитку аграрної сфери постіндустріального спрямування повинна передбачати мінімізацію сировинної спрямованості аграрного сектору. Сільське господарство має розвиватися у напрямі забезпечення умов для формування інституцій, які сприятимуть виконанню цих умов і створенню доданої вартості, у тому числі за рахунок розвитку інтелектуального капіталу.

Під інтелектуальним капіталом в аграрній сфері доцільно розуміти капітал, що формується інтелектуальними, у т.ч. людськими, та інформаційними ресурсами аграрної сфери, а також природним та економічним потенціалом територій і регіонів, що в процесі свого руху створюють нову вартість. Це динамічний процес накопичення знань, які використовуються в господарській діяльності, і, водночас, надбання людини й суспільства. В структурі інтелектуального капіталу доцільно виділяти такі складові: людський, агроінноваційний та споживчий (клієнтський) капітали, які постійно взаємодіють.

Логіка викладу матеріалу в статті вимагає розкриття сутності інституціоналізму і виокремлення положень авторського розуміння категоріального апарату, який покладено в основу дослідження інституціональних аспектів формування інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія інституціоналізму знайшла відображення у працях фундаторів інституціональної теорії А. Алчіана, Д. Белла, Т. Веблена, О. Вільямсона, В. Гамільтона, Дж. К. Гелбрейта, Дж. Кларка, Дж. Коммонса, Р. Коуза, У. Мітчелла, Д. Норта, В. Ойкена, М. Олсона, У. Ростуя.

Подальший розвиток цього напрямку досліджень у новітній історії людства відображено в напрацюваннях С. Архієреєва, В. Вольчика, Т. Гайдая, В. Гейця, А. Гриценка, Р. Капелюшнікова, С. Кірдіної, В. Радаєва, В. Тамбовцева, М. Туган-Барановського, А. Чухна, А. Шастітко, В. Якубенка та ін.

Аграрний аспект інституціоналізму і зокрема, проблему інноваційної діяльності, формування інтелектуального капіталу висвітлено у дослідженнях вітчизняних науковців В. Андрійчука, С. Володіна, О. Дачія, О. Крисального, М. Корецького, М. Кропивка, М. Латиніна, Ю. Лопатинського, Ю. Лупенка, П. Макаренка, О. Мороз, Т. Осташко, П. Саблука, О. Шпикуляка та ін. Однак, незважаючи на значні теоретико-методологічні напрацювання і велику кількість досліджень проблема інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу потребує ґрунтовнішого розкриття у теоретичному, методологічному та організаційному плані.

Мета статті. Сучасні теорії і концепції, а також сформовані на їх основі механізми розвитку інтелектуального капіталу є не зовсім сталими, не повністю враховують інституційну динаміку суспільно-економічних перетворень, що також підтверджує наявність цілої низки малодосліджених проблем.

Метою статті є розкриття особливостей інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія інституціоналізму охоплює широке коло проблем і вбудована у механізм створення й поширення знань як методологія, синтезована на базі міждисциплінарного синтезу. По-суті вона є засобом пізнання міжагентських відносин шляхом здійснення оцінки процесів еволюції суспільних формацій під впливом створюваних ними правил і норм. Зважаючи на універсальність та інноваційність, методологія інституціоналізму дає можливість дослідити процеси, пов'язані з формуванням інтелектуального капіталу в не традицій-ному для економічної науки міждисциплінарному ракурсі. Це дає

підстави говорити про інший, якісно новий рівень наукового пошуку. Застосування інституціонального підходу детерміноване необхідністю розширення меж пізнання явищ і процесів.

Інституціоналізм як самостійний напрям у науці виник наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Він став результатом поєднання методів і підходів до дослідження еволюції відносин економіки та соціуму. Інституціоналізм представлений такими науковими школами (течіями), як традиційний (старий) (Веблен Г., Ходжсон Дж., Мітчелл У., Коммонс Дж.) і сучасний інституціоналізм – неоінституціоналізм (Коуз Р., Норт Д., Вільямсон О. (Уільямсон), Бюкенен Дж.), нова інституціональна економіка (Саймон Г., Неш Дж., Твено Л.). Методологічну основу інституціоналізму становить еволюціоністський підхід до розуміння механізму взаємодії економічних агентів, а також тези про те, що економіка країни повинна розвиватися з урахуванням національних особливостей, таких як історичні риси розвитку, культура, ментальність, географічні характеристики та ін. (Лист Ф.); неекономічні фактори господарської поведінки слід обов'язково враховувати при дослідженні економічних систем (Шмоллер Г.); інститути відіграють одну з вирішальних ролей у розвитку економічних систем (Зомбарт В.); економіка залежить від об'єктивності оцінок рольових характеристик людини та її праці у процесі створення вартості (Маркс К.); економічна діяльність відбувається за рахунок і під впливом інститутів та традицій (Ф. фон Хайек). На думку російського дослідника А.З. Рисим'ятова, концепція інституціоналізму в ринковій економіці є інтерпретацією загальносоціологічної теорії соціальних зв'язків у суспільстві як структури, що складається з груп, які впливають одна на одну, ієрархії відносин між ними, опосередкованих соціальними інститутами [1]. На наш погляд, з такою позицією можна погодитися лише в частині визначення сутності інституціоналізму як соціальної системи, оскільки вона є ще й економічною.

Об'єктом наукового дослідження інституціоналізму є формальні та

неформальні інститути (правила, норми, традиції, організації, надбання минулих періодів життєдіяльності, кодифіковані нормативно-правові акти), які утворюються у процесі еволюції систем і механізмів суспільно-економічного обміну.

Дискусія навколо визначення сутності та функціонального призначення інститутів доволі широка та багатогранна. На погляд Д. Норта, інститути – це створені людьми обмеження, які структурують їх поведінку; інакше кажучи – це правила гри, норми поведінки, формальні правила, неформальні обмеження [2]. Вважаємо, що інститути – це по-суті соціально-економічні фактори, за допомогою яких відбувається процес самоорганізації систем обміну, розподілу, споживання, а в нашому конкретному випадку – формування інтелектуального капіталу як особливого ресурсу. Синтезуючись за рахунок укріплення міждисциплінарності, інституціоналізм набуває дедалі більшої універсальності щодо застосування означеної методології для пояснення процесів і явищ, які відбуваються у житті людини, функціонуванні економіки та окремих її сфер. Згідно з цією теорією інститути визначають і структурують поведінку економічних агентів, стимулюють одиничні й множинні ефекти.

Зосереджуючи увагу на проблемі формування інтелектуального капіталу, зазначимо, що в цьому питанні представники інституціоналізму надають важливого значення аспектам пошуку, накопичення і передавання інформації як невід'ємної компоненти поширення знань – основи інтелектуального капіталу. На думку Дж. К. Гелбрейта, в кожного учасника інституціональних відносин інформація спеціалізована й часткова, і ніхто не володіє повною інформацією про процеси, які відбуваються [3], бо інститути змінюються і вносять зміни в характер інформаційного забезпечення соціально-економічних систем. При цьому вважається, що людина як учасник інституціональних взаємодій, які відбуваються у процесі формування того ж таки інтелектуального капіталу, за мету життєдіяльності ставить набуття необхідних знань, проте вони повсякчас стають недостатніми для отримання благ (необхідно постійно набувати нових знань).

Разом із тим вирішального значення у формуванні інтелектуального капіталу набувають базисні інститути (власності, контракту, трансакційних витрат, суспільного вибору, влади, ринку, управління), а також похідні (конкуренція, підприємництво, організація, кодифіковані нормативно-правові акти).

Досліджуючи інституціональне забезпечення формування інтелектуального капіталу та місце інститутів у цьому процесі, наголосимо, що важливого значення слід надавати інноваційній складовій, яка представлена відповідними інфраструктурними утвореннями в системі створення-поширення знань. Інститути інноваційної інфраструктури формують інтелектуальний капітал через участь у створенні інновацій, інноваційних продуктів, поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень. Згідно з чинним вітчизняним законодавством до об'єктів цієї інфраструктури відносять: науково-дослідні, проектно-конструкторські, дослідно-експериментальні організації; виробничі підприємства, які реалізують результати науково-дослідних розробок і винаходів; служби менеджменту, маркетингу і реклами; інноваційні фонди, банки, страхові фірми, біржі науково-технічних розробок; установи науково-технічної експертизи, юридичного захисту інтелектуальної власності; заклади освіти і підготовки кадрів; редакційно-видавничі організації; інформаційно-комунікаційні підрозділи; організації сервісного обслуговування, лізингові, транспортні фірми, митні підрозділи [4] (рис. 1).

У світовій практиці діє загальноприйнята класифікація інфраструктурних утворень інноваційного забезпечення і формування інтелектуального капіталу, до складу яких відносять: інкубатори, технопарки, технополіси, регіони науки [5]. Діяльність цих структур на ринку інновацій, зокрема інтелектуального капіталу, констатує виникнення і розвиток відповідних відносин, полегшує доступ учасників угод до обмежених ресурсів, знань, забезпечує всебічну комунікацію. Тому інфраструктура є невід'ємним елементом інституціонального механізму формування

інтелектуального капіталу в економіці та суспільстві.

Процес інституціоналізації інтелектуального капіталу, тобто маючи на увазі створення і поширення знань у суспільстві, надзвичайно важливий та, водночас, складний процес. Від його якості залежать перспективи нації у формуванні

конкурентних переваг в умовах обмежених ресурсів. Тому надаємо цьому питанню виключної ваги з огляду на те, що даний процес пов'язаний з поведінкою людини, мотивами отримання знання, а також державною політикою – умовами, створеними для цього у межах певного інституційного поля.



Рис. 1. Об'єкти інфраструктурного забезпечення формування інтелектуального капіталу і розвитку-поширення інновацій в національній економіці*

*Сформовано на основі нормативних документів.

Таким чином виникає взаємозалежність у відносинах агентів – дійсних і потенційних власників інтелектуального капіталу, об'єктивована у межах необхідних для здійснення трансакцій.

Поділяємо думку О.Г. Шпикуляка про те, що інституціональна теорія в суспільно-економічному процесі виділяє інститути-функції, інститути-організації та інститути-правила [6,7]. Щодо обраного об'єкта дослідження, то зазначені інститути відповідним чином впливають на нього і забезпечують певні інституціональні умови розвитку. Вважаємо прийнятною нижченаведеною класифікацію інститутів: інститути-функції – управління, регулювання, трудова діяльність, конкуренція, навчання, наукова діяльність; інститути-організації – підприємство, навчальний заклад, наукова установа, об'єкт інноваційної інфраструктури; інститути-правила – формальні (нормативні акти), неформальні (традиції, норми поведінки). Пропагуючи таку класифікацію, виходимо з визначення, що інститут – це організаційно оформлена система правил і норм, комплекс формалізованих та неформалізованих традицій, які визначають поведінку економічних агентів, а також держави. Інститут є фундаментальною основою регулювання й саморегулювання суспільно-економічних процесів, зокрема щодо створення, поширення та накопичення знань. Узагальнено процес інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу зображено на рис. 2.

Кожний наведений на рис.2 інститут своєрідно впливає на формування інтелектуального капіталу як у коротко-, так і довгостроковій перспективі, а також на макро- й мікрорівні. Процес інституціоналізації інтелектуального

капіталу надзвичайно складний, важливу роль у ньому відіграє суб'єктивний чинник поведінки окремого індивіда, але під впливом інститутів його мотиви можуть кардинально змінюватися. При цьому не слід забувати про базисні та похідні інститути. Передусім це стосується власності на інтелектуальний капітал, яка, дещо умовно й ситуативно, позиціонується як державна, колективна (організації), а також приватна (індивіда).

Ідентифікація права власності на інтелектуальний капітал є досить складним завданням, а ступінь ефективності його розв'язання вбудована в механізм інституційного забезпечення. Ця теза базується на фундаментальній істині про те, що інтелектуальна власність стосується конкретно індивіда і торкається нематеріальних, духовних, психологічних аспектів його поведінки.

Саме тому інституційному регулюванню прав власності на інтелектуальний капітал надається певна вага, особливо у країнах з постіндустріальною моделлю економіки. З цього приводу, на наш погляд, об'єктивним є висновок А.З. Рисим'ятова про те, що модель реалізації прав власності в контрактах необхідно доповнити таким елементом як наявність ефективно діючих організаційних, правових і економічних інститутів, механізмів та інструментів, а також розвинутою культурою договірних відносин, які дадуть можливість реалізувати право власності [1].

Така необхідність стосується перш за все інтелектуальної власності, адже, наприклад, у національній економіці, зокрема, в аграрній сфері України, вона не інституціоналізована до ринкових умов, що викликає чимало труднощів із капіталізацією нематеріальних активів й обчисленням доходів, які ними створені.

Інституціоналізація інтелектуальної власності як капіталу виходить на перший план, адже нематеріальні активи в умовах постіндустріального світу створюють значно більше додаткового продукту, ніж матеріальні. Провідне місце у формуванні конкурентних переваг займає інноваційність економіки як високоінтелектуалізованої системи. У розвиток такої теоретичної концепції розуміння ролі інститутів у

формуванні інтелектуального капіталу в економіці та суспільстві наведемо тезу про те, що створення інституціонального середовища, яке стимулює зростання заощаджень, інвестицій й реінвестицій у реальний і людський капітал, становить основу ефективності функціонування економіки [8].

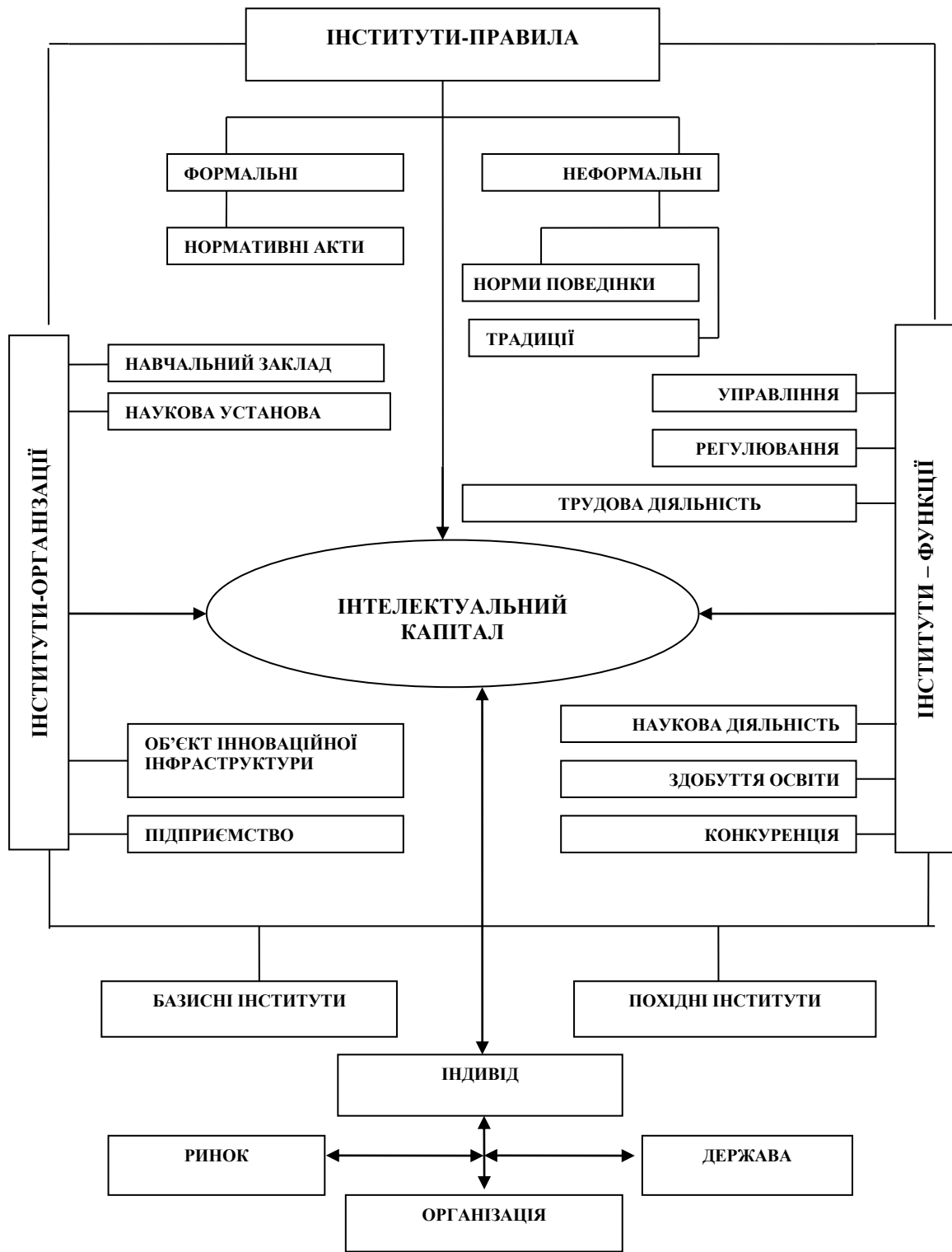


Рис.2. Загальна схема інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу в економіці*

* Сформовано на основі досліджень і висновків автора.

Тобто інтелектуальний капітал, як і людський, формується під дією певних інститутів, які визначають ефективність цього капіталу в майбутньому процесі використання. Таким чином, функціонування інститутів у формуванні інтелектуального капіталу забезпечує оптимізацію організації поведінки задіяних суб'єктів, координацію соціально-економічних взаємодій, оптимізацію трансакційних витрат, балансування інтересів у межах певного інституціонального середовища їх розвитку.

У свою чергу інституціональне середовище формування інтелектуального капіталу постійно змінюється під впливом процесів, що відбуваються в державі та суспільстві. Приймаються закони, створюються організації, укладаються контракти, а також можуть змінюватися традиції, що в сукупності об'єктивно впливає на інтелектуальний капітал як вирішальний чинник (ресурс, актив) сучасного світу в індивідуальному, організаційному, загальнодержавному, глобальному вимірі.

Інституціональну систему формування інтелектуального капіталу слід розглядати як множину різнопланових інститутів, які координують поведінку економічних агентів – суб'єктів набуття цього капіталу. В результаті їх взаємодії утворюється відповідна модель взаємовідносин на ринку інтелектуальних послуг, товару, а ринок, у свою чергу, бере участь у цьому процесі як конкурентна система інститутів. До інститутів ринку відносять ціну, вартість, контракт, інфраструктуру, конкуренцію, попит, пропозицію, працю та інші інституціональні утворення. Вони діють під егідою ринку як провідники конкурентних відносин учасників ринкового обміну, у тому числі й на ринку інтелектуального капіталу. Зазначене дає нам можливість стверджувати, що всі інститути, незалежно від свого функціонального призначення і специфіки прояву властивостей, взаємозалежні, взаємо-доповнювані, тому їхній вплив всеохоплюючий. Ця теза, безумовно, стосується також процесу формування інтелектуального капіталу.

Інституціональні утворення дають змогу суб'єктам здійснювати трансакції на ринку

інтелектуального капіталу з певною ефективністю. Об'єктом угод при цьому є права власності на цей капітал, які „матеріалізуються” у набутих індивідами знаннях і через використання їх на практиці. Також постає проблема ефективності інститутів відносно формування інтелектуального капіталу, яка ідентифікується розміром трансакційних витрат або, інакше кажучи, витрат, що мають місце у процесі обміну, укладання й виконання угод. Рівень цих витрат залежить від функціональності інститутів і щодо досліджуваного нами капіталу дотичні до дій, пов'язаних із забезпеченням доступу до знань, захистом прав інтелектуальної власності, виконанням контрактних зобов'язань, створенням та поширенням інновацій тощо. Існування трансакційних витрат є об'єктивним процесом, пов'язаним як із формальними, так і неформальними інститутами. Взаємозалежність, взаємозв'язок інституціональних утворень дає нам підстави вважати пропонований підхід до аналізу ефективності їх впливу на процеси інституціоналізації інтелектуального капіталу цілком правильним, хоча й у макроекономічному вимірі. Разом з тим кожен учасник трансакцій ринкового обміну визначає розмір трансакційних витрат в індивідуальному порядку з урахуванням конкретних практичних завдань, а також ступеня дотримання загальноприйнятих правил при укладанні угод.

Висновки. Отже, виклавши авторське розуміння сутності та рольових ознак інститутів у формуванні інтелектуального капіталу, ми дійшли висновку, що цей процес є взаємодією інститутів, економічних агентів (споживачів і провідників знань), держави, які продукують, поширюють, використовують, капіталізують і набувають права власності на знання, інтелектуальні продукти, інновації. Інститути загалом виконують роль каталізатора знань і стимулюючого чинника їх створення-використання.

Місія інститутів у становленні інтелектуального капіталу полягає в забезпеченні створення середовища необхідного для побудови конструктивних суспільно-економічних відносин як

стимулів продукування інновацій, що є кінцевою метою разом із досягненням необхідної інституційної динаміки їх поширення. Досягнення саме такого

результату дозволить наблизитись, а у кращому випадку – створити інноваційну модель розвитку суспільства та економіки.

Список літератури.

1. Рысымятов А. З. Институциональные изменения и их роль в построении рыночной экономической системы / А. З. Рысымятов // Научный журнал КубГАУ. – 2007. – № 33(9). – С. 1–16.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.–198 с.
3. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1999. – 297 с.
4. Про стан науково-технічної сфери та заходи щодо інноваційного розвитку України: Указ Президента України. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 р. // Офіційний вісник України. – 2006. – № 28. – Ст. 2005. – С. 12-16.
5. Анісімова О. М. Особливості формування інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс] / О. М. Анісімова, О. І. Дідченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_2/0655.pdf .
6. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: монографія / Шпикуляк О. Г. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.
7. Шпикуляк О. Г. Інституціоналізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / О. Г. Шпикуляк, Л. І. Курило // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 114–117.
8. Носова О. В. Проблемы формирования институтов рыночной системы / О. В. Носова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6. – № 2. – С. 74–81.

УДК 65.012.12

Лузан О.Ю., здобувач
Лузанський національний аграрний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬГОСППІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розкриття теоретичних положень і практичних засад формування ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств здійснюється в ракурсі інституційної проблематики.

Ключові слова. Інститути, інституції, ефект, ефективність, конкурентоспроможність

Аннотация. Раскрытие теоретических положений и практических основ формирования эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий осуществляется в ракурсе институциональной проблематике.

Ключевые слова. Институты, институции, эффект, эффективность, конкурентоспособность.

Annotation. Disclosure of theoretical concepts and practical principles forming efficiency and competitiveness of agricultural enterprises is made from the perspective of institutional issues.

Statement of the problem. Performance indicators and the level of competitiveness are formed in certain institutional conditions, under the influence of the prevailing economic rules, norms, traditions and laws.

The aim of the paper is to outline the theoretical principles and practical principles forming efficiency and competitiveness of the agricultural position of institutional approach.

Results. Institutional determinants formation efficiency and competitiveness of farms, we consider separately, focusing considerable attention on the theoretical basis of the nature of such basic categories as efficiency and competitiveness.

In institutional terms the problem of efficiency is considered by defining institutions to micro-, meso- and macro- levels and economic evaluation of their effect on the production of agricultural activities.

Understanding the effectiveness stemmed from its content characteristics and level of development of productive forces and production relations. The theoretical aspects of effectiveness justifying the conclusion that this institution of formal functional terms is economic interaction.

Competitiveness - a crucial factor in the ability of the entity to be successful in the market and mainly progressively develop, acquire new skills and preferences. Institutional (institutional) environment at both the market and the level of farm - defining, multifactorial set of institutions. It creates conditions to construct enterprise opportunities in relation to the market and its development.

Conclusions. In general, the issue of institutional support and institutional aspects of the formation of the efficiency and competitiveness of agricultural enterprises and multifaceted, and in this case, our vision is summarized.

Key words. Institutions, institutions, effect, effectiveness, competitiveness.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське підприємство як явище, вид діяльності та невід'ємний атрибут ринку, суб'єктно-об'єктна частина якого представлена безпосередньо підприємствами, що займаються сільськогосподарською діяльністю, функціонує у певних інституційних умовах. Головним наслідком, мотиваційним пріоритетом діяльності таких підприємств в умовах ринку завжди було і залишається досягнення бажаного для засновників рівня ефективності та конкурентоспроможності. Результативність господарської діяльності, а саме – показники ефективності та рівень конкурентоспроможності формуються у певних інституційних умовах, тобто під

впливом сформованих в економіці правил, норм, традицій, законів.

Інституції, а також інституційне забезпечення розвитку підприємницького процесу в аграрному секторі вітчизняної економіки є одним із визначальних факторів формування кількісних і якісних ефектів. Постановка питання ефективності та конкурентоспроможності в ракурсі інституційної проблематики є необхідним, а також своєчасним. Актуальність піднятої проблеми чітко впливає з стану і особливостей агропідприємницької діяльності, які підпадають під вплив цілого ряду інституційних чинників.

Мета статті. Метою статті є розкриття теоретичних положень і практичних засад формування ефективності й

конкурентоспроможності сільгосп підприємств з позиції інституційного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Піднята у статті проблема є предметом дослідження у публікаціях багатьох науковців. Значна увага дослідників до неї пов'язана з певною багатовекторністю. Здійснюючи аналіз останніх досліджень і публікації зазначимо, що з огляду на широкий спектр викладу матеріалу, серед досліджень та публікацій слід виділити інституційні проблеми, підприємництва, а також ефективності та конкурентоспроможності.

Інституційні засади розвитку аграрного (сільськогосподарського) підприємництва, а також підприємств, досліджуються такими відомими вітчизняними науковцями як М.Й. Малік, О.М. Бородіна, О.Г. Шпикуляк: ефективність і конкурентоспроможність як у загальноекономічному, так і у галузевому контексті зпозиціонована у працях П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, Ю.О. Лупенка, В.Г. Ткаченко, В.Г. Андрійчука та інші. Коло дослідників надзвичайно широке, разом з цим обширний перелік публікацій створює можливості для подальших досліджень проблеми, про яку йдеться в нашій статті.

Виклад основного матеріалу. Інституційні детермінанти формування ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у своїй сукупності, надзвичайно обширні. Проте ми розглядаємо їх окремо, значну увагу зосереджуючи на теоретичних засадах сутності таких базових категорій як ефективність та конкурентоспроможність.

Загальноекономічний конструкт сутнісно-функціональних ознак ефективності досить багатоплановий, проте, на нашу думку, в інституційному вимірі проблема ефективності розглядається через визначення інституцій мікро-, мезо- і макrorівня та економічну оцінку їх впливу на результати виробничої діяльності агропідприємств.

Категорія «ефективність» має глибокий історичний конструкт, адже більшість відомих економістів досліджували її, представляючи суспільству власне бачення

її сутності і функціональних ознак. Розуміння ефективності у тому чи іншому контексті, який споглядає економічна наука в історичному плані впливало з її змістовних характеристик, а також рівня розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. З цього приводу в сфері економічної науки визначені відповідні школи (табл. 1).

Дослідження теоретичних аспектів ефективності дають підстави для висновку про те, що даний інститут у формально-функціональному плані є визначальником економічної взаємодії.

Активність виробничих систем є вираженням оберненого ефекту, який наслідую виробник, що здійснює господарську діяльність у певному інституційному середовищі.

Функціонування підприємницьких структур в аграрному секторі економіки відбувається у певних інституційних умовах, які у свою чергу формують конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність - це вирішальний чинник спроможності суб'єкта господарювання бути успішним на ринку і головним чином, поступально розвиватися, набувати нових якостей та переваг.

Інституціональне (інституційне) середовище як нарівні ринку, так і на рівні внутрігосподарському - визначальна, багатofакторна сукупність інституцій. Воно формує умови, які конструюють можливості підприємства по відношенню до ринку та власного розвитку. Серед системних факторних чинників конкурентоспроможності традиційно виділяється інституціональна модель господарських відносин. Вона сконструйована відповідною сукупністю методів, форм, засобів та інструментів управлінського впливу на функціональні підсистеми суб'єктів господарювання.

Конкурентоспроможність в інституційному вимірі свого формування є концентрацією механізмів і способів набуття підприємством кращих якісно-функціональних характеристик, порівняно з іншими учасниками обміну. Інституційний аспект конкурентоспроможності, на наше переконання, є одним із визначальних

факторів ефективності агробізнесу як на і на мікроекономічному
макроекономічному (ринку, економіка), так (внутрігосподарському) рівні.

Таблиця 1

Еволюція економічної думки щодо категорії «ефективність»*

Школа політекономії	Представники	Призма розуміння ефективності
Меркантилізм	В. Стаффорд, Г. Скарuffі	Торгівля між країнами і накопичення золота, срібла в окремо взятій країні з наступним обмеженням можливостей їх виведення за межі
Класична політична економія	У. Петті, Ф. Кене, Ж. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо	Ефективність формування за рахунок і у процесі трудової діяльності людини, тобто поєднання праці та капіталу
Марксистська школа	К. Маркс, Ф. Енгельс	Основу формування ефективності становлять об'єктивні економічні закони функціонування суспільно-економічних формацій
Історична школа	Ф. Ліст, В. Зомбарт, М. Вебер	Ефективність залежить від історичної обстановки, в якій функціонують продуктивні сили і виробничі відносини
Маржиналізм	К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас	Формування ефективності відбувається у процесі ринкових взаємодій на основі балансування попиту і пропозиції
Неокласична економічна теорія	М. Фрідман, Ж.-Б. Сей, Л. Мізес, Ф. Хаек, Дж. Кейнс	Ефективність формування поведінкою „людини економічної” (продавець робочої сили, споживач, підприємець), а в основу покладено принцип максимізації доходу і мінімізації витрат
Інституціоналізм	Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Гамільтон, Р. Кауз, А. Алчіан	Формування ефективності відбувається під впливом як економічних законів, так і неекономічного інституціонального середовища господарських взаємодій, а також відносин власності
Кейнсіанство	Дж. Кейнс, Дж. Робінсон, Л. Пазвнетті	Ефективність формується під впливом макроекономічних чинників розвитку економіки, динаміка яких регулюється державою

* Сформовано і систематизовано на основі вивчення положень економічної теорії

Виходячи з цього зазначимо, що тут мають місце різні за значимістю та проявом інституційні чинники конкурентоспроможності, проте слід виділити базисні та похідні інститути. До базисних відносять інститути, які формують загальний, певною мірою об'єктивний сценарій забезпечення конкурентоспроможності – це вартість, влада, праця і власність, а до похідних – інститути, які утворюються під впливом базисних – ціна, управління, продуктивність, володіння [1, 2]. Кожен з цих інститутів вносить свій вклад у формування конкурентоспроможності агропідприємств.

Першозначення у визначенні інституційних аспектів формування конкурентоспроможності агропідприємств слід надати такому базисному інституту економічного процесу як інститут власності. Цей інститут конструює і опосередковує здійснювані учасниками виробничо-трудового процесу процеси виробництва, обміну, розподілу та споживання засобів виробництва, предметів праці, а також спродукованого товару.

В ринковому середовищі господарювання базисним чинником конкурентоспроможності також є вартість, яка визначає перспективи доступності ресурсів для підприємства - виробника певного товару, а також виробленого товару

для споживача. Цей інститут існує об'єктивно, серед інших аспектів конкурентоспроможності, він формує також умови економічної відповідальності виробника за будь-які господарсько-комерційні дії.

Серед базисних інститутів виділяємо також інститут влади і праці. Влада надає можливість зокрема державі, а також господарським структурам, в межах своїх компетенцій, здійснювати координацію процесів, які відбуваються в середовищі внутрішнього й зовнішнього світу підприємницької діяльності. Інститут праці у свою чергу є основою втілення у практику господарювання технологічних, організаційних та управлінських дій для забезпечення конкурентоспроможності.

Похідні інститути – ціна, управління, продуктивність, володіння виконують більш прикладні функції формування конкурентоспроможності аграрних підприємств, які можуть змінюватися під впливом законодавчих норм та державної політики.

Висновки. Загалом питання інституційного забезпечення або інституційних аспектів формування ефективності та конкурентоспроможності аграрних підприємств багатогранне і широкоаспектне, а у даному випадку наше бачення викладене тезисно.

Бібліографічний список

1. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк – К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009. – 470 с.
2. Малік М.Й. Підприємництво у розвитку аграрного ринку / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. -2007. –№ 11. – С. 138–149.
3. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.] ; за ред. М.Й. Маліка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.
4. Туган-Барановський М. І. Політична економія : Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 262 с.
5. Гудкова О.Е. Взаимосвязь факторов конкурентоспособности и стоимости бизнеса / О.Е. Гудкова // Российское предпринимательство. — 2011. — № 4 Вып. 2 (182). — с. 57-62.

УДК 331.53

Лукіна Г.І.,
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

«ВІДПЛИВ ІНТЕЛЕКТУ» ЯК ОСНОВНА ПРОБЛЕМА МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Анотація. Розглянуто основні причини, позитивні та негативні наслідки «відпливу інтелекту» у контексті міжнародної міграції робочої сили, визначено механізм міждержавного переміщення висококваліфікованих працівників. Проведено аналіз стану і особливостей «відпливу інтелекту» в процесі міжнародної міграції робочої сили за участю України.

Ключові слова: міграція, міграція робочої сили, «відплив інтелекту».

Аннотация. Рассмотрены основные причины, позитивные и негативные последствия «утечки интеллекта» в контексте международной миграции рабочей силы, определен механизм межгосударственного перемещения высококвалифицированных работников. Проведен анализ состояния и особенностей «утечки интеллекта» в процессе международной миграции рабочей силы при участии Украины.

Ключевые слова: миграция, миграция рабочей силы, «утечка интеллекта».

Annotation. Principal reasons, positive and negative consequences of «loss of intellect», are considered in the context of international migration labor force, the mechanism the intergovernmental moving highly skilled workers is certain. The analysis the state and features «loss of intellect» is conducted in the process of international migration of labor force with participation of Ukraine. International migration labor force is the display global motion population of country. Researches of world unemployment testify that most lose as a result of world processes «ebb of intellect» small countries which are on periphery of the industrially developed countries. Activity of process of departure rises in the process offensive political instability on the motherland of talents, growth of nationalism and separatism. Also there is a «effect of substitution», when highly skilled workers drive out to more developed countries, and their places are occupied by workers from less well-to-do.

A migratory ebb is directly related to the «loss of intellect» which draws the delay of economic development country in same queue. If in a country the adequate policy creation favourable environment is not conducted for the sake of realization of potential possibilities of talented people, they will search this possibility after its limits. The effective measures of the industrially developed countries are directed not only on the maintainance of own human potential but also bringing in of him from other countries. As modern progress of economy trends are directed in the side industries expansion of which is possible only due to permanent breaches in a scientific sphere. However justified such strategy is fully, because provides countries leading positions on the world markets of electronics, military technique, motor industries et al, that allows to pursue an effective export policy and instrumental in safety of country.

Key words: migration, migration of labor force, «loss of intellect».

Постановка проблеми. Міжнародна міграція робочої сили є проявом глобального руху населення країни. Оскільки праця є одним із головних факторів виробництва, то процес його переміщення формує соціально-економічний розвиток як країни-донора, так і приймаючої країни. Міжнародна міграція робочої сили розглядається як у сукупності з різноманітними проявами трансформації суспільства, так і як самостійне явище, оскільки їй притаманні ознаки ідентичності, а саме: мотивація, в основному економічна, добровільність, тривалість.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми переміщення трудових ресурсів, як однієї з форм міжнародних економічних відносин, постійно вивчають і аналізують. Цей процес

відбувається як в рамках аналітично-дослідницької роботи міжнародних організації структури ООН, зокрема, Міжнародної організації праці та Міжнародної організації з міграції, так і у чисельних наукових роботах окремих вчених. Різні аспекти трудової міграції вивчають такі українські науковці: Е.М. Лібанова, О.В. Позняк, О.А. Малиновська, С. Маслово, В.І. Переведенцев, В. Приймак, А. Румянцев, В.С. Сте-шенко, О.У. Хомра, К.І. Якуба та інші

Мета статті. У запропонованій статті стоїть за мету провести аналіз та оцінку міжнародних потоків висококваліфікованих мігрантів, з'ясувати участь України у цьому процесі.

Виклад основного матеріалу. Основою виникнення і розвитку світового

господарства є поглиблення міжнародного територіального поділу праці, проявом якого на сучасному етапі стають міжнародні потоки капіталу й робочої сили. Однією з форм вияву процесів глобалізації є інтернаціоналізація ринків трудових ресурсів.

Міграція робочої сили – багатогранне суспільно-економічне явище, яке, з одного боку, чуйно реагує на зміни в суспільстві, а з іншого, – слугує чинником, який впливає на формування чинників цих змін. Згідно з переконанням С. Маслової: міграція населення – це об'єктивний процес переміщення кадрів, який нерозривно пов'язаний з розвитком продуктивних сил і виробничих відносин. Цю саму точку зору підтримує В.І. Переведенцев, ідентифікуючи міграцію населення, як «... одну з умов нормального функціонування суспільства, за допомогою якої може бути досягнуте оптимальне розміщення трудових ресурсів територією країни, яка сприяє вирівнюванню рівнів економічного розвитку регіонів, подоланню соціально-економічних та культурно-побутових відмінностей між містом та селом тощо». В основі будь-якого потоку населення, що переміщується задля кращого життя, спрямовуються ближче до культурних центрів та осередків світових конгломератів, у райони, де більше цінується робоча сила і є можливість працевлаштуватися.

«Нові» теорії економічного зростання наголошують на тому, що знання та навички, які набула особа, мають так звані позитивні зовнішні ефекти, зокрема впливають на продуктивність інших осіб, а знання та навички інших робітників впливають на продуктивність цієї особи. Тому еміграція високоосвічених та кваліфікованих робітників насправді призводить не лише до втрати людського капіталу певної країни, а також знижує продуктивність тих, хто залишається в країні еміграції, і збільшує продуктивність праці у країнах іммігрантах [1].

На рух кваліфікованих працівників впливає певна множина факторів. Дослідження світових інституцій свідчать про те, що більш за все втрачають в результаті світових процесів «відпливу

інтелекту» малі країни, що знаходяться на периферії індустріально розвинених країн. Активність процесу від'їзду підвищується в процесі настання політичної нестабільності на батьківщині талантів, зростання націоналізму та сепаратизму. Також спостерігається «ефект заміщення», коли висококваліфіковані робітники виїжджають до більш розвинених країн, а їхні місця займають працівники з менш забезпечених.

Таке переміщення, а також процес рееміграції кваліфікованих працівників отримали назву «циркуляція мізків», що є цілком закономірним явищем, оскільки циклічність у розвитку будь-якої країни відразу впливає на ступінь її привабливості для окремих індивідуумів щодо розміщення власного інтелекту.

Проте процес циркуляції талановитих індивідуумів відбувається безперервно вже не одне століття. Сьогодні він набуває більш вагомого значення в контексті міжнародного технологічного розвитку. Багато країн завдячують потужному розвитку тих чи інших галузей завдяки вихідцям з інших країн. Що в результаті дозволило їм займати лідируючі позиції на світових ринках. Наприклад, у США, одного з сучасних лідерів у виробництві електроніки, поштовхом для розвитку цієї галузі були винаходи російських вчених. Недооцінка важливості діяльності науковців призводить до втрат у виробничій сфері наукоємних галузей.

Україна також приймає участь у світовому процесі руху інтелекту, на жаль, в основному як країна-донор. В Державній службі статистики України повідомляють, що з 1996 по 2011 роки з України на постійне місце проживання за кордон виїхало 1622 науковця, серед яких 1290 кандидатів і 332 доктора наук. Найбільш масовим цей процес був у 1996-2002рр. – в середньому півтори сотні науковців в рік. Найбільше у 1996 – 267 осіб і у 1997 – 180 осіб. З 2003 року по сьогоднішній день у межах 30-50 осіб кожного року з науковим ступенем покидає Україну. Основним спонукальним мотивом транскордонного переміщення населення є відмінності в рівнях заробітної плати. Оплата праці, на думку багатьох, є відображенням

економічного розвитку країни, що
безпосередньо відображується на
міграційних потоках.

що
на

Експертним шляхом був проведений
процес ранжування країн за привабливістю з
боку наукових кадрів, що виїжджають з
України (рис. 1).

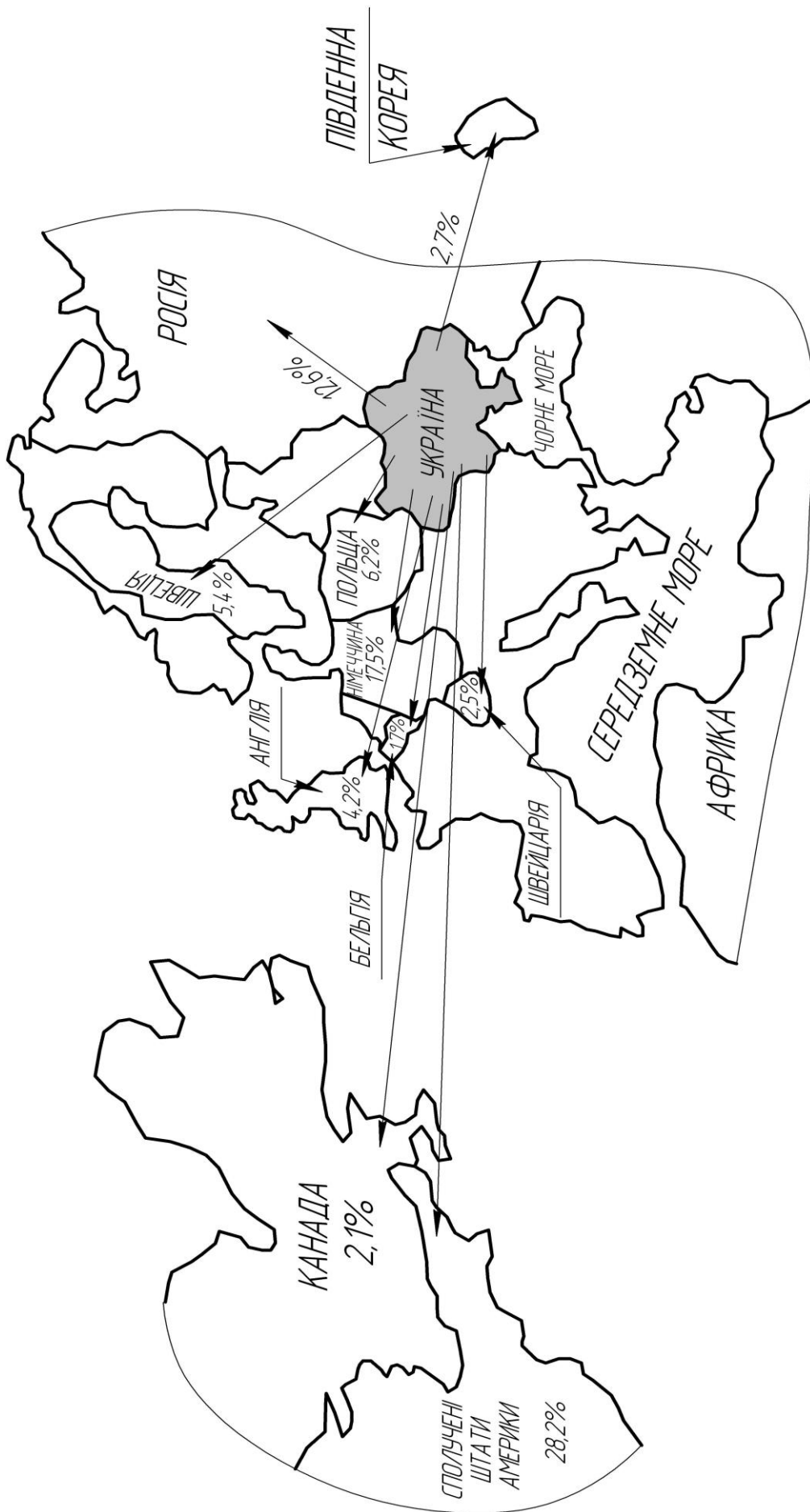


Рис. 1. Розподіл наукових кадрів, що виїхали з України по країнах світу

Хоча процес виїзду за кордон наукових кадрів з України не завжди закінчується їх остаточним переїздом. У 2012р. число науковців, які виїжджали за межі України з метою стажування, навчання, підвищення кваліфікації, збільшилось на 9,1% і становило 4,1 тис. осіб. Разом з тим зменшилась кількість виїздів для викладацької роботи – на 2,5% (477 осіб), для проведення наукових досліджень – на 2,4% (5,8 тис. осіб).

З метою участі в міжнародних семінарах, конференціях тощо було здійснено 10,7 тис. виїздів за кордон і проводилося 2,5 тис. таких заходів науковими організаціями та установами в Україні. Переважна більшість виїздів (91,4%) проводилась терміном до 3-х місяців, 7,4% – до одного року, 42 особи виїжджали більш, ніж на 2 роки. Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, порівняно з 2011р. збільшилась на 7,4% і становила 1855, у т.ч. колективних – на 4,6% (846), індивідуальних – на 9,9% (1009). Загалом число науковців, які користувалися грантами, становило 5,3 тис. осіб.

Однією з п'яти ключових цілей європейської Стратегії до 2020р. залишається досягнення частки витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП (далі – інтенсивність R&D) 3% серед країн Європейської співдружності (ЄС-27). Так, у 2011р. інтенсивність R&D в ЄС-27 досягла 2,03%. Незважаючи на деяке її збільшення порівняно з 2010р. (2,01%), це нижче, ніж в Японії (3,36% – у 2009р.), Південній Кореї (4,0% – у 2010р.) і Сполучених Штатах (2,87% – у 2009р.), але вище, ніж у Китаї (1,7% – у 2009р.). Серед

держав ЄС-27 лише у Фінляндії (3,78%), Швеції (3,37%) і Данії (3,09%) інтенсивність R&D перевищила мету Стратегії та показник Сполучених Штатів. В таких державах, як Німеччина, Австрія, Словенія, Естонія, Франція, Нідерланди і Бельгія інтенсивність R&D була вищою за середнє значення у ЄС-27, хоча все ще нижчою за її цільове значення, – 3%, (відповідно 2,84%, 2,75%, 2,47%, 2,38%, 2,25% та по 2,04%).

У 2012р. інтенсивність R&D України становила 0,75%, що відповідає рівню Хорватії, але є вищою рівня Словаччини, Мальти, Латвії, Болгарії, Кіпру та Румунії 2011 року.

Висновки. Міграційний вплив безпосередньо пов'язаний з «впливом інтелекту», що в свою чергу спричиняє затримку економічного розвитку країни. Якщо в країні не проводиться адекватна політика створення сприятливого середовища задля реалізації потенційних можливостей талановитих людей, то вони будуть шукати цю можливість за її межами. Дієві заходи промислово розвинених країн направлені не лише на збереження власного людського потенціалу, а й залучення його з інших країн. Оскільки сучасні тенденції розвитку економіки направлені в бік наукоємних галузей, експансія яких можлива лише завдяки постійним проривам у науковій сфері. Проте така стратегія цілком виправдана, так як забезпечує країнам лідируючі позиції на світових ринках електроніки, воєнної техніки, автомобілебудування і інших, що дозволяє проводити ефективну експортну політику і сприяти безпеці країни.

Список літератури

1. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
2. Статистичний збірник. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2012 рік / Державна служба статистики України. - Київ, 2013. – 287 с.
3. Шинкарьук О.В. Стан фінансування людського розвитку в Україні // Формування парадигми багатосторонніх економічних відносин в рамках ініціатив Східного партнерства: Збірник матеріалів XIV Міжнародної науково-практичної конференції 27 травня 2011 р. – К.: УДУФМТ, 2011. – с. 381-384.
4. Fakiolas R. The Economic Effects of Migration // IZA. 2010. – Discussion Paper.

5. UNFPA. Фонд Организации Объединённых Наций в области народонаселения. Народонаселение мира в 2011 году. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.7billionactions.org>.

УДК 631.15/.16:657:636.4

Мазуренко О.В., к.е.н.,
ННЦ" Інститут аграрної економіки"

УПРАВЛІННЯ БІОЛОГІЧНИМИ АКТИВАМИ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

Анотація. Уточнюються передумови вдосконалення управління біологічними активами свинарства. Зауважується, що економічна ефективність є однією з основних категорій теорії і практики прийняття управлінських рішень. Наголошується, що комплексна оцінка використання біологічних ресурсів і результатів їх біотрансформації потребує розробки цілісної системи показників, здатної надавати всебічну оцінку ефективності основної діяльності свинарських господарств. Запропоновано напрями розвитку системи управління біологічними активами та результатами їх біотрансформації у свинарстві.

Ключові слова. Біологічні активи, біотрансформація, управління, сільськогосподарська діяльність, облік, виробниче використання.

Annotation.

Specified conditions improve management of biological assets pig. It is observed that economic efficiency is one of the main categories of the theory and practice of management decisions. By using the appropriate parameters, this category reveals the economic picture of the production process in the temporal and spatial parameters. It is noted that a comprehensive assessment of the use of biological resources and the results of their biotransformation requires the development of an integrated system of indicators, which can provide an overall assessment of the effectiveness of primary pig farms. Directions of development of the management of biological assets and results of their biotransformation in the pig.

Key words. Biological assets, biotransformation, management, agriculture, accounting, industrial usage.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі країни зумовлює необхідність формування ефективної системи управління діяльністю аграрних формувань. Водночас наслідки проведених реформ в аграрному секторі не забезпечили очікуваних результатів. Глибокий кризовий період переживає тваринницька галузь, тому виникає потреба в пошуках нових шляхів виходу із неї.

Беручи до уваги європейську інтеграцію, тобто принципи світового ринку та світові стандарти, слід зауважити, що економічна ефективність розвитку сільського господарства розглядається як єдина система. Функціонування її залежить від якості управління біологічними активами в кожній галузі зокрема.

Свинарство є важливою галуззю тваринництва, і саме вона потребує нової розробки стратегії, спрямованої на вирішення науково-практичних та організаційно-методичних проблем управління біологічними активами.

Аналіз останніх досліджень. Аналіз літератури показав, що розробка наукової проблематики, пов'язаної з управлінням біологічними активами як у виробничому процесі, так і в бухгалтерському обліку, в

останні роки посилилася. Суттєвий внесок у їх вирішення належить вітчизняним науковцям, зокрема, Ф.Ф. Бутинцю, С.Ф. Голову, О.Д. Гудзинському, Т.О. Каменській, Г.Г. Кірейцеву, В.К. Савчуку, В.О.Шевчуку, наукові праці яких сприяли створенню теоретико-методологічного фундаменту досліджуваного напряму з широким розглядом практичних аспектів. Проте проблема потребує глибшого та всебічного дослідження, оскільки управління біологічними активами в галузі свинарства має певні особливості.

Виклад основного матеріалу. В досліджуваній галузі основним об'єктом управління є біологічні активи та результати їх виробничого використання. Тому впровадження системи управління біологічними активами має бути орієнтовано на формування ефективних внутрішньогосподарських сегментів діяльності свинарських господарств, розвиток у них систем стимулювання та мотивації праці. Крім того, для забезпечення ефективності управління біологічними активами свинарства та всіма стадіями біотрасформаційного процесу вагомим значення набувають інтегрований розвиток і

використання всіх функцій менеджменту на базі організації раціональної комунікації структурованої інформації по всіх ієрархічних рівнях організаційної структури свинарського господарюючого суб'єкта. У сукупності це потребує розвитку методики оцінки, обліково-аналітичного забезпечення та контрольного механізму управління свинарством [1-3].

Модернізація, інтенсивний шлях розвитку свинарства, здійснення виробничих процесів на основі прогресивних технологій дадуть змогу ефективніше використовувати в свинарських господарствах матеріальні, трудові, біологічні, земельні та фінансові ресурси. В результаті при високому рівні механізації та автоматизації створюються умови для підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва свинини та зниження її собівартості. Водночас модернізація й інтенсивний шлях розвитку свинарства на промисловій основі зумовлюють необхідність удосконалення системи управління даною галуззю, надання їй стратегічної спрямованості шляхом поліпшення якості та розвитку інформаційної бази сучасного менеджменту.

Отже, на даному етапі особлива роль відводиться вдосконаленню управління біологічними активами свинарства. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 „Біологічні активи” визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і та одержану в процесі їх біологічних перетворень сільськогосподарську продукцію, розкриття узагальнюючої інформації про них у фінансовій звітності [5].

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [4].

Таким чином, фінансова звітність є джерелом інформації для управлінського персоналу, яка використовується з метою аналізу і прийняття рішення про економічну ефективність розвитку й управління біологічними активами галуззі свинарства.

Згідно з вищезгаданим Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку біологічні активи – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію, або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Згідно з міжнародним стандартом фінансової звітності 41 „Сільське господарство” біологічний актив – це рослина і тварини, які застосовуються у сільськогосподарській діяльності, тобто ті, що вирощуються на продаж, заміну або для збільшення чисельності з метою отримання сільськогосподарської продукції сьогодні і в майбутньому [7–8].

З вищенаведеної інформації можна зробити висновок, що суттєвих відмінностей в термінології, яка визначає біологічний актив у вітчизняному та міжнародному законодавстві, немає. Тобто певний шлях адаптації сільськогосподарської діяльності до світових вимог вже пройдено. Доказом цього є і те, що згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 30 „Біологічні активи”: „Сільськогосподарська діяльність” – це процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції або додаткових біологічних активів”. А біологічні перетворення – це процес якісних і кількісних змін біологічних активів [5].

Біологічні активи свинарства – всі види свиней, які використовують у свинарських господарствах, проходять всі стадії (вирощування, відгодівлю, реалізацію) відтворювального процесу. Тому у сучасних умовах свинарство можна охарактеризувати не лише як процес виробництва (вирощування та відгодівлі), але і як управління біотрансформацією біологічних активів у даній галузі сільського господарства. При цьому процес біотрансформації біоресурсів означає зміну кількісних та якісних характеристик свиней на вирощуванні й відгодівлі (поголів'я, породний склад, інші зміни), а також їх продуктивності (приріст живої маси, плодючість). Звідси випливає, що система управління свинарством має базуватися на

науково обґрунтованих принципах, методах та організаційно-методичних прийомах для розробки і реалізації відповідних управлінських рішень з метою досягнення найбільшої ефективності використання біологічних активів і позитивних (поточних та очікуваних) фінансових результатів від їх біотрансформаційних процесів.

У свинарському господарстві як об'єкті управління та системі виробництва можна виділити за змістом та формою різні підсистеми: біологічну, технологічну, економічну, соціальну тощо. Ефективність управління цими підсистемами залежить від комплексного використання його основних функцій на всіх рівнях. При цьому змістом системи управління свинарством стають науково обґрунтовані економічні рішення, реальні для виконання, а її формою – гнучкий спосіб організації даної системи, який дозволяє в необхідних випадках внести корективи в структуру управління організацією.

Система управління біологічними активами як об'єктами майна та власності набуває комплексного характеру діяльності управлінського апарату щодо здійснення функцій менеджменту, що дозволяє у свинарських господарствах додатково розвивати страховий механізм захисту біоресурсів, методи управління витратами на виробництво та собівартістю продукції, інвестиційний потенціал і політику інвестиційної привабливості свинарських господарств, систему моніторингу, діагностику й аналіз фізичного та генетичного стану свиней тощо. Перелічене сприяє прийняттю оперативно-поточних і тактичних рішень з регулювання господарських процесів, розробки та здійснення стратегії стійкого розвитку свинарства [6].

Економічна ефективність є однією з основних категорій теорії і практики прийняття управлінських рішень. Шляхом використання відповідних показників, вона розкриває економічну картину процесу виробництва у часових і просторових параметрах. Ефективність як економічна категорія дозволяє судити про те, якими затратами уречевленої та живої праці досягається поставлена мета управління у

свинарських господарствах. До затрат уречевленої та живої праці належать витрати на споживання трудових, фінансових та матеріальних ресурсів, у тому числі біологічних, як об'єктів власності, майна та менеджменту водночас.

Відповідно можна назвати певні вимоги, які повинні висуватися до показників при оцінці економічної ефективності свинарських господарств:

- обмеженість кількості показників;
- багаторазове використання шляхом інтерпретації;
- забезпечення динамізації, перспективності та порівнянності показників.

Крім того, необхідна чітка визначеність по окремих показниках оцінки економічної ефективності використання майна, зокрема біологічних ресурсів. Обчислювати ці показники слід з урахуванням введення нових методик грошової оцінки свиней та приросту живої маси.

Комплексна оцінка використання біологічних ресурсів і результатів біотрансформації потребує розробки цілісної системи показників, щоб всебічно оцінити ефективність основної діяльності свинарських господарств. Показники ефективності свинарства можна класифікувати за такими систематизованими групами:

- загальні показники ефективності біотрансформації біологічних активів;
- показники використання матеріальних і трудових ресурсів у процесах біотрансформації біологічних активів;
- показники використання інших ресурсів та оцінки фінансових результатів свинарства;
- показники, які характеризують якісний стан стада свиней.

Класифікацію показників для визначення оцінки використання ресурсів у свинарстві відображено на рисунку 1.

Для розрахунку вартісних показників до біологічних активів свинарства можуть застосовуватися такі методи визначення оціночної вартості, як порівняльний, дохідний, витратний.

Використання *порівняльного методу* в оцінці біологічних ресурсів можливе за

наявності достатньої кількості учасників ринку, які можна обґрунтовано групувати за якісними елементами оцінюваних об'єктів. У свинарстві дещо складно застосовувати порівняльний метод, тому що ринок продажі свиней недостатньо розвинений, а достовірна інформація про угоди в галузі

свинарства відсутня. Розвиток інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю функціонування свинарства дозволить успішно застосовувати цей метод оцінки в свинарських господарствах [6-7].

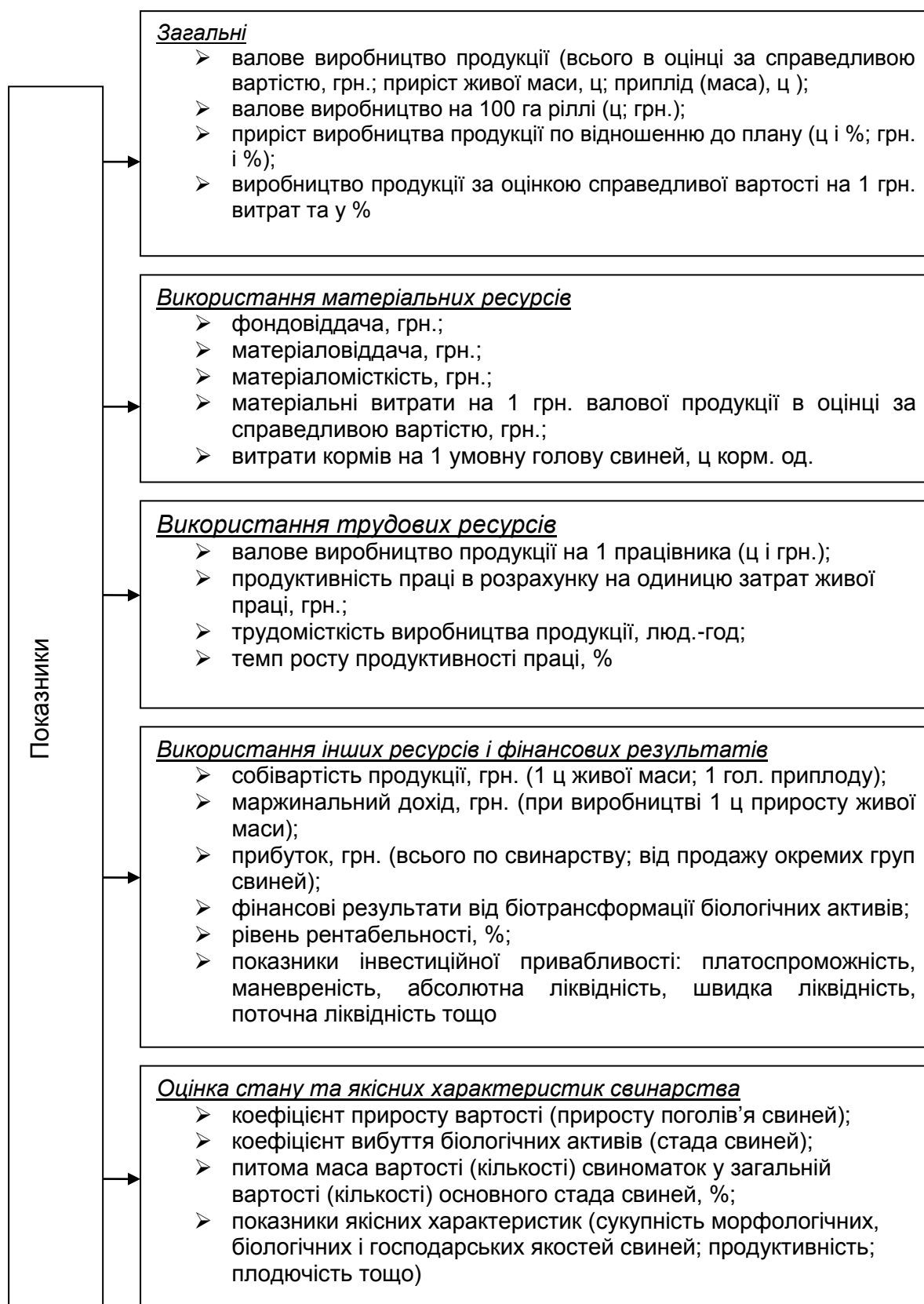


Рис. 1 - Класифікація показників оцінки використання ресурсів у свинарстві

Дохідний метод оцінки біологічних активів відображає діяльність свинарських господарств із точки зору очікуваних майбутніх економічних вигод від

біотрансформації ресурсів. У даному випадку вартість визначається як сума майбутніх доходів, очікуваних від продажу або зміни кількості та продуктивності

свиней всіх видів. Переваги цього методу полягають у тому, що він більшою мірою відображає уяву інвестора про об'єкт як джерело доходу, що виступає базою майбутнього ціноутворення [6-7].

Витратний метод ґрунтується на принципі заміщення, відповідно до якого вартість біологічних активів повинна бути не менше витрат, необхідних для відтворення відповідних біологічних активів у запланованому або звітному періоді. При цьому складність оцінки біологічних активів пов'язана з тим, що сільськогосподарська діяльність, у тому числі свинарство, значною мірою залежить від агрокліматичних, зооветеринарних і біологічних умов суб'єкта господарювання. Тому самостійне встановлення цін для оцінки біологічних активів на основі витрат може призвести до необґрунтованих економічних рішень через різке варіювання витрат виробництва [6-7].

Нині сільськогосподарські товаровиробники здійснюють оцінку об'єктів, які належать до біологічних активів і одержаної від них продукції за фактичною та за плановою (нормативною) виробничою собівартістю.

Враховуючи умови сьогодення, практичну цінність становить оцінка біологічних активів за справедливою вартістю, яка поширена за кордоном.

Саме оцінка за справедливою вартістю надає всім зацікавленим користувачам бухгалтерської (фінансової) звітності достовірну інформацію про реальну вартість біологічних активів. Слід зазначити, що найкращою умовою застосування справедливої вартості є наявність активного ринку біологічних активів, на якому виконуються такі умови:

- об'єкти угод на ринку є однорідними;
- у будь-який момент часу можна знайти бажаючих здійснити операцію купівлі – продажу;
- інформація про ціни є доступною для населення.

Проте нині в Україні такий ринок не розвинений, що є перешкодою при переході до оцінки біологічних активів за справедливою вартістю.

Оцінка біологічних активів за справедливою вартістю в системі управління дає змогу обґрунтовано визначити фінансовий стан і платоспроможність свинарських господарств, аналізувати їх ресурсний потенціал та ефективність управління фінансово-господарською діяльністю. Необхідність цього можна обґрунтувати наступним аргументом. У сучасних умовах інституційних перетворень створюються великі свинарські комплекси промислового типу, які водночас займаються вирощуванням, відгодівлею, забоєм свиней і виробництвом м'ясної продукції на промисловій основі. Ці процеси потребують зміни оцінки ресурсів та забезпечення управлінського персоналу відомостями про господарську діяльність, у яких чітко відображалася інформація про майно, доходи та витрати на кожному етапі виробництва.

Для поліпшення економіки свинарських господарств існують їх внутрішні резерви, які слід виявляти та використовувати шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Такі рішення базуються на основних напрямках системи управління біологічними активами та результатах їх біотрансформації у свинарстві (табл. 1).

Раціональна організація процесу управління галуззю свинарства та її інформаційною базою є комплексним процесом, який включає в себе системоутворюючі заходи, які можна умовно поділити на групи:

заходи, які впливають на зміст, якість та структуру управління;

заходи щодо використання методів управління та його інформаційних функцій;

заходи щодо ефективності використання засобів управління і поліпшення роботи його апарату.

Раціональна організація процесу управління та його інформаційної бази передбачає наявність попередньої, виконавчої та оціночної стадій.

Перша стадія: розробка заходів й визначення засобів для ефективної організації системи управління.

Наступна – здійснення управління в послідовності виконання запропонованих вище заходів.

Заключна стадія – узагальнення інформації про результати управління,

розробка рішень, регулювання відхилень і контроль ефективності всієї системи управління.

Таблиця 1

Напрями розвитку системи управління біологічними активами та результатами їх біотрансформації у свинарстві

Напрями	Організаційно-економічні, інформаційно-методичні, контрольні-аналітичні аспекти розвитку управління
1. Оцінка існуючої системи управління біологічними активами у свинарському господарстві	<ul style="list-style-type: none"> ➤ обстеження, тестування системи управління біологічними активами, SWOT-аналіз її слабких і сильних сторін; ➤ виявлення недоліків, помилок у системі управління біологічними активами; ➤ визначення ступеня ефективності системи управління біологічними активами; ➤ висновки та пропозиції для удосконалення системи управління біологічними активами з орієнтацією на управління системи оперативної-стратегічної направленості
2. Дослідження організаційної структури свинарського господарства та його біологічних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> ➤ дослідження ступінчастості, рівня оптимальності, економічної доцільності елементів організаційної структури свинарського господарства; ➤ розробка оновленого проекту організаційної структури господарства, його біологічних ресурсів за принципами оптимальності, економічної доцільності й ефективності використання наявного виробничого потенціалу
3. Удосконалення функцій управління біологічними активами	<ul style="list-style-type: none"> ➤ формування в господарствах нового управлінського мислення, підвищення кваліфікації працівників апарату управління; ➤ вдосконалення організаційних, методичних, технічних аспектів функцій управління (прогнозування, планування облік, контроль, аналіз тощо)
4. Удосконалення методики оцінки, обліку та контролю біологічних активів у системі управління господарською діяльністю	<ul style="list-style-type: none"> ➤ вдосконалення методів оцінки свиней за видами, групами, приросту живої маси; ➤ вдосконалення методів обліку та контролю біологічних активів та ефективності їх біотрансформації; ➤ організаційно-методичні та технічні аспекти формування й управління доходами, витратами, фінансовими результатами від біотрансформації біологічних активів.
5. Розробка моделей управління біологічними активами та витратами виробництва в свинарстві	<ul style="list-style-type: none"> ➤ формування концептуальних рішень і моделей управління біологічними активами та витратами виробництва у свинарстві; ➤ розробка методичних рекомендацій щодо оцінки біологічних витрат у свинарстві; ➤ виявлення впливу оцінки біологічних витрат за справедливою вартістю на кінцеві результати діяльності свинарських господарств. Прийняття на цій основі ефективних управлінських рішень
6. Розробка організаційно-практичних заходів,	<ul style="list-style-type: none"> ➤ уточнення показників ефективності використання біологічних активів у свинарстві; ➤ порівняльний аналіз майнового стану, платоспроможності та

щодо вдосконалення управління майном свинарського господарства, його фінансово-економічного оздоровлення	фінансового стану свинарських господарств із застосуванням різних методів оцінки їх біологічних активів у системі управління; ➤ розробка стратегії стійкого розвитку й ефективного функціонування господарств галузі свинарства
--	--

Висновки. У сучасних ринкових умовах виникає об'єктивна необхідність ідентифікації біологічних активів за їх: класифікацією, комплексним аналізом ефективності використання, оцінкою тварин за справедливою вартістю та прийнятними вартісними категоріями у свинарських господарствах.

Крім того, для формування надійної інформаційної бази управління витратами і собівартістю свинарської продукції необхідно здійснювати їх планування та облік за тимчасовим і просторовим циклами процесу виробництва. Це істотно поліпшує контрольні функції та підвищує ефективність управління циклом виробництва і витратами у галузі свинарства в умовах ризику й невизначеності для прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень щодо коригування

бюджетів виробництва і продажу свинарської продукції.

При цьому розвиток управління біологічними активами та біотрансформаційними процесами слід розглядати як комплексну, багатофазну систему використання нововведень.

У процесі розвитку системи управління свинарським господарством наукові рішення відіграють роль інструментарію в конструюванні нових напрямів удосконалення системи управління. Проте вирішальну роль в їх практичному втіленні варто відвести працівникам апарату управління організацій. Тому важливе значення в сучасних умовах набуває питання професійної підготовки сільськогосподарських кадрів, підвищення їх кваліфікації і постійного формування нового професійного мислення й організаційної культури роботи.

Література:

1. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь / [авт. тексту Ф. Бутинець]. – Житомир : ПП "РУТА", 2007. – 328 с.;
2. Голов С. Ф. Управлінський облік. Підручник / С. Ф. Голов – К. : Лібра, 2008. – 703 с.;
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (зі змінами і доповненнями): Закон України від 16.07.1999 р. № 996 – XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 33. – с. 71.;
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (зі змінами і доповненнями): Положення від 31.03.1999 р. № 87 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 52. – С. 67.;
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні ресурси» (зі змінами і доповненнями): Положення від 31.03.1999 р. № 87 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 52. – С. 67.;
6. Гудзинський О. Д. Економічна теорія та реалізація її положень в механізмах розвитку АПК / О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, В. К. Савчук // Економічна теорія. – 2005. – № 2. – С. 80–95;
7. Шевчук В.О. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами / Шевчук В.О., Каменська Т.О. – К.: ДКЦПФР, 2007, - 220 с.;
8. <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/28-2010-12-17-07-49-54/698-41-l-r.html>.

УДК 339.13.017-035.57(477)

Майданевич Ю.П., к.э.н., доцент

Сухаренко А.П.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ

Аннотация: в статье рассмотрено современное состояние рынка молокопродуктов Украины, выявлены основные проблемные аспекты и определены направления расширения рынка сбыта молокопродуктов.

Ключевые слова: молоко, молокопродукты, рынок, рынок молочной продукции, импорт молокопродуктов, экспорт молокопродуктов.

Анотація: в статті розглянуто сучасний стан ринку молокопродуктів України, виявлено основні проблемні аспекти та визначено напрями розширення ринку збуту молокопродуктів.

Ключові слова: молоко, молокопродукти, ринок, ринок молочної продукції, імпорт молокопродуктів, експорт молокопродуктів.

Annotation. A market of milk and dairies is one of five strategic markets of food. As the state of affairs at the market of milk changes constantly, there is a necessity periodically to analyse a current situation and prospects of his development.

Suckling industry occupies one of leading positions in the structure of food industry of Ukraine and is an important link in the decision of food problem of country. Lately there is reduction of production of milk and suckling products volumes in Ukraine. It is constrained, mainly, with reduction of population of cattle.

Considerable reduction of population of cattle in the economies of all categories and reduction of production of milk volumes, stipulated a price advance at the market of milk and dairies of country, that in turn influenced on reduction of value of solvent service and, accordingly, amounts of consumption of dairies.

A competition will grow at the market of milk and dairies, as a result of it production of dairies mainly be on major concerns. In spite of high competition at the Ukrainian market of milk practically there is a local producer of suckling products in every area, as this type of producible products has a small expiration date.

We will mark that almost 95% of the produced products will be realized at the internal market, other - exported to Moldova, Azerbaijan, Georgia and Belarus.

On the estimations of researchers in future at the market of milk and suckling products there will be next tendencies: change in the pattern of production (increase of stake of products with a high value added, such as an ice-cream, yoghurts, cheeses); increase of concentration of market through absorption of small-scale enterprises large. Also for the achievement of innovative competitive edges domestic enterprises it is necessary, first of all, to carry out state support, realization of scientific and technical and innovative policy, introduction of modern technologies of production and management by an enterprise. The Ukrainian market of suckling products has possibilities to become the powerful exporter of dairies of home production on the European markets and markets of other countries of the world.

Keywords: milk, dairies, market, market of suckling products, import of dairies, export of dairies.

Постановка проблемы. Рынок молока и молочных продуктов является одним из пяти стратегических рынков продовольствия. Особую значимость в современных условиях имеет исследование закономерностей развития рынка молочной продукции, так как молоко является обязательным и незаменимым продуктом питания человека, особенно в детском возрасте, так как это источник белка, витаминов и минералов, а также кальция, обязательных для здоровья населения. В Украине это не только один из основных продуктов питания, но и отдельный компонент производства многих товаров пищевой промышленности (кондитерские

изделия, майонез, соусы и др.). Обеспечение населения молоком и молокопродуктами, тесно связано с развитием молочного рынка, функционирование которого зависит от качественной сырьевой базы, состояния производства, рыночной инфраструктуры, платежеспособности потребителей. Это свидетельствует о важности стабильного развития их производства и сбыта, эффективного функционирования перерабатывающих предприятий, повышения их конкурентоспособности. Для этого необходимо владеть достоверной информацией о состоянии и стратегических направлениях развития молочного рынка. Поскольку конъюнктура на рынке молока

постоянно изменяется, возникает потребность периодически анализировать текущую ситуацию и перспективы его развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Министерство аграрной политики и продовольствия Украины активно проводит политику, направленную на развитие и совершенствование молочной промышленности. Ученые исследуют украинской молочной рынок и активно принимают участие в подготовке программ, направленных на совершенствование данной отрасли. Поэтому вопросам развития рынка молока и молокопродуктов посвящается много работ ученых, таких как, В.П. Голишевская, В.И. Бойко, А.М. Шпичак, П.Т. Саблук, В. Савицкая, М. К. Пархомец, А.Г. Мелюхин, Г. Ткаченко и др.

Вместе с тем постоянные изменения рыночной конъюнктуры требуют новых исследований, что и обусловило выбор темы данной работы.

Цель исследования. Целью данной статьи является оценка сложившейся ситуации на внутреннем и мировом рынках молочной промышленности с целью определения направлений их расширения.

Изложение основного материала. Молочная отрасль занимает одну из лидирующих позиций в структуре пищевой промышленности Украины и является важным звеном в решении продовольственной проблемы страны. Эксперты отмечают, что Украина обладает большим потенциалом, имеет выгодное географическое положение, обладает определенными климатическими условиями и природными ресурсами способствующих благоприятному развитию отрасли животноводства и молокоперерабатывающей промышленности. Кроме того Украина имеет обширные рынки сбыта вокруг себя – Россия, Европейские страны.

Но при этом сегмент молока и молочных продуктов в Украине занимает треть от всего продовольственного рынка страны. Столь значительные объемы делают отрасль объектом пристального внимания, как со стороны операторов пищевой

промышленности, так и со стороны государственных структур, которые предпринимают меры, направленные на регулирование рынка.

Регулирование рынка молочных продуктов в Украине должно способствовать удовлетворению потребностей населения в цельномолочной продукции, обеспечению молокоперерабатывающих предприятий сырьевой базой и поступлению средств в бюджет в виде налогов.

Значительное сокращение поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий и уменьшение объемов производства молока, обусловили рост цен на рынке молока и молокопродуктов страны, что в свою очередь повлияло на уменьшение уровня платежеспособного спроса и, соответственно, количества потребления молокопродуктов.

Снижение поголовья крупного рогатого скота связано с высокими затратами на их содержание, поэтому регулирование рынка молока и молочных продуктов со стороны государства должно быть направлено на поддержку сельскохозяйственных предприятий с целью увеличения поголовья крупного рогатого скота. Сегодня большая часть поголовья КРС содержится населением, а количество КРС в сельскохозяйственных предприятиях продолжает сокращаться. На рисунке 1 приведено изменение поголовья коров с 2001 по 2013 гг.

Как видно из представленного выше рисунка 1, в период с 2001 г. по 2013 г. наблюдается стабильное сокращение количество крупного рогатого скота в Украине. Если на 1 января 2001 года в сельскохозяйственных предприятиях Украины насчитывалось 4958, 3 тыс. голов, то к 2013 году этот показатель сократился почти вдвое и составил 2554, 3 тыс. голов. Отметим, что с 2009 г. по 2013 г. снижение поголовья КРС произошло на 31,4 %, тогда как с 2001 г. по 2008 г. данный показатель сократился на 49,8 %, то есть происходит замедление темпов снижения поголовья КРС.

Снижение поголовья крупного рогатого скота обусловило уменьшение объемов

производства молока и молочной продукции в Украине за аналогичный период, что подтверждается статистическими данными

Государственной службы статистики Украины (рис. 2).

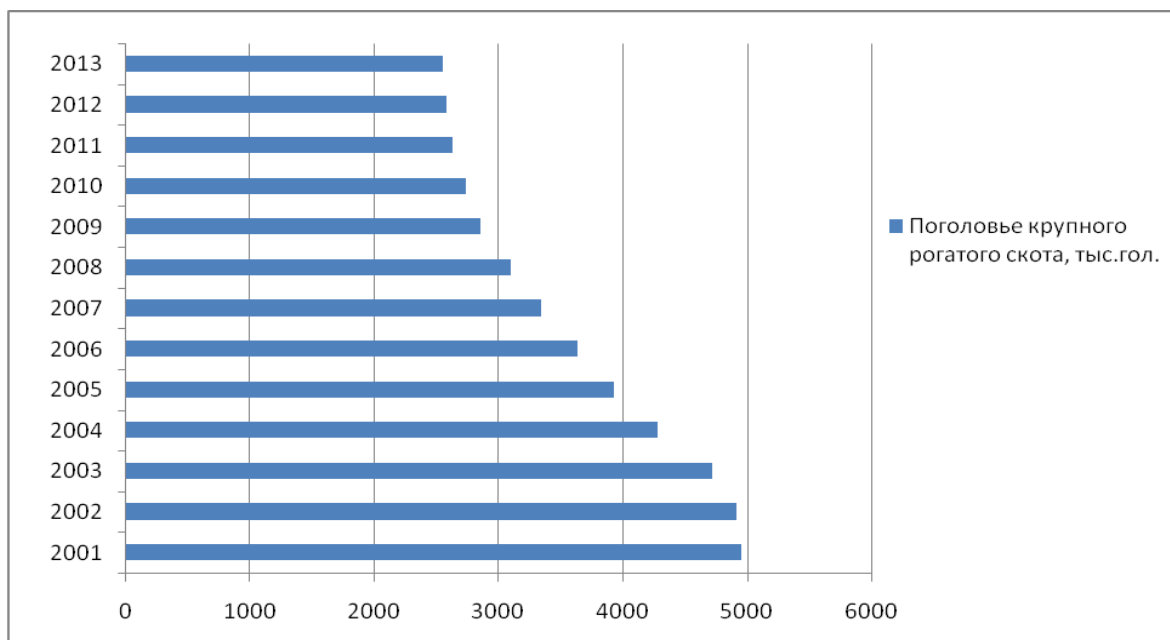


Рис. 1. Поголовье крупного рогатого скота Украины на 1 января
Источник: составлено по данным [2]

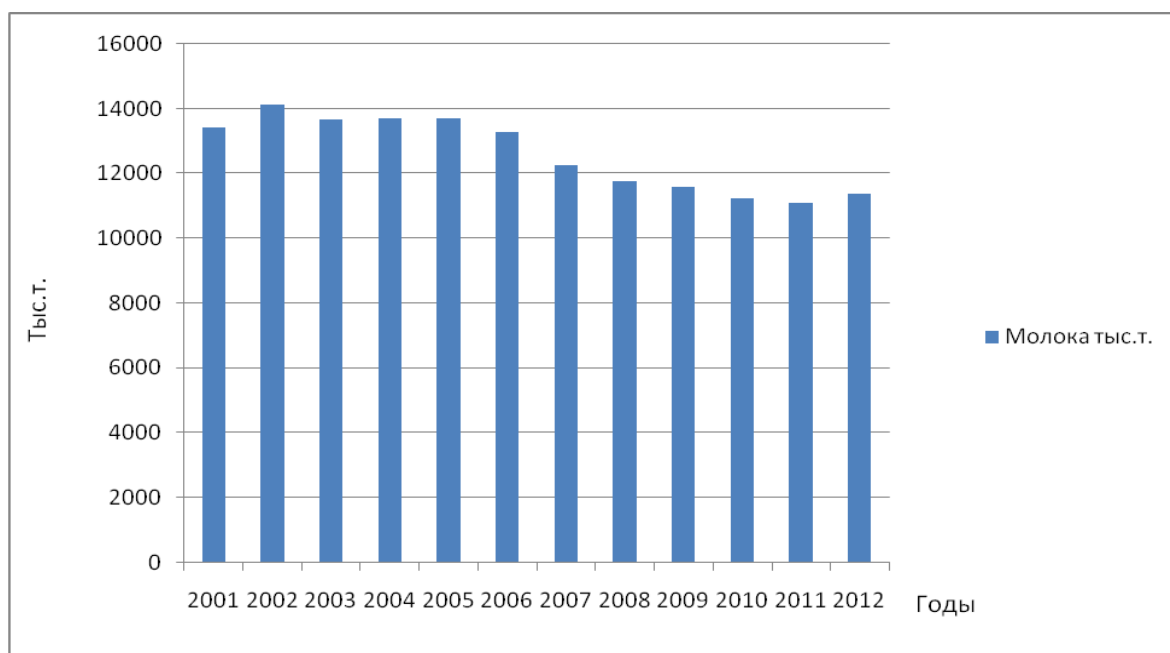


Рис. 2. Производство молока в Украине за 2001-2012 гг.
Источник: составлено по данным [2]

Из рис. 2 видно, что в 2001 году в Украине было произведено 13444,2 тыс. т молока, а за 2012 год этот показатель составил 11 377,6 тыс. т., что меньше на 15 % уровня 2001 г. Отметим, что самый

высокий объем производства молока был в 2002 г. – 14142,4тыс.т., а самый низкий в 2011 г. – 11086 тыс.т.

Молоко является сырьевой базой для перерабатывающих предприятий. На

территории Украины производится много видов молочной продукции, которые условно можно разделить на масло, сыры и кисломолочные продукты.

Важным аспектом анализа сельскохозяйственной отрасли по производству молока и результатов его переработки является определение ее экспортного потенциала. Основным внешним рынком сбыта молокопродуктов отечественными предприятиями является рынок Российской Федерации.

Необходимо напомнить, что в 2012 году между Украиной и РФ возник конфликт по поводу качества поставок различных видов сыров в РФ. Причиной данного конфликта стало заявление главного санитарного врача РФ Геннадия Онищенко о том, что украинские производители экспортируют в Россию некачественный товар. По его словам, украинские заводы производят сырную продукцию с высоким содержанием пальмового масла (вместо использования животных жиров). Как результат – отечественные сыроварные производства и животноводы понесли огромные убытки от конфликта.

Известно, что российский рынок стратегически важен для отечественных экспортеров – по итогам 2012 г. почти 90% экспортного сыра поставлялось в Россию. По причине несоответствия украинской продукции стандартам ЕС, сокращения производства на экспорт сухого молока, в ближайшие годы РФ останется основным зарубежным рынком сбыта украинской молочной продукции.

Именно поэтому, значимость доли РФ в общем объеме украинского продовольственного экспорта приводит к тому, что любые негативные действия против украинского экспорта или же кризисные явления, как показал пример с конфликтом 2012 года, вызывают резкое падение украинского экспорта в Россию, что в свою очередь негативно влияет на украинских сельскохозяйственных производителей.

Помимо России, важнейшей страной-экспортером молочных продуктов на протяжении многих лет является Казахстан. Кисломолочную продукцию экспортирует в

основном в Молдову. Масло сливочное экспортируется в Казахстан, Азербайджан, Молдову, Турцию, Белоруссию, Армению. Германия, Польша, США, Сингапур, Нидерланды, Латвия, Китай экспортируют только молочный белок, сухое молоко и сухую сыворотку, которые используют в собственном производстве.

Что касается импорта молокопродуктов, то он в Украине по целому ряду причин незначителен. Так исторически сложилось, что Украина – аграрная страна и способна обеспечить свои потребности без обязательных импортных поставок, однако в Украину импортируются отдельные виды десертно-йогуртовой продукции и высококачественных сыров. Основными поставщиками молочной продукции на украинский рынок являются Россия, Польша, Беларусь, Франция и Германия.

Конкуренция на рынке молока и молочных продуктов растет, в результате этого производство молочных продуктов в основном сосредотачивается на крупных предприятиях. Данные предприятия облают большими силами в возможности внедрения новых технологий в производство, расширение ассортимента, выхода на новые рынки сбыта и другими преимуществами. Несмотря на высокую конкуренцию на украинском рынке молока практически в каждой области есть местный производитель молочной продукции, поскольку данный вид производимой продукции имеет небольшой срок хранения.

Главные участники отечественного рынка и их производство молока приведены в табл.1.

Из табл. 1 видно, что ООО «Люстдорф» занимает первое место по производству молока в Украине, на его долю приходится 25% всего рынка, что делает его однозначным лидером. Почти 95% произведенной продукции реализуется на внутреннем рынке, остальное – экспортируется в Молдову, Азербайджан, Грузию, Приднестровье и Беларусь.

В своем портфеле компания имеет 6 торговых марок молока: На Здоровье, Буренка, Селянське, Тотоша, Весела Бурьонка, Смачно шеф.

Данон-Юнимилкс рыночной долей 10%
находится на втором месте. Компания
производит молоко под торговыми марками:

Простоквашино, Галактон, Веселый
пастушок.

**Структура участников Украины на рынке молока
за первое полугодие 2012 г.**

Участники рынка	За первое полугодие 2012 г.	
	тонн	%
Люстдорф	49390	30,4
Данон-Юнимилк	20441	12,6
Молочный Альянс	18499	11,4
Геркулес	14032	8,6
PepsiCo (Вимм-Билль-Данн)	13725	8,5
Галичина	12532	7,7
Комбинат «Приднепровский»	11004	6,8
Тернопольский молокозавод	8910	5,5
Милкиленд	6965	4,3
Лубенский молокозавод	6873	4,2
Всего	162371	100,0

Источник: [3]

На третьем месте с рыночной долей 9,5% находится компания «Молочный Альянс». Молоко данной компании можно найти под торговыми марками Яготинське, Яготинське для дітей, Славія.

В заключении необходимо отметить, что по оценкам исследователей в дальнейшем на рынке молока и молочной продукции будут наблюдаться следующие тенденции: изменения в структуре производства (увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью, таких как мороженое, йогурты, сыры); увеличение концентрации рынка через поглощение мелких предприятий крупными. Также для достижения инновационных конкурентных преимуществ отечественными предприятиями необходимо, в первую очередь, осуществить государственную поддержку, проведение научно-технической и инновационной политики, внедрение современных технологий производства и

управления предприятием. Украинский рынок молочной продукции имеет возможности стать мощным экспортером молокопродуктов отечественного производства на европейских рынках и рынках других стран мира.

Заключение. На основании изученного можно сделать вывод, что в результате сокращения поголовья крупного рогатого скота происходит снижение производства молочных продуктов. Несмотря на это Украина имеет определенные перспективы развития рынка молочных продуктов и для их развития необходимо дальнейшее изучение рынков сбыта. Главным импортером для Украины остается Российская Федерация, даже не смотря на «сырный конфликт», но так же необходимо стремиться выходить на рынки других стран, а для этого необходима государственная поддержка.

Литература:

1. Голішевська В. П. Проблеми молочної промисловості України [Електронний ресурс] // В. П. Голішевська, О. Г. Мінасян // Режим доступу: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/888>
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт. - с. 35. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/>.
4. Саблук П. Агропромышленный комплекс: проблемы развития / П. Саблук // Правительственный курьер. – 19 декабря 1995. – №190. – С. 23-28.

5. Шпичак А.М. Экономические проблемы АПК Украины в условиях формирования рыночных отношений / А.М. Шпичак // Вестник аграрной науки. – 1997. – №9 – С. 17-22.

УДК 336.143.232

Маргіта Н. О., к.е.н.,
НУ «Львівська політехніка»
Маргіта М. В., к.е.н.,
Ужгородський ТЕІ КНТЕУ

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ ВИДАТКАМИ

Анотація. Досліджено напрями підвищення ефективності управління бюджетними видатками, проаналізовано світовий досвід регулювання бюджетного дефіциту, висвітлено специфіку формування видаткової частини бюджету, запропоновано заходи для підтримання дефіциту бюджету на безпечному рівні.

Ключові слова: дефіцит бюджету, бюджетні видатки, бюджетна політика, активний дефіцит бюджету.

Annotation.

The aim of the article. The question about budget deficit is always arised along with the question about the optimization of budget expenditures, because it's solution affects on the efficiency of economic policies. The aim of the article is the investigation of increasing efficiency of budget expenditures management by analyzing the factors that determine the dynamics of budget expenditures changes

The results of the analysis. Making conclusions after the analysis of budget deficit of leading economies, this problem is connected not only to the economy of Ukraine. However, the nature of deficit has an important meaning: is it active or passive. Analysis of expenditures of Ukraine budget in dynamics can make a conclusion about its social character, as the increase in current expenditures outstrips the increase in capital budget expenditures. That's why the question about the control of budget spending and its efficiency is so important.

Conclusions and directions of further researches. We can make conclusions, that in order to maintain the budget deficit at a safe level we should: stimulate domestic investment, optimize the funding sources of budget deficit through domestic borrowing, increase the share of capital and reduce the share of current expenditures, maintain the interrelation of the share of the budget deficit to GDP at level 3%, provide an effective policy of servicing the country debt by the financial resources received as income from investments made by budget deficit investment orientation of prior periods, avoid such tool of payment the budget deficit as money emission.

Keywords: budget deficit, budget expenditure, fiscal policy, active budget deficit.

Постановка проблеми. В сучасних умовах необхідність розроблення нових підходів до управління бюджетним дефіцитом зумовлена постійним зростанням рівня розбалансованості бюджетних видатків та надходжень, що, поряд з глобальною фінансовою нестабільністю, може стати причиною економічних потрясінь для вітчизняної економіки. Адже підвищення ефективності бюджетної політики, збалансування бюджетних надходжень і видатків та підтримання активного дефіциту бюджету виступають ключовими факторами, що в подальшому визначатимуть траєкторію розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бюджетного дефіциту завжди постає поряд з питанням оптимізації бюджетних видатків, адже його вирішення впливає на ефективність економічної політики. Аналіз проблеми бюджетного

дефіциту, а також питання бюджетних надходжень та видатків є предметом наукових досліджень низки вітчизняних науковців, таких як: А. Гальчинський, В. Геєць, Е. Балацький, І. Луніна, І. Мітюков, І. Чугунов, І. Лютий, В. Федосов, О. Опарін, С. Львовчкін, О. Василик, М. Пасічний, М. Небава, Г. Мамонова, О. Івашук, А. Машко та ін. Однак частина питань, пов'язана ефективним та відповідальним управлінням бюджетним процесом залишаються недостатньо висвітленими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження напрямів підвищення ефективності управління бюджетними видатками.

Виклад основного матеріалу. За своєю природою бюджетний дефіцит, як і будь-яка економічна категорія, має конкретний інтервал дії та може бути активним і

пасивним. Активний зумовлений законом зростання вартості, пасивний – зростанням темпів інфляції. Економісти схильні вважати, що небезпеку для економіки становить не дефіцит як такий, а джерела фінансування та природа дефіциту [1]. Активний дефіцит бюджету передбачає зростання видатків на численні програми

фінансування і загалом оцінюється як позитивне явище, адже сприяє економічному росту.

Проблема дефіциту бюджету є актуальною не тільки для економіки України. Більшість бюджетів розвинених економік світу також приймаються дефіцитними (рис.1).

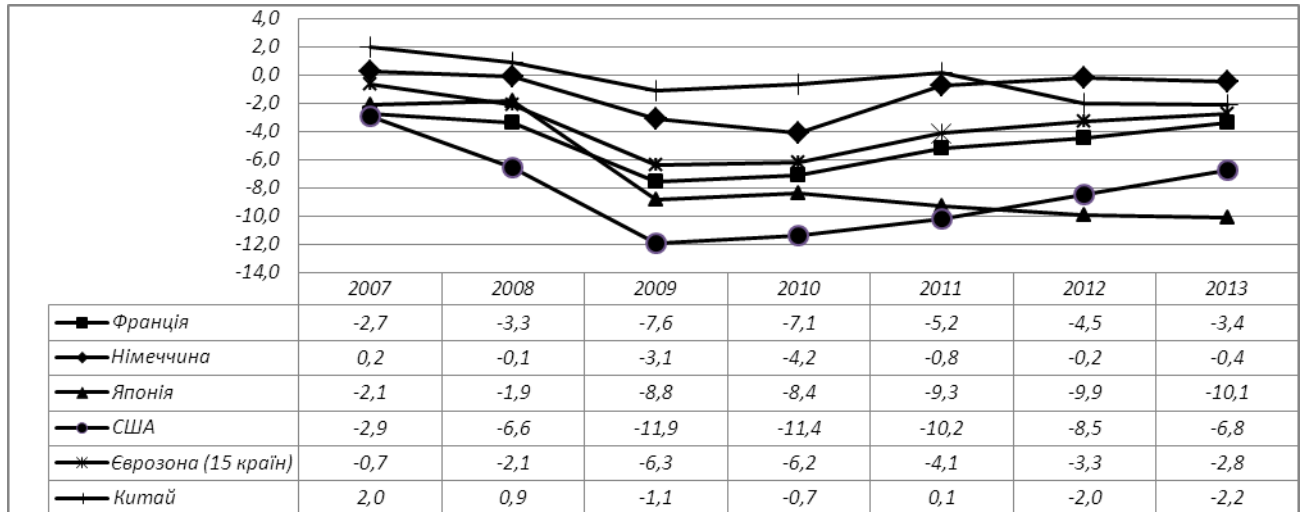


Рис. 1. Дефіцит бюджету провідних світових економік, % від ВВП
Джерело: розроблено на основі інформації [2].

Зокрема за період 2007-2013 рр. профіцитними були тільки бюджети Німеччини та Китаю у 2007 році 0,2% та 2% відповідно, а також бюджет Китаю у 2008 та 2011 рр. Найбільш стрімкий ріст дефіцитів бюджетів спостерігався у 2009 році, спричинений наслідками світової фінансової кризи. І тільки Німеччина та Китай з профіцитного бюджету отримали дефіцит, безпечний згідно Маастрихтських критеріїв на рівні 3,1 та 1,1 % від ВВП відповідно (рис. 1). Найбільший дефіцит бюджету - 11,9% від ВВП зафіксовано у США у 2009 році. На 2013 рік бюджети вищезгаданих країн прийнято дефіцитними.

Для України дефіцит бюджету у ВВП за 1997-2011 рр. коливається від -6,6% до профіциту у 0,7% згідно даних Державної казначейської служби.

Зокрема, у період з 1997 по 2000 рр., спостерігається тенденція до скорочення частки дефіциту бюджету у ВВП з -6,6% до профіциту на рівні 0,6% на фоні позитивної динаміки приросту реального ВВП. Період з 2000 по 2002 рік характерний двома бездефіцитними бюджетами у 2000-му і

2002 роках та незначним дефіцитом на рівні 0,3% у 2001 році, що було зумовлено збільшенням надходжень від приватизації майна. Наслідком світової фінансової кризи 2008 року стало різке зростання дефіциту бюджету до 5,8% у 2010 році, підтримане сповільненням темпів економічного зростання у 4,5 рази у 2009 році, порівняно з 2008 роком. Відновлення докризової динаміки зростання економічної активності у 2010 році на рівні 25%, порівняно з попереднім роком стало передумовою скорочення дефіциту бюджету у 4 рази в 2011 році до рівня 1,4% від ВВП.

Процес управління масштабами державних видатків здійснюється урядом згідно з стратегією економічних реформ на основі принципу антициклічності, тому особливо важливим є питання контролю напрямків витрачання бюджетних коштів та їх ефективності.

Згідно з даними таблиці 2, у 2008 спостерігалось перевищення темпів приросту поточних видатків над темпами приросту реального ВВП у 2 рази. При цьому темп приросту поточних видатків

випереджав аналогічний показник для капітальних видатків більш ніж у 2 рази. Це свідчить про те, що бюджет 2008 року мав соціальне спрямування.

Таблиця 2

Динаміка приросту витатків державного бюджету та реального ВВП

Роки	Приріст реального ВВП, % до поперед. року	Приріст загальних витатків бюджету, % до поперед. року	Приріст поточних витатків бюджету, % до поперед. року	Приріст капітальних витатків бюджету, % до поперед. року
2008	18,51	32,5	37,3	15,1
2009	4,07	-1,9	10,3	-56,0
2010	25,57	122,7	126,4	85,1
2011	23,19	9,8	7,0	48,2

Джерело: розроблено на основі інформації [14].

У 2009 році гальмується темп економічного зростання, спричинений наслідками світової економічної кризи до 4,07% у порівнянні з попереднім роком, витаткова частина бюджету зменшується майже на 2%, внаслідок чого вдвічі скорочується фінансування капітальних витатків.

Відновлення позитивної економічної динаміки у 2010 році сприяє приросту капітальних витатків, однак вони все ще в 1,5 рази менші ніж поточні витатки. У 2011 році вдалося досягнути перерозподілу витаткової частини бюджету на користь капітальних вкладень, що, очевидно, пов'язане з фінансуванням інфраструктурних проектів до «Євро-2012».

Протягом досліджуваного періоду з 2007 по 2011 роки частка поточного споживання у структурі витатків коливалася від 78 до 83%, в той час як частка капітальних витатків складала не більше 21%, а в останні роки взагалі зменшилася до 7% та 9% у 2010 та 2011 роках відповідно. Зважаючи на це, актуалізується завдання дотримання ефективних співвідношень між поточними та капітальними витатками бюджету.

Ще одним важливим завданням постає забезпечення стабільності та довгострокової стійкості державного бюджету. Збалансування державного бюджету потрібно здійснювати на циклічній основі, тоді дефіцити розвитку попереднього періоду стануть імпульсом для економічного зростання в майбутньому. Це завдання пов'язане з необхідністю запровадження середньострокового

бюджетного планування, яке здійснюватиметься на основі науково-обґрунтованих принципів, серед яких зокрема наступні:

1. Ефективний перерозподіл бюджетних ресурсів з метою першочергового фінансування пріоритетних сфер;
2. Реальність прогнозних розрахунків;
3. Раціональне визначення джерел отримання бюджетних ресурсів.

Ефективне управління бюджетним процесом пов'язане також з підвищенням прозорості процесу формування та витрачання бюджетних коштів та прозорістю податкової системи. Дослідження відкритості бюджетів за 2012 проведене зарубіжними вченими серед 93 країн свідчить, що індекс відкритості бюджету України (порівняльна оцінка доступності і повноти ключових бюджетних документів, які повинні публікувати всі уряди) складає 54 відсоткові пункти зі 100. На цьому рівні також перебувають такі країни як Гондурас, Малаві та Намібія [5].

Питання формування ефективних резервів для зниження дефіциту державного бюджету вимагає аналізу його основних джерел фінансування, серед яких зокрема: зростання доходів бюджету, зниження бюджетних витрат; залучення внутрішніх та зовнішніх позик, емісія національної валюти.

Висновки. Для підтримання дефіциту бюджету на безпечному рівні та формування витаткової частини бюджету, що сприятиме подальшому економічному зростанню необхідно:

- стимулювати внутрішнє інвестування за рахунок послаблення бюджетного навантаження та створення сприятливого бізнес-клімату;

- оптимізувати джерела фінансування дефіциту бюджету, скорочуючи частку зовнішніх запозичень та збільшуючи внутрішні позики;

- нарощувати частку капітальних і зменшувати частку поточних витрат у загальній структурі видатків бюджету;

- підтримувати співвідношення: темпи зростання державних видатків можуть на декілька відсоткових пунктів перевищувати

темпи зростання реального ВВП за умови розвитку промисловості;

- підтримувати співвідношення частки дефіциту бюджету у ВВП на рівні до 3%;

- проводити ефективну політику з обслуговування державного боргу країни, за рахунок фінансових ресурсів, отриманих як прибуток від капіталовкладень, здійснених за рахунок дефіциту бюджету інвестиційного спрямування попередніх періодів;

- уникати такого інструменту покриття бюджетного дефіциту як грошова емісія.

Література:

1. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 436 с.
2. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>.
3. Дані Державного комітету статистики України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Дані державної казначейської служби України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
5. Індекс відкритості бюджету 2012. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org>.

УДК: 658.821:339.3/5

Маркова С. В., к. е. н., доц.,
Жиденко В. В.,
Олійник О. М., к. філос. н., доц.
Запорізький національний університет

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА - ВИРОБНИКА ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Анотація. У статті проаналізовано потенціал конкурентоспроможності ТОВ НЗСТ «Ютіст», наведений розрахунок конкурентоспроможності продукції промислового призначення та обґрунтовано напрямки розширення потенціалу шляхом оптимізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал, продукція промислового призначення, оптимізація.

Аннотация. В статье проанализирован потенциал конкурентоспособности ООО НЗСТ «Ютист», приведен расчет конкурентоспособности продукции промышленного назначения и обоснованы направления развития потенциала путем оптимизации внешнеэкономической стратегии предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, потенциал, продукция промышленного назначения, оптимизация.

Annotation. The research determines the main directions of the formation of the competitive potential of the enterprise producing industrial goods, namely JSC "Nikopol Steel Pipe plant "Yutist".

The competitive potential is the category depicting the ability of an enterprise to improve performance by efficiently using the factors of inside and outside environment at the account of the balanced and effective organization as well as interaction of all the elements of the potential (productive, financial, innovative, marketing). The competitiveness potential possesses the expanding vector due to the balanced organization of its elements which while interacting are to provide the effect of synergy.

The work studies the performance of the domestic market of the pipe industry, determining the place of JSC "Nikopol Steel Pipe plant "Yutist" on it. The competitiveness of the main products presented by the enterprise on domestic and international markets is analyzed as well.

The main directions of the development of the potential of domestic producers of industrial goods are as following: being aware of the tendencies of the development of domestic and international markets; monitoring the competitive environment and evaluating the competitive situation in the industry and on the market; diagnosing the competitiveness of the enterprise and its main rivals; determining the competitive position of the enterprise – choosing the strategic organization department with competitive advantages; developing the concept and strategy of the formation and expansion of the competitiveness potential of the enterprise; efficient performing of the competitive strategy of the enterprise.

Keywords: competitiveness, potential, industrial goods, optimization.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є важливою характеристикою та показником розвитку сучасного промислового підприємства. Якщо підприємство має великий набір компетенції на основі комплексу інтелектуальних, технічних, фінансових, технологічних та організаційних характеристик в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища у такому випадку успіх у діяльності забезпечує конкурентоспроможність його потенціалу. Експерти визначають конкурентоспроможність підприємства як загальну оцінку його конкурентних переваг

щодо питань формування потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарської системи, що мають місце на момент чи впродовж періоду оцінювання [1]. Звідси необхідність активізації досліджень у напрямку формування потенціалу конкурентоспроможності як самих вітчизняних промислових підприємств, так і продукції, яку вони випускають, глибокого теоретико-методичного аналізу сутності економічної категорії «потенціал конкурентоспроможності», її основних чинників та методів оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні та практичні питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства та товарів, які вони виробляють досліджували такі відомі дослідники, як: Ю. Іванов [2], Н. Лепа, Р. Фатхутдинов [1], А. Лук'яненко [3], Л. Антонюк, Ф. Котлер, М. Портер, І. Ансофф та інші. Різні аспекти економічної категорії «потенціал» глибоко досліджені такими науковцями, як І. Балабанова [4], С. Батажок [4], К. Борзенкова, О. Криворучко, І. Лукінов та інші. На думку цих авторів, основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи.

Симбіоз цих двох економічних категорій знайшов відображення у працях [5, 6, 7]. На думку згаданих економістів, конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги за сукупністю показників оцінки можливостей підприємства на ринку відносно аналогічних показників інших підприємств. Питання визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства, його системна характеристика представлені у працях А. Воронкової [5, с. 15] та Л. Мельник [6, с. 274-276].

Ціль роботи. Мета роботи полягає у визначенні напрямків розширення потенціалу конкурентоспроможності підприємства, що пропонує продукцію промислового призначення на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Виклад основного матеріалу. В умовах розвитку інтеграційних процесів в структурі промисловості України найбільшим динамізмом відзначається трубна підгалузь. Дана економічна діяльність є однією з перспективних видів вітчизняного виробництва промислової продукції. Зосереджений на території України промислово-виробничий потенціал ставить країну в п'ятірку найбільших країн-виробників трубної продукції з чорних металів, де Україна посідає четверту позицію в цьому рейтингу після США, Японії та Росії. Сумарна виробнича потужність України складає близько 6,5 млн. тонн сталевих і 0,4 млн. тонн чавунних труб на рік. А виробництво труб у чорній металургії в Україні є головною експорторієнтованою галуззю.

Україна входить до числа 10 провідних світових виробників труб, виробляючи близько 2,5 млн. т і експортуючи до 2 млн. т сталевих труб на рік. Проте, вітчизняні трубні підприємства істотно відстають від світового рівня за показниками енерговитрат, які в 1,5-2 рази більші через використання морально та фізично застарілих печей з терміном служби понад 40 років. На сьогодні, потенційні можливості галузі повністю не реалізовані, оскільки обмежений внутрішній попит на трубну продукцію через відсутність масштабних інвестиційних та інфраструктурних проектів; економічна криза 2008-2010 рр., позначилися не лише паданням обсягів світового споживання трубної продукції (рис. 1), а також торговельними обмеженнями проти українського експорту.

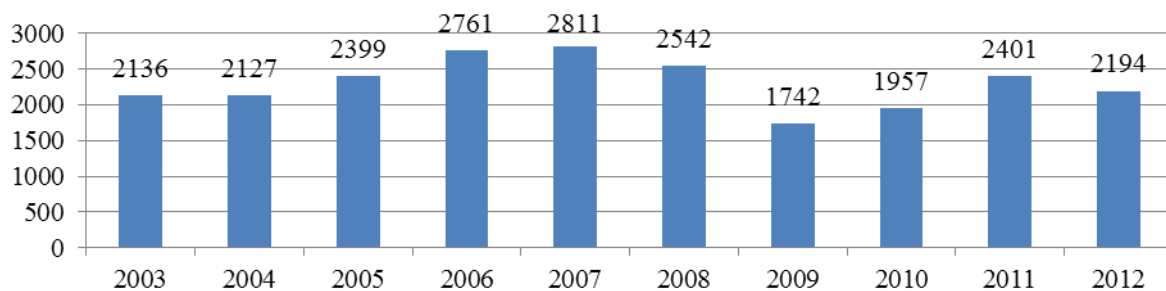


Рис. 1 Динаміка виробництва труби великого та малого діаметрів, профілі пустотілі з металів чорних в Україні, тис. т. [8]

Згідно даних табл. 1 виробництво труб в Україні скоротилося в 3 рази, що є найгіршим показником серед усієї продукції чорної металургії.

Таблиця 1

Динаміка виробництва продукції чорної металургії в Україні (млн. т) [8]

Рік	Чавун	Сталь без напівфабрикатів	Напівфабрикати	Прокат готовий Чорних металів	Труби з чорних металів
1990	44,9	48,5	4,1	н.д	6,5
1995	18,0	18,7	3,6	н.д	1,6
2008	31,0	23,3	14,8	20,5	2,5
2009	25,7	15,7	14,6	16,1	1,7
2010	27,4	17,5	15,8	17,6	2,0
2011	28,9	17,7	17,8	19,5	2,4
Абс. відхилення	1,5	0,2	2	1,9	0,4
Темп приросту	5,2%	1,1%	11,2%	9,7%	16,7%
2012	28,5	16,7	16,4	18,5	2,2
Абс. відхилення	-0,4	-1	-1,4	-1	-0,2
Темп приросту	-1,4%	-6,0%	-8,5%	-5,4%	-9,1%

В структурі внутрішнього споживання сталевих труб в галузях матеріального виробництва галузі промисловості становлять понад 55% і відповідно 45% припадає на інші галузі матеріальної сфери.

Одним з активних промислових підприємств - виробників продукції промислового призначення, а саме безшовних труб є ТОВ НЗСТ «Ютіст», що пропонує тягнені труби для котлів високого тиску, тягнуті і тонкостінні, тонкостінні безшовні труби з вуглецевих сталей. Формування конкурентоспроможності потенціалу якого і становить мету даного дослідження.

Конкурентоспроможність – це переваги на ринку, що забезпечуються привабливими для споживача властивостями, низькою порівняно ціною та експлуатаційними витратами, оптимальним поєднанням параметрів ціна-якість, відповідністю умовам даного ринку, часу продаж і перевагам споживача, а також відмінністю в кращу сторону її основних характеристик від аналогічних на ринку [1]. Категорія «конкурентоспроможність» тісно пов'язана з визначенням потенціалу підприємства, узагальнимо ці зв'язки на рис. 2.

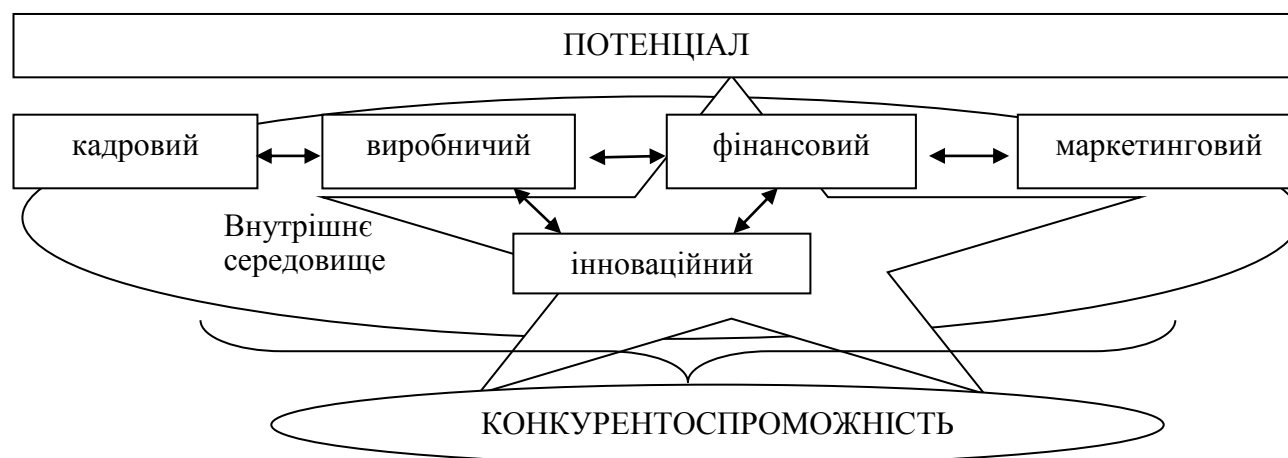


Рис. 2 Взаємозалежність конкурентоспроможності та потенціалу підприємства

Однією із найвагоміших складових конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність продукції підприємства ТОВ НЗСТ «Ютіст». Проаналізуємо конкурентоспроможність на зовнішньому ринку безшовних труб, які

виробляються ТОВ НЗСТ «Ютіст» стосовно його основного конкурента – ЗАТ «ТАГМЕТ» у табл. 2. Для аналізу продукцію «безшовні труб типу ASTM A 511», яка найчастіше конкурує з продукцією ЗАТ «ТАГМЕТ».

Таблиця 2

**Експертна оцінка якості безшовних труб типу ASTM A 511
ТОВ НЗСТ «Ютіст»**

Вибрані експертами параметри якості		Кількісні характеристики						
		бали	ni	бали	nik	бали	ai	
Технічні параметри якості	Кривизна	≤0,05%	30	0,04%	30	0,045%	30	
	Відхилення по товщині стінки	≤0,01%	20	0,01%	20	0,011%	14	
	Відхилення по діаметру труби	≤0,01%	40	0,012%	28	0,009%	40	
	Всього		90		78		84	0,9
Пакування	Спеціальна упаковка	Подвійне пакування: пластиків і деревинні тари	1,5	наявне	1,5	Лише деревинна тара	0,7	
	Спеціальна обробка труб	Обробка країв від пошкодження, обробка антикорозійними засобами	3,5	наявна	3,5	наявна	3,5	
	Всього		5		5		4,2	0,05
Додаткові умови	Можливість обслуговування	Наявність після продажного обслуговування	3	наявна	3	наявна	3	
	Можливість монтажу	Монтаж	1	наявна	1	наявна	1	
	Можливість виготовлення на замовлення	Можливість виготовлення на замовлення труби іншої довжини	1	наявна	1	наявна	1	
	Всього	10	5		5		5	0,05
	Ціна	тис. \$/т.		70		72		

Визначимо рівень якості (споживчого ефекту) товару ТОВ НЗСТ «Ютіст» (K) і товару-конкурента:

$$K = 0,9 \frac{78}{90} + 0,05 \frac{5}{5} + 0,05 \frac{5}{5} = 0,88,$$

$$K = 0,9 \frac{84}{90} + 0,05 \frac{4,2}{5} + 0,05 \frac{5}{5} = 0,94.$$

$$K_c = (0,88 * 70) / (0,94 * 72) = 0,91.$$

Якщо $K_c < 1$, то фірма пропонує на ринок неконкурентоспроможний товар і необхідно змінити його споживчі (або технічні) і економічні характеристики. Проаналізуємо конкурентоспроможність іншої продукції, що експортується ТОВ НЗСТ «Ютіст» – безшовних труб типу DIN 17456. Аналіз проведемо відносно аналогічного типу труб того ж конкурента – ЗАТ «ТАГМЕТ» (табл. 3).

**Експертна оцінка якості безшовних труб типу DIN 17456
ТОВ НЗСТ «Ютіст»**

Вибрані експертами параметри якості		Кількісні характеристики						
		бали	ni	бали	nik	бали	ai	
Технічні параметри якості	Кривизна	≤0,05%	30	0,04%	30	0,05%	30	
	Відхилення по товщині стінки	≤0,01%	20	0,0085%	20	0,009%	20	
	Відхилення по діаметру труби	≤0,01%	40	0,01%	40	0,011%	24	
	Всього		90		90		74	0,9
Пакування	Спеціальна упаковка	Подвійне пакування: пластиків і деревинні тари	1,5	Лише деревинна тара	0,7	Лише деревинна тара	0,7	
	Спеціальна обробка труб	Обробка країв від пошкодження, обробка антикорозійними засобами	3,5	наявна	3,5	наявна	3,5	
	Всього		5		4,2		4,2	0,05
Додаткові умови	Можливість обслуговування	Наявність після продажного обслуговування	3	наявна	3	наявна	3	
	Можливість монтажу	Монтаж	1	наявна	1	наявна	1	
	Можливість виготовлення на замовлення	Можливість виготовлення на замовлення труби іншої довжини	1	наявна	1	наявна	1	
	Всього	10	5		5		5	0,05
	Ціна	тис. \$/т.		22,7		24,2		

Інтегральний показник конкурентоспроможності в цьому випадку становитиме:

$$K = 0,9 \frac{90}{90} + 0,05 \frac{4,2}{5} + 0,05 \frac{5}{5} = 0,99,$$

$$K = 0,9 \frac{74}{90} + 0,05 \frac{4,2}{5} + 0,05 \frac{5}{5} = 0,83,$$

$$K_c = (0,99 * 22,7) / (0,83 * 24,2) = 1,12.$$

Базуючись на наведених вище розрахунках можна зробити висновок, що безшовні труби типу DIN 17456 є конкурентоспроможними на ринку.

Одним з напрямків розширення потенціалу конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств є зовнішньоекономічна діяльність. Її

ефективність залежить від багатьох факторів, проте - найголовніший – це отримання прибутку від реалізації трубної продукції на зовнішньому ринку. Визначимо ефективність експорту продукції ТОВ НЗСТ «ЮТІСТ». Перед проведенням відповідних розрахунків було здійснено експертну оцінку привабливості ринку для основних країн імпортерів (табл. 4). Оцінювання реалізовувалось експертами із використанням 10-бальної шкали; максимальна оцінка за кожним пунктом дорівнювала 10 балів.

Графічний аналіз привабливості експорту різних країн (за 10 бальною шкалою) наведений на рис. 3.

Найбільш привабливим, згідно дослідження, є ринок Росії з урахуванням всіх зазначених факторів впливу, на другому місці – ринок Європи.

Таблиця 4

Моніторинг привабливості ринку трубопрокату (за 10-ти бальною шкалою)

Назва країни	Розмір ринку	Темпи росту	Цінова політика	Рентабельність	Соціальні фактори
Росія	9	8	7	8	5
Інші країни СНД	7	5	7	7	5
Європа	6	6	6	7	8
Азія	7	2	5	4	4
Африка	4	5	5	5	4
Алжир	3	2	5	2	4



Рис. 3 Карта конкурентоспроможності привабливості для ТОВ «Ютіст»

Так, рівень привабливості експорту кожної країни становитиме.

$$S_p = \frac{1}{2} \cdot \sin 72^\circ (9 \cdot 8 + 8 \cdot 7 + 7 \cdot 8 + 8 \cdot 5 + 5 \cdot 9) = \frac{1}{2} \cdot 0,951 \cdot 66 = 127,9 \text{ см}^2;$$

Аналогічно розрахуємо інші показники:

$$S_{\text{Інші країни СНД}} = 89,9 \text{ см}^2;$$

$$S_{\text{Європа}} = 103,6 \text{ см}^2;$$

$$S_{\text{Азія}} = 41,3 \text{ см}^2;$$

$$S_{\text{Азія}} = 50,4 \text{ см}^2;$$

$$S_{\text{Алжир}} = 21,8 \text{ см}^2.$$

Розрахуємо інтегральний показник привабливості експорту до кожної з зазначених країн.

$$S_p = 127,9 / 314 = 0,407;$$

$$S_{\text{Інші країни СНД}} = 89,9 / 314 = 0,286;$$

$$S_{\text{Європа}} = 103,6 / 314 = 0,329;$$

$$S_{\text{Азія}} = 41,3 / 314 = 0,132;$$

$$S_{\text{Азія}} = 50,4 / 314 = 0,161;$$

$$S_{\text{Алжир}} = 21,8 / 314 = 0,069.$$

Відповідно до проведених розрахунків комерційна привабливість ринку труб Росії (0,407) для експортної діяльності ТОВ НЗСТ «ЮТІСТ» є найбільшою серед інших основних імпортерів. Це можна пояснити потенційними розмірами ринку, ціновою політикою, а також високим показником рентабельності продажів, навіть з урахуванням дії спеціального ввізного мита.

Висновки. Вимоги зовнішнього та внутрішнього середовища ставлять перед господарюючими суб'єктами завдання по зміцненню власного потенціалу конкурентоспроможності. Потенціал конкурентоспроможності має вектор розширення за рахунок збалансованої організації його складових елементів, що при взаємодії має забезпечувати їх синергізм. Тому забезпечення конкурентних переваг та можливостей їх формування має спиратися на адекватну систему управління ними що забезпечуватиме підвищення потенціалу конкурентоспроможності.

Формування потенціалу конкурентоспроможності залежить від конкуренції на зовнішньому середовищі, а використання ринкових методів боротьби дозволяє виробникам досягати ефективного конкурентного рівня розвитку потенціалу підприємства. По-друге, конкурентна боротьба змушує підприємство постійно аналізувати рівень запропонованої на ринку якості та моніторити нові тенденції на ринку трубно-промислової галузі. Сформувавши потенціал конкурентоспроможності неможливо без встановлення високого рівня економічного забезпечення підприємства, оскільки фінансово-економічна здатність дає ресурси для стимулювання інноваційного розвитку виробництва.

Отже, основними напрямками розширення потенціалу конкурентоспроможності вітчизняних підприємств – виробників продукції

промислового призначення є: врахування тенденцій розвитку вітчизняного та зарубіжних ринків; моніторинг конкурентного середовища та оцінка конкурентної ситуації в галузі та на ринку; діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників; конкурентне позиціонування підприємства – вибір стратегічних господарських підрозділів із перевагами у конкурентній боротьбі; розробка концепції та стратегії формування та розширення потенціалу конкурентоспроможності підприємства; ефективна реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Впровадження визначених напрямків в систему менеджменту ТОВ НЗСТ «Ютіст» дозволить йому зміцнити свої конкурентні позиції на вітчизняному та світовому ринках та сформувавши відповідний потенціал конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
2. Конкурентні переваги підприємства: оцінка формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова ; Наук.-дослід. центр індустр. проблем розвитку НАН України. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 351 с.
3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія. – У 2 т. – Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручка. За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.
4. Батажок С. Г. Соціально-економічні гарантії як умова забезпечення суспільної стабільності / С. Г. Батажок // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 12. – С. 396–404.
5. Воронкова А. Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Е. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-17.
6. Мельник Л. Потенціал підприємства як основа його міжнародної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Л. Мельник. – Економічний аналіз. – 2009. – Вип. 4. – С. 273-277. – Режим доступу : <http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk/vydannya.pdf>
7. Іванов В. Б. Потенціал підприємства / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелєвський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

УДК: 658:637.14(477.42)

Павловський Д.В., аспірант
Житомирський національний агроекологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИРОВИННОЇ БАЗИ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКОПРОДУКЦІЇ У ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. Встановлено, що молочне скотарство в умовах Житомирщини залишається однією із прибуткових галузей сільськогосподарського виробництва. За результатами прогнозування найбільші можливості зростання поголів'я та продуктивності корів виявлені у сільськогосподарських підприємствах області порівняно з господарствами населення та господарствами усіх категорій. За 2005-2008 роки досліджені об'єми виробництва та структура реалізації молока аграрними підприємствами Житомирської області. Частка господарств населення у виробництві молока почала зменшуватись. Суттєво зменшилось надходження молока на молокопереробні підприємства, змінилась структура постачальників.

Основними причинами зменшення надходження якісної молочної сировини на молокопереробні підприємства є: низька продуктивність корів в сільськогосподарських підприємствах; відсутність зацікавленості товаровиробників займатися виробництвом молока через низькі реалізаційні ціни; низька забезпеченість тварин кормами; погіршення генетичного стану худоби; застаріле технічне обладнання ферм та інші.

Ключові слова: молочна сировина, галузь, молокопродукція, сільськогосподарські підприємства, виробництво, молокопереробні підприємства, поголів'я корів, середньорічний надій молока, тенденції розвитку, прогноз, відродження.

Anotation

The determination of the target. The level of developing the milk processing branch raw materials supply proves determinant in the formation of its efficiency and competitiveness. Of late the branch faced considerable problems related to raw materials, for it wasn't provided with domestic raw materials in full measure. Thus, the problem of complete supply of milk processing plants with domestic raw materials proves most topical.

The investigation results. The prognostication results testify to the highest possibilities of increasing the total number of livestock and productivity of cows at oblast agricultural enterprises as compared to individual households and farms of all categories. For the period of 2005-2008 the volumes of production and the structures of milk marketing by Zhytomyr oblast agricultural enterprises sold only 71% of milk as compared to the level of 2005 and only in 2008 one can observe a positive tendency to the increase in volumes of milk production. The volumes of milk received by milk processing plants decreased by 47%. The structure of suppliers changed considerably.

There exist a number of basic reasons providing for the decrease in the high quality dairy raw materials: low performance of cows at agricultural enterprises; low market prices for producers; insufficient provision of animals with high quality feeds; worsening the genetic state of livestock; inobservance of the technology of insemination of animals in individual rural households; outdated engineering equipment on cattle farms etc.

Conclusions. The investigations conducted prove the hypothesis of the urgent necessity of reviving the cattle breeding branch and providing for its efficient functioning. The calculated prognostications of the main components of the branch raw materials supply up to 2017 testify to the possibilities of reviving dairy cattle farming at oblast enterprises of all categories. Along with it the strongest possibilities of increasing the total number of livestock and enhancing the performance of cows are observed at agricultural enterprises which prove themselves to be the best suppliers of raw materials for milk processing enterprises.

Постановка проблеми. Рівень розвитку сировинного забезпечення молокопереробної галузі є визначальним у формуванні її ефективності та конкурентоспроможності. Останніми роками галузі були притаманні значні сировинні проблеми, оскільки вона не була забезпечена вітчизняною сировиною у повному обсязі. Тому проблема повного забезпечення молокопереробних заводів вітчизняною сировиною надзвичайно актуальна. Представляє інтерес дослідження

цієї проблеми у контексті забезпечення системного відродження молочного скотарства, яке є однією із найважливіших та невід'ємних складових галузі сільського господарства, рівень розвитку якого має суттєвий вплив на забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем розвитку молочного скотарства зробили вітчизняні вчені: П.С. Березівський, М.М. Ільчук, П.Т. Саблук, М.В. Зубець,

С.В. Василь-чак, І.Б. Золотих, М.В. Місюк, В.М. Трокоз та інші. Проте проблеми відродження молочного скотарства за сучасних умов господарювання залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшої розробки.

Мета статті: встановлення особливостей формування сировинної бази виробництва молокопродукції на основі тенденцій і прогнозів розвитку галузі молочного скотарства та можливостей її відродження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Унікальні властивості молока та продуктів його переробки зумовлюють потребу безперервного забезпечення ними споживачів. Однак, трансформація економічних відносин в цілому та недостатній рівень їх регулювання на ринку молокопродукції, зумовили поглиблення деструктивних явищ у виробництві молока, що підтверджується зменшенням поголів'я корів, їх продуктивності та якості молочної сировини.

Традиційно у Житомирській області в умовах достатності лукопасовищного кормовиробництва молочне скотарство було і залишається однією із прибуткових

галузей. За період із 2005 по 2012 рік серед усіх галузей тваринництва тільки виробництво молока та яєць в основному було рентабельним, хоча у сільськогосподарських підприємствах області відслідковується тенденція до зниження рівня рентабельності молока, у 2012 році порівняно з 2005 роком – на 20 п. п. і становив 4,7%. За 8 останніх років тільки у 2009 р. витрати перевищували доходи від молочного скотарства і рівень рентабельності становив -4,7%. Усі інші роки виробництво молока було рентабельним.

Частка галузі молочного скотарства області в економіці країни наведена на рис. 1. Спостерігається тенденція до зменшення питомої ваги поголів'я корів з 5,7% до 5,3% за досліджуваний період, виробництво молока – з 5,3% до 5,2%. Не зважаючи на більш швидке зменшення поголів'я корів порівняно з об'ємом виробництва, останній продемонстрував за 2005-2012 роки стабільнішу динаміку. Вважаємо, що представлена тенденція є результатом зростання продуктивності корів.

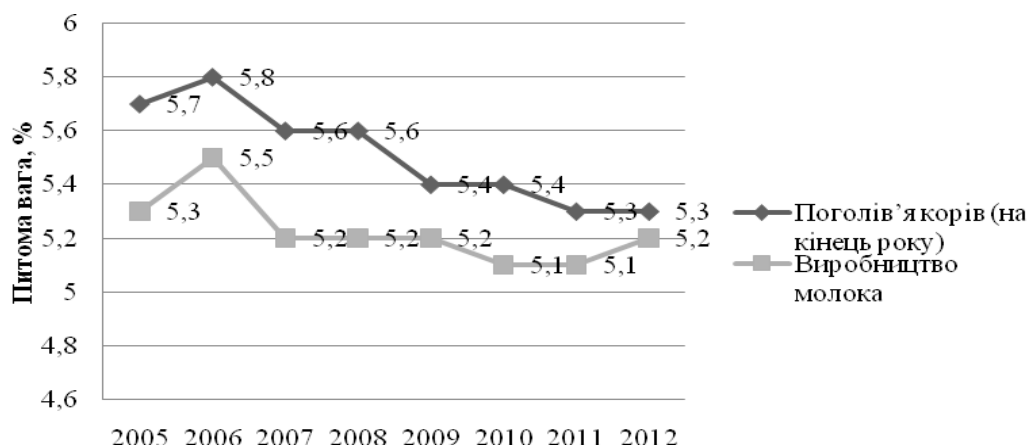


Рис. 1. Питома вага галузі молочного скотарства Житомирської області в економіці України, %

Джерело: побудовано за даними [5]

Не дивлячись на зниження питомої ваги молочного скотарства у валовому виробництві продукції тваринництва Житомирської області за досліджуваний період з 60% до 53%, вона завжди залишалася більшою 50%. Виробництво

молока у грошовому еквіваленті зменшилось з 1721 млн грн до 1498 млн грн, або на 13%.

Кризові процеси, що охопили економіку країни, особливо помітний вплив мали у молочному тваринництві

сільськогосподарських підприємств, де відбулось значне скорочення поголів'я корів – майже на 31 тис. голів, або на 48% у 2012 р. порівняно з 2005 р. У фермерських господарствах – поголів'я зменшилось на 1,1 тис. голів, або на 25%, у господарствах населення – на 45,2 тис. гол., або на 31%. В цілому ж у господарствах усіх категорій поголів'я корів скоротилось за

досліджуваний період 76,1 тис. гол., або на 36%. Аналогічні тенденції спостерігаються в цілому в Україні [2, 3].

На основі даних чисельності поголів'я корів у господарствах Житомирської області за 2005-2012 р. р. нами побудовані графіки-прогнози поголів'я корів на період до 2017 року (рис. 2-4).

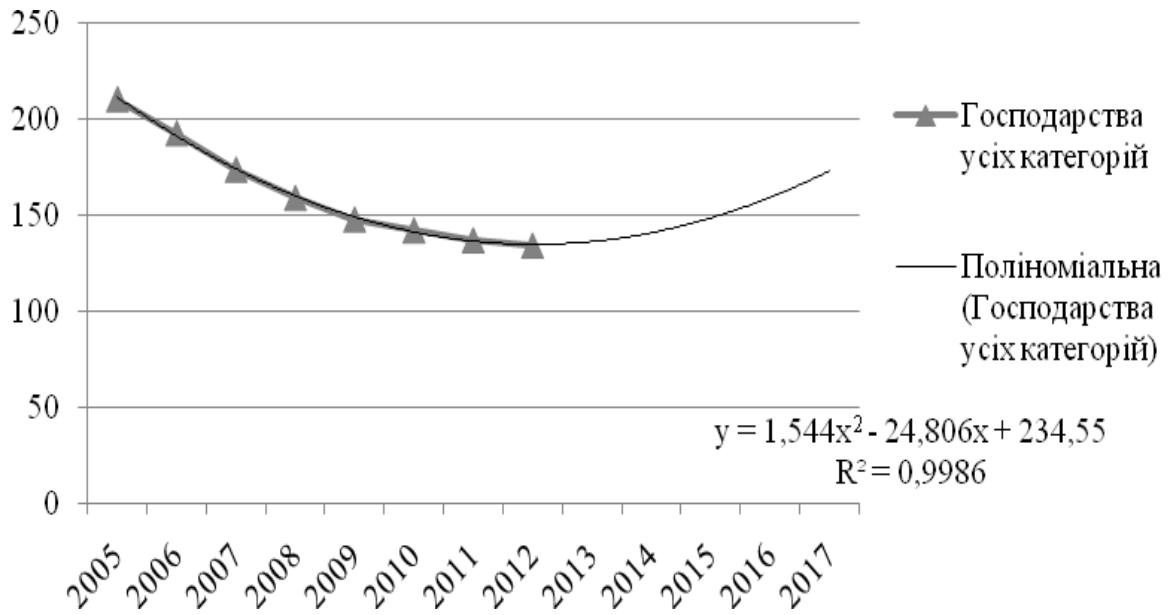


Рис. 2. Динаміка та прогноз поголів'я корів у господарствах усіх категорій Житомирської області (на кінець року, тис. голів)

Джерело: власні дослідження

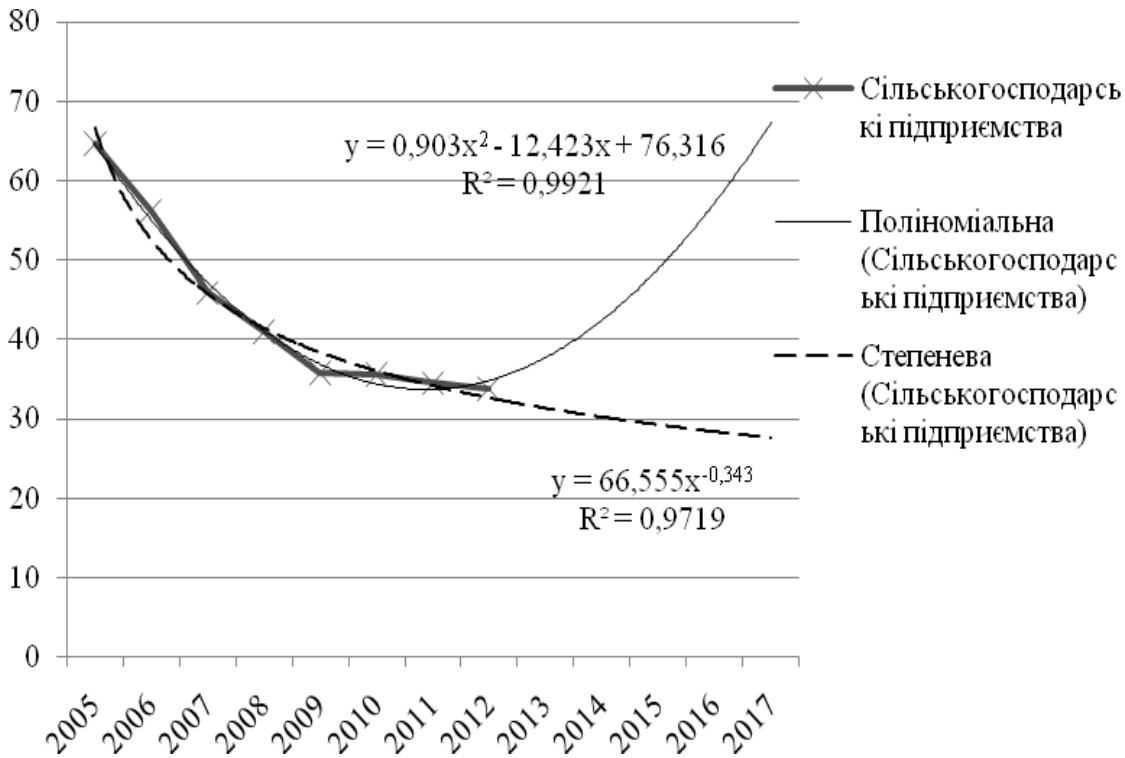


Рис. 3. Динаміка та прогноз поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах Житомирської області (на кінець року, тис. голів)
Джерело: власні дослідження

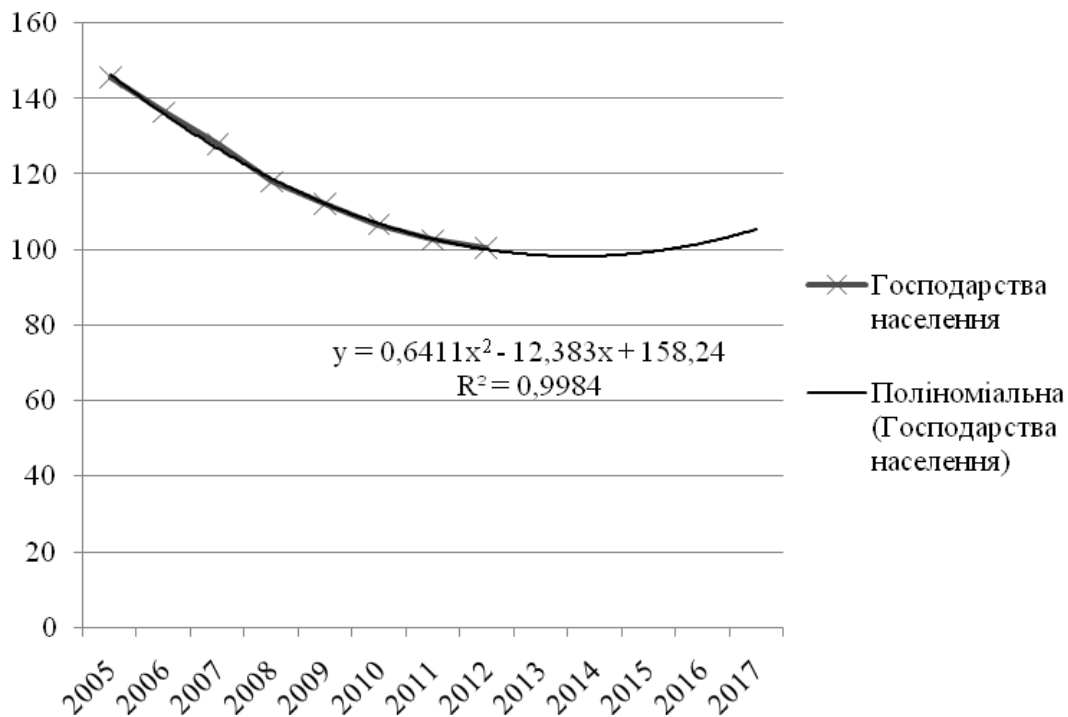


Рис. 4. Динаміка та прогноз поголів'я корів у господарствах населення Житомирської області (на кінець року, тис. голів)
Джерело: власні дослідження

За існуючих багатьох методів розрахунку прогнозів, відібрані 5 найпоширеніших – лінійний, логарифмічний, поліноміальний, степеневий та експоненціальний. Графіки

зображені у площині координат, де віссю X є роки, а віссю Y – поголів'я корів. Коефіцієнт R^2 показує відхилення лінії тренду від реальних даних, тобто похибку обчислень. Чим більше R^2 , тим менша похибка обчислень а, отже, тим точнішим є прогноз. Оскільки R^2 завжди прямує до 1, то можемо знайти приблизну похибку обчислення: для господарств усіх категорій за використання поліноміального методу вона є найменшою та зовсім мізерною і становить – 0,002 (1–0,998) (рис. 2). Для сільськогосподарських підприємств найменшу похибку забезпечує поліноміальний метод – 0,008 (1–0,992). Поряд з цим досить близьке значення похибки показує степенева функція – 0,029 (1– 0,971), що засвідчує високу ймовірність другого (песимістичного) варіанту тенденцій зміни поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах Житомирської області (рис. 3). Для господарств населення найбільш точний варіант забезпечує поліноміальна крива за мінімальної похибки обчислення 0,002 (1–0,998) (рис. 4).

Отримані результати свідчать, що найбільші можливості зростання поголів'я

корів є у сільськогосподарських підприємствах області: за оптимістичним і найбільш точним прогнозом з 2013 р. можливий початок зростання кількості корів та досягнення у 2017 р. рівня 2005 р.; за песимістичним прогнозом, вірогідність якого менша, поголів'я корів і надалі продовжуватиме зменшуватись.

У господарствах населення поголів'я, сягнувши критичного розміру в 2013–2015 р. р., поступово зростатиме і у 2017 р. досягне рівня 2010 року. У господарствах усіх категорій за нашим прогнозом спостерігатиметься тенденція до збільшення поголів'я корів – у 2017 р. до рівня 2007 року. Таким чином, проведені дослідження свідчать про можливість відродження поголів'я продуктивної худоби галузі молочного скотарства у житомирському регіоні.

Поряд із встановленою тенденцією зменшенням поголів'я корів за досліджуваний період спостерігається зростання їх продуктивності у всіх категоріях господарств (рис. 5). Середньорічний надій молока від корови у господарствах усіх категорій збільшився з 3358 кг до 4423 кг, або на 31,7%.

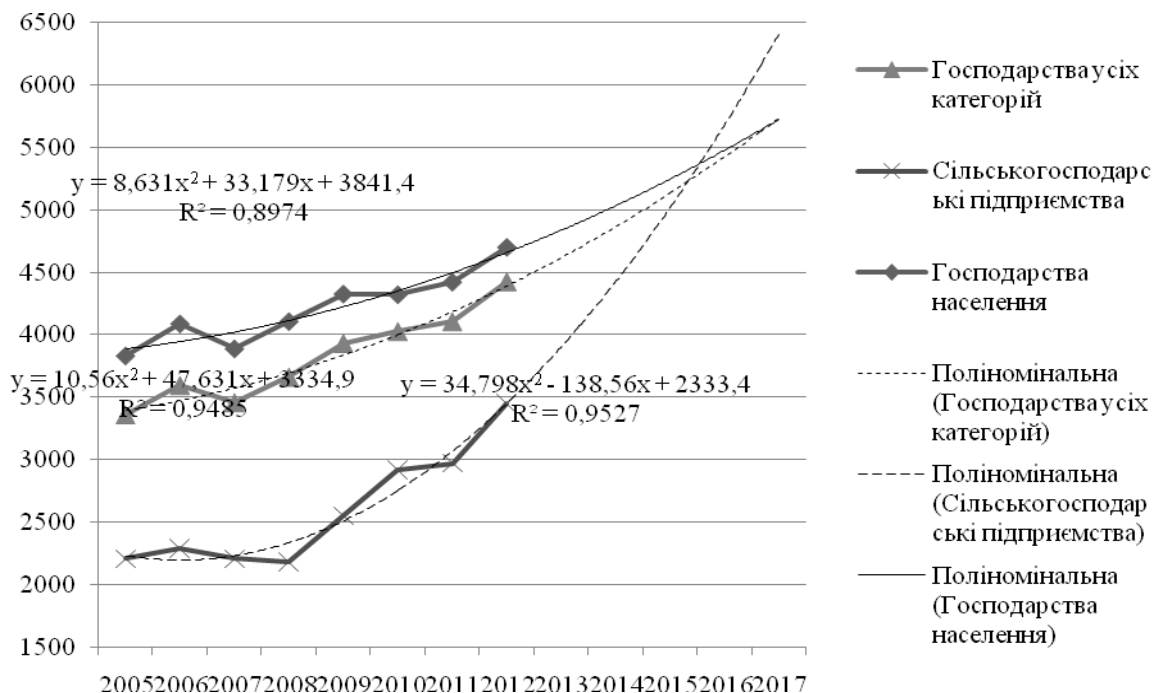


Рис. 5. Динаміка та прогноз середньорічного надюю молока від однієї корови, кг
Джерело: власні дослідження

Найвищий рівень продуктивності галузі молочного скотарства спостерігається в господарствах населення – 4703 кг у 2012 р. проти 3830 кг у 2005 р., найнижчий – у сільськогосподарських підприємствах – 3454 кг у 2012 р. проти 2205 кг у 2005 році. При цьому останні мають більші можливості до зростання (рис. 5). З 5-ти методів розрахунку прогнозів (лінійного, логарифмічного, поліноміального, степеневого та експоненціального) в усіх побудованих нами прогнозах середніх річних надоїв корів за категоріями господарств найменші похибки отримані за поліноміальними методами. У господарствах усіх категорій $R^2=0,948$, похибка становить 0,052; у сільськогосподарських підприємствах $R^2=0,952$, похибка – 0,048; у господарствах населення $R^2=0,897$, похибка – 0,103. У 2017 році є можливим підвищення середньорічних надоїв молока від корови у господарствах усіх категорій та у господарствах населення – до 5750 кг, у сільськогосподарських підприємствах – до 6400 кг. Отже, найбільш точний прогноз отримали по сільськогосподарським підприємствам. Але й інші прогнози мають також досить високі значення коефіцієнтів R^2 , значить представлені розрахунки досить реальні.

Визначені тенденції зменшення поголів'я корів та зростання їх продуктивності за всіма категоріями господарств за досліджуваний період дозволяють дослідити обсяги виробництва молока в Житомирській області. У 2012 р. за всіма категоріями господарств отримано 594,9 тис. т молока, що на 137 тис. т, або на 18,7% менше порівняно з 2005 роком, але на 16,6 тис. т, або майже на 3% більше порівняно з 2010 роком. Слід зазначити, що за останні три роки спостерігається позитивна тенденція до зростання обсягів виробництва молока в області. За період з 1950 року найвищий об'єм виробництва молока був досягнутий у

1990 році – 1123,9 тис. т, найнижчий у 1950 році – 352 тис. т. Виробництво молока у сільськогосподарських підприємствах скорочувалось з 2005 р. по 2008 рік. З 2009 року намітилась тенденція до зростання обсягів виробництва з 87,1 тис. т до 102,7 тис. т у 2012 році. У фермерських господарствах за досліджуваний період виробництво змінювалось таким чином: з 2005 р. по 2011 р. зменшувалось з 10,8 тис. т до 8,8 тис. т, у 2012 р. зросло до 10,3 тис. т, що становить 95,4% до рівня 2005 року. У господарствах населення найвищих результатів за аналізований період було досягнуто у 2006 році – 600,7 тис. т молока, наступні роки спостерігається зменшення виробництва до 492,2 тис. т у 2012 році, що становить 83% до рівня 2005 року. При цьому частка господарств населення у виробництві молока почала зменшуватись з 86,3% у 2008 році до 82,7% у 2012 році.

За досліджуваний період сільськогосподарські підприємства в умовах зменшення виробництва молока також менше його реалізують. Так, у 2005 році було продано 116,3 тис. т молока і молочних продуктів, у 2012 році тільки 82,4 тис. т, що становить 71% від досягнутого. Поряд з цим з 2008 року намітилась позитивна тенденція до зростання і у 2012 році реалізовано молока – 98% від рівня 2007 року.

Серед каналів реалізації молокопродукції сільськогосподарських підприємств найбільш значним є молокопереробні підприємства: 92,4% у 2005 році та 98,8% у 2012 році (табл. 1). Продаж на ринку складає 2,1% у 2005 році та 0,8% у 2012 році, що на 1,3 п. п. менше. Населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати відповідно – 2% та 0,2%; за іншими напрямками – 3,5% та 0,2%. Отже, сільськогосподарські підприємства за досліджуваний період змінили структуру каналів реалізації молокопродукції, реалізуючи майже 99% її до молокопереробних підприємств.

Таблиця 1

Структура реалізації молока та молочних продуктів у сільськогосподарських підприємствах, (% до загального обсягу реалізації)

Канали реалізації	Рік	Відхиле
-------------------	-----	---------

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	ння 2012 р. до 2005 р., ±
Переробним підприємствам	92,4	92,6	93,7	95,3	95	94,7	98,1	98,8	6,4
На ринку	2,1	2,1	2	1,6	2	2	0,9	0,8	-1,3
Населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати	2	1,6	1,3	0,8	0,7	0,5	0,2	0,2	-1,8
За іншими напрямками	3,5	3,7	3	2,3	2,3	2,8	0,8	0,2	-3,3

Джерело: розраховано за даними [5]

Для успішного розвитку галузі молочного скотарства важливе значення має ціноутворення на молоко, яке в ринкових умовах формується під дією попиту та пропозиції. Встановлена закономірність зростання закупівельних цін на молоко: ціна реалізації сільськогосподарськими підприємствами 1т молока незбираного у 2005 році коштувала 1252,1 грн, у 2011 році – 2897,2 грн, що на 1645, 1 грн за 1 т більше [3].

Найвищими у порівнянні з іншими видами продукції індекси цін на молоко були у 2005, 2007, 2010 роках. У 2006 та 2012 роках – перевищували середні показники індексів цін продукції тваринництва. У 2006, 2009, 2011, 2012 роках були нижчими за індекси цін реалізації продукції рослинництва. Така

динаміка індексів цін свідчить про нестабільну конкурентоспроможність галузі молочного скотарства порівняно з іншими галузями, відсутність дієвої державної політики щодо стратегії відродження однієї з головних галузей аграрного сектора, продукція якої відіграє важливу роль у вирішенні продовольчої безпеки країни.

В результаті надходження молока на молокопереробні підприємства Житомирської області за досліджуваний період суттєво зменшилось – з 368,6 тис. т у 2005 році до 194,7 тис. т у 2012 році, або на 47,2% (табл. 2). При цьому тільки інші господарські структури змогли суттєво збільшити (до 27,3 тис. т) надходження молока на молокопереробні підприємства. Змінилась також структура постачальників сировини.

Таблиця 2

Надходження молока на молокопереробні підприємства Житомирської області, тис. т

Молоко та молочні продукти	Рік								Відхилення 2012 р. до 2005 р., тис. т
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Надійшло – всього	368,6	298,1	326,8	266,6	197,3	192,9	173,8	194,7	52,82
у тому числі: від сільськогосподарських підприємств	107,4	67,8	60	47,9	36	49,7	53	65,6	61,08
Господарств населення	245,5	221,3	252,4	210,9	154,1	135,1	110,1	101,8	41,47
Інших господарських структур	15,7	9	14,4	7,8	7,2	8,1	10,7	27,3	173,89

Джерело: розраховано за даними [5].

Якщо раніше майже 67% молока молокопереробні заводи отримували від господарств населення, 29% – від сільськогосподарських підприємств і 4% від інших господарських структур, то відтепер зменшилась питома вага господарств населення до 52%, зростає – сільськогосподарських підприємств до 34% та інших структур – до 14%.

Погоджуємось з більшістю науковців, які вважають, що було б помилкою вважати господарства населення основними постачальниками сировини для молокопереробних заводів, оскільки останні досить дрібні, щоб бути надійними партнерами та забезпечити відповідну якість та кількість молока [1]. Для молокопереробних підприємств важливою проблемою, особливо в контексті підписання Україною угоди з Євросоюзом, залишається поліпшення якості молочної сировини. За базисної жирності 3,4% в області останніми роками сільськогосподарські підприємства реалізували молоко на заводи з жирністю 3,60%; із загальної кількості незбираного молока закуплено охолодженим до 10°C 70%. Майже 14% закупленого молока – вищого гатунку, більше 48% – першого гатунку, 38% – другого гатунку, молоко екстра класу відсутнє.

Якісна структура молока, закупленого у постачальників типовим молокопереробним підприємством, що не має власної сировинної бази, виглядає так: вищий гатунок відсутній, перший гатунок складає 6,84%, другий гатунок – 92,67%, несортове молоко – 0,49% [6]. Звичайно ж така ситуація не може задовольнити сучасні вимоги до якості молочної сировини та вимагає прийняття невідкладних заходів щодо відповідності якості молока вимогам українських та європейських стандартів.

Основними причинами зменшення надходження якісної молочної сировини на молокопереробні підприємства є: низька продуктивність корів в сільськогосподарських підприємствах

області; відсутність зацікавленості товаровиробників займатися виробництвом молока через низькі реалізаційні ціни; низька забезпеченість тварин високоякісними кормами; розукомплектування (70-80%) тваринницьких приміщень, ферм та комплексів, частина яких не підлягає ремонту та оновленню; погіршення генетичного стану худоби; недотримання технології осіменіння тварин в особистих селянських господарствах, вирощування ремонтного молодняка на сільськогосподарських підприємствах; відсутність у більшості сільгосппідприємств обліку продуктивності та походження тварин; домінування стихійних процесів на ринку молока і молокопродуктів; застаріле технічне обладнання тваринницьких ферм і комплексів, що призводить до підвищених витрат на їх обслуговування; відсутність підтримки інтегрування виробництва, переробки і реалізації молочної продукції, що посилює диспаритет міжгалузевих цін [4].

Висновки. Таким чином, проведені дослідження сировинної бази молокопереробних підприємств підтверджують гіпотезу нагальної необхідності відродження галузі скотарства та забезпечення її ефективного функціонування як однієї із найвагоміших складових зростання конкурентоспроможності молокопереробної галузі країни та вирішення питань продовольчої безпеки. Розраховані прогнози основних складових сировинного забезпечення галузі до 2017 року засвідчують можливості започаткування відродження молочної скотарства у всіх категоріях господарств області, при цьому найбільші можливості щодо зростання поголів'я і продуктивності корів спостерігаються в сільськогосподарських підприємствах, які стають найвагомішими постачальниками сировини до молокопереробних підприємств.

Список літератури:

1. Васильчак С.В. Аналіз розвитку молокопереробної промисловості на Львівщині / С.В. Васильчак // Економіка АПК, 2005, №3, С. 18-21.
2. Золотих І.Б. Зміцнення сировинної бази молочної промисловості /І.Б. Золотих // Економіка АПК, 2005, №12. – С. 63-66.
3. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства: монографія / М.В. Місюк – К.: ННЦІАЕ, 2012. – 330 с.
4. Програма розвитку АПК Житомирської області на 2011-2015 роки/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.zhitomir-region.gov.ua/doc_cil_progs/obl_prog_agro.pdf
5. Статистичний щорічник Житомирської області за 2012 рік [Електронний ресурс] / За ред. Г.А. Пашинської . – Житомир: Головне управління статистики у Житомирській області, 2013. – 450 с. – Режим доступу: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/presentschor2012.pdf>
6. Трокоз В.М. Функціонування підприємств-виробників морозива на структурованих ринках: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В.М. Трокоз. – Житомир, 2008. – 20 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Анотація. Розглянуто особливості формування земельних відносин. Встановлено їх зміст і вплив на формування ринку землі. Вказано на необхідність урахування даних ознак.

Ключові слова: ринок земель, земельні відносини, аграрне виробництво.

Annotation. The article deals with the relevant issue of regulating agrarian relations in Ukraine. The author emphasizes that reformation in agrarian sphere is not complete. Thus, the civilized land market should be introduced. The cyclicity of the problem of land relations realization is determined. The peculiarities of modern economy and society development (the level of global economic relations and the role of agrarian enterprises in this process, possibilities of entering and securing on the prospective markets; changes in the demand and consumers requirements to agrarian raw materials and produce; importance of intangible assets development; demographic state in Ukraine and rural areas; labour and staff provision of agrarian production) are defined. The main causes of low quality of labour potential are determined. The structure and income distribution of rural population and importance of exact calculations of labour expenses are analyzed. The role of the government in ensuring the principles of social and economic justice is considered. Significance of adhering to the principles of using machinery corresponding to the chosen technology is reflected. The author describes consequences of choosing vectors of foreign and domestic policy and stresses the need to avoid dramatic changes in these priorities. He points out to the necessity of taking into account specifics of modern economy and unity of economic and social development. Obtaining of positive economic and social effect is expected.

Keywords: land market, agrarian relations, agrarian produce.

Постановка проблеми. В розвинутих країнах світу ринкові відносини пронизують усі сфери економічної діяльності. Взаємовідносини між цими сферами ґрунтуються на ринкових засадах і це є основним критерієм визнання цих країн країнами з ринковою економікою. Відмінності у розвитку ринкових відносин є у кожній країні і носять історичний, географічний, кліматичний та інший характер. Але базові принципи ринку є непорушними. Попит, пропозиція, ціна, структура суб'єктів і об'єктів ринку формують ринкову економіку. Україну теж визнали країною з ринковою економікою, яка має свої відмінності і особливості розвитку. Значна їх частина зосереджена в аграрній сфері.

Аналіз останніх досліджень. Проблемою становлення і розвитку ринкових відносин в аграрній сфері присвячені праці науковців дослідних інститутів, вищих навчальних закладів, представників органів державної влади, керівників підприємств тощо. Варто відмітити праці В. Дієсперова, А. Мартин, Н. Назаренко, Л. Паламарчук, П. Саблук, А. Свиридова С. Тимченко та інші. Найбільш дискусійним сегментом є питання земельних відносин.

Мета статті. Дослідження особливостей формування земельних відносин в контексті аграрної реформи.

Виклад основного матеріалу. Аграрна сфера вкотре переживає глобальну аграрну реформу [2,3,5]. Насторожує те, що цілі і стратегія реформ мають циклічний характер у загальних рисах проведення. Спочатку створюються умови і надаються гарантії права власності на земельні ділянки великої кількості селян. Під дією економічних законів, насамперед закону концентрації, або з посиленням на них земельні ділянки зосереджуються у невеликій частині власників. Так це відбувалося і при столипінській реформі, і за часів колективізації у СРСР. Приблизно таку ситуацію спостерігаємо нині. Існують відмінності лише у методах і механізмах реалізації етапів реформи. Загальним залишається дія економічних законів, тому цей процес є об'єктивним і вимагає урахування особливостей сучасного розвитку економіки та суспільства. Таких особливостей декілька. Ми виділимо ті, які матимуть найбільший вплив.

Перша особливість – рівень світо господарських зв'язків. З приєднанням України до СОТ відкрилися нові можливості розвитку господарюючих суб'єктів у тому числі і в аграрній сфері.

Але у повному обсязі реалізувати ці можливості поки не вдається. В основному це пов'язано з необхідністю закріплення на «традиційних», освоєних ринках. Інші ринки освоюються слабо через більш жорстку конкуренцію, складніший і вибагливіший технічний регламент тощо. Та попри всі складності рівень міжнародної спеціалізації, поділу праці має значний вплив на вітчизняну аграрну сферу. Налагодження зв'язків з іноземними контрагентами відбувається в усіх напрямках аграрного виробництва, що сприяє зміні спеціалізації, розширення асортименту продукції задля збільшення доходності виробництва.

Друга особливість – детермінанти попиту. Свій внесок у зміну структури виробництва вносить і споживач внутрішнього ринку, який висуває свої специфічні умови до товару. Як правило цей сегмент споживачів задовольняється продукцією дрібнотоварних господарств, адже такі форми більш гнучкіші до змін у споживчому попиті. Дедалі більшу зацікавленість у споживачів викликають товари домашніх господарств, екологічні продукти і сировина. Прив'язування назв товарів до назв регіонів, географічних місць є трендом останніх часів і створює умови до швидкої і повної реалізації товару. Приміром: мелітопольська черешня, полтавське масло, херсонські кавуни є фактично товарним знаком, який гарантує якість продукту і стійкий попит на нього.

При тривалій налагодженій співпраці можуть формуватися і більш «вузькі товарні знаки» в межах певного регіону. Якщо дана продукція вирощується в межах туристичного потоку то це є особливо цінним, бо дозволяє реалізовувати продукцію малими партіями без значних поза виробничих і транспортних витрат. Крім того, це є певним чином рекламною кампанією з просування місцевого товару на інші ринки.

Третя особливість – демографія. За весь час існування України як незалежної держави спостерігається від'ємний приріст населення. Причому в сільській місцевості він більший. Дуже часто українські села населені людьми пенсійного і перед

пенсійного віку. Молодь невпинно залишає село. Однією з причин цього явища є те, що наймолодшими власниками розпайованих земель є особи покоління 70-х років. Впровадження мораторію на вільний ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення фактично позбавив молодші покоління можливості їх участі аграрному виробництві. Адже оренда земель сільськогосподарського призначення не здатна у повному обсязі закріпити відчуття власника, попри спроби захистити як права орендаря, так і права орендодавця.

За відсутності альтернативи оренді багато хто з молодшого покоління не захотів втягуватися у ризиковану аграрну сферу. Запровадження обмежень щодо термінів оренди не стимулювали і не сприяли, а у подальшому і не сприятимуть покращенню ситуації, бо при скороченні термінів зачіпатимуть інтереси орендаря, а при збільшенні – орендодавця. При всій повазі до людей похилого віку все ж таки достатньо невелика їх кількість здатна мислити ринковими категоріями у повному обсязі. «Органи державної влади на місцях фактично не виконують роль координатора відносин» [2,4] і відсторонюються у нагляді за дотриманням «...законності у правочинах із земельними ділянками сільськогосподарського призначення...» [1].

Четверта особливість – структура і розподіл доходів. Іншою значною проблемою сільської місцевості є занепад соціальної інфраструктури. Проблема вирішується не стільки створенням відповідних закладів, скільки забезпеченням їх функціонування. Саме функціонування залежатиме від рівня доходів місцевих жителів. Нині уряд абсолютно не впливає на вирівнювання доходів громадян країни. Немає жодних стимулів до ефективної праці, бо високий врожай не є гарантією високого доходу. Усі спроби до поліпшення ситуації не ведуть до покращення, а дуже часто мають негативний вплив. Приміром не відшкодування ПДВ експортерам зерна лише знизило закупівельну ціну і тепер економічно невигідно вирощувати озиму пшеницю. Щоправда не тільки її, а ще соняшник, кукурудзу, бо ціна нижче

минулорічної на 25-30%. Так склалося через хибне уявлення щодо змісту доходів і витрат, а саме нехтування вартістю аграрної праці. І ситуація не виправиться не гарантованими цінами, ні пільговими банківськими кредитами доти, поки не зміниться ставлення до вартості праці працівників аграрного виробництва. Через це сільська місцевість не є привабливою для молоді, як головного споживача продукту соціальної інфраструктури ані в соціальному, ані в економічному плані.

П'ята особливість – технологічна забезпеченість. Свій вплив на формування ринку землі здійснює стан технологічної забезпеченості. Рівень зношеності обладнання перевищує 70%, за окремими групами основних засобів цей показник наближається до 90-95%. Але проблема полягає не тільки у зношеності основних засобів, вона є більш глибинною, бо потребує технологічного оновлення. За оцінками експертів аграрна сфера потребує на оновлення технічних засобів у розмірі 25-32 млрд. дол. США. Немає потреби ставити під сумнів достовірність результату, методика розрахунку, набір технічних засобів тощо. Проте ми зі свого боку проводили схожі дослідження спільно з фермерами та іншими керівниками аграрних підприємств Запорізької області. Нами було проведено схожий аналіз щодо можливості технічного оновлення машинно-тракторного парку під стандартні технології для господарств розміром від 2000 до 4000 га. Отриманий результат свідчив, що на ці потреби необхідно близько 800 дол./га в цінах 2010 року. Повне технічне оновлення машинно-тракторного парку під інтенсивну технологію вирощування потребує вже на 50% більше коштів або 1200 дол./га. Таким чином, для господарства з площею 2000 га необхідно 1,6-2,4 млн. дол. США. Для українського села це колосальна сума, враховуючи те, що це був мінімально можливий набір техніки. Для господарств з розміром до 200 га фінансове забезпечення щодо технічного оновлення машинно-тракторного парку коливалося у дуже широкому діапазоні не лише в залежності від обраної технології, а й від умов виробництв та обраного виду діяльності чи

комбінації цих факторів. Зазначимо лише, що розбіжність розрахунку забезпечення коштами становила майже 4 рази.

Шоста особливість – зовнішня політика. На формування ринку землі впливатиме і державна політика як у внутрішній, так і зовнішній сферах. Вплив зовнішньої політики полягатиме у виборі вектору розвитку країни і аграрної сфери у тому числі. Політичні рішення мають розв'язувати економічні питання, а саме відкриття, розширення тамтешніх ринків зі своїми попитам і потребами. В цих умовах аграрний сектор країни має оперативно і чітко реагувати на нові обставини. Тим більше, що не обійдеться від втрат через недружні дії країн не на користь яких був зроблений вибір. Тому можливі економічні, торгові війни мають щонайменше не нашкодити аграрній сфері. Отже необхідний комплекс компенсаційних заходів для нівелювання загроз і можливих втрат. І в цьому аспекті внутрішня політика є логічним продовженням і доповненням зовнішньої.

Сьома особливість – внутрішня аграрна політика. «...Внутрішня політика має базуватися на економічних принципах регулювання ринку землі...»[3,4], відходить від суто адміністративних методів. Тобто, держава, в даній ситуації, за рахунок власних фінансових та земельних ресурсів, має брати участь у ринковому обороті земель, впливаючи, таким чином, на обсяг попиту і пропозиції, а отже – і на ринкове ціноутворення, не обмежуючи при цьому прав та свобод інших суб'єктів ринку. Тому представляти інтереси держави на ринку мають брати спеціалізовані підприємства, яким надано функції розпорядження землями державної власності. Але не обмежуватися цим.

Можливе формування на перших етапах групи експортно-орієнтованих підприємств, не порушуючи принципів рівності суб'єктів господарювання у виборі діяльності. Розуміємо, що середні, а здебільшого крупні підприємства мають більше можливостей для реалізації експортної стратегії. Проте дрібнотоварні підприємства не можна у адміністративному порядку позбавляти такої можливості. У цьому процесі головне

не використовувати крайніх заходів на кшталт запобігання парцелязації чи обмежень щодо розмірів земельних фондів у приватній власності. Звичайно, що не контрольованим цей процес не може бути, просто аграрна політика не може обмежуватися тільки цими процесами.

Висновки. Причиною незавершеності аграрної реформи є невирішеність земельного питання. Але важливо

утриматися від прийняття поспішних рішень. Необхідною умовою є урахування зазначених особливостей, які об'єктивно склалися і наразі присутні в аграрній сфері. Завдяки цьому буде прискорено економічний розвиток аграрних підприємств і посилено соціальний захист селян-власників земельних ділянок та земельних часток (паїв).

Література

1. Земельний кодекс України [станом на 05.12.2013 р.] [Електронний ресурс]: режим доступу: zakon2.rada.gov.ua//laws/show/2768-14/page1-8
2. Регулювання ринку земель в Україні. Наукова монографія/ А. Г. Мартин. - К.: Національний університет біоресурсів і природокористування України. 2011. - 252 с.
3. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практичний посібник / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000.- 556 с.
4. С.Тимченко Земельні відносини: через інновації до порядку. // Дзеркало тижня № 35 від 27.09.2013 р.
5. Дієсперов В. Визначення ефективності в сільськогосподарському підприємстві / В. Дієсперов // Економіка України. – 2007. – № 10. –С. 70-78.

КОНЦЕПЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ В ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Анотація. В статті розглянуто зародження терміну "інвестиції", визначено особливості формування концепцій інвестицій в розрізі історії економічної думки. Досліджено праці видатних вчених-економістів щодо питання виникнення інвестицій, їх подальшого розвитку та функціонуванні в економіці.

Ключові слова: інвестиції, інвестування, історія економічної думки, історичні концепції.

Аннотация. В статье рассмотрено зарождение термина "инвестиции", определены особенности формирования концепций инвестиций в разрезе истории экономической мысли. Исследованы труды выдающихся ученых-экономистов относительно вопроса возникновения инвестиций, их последующего развития и функционирования в экономике.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирования, история экономической мысли, исторические концепции.

Annotation. In the epoch of feudalism of investituroy raising was named by feudal lord of the vassal in the management of feodum (domain). The same word was reflect setting of abbots by arrival, that got here in a management church earths with their population and right for the trial of them. Introduction to position was accompanied the proper ceremony of coverage and parcel of land by plenary powers. Investitura enabled an investor (or, speaking a modern language, to the investor) to bring over to itself new territories and to take part in a management by them.

The origin of investment theory took place in Europe in the XV item and contacts with activity of school of mercantilisms. Equating a money and capital, they considered that the unique mean of enriching of country is the real money, which simultaneously were and by a background both of development of production and for the increase of trade volumes. The representatives of classic school carried research from the sphere of appeal in the sphere of production.

Merit in forming of new method of cognition, that in a root changed the picture of role of the state in the public economic system, it is belonged to the English economists. A. Smit and D. Rikardo rotined that capitalization, that piling up, took place due to surplus of profits which were not used. Consequently, piling up of capital is investigation of economies.

Keywords: investments, investing, history of economic idea, historical conceptions.

Постановка проблеми. Теорії інвестицій пройшли тривалий шлях еволюції: від епохи меркантилізму до неоліберальних інвестиційних теорій у ХХ ст. Виконаємо більш докладний аналіз з метою визначення закономірностей цього розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Питання теорії і практики інвестицій, інвестиційної діяльності, формування джерел її фінансування та визначення напрямів інвестування вивчали зарубіжні вчені Г. Александер,

Г. Бірман, Д. Бейлі, Л. Гітман, М. Джонк, Д. Норткотт, У. Шарп, С. Шмідт, М. Яхяєв та інші дослідники.

Постановка завдання. Інвестиції є однією з головних рушійних сил в економіці на сьогодні. Цей термін дуже часто зустрічається в сучасній економіці. Ефективна діяльність підприємств у перспективі, залежить від багатьох факторів. Одним з найважливіших є рівень їх

інвестиційної активності і діапазон інвестиційної діяльності. Тому було б доцільно дослідити витоки даних термінів, їх зародження та застосування.

Мета статті. Дослідити виникнення понять "інвестиція", "інвестування". Проаналізувати історичний розвиток процесу інвестування та концепції інвестицій в історії економічної думки.

Виклад основного матеріалу. Інвестиція – одне з найбільш вживаних понять в економіці. Термін "інвестиція" (від лат. invest, вкладення коштів) – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

У епоху феодалізму інвеститурою називалася постановка феодалом свого васала в управління феодалом (володіння). Цим же словом позначалося призначення настоятелів приходом, що отримували при

цьому в управління церковні землі з їх населенням і право суду над ними. Введення в посаду супроводжувалося відповідною церемонією покриття і наділу повноваженнями. Інвеститура давала можливість інвеститору (чи, кажучи сучасною мовою, інвесторові) залучати до себе нові території і брати участь в управлінні ними.

З часом поняття "інвестиція" поповнилося цілим рядом нових значень і стало вживатися в різних сферах діяльності, а одно із значень (довгострокове вкладення капіталу в яке-небудь підприємство) в силу масовості стало загальноживаним. Саме з таким значенням (вже як з основним) це слово і з'явилося в нашій мові, визначаючи сенс і значення інших однокорінних слів.

Зародження інвестиційної теорії відбулося в Європі у XV ст. і пов'язується з діяльністю школи меркантилістів. Ототожнюючи гроші й капітал, вони вважали, що єдиний засіб збагачення країни – це реальні гроші, які одночасно були й основою як для розвитку виробництва, так і для збільшення обсягів торгівлі. Представники класичної школи перенесли дослідження із сфери обігу у сферу виробництва. Заслуга у формуванні нового методу пізнання, що докорінно змінив уявлення про роль держави у суспільній господарській системі, належить англійським економістам. А. Сміт та Д. Рикардо показали, що капіталізація, тобто нагромадження, відбувається за рахунок надлишку доходів, що не були спожиті. Отже, нагромадження капіталу є наслідком заощаджень.

Класичні доктрини набули розвитку в працях "економістів нової хвилі", які висвітлювали проблеми відповідного етапу розвитку суспільства. Саме їм належить, поряд з визнанням доктрини трудового походження багатства і капіталів, пріоритет щодо зосередження уваги на проблемах обміну й розподілу, на їхній ролі у збагаченні суспільства. Французький економіст Ж.Б. Сея трансформував теорію про трудове походження багатства в теорію трьох факторів виробництва: людина, капітал та земля, які забезпечують продуктивні послуги. Він визнавав

можливість криз перевиробництва, але вважав, що попит на інвестиції та пропозиція таких урівноважують економіку. Отже, Ж.Б. Сей підійшов майже впритул до визначення інвестиційної теорії економічної рівноваги.

Синтез класичних учень здійснив Дж. С. Міль, який сформулював такі теореми: перша – промисловість обмежена наявними капіталами і зайнятість прямо пов'язана з обсягами інвестицій; друга – капітали є результатом заощаджень; третя – хоч капітал і є результатом заощаджень, його можна споживати. Заощадження та інвестиції створюють ефективний попит, так само як і витрати на споживання. Дж.С.Міллер критикує тих, хто вважає, що попит стимулюється тільки інвестуванням. Навпаки, навіть "непродуктивне споживання багатих необхідне, щоб забезпечити зайнятість бідних" [1, 167].

Критичний напрям, на відміну від класичного, виправдовував регулююче втручання держави в процес розподілу національного доходу, наголошуючи на необхідності формування ефективного попиту широких мас населення та управління інвестиціями з метою контролю за економікою.

Усвідомлення необхідності державного регулювання інвестиційних процесів, активізація світової торгівлі привели до виникнення альтернативних інвестиційних теорій (табл. 1). Науково обґрунтована теорія, спрямована проти доктрини вільної (без митниць та тарифів) міжнародної торгівлі, сформувалась у Німеччині та в США.

К.Маркс запропонував теоретичну концепцію, згідно з якою капіталізм історично приходяща система, тому основну мету дослідження він бачив у встановленні тих законів, яким підкоряється виникнення цього соціально-економічного механізму. Велику увагу він приділяв проблемам соціальної справедливості і рівності. Згідно його теорії джерелом доходів є труд, в створенні нової вартості бере участь лише один фактор – робітник. Інші види доходів є перетворені форми додаткової вартості, результат неоплаченої праці робочих. "Прибавочная стоимость расщепляется на

различные части. Различные ее доли попадают в руки лиц различных категорий и приобретают различные, самостоятельные по отношению к друг другу формы, каковы: прибыль, процент, торговая прибыль, земельная рента и т.д." [2, 577].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика концепцій інвестицій за часів перегляду постулатів класичної школи політекономії

	Альтернативні теорії	К.Маркс	Маржиналізм	Теорія Фішера	Теорія конкуренції в монополії
Роль держави в регулюванні інвестиційних процесів	Регулювати розвиток галузей, що забезпечують виробництво інвестиційних товарів	низька, дії держави повинні спрямовуватися на соціальний захист робітників	низька, сферою регулювання є експорт і імпорт капіталів	значна, держава повинна ефективно регулювати грошово-кредитну сферу для забезпечення економічного зростання	значна, держава повинна ефективно проводити антимонопольну політику
Орієнтація	Національна, спрямована на реалізацію інвестиційного зростання національної економіки	Соціальна, інвестування за умов капіталізму зумовлює розшарування суспільства	Мікроекономічна, спрямована на ефективне використання інвестиційних ресурсів на основі закону граничної вартості	Поєднання мікроекономічних і макроекономічних інтересів	Інтереси фінансово-промислових монополій, міжнародна
Відношення до іноземних інвестицій	засіб поповнення інвестиційних ресурсів	експорт капіталу пояснює надлишок інвестицій у країні	засіб реалізації конкурентних переваг	розглядаються як засіб регулювання курсу національної грошової і рівня процента	надлишок інвестицій у країні, засіб отримання політичного впливу

Кризи капіталізму, обмеженість і низька віддача ресурсів, прояв циклічного розвитку економіки неможливо було пояснити з позиції трудової теорії вартості, яка базувалась на середніх величинах і враховувала лише матеріалізовані затрати праці.

Таку можливість дає теорія граничних величин, зокрема щодо інвестицій, теорії "граничної схильності до заощаджень", "граничного капіталу". Завдяки новим, маргінальним, підходам було розширено межі аналізу інвестиційних процесів, уточнено економічну інвестиційну модель. Завдяки маргінальній теорії об'єктом дослідження стають нові чинники інвестиційної діяльності: структура інвестицій для придбання факторів виробництва – засобів виробництва та робочої сили; оптимальні обсяги інвестицій з огляду на вичерпність ресурсів, проблема заміщення цих ресурсів; оптимальне поєднання факторів виробництва з урахуванням суспільно-економічної ефективності факторів; ціновий фактор споживання інвестиційних товарів. Уперше постає проблема свідомого регулювання розподілу інвестицій між матеріальними

факторами виробництва та працею, доцільності інвестування виробництва, що базується на використанні обмежених ресурсів.

У 20-х роках і в США з'явилась активна група економістів – прихильників ідеї стабілізації економіки через регулювання інвестиційного циклу за допомогою виваженої кредитно-грошової політики. І.Фішер зосередився на проблемі побудови інвестиційної моделі економіки, саморегулювання якої здійснюється за допомогою норми доходу понад витрати і ставки процента.

Теорія маргіналізму описувала спосіб життєздатності економічної системи вільної конкуренції. Концентрація виробництва і капіталу істотно вплинула на розвиток інвестиційних економічних теорій. Спираючись на марксистську концепцію, В. Ленін проаналізував закономірності інвестиційних процесів за умов монополізму та колоніальної експансії розвинених країн. Концепція В.Леніна збігається із концепцією Й.Шумпетера [3, 417], який рушієм прогресивного розвитку визнав монополію, що створює можливість акумулювати величезні обсяги коштів для

майбутніх інвестицій, для впровадження інноваційних програм. Заслугою В. Леніна є аналіз негативних сторін монополізації виробництва.

Спираючись на методологію неокласичної школи, Дж.Робінсон, Е.Чемберлін переглянули теоретичне уявлення про механізм функціонування ринку і розвитку суспільної економіки, про механізми формування витрат і цін, закономірності взаємодії попиту та пропозиції і обґрунтували можливість досягнення економічної рівноваги за умов монополії, виходячи з того, що монополія не заперечує конкурентної боротьби, а лише змінює її форми [4; 5].

Висновки. Зростання рівня концентрації та посилення процесів централізації

капіталів суттєво вплинули на макроекономічне середовище ринкового розвитку: на зміну вільній конкуренції прийшла монополія, яка за своєю природою стала на заваді вільному переливанню інвестиційних капіталів, поставила нові вимоги до їхніх обсягів, обмежила сфери їхнього застосування. За цих обставин перед економічною теорією постала необхідність розробки концепції, яка пояснювала б механізми врівноважувальної дії економічних законів. Саме в цей час формуються засадні принципи інвестиційної моделі економічної рівноваги, котра, на думку багатьох авторів, за умов обмеженої конкуренції дає змогу створити механізм саморегулювання економіки.

Література:

1. Милль Дж. С. Основы политической экономии: Пер. с англ. — М. : Прогресс, 1980. - 496с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.І, кн.І. Процесс производства капитала. - М.: Политиздат, 1978. - 891с.
3. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. - М.: Экономика, 1995. - 540с.
4. Робинсон Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. - М. : Прогресс, 1986. - 471с.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости: Пер. с англ. - М. : Экономика, 1996. - 351с.

УДК 338.43:336.226.12

Світовий О. М.,
кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розглядається питання економічної сутності податку на додану вартість та забезпечення його основних функцій у зернопродуктовому підкомплексі України. Доведена необхідність посилення стимулюючої функції даного податку та створення відповідних умов для пропорційного розвитку усіх галузей зернопродуктового підкомплексу.

Ключові слова: податок на додану вартість, зернопродуктовий підкомплекс, функції, структура доданої вартості, прибуток.

Annotation. In modern market conditions the tax system of Ukraine with introduction of the Tax code is constantly improving with the purpose of better production stimulation as well as regulation of all economy industries. It also includes the value-added tax, which comprises the largest part of the State budget of Ukraine – more that one third of all incomes.

In order to increase the added value, it is important for the grain production subcomplex to avoid mediators and to sell corn products to the customer directly. Moreover, the initial producers should be engaged in the processing of the raw product. Mediators in the agrarian sector of economy take away the significant part of profit that forms the added-value, as a result agricultural enterprises receive drastically decreased amount of VAT on their accounts.

Among the functions of VAT it is essential to distinguish the main ones, which are fiscal, regulative and stimulant. The fiscal function forms and mobilizes the financial resources of the state as it is the main purpose of the tax. The regulative function of VAT influences the price formation, and also the process of profits allocation, piling up and investments, efficiency of production, etc. By the system of tax deductions the stimulant function of VAT is realized.

Some scientists include the distribution function to the VAT main ones. Its essence consists in taking the part of profit to the state budget from the most profitable enterprises, which is then redistributed to less profitable or unprofitable sectors of the economy that are needed by society.

Consequently, the value-added tax is one of basic taxes that fills the state budget of Ukraine. Among the main functions of VAT in grain production subcomplex it is necessary to strengthen the role of stimulant function of this tax, creating the proper terms for proportional development of all industries of the subcomplex.

Keywords: value-added tax, grain production subcomplex, functions, structure of added value, profit

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах податкова система України з введенням в дію Податкового кодексу постійно удосконалюється з метою кращого стимулювання виробництва та регулювання в усіх галузях економіки. Це також стосується і податку на додану вартість, який на даний час є найбільшим наповнювачем Державного бюджету України – більше третини надходжень. Важливо, щоб даний податок виконував не лише фіскальну, а й стимулюючу та регулюючу функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ціноутворення, формування доданої вартості та її оподаткування у агропромисловому виробництві, зокрема у зернопродуктовому підкомплексі, займаються такі вчені як Дем'яненко С.І., Лупен-

ко Ю.О., Ільчук М. М., Камінська Т. Г., Кваша С. М., Месель-Веселяк В. Я. та інші. Проте функції податку на додану вартість у зернопродуктовому підкомплексі недостатньо вивчені і потребують подальших досліджень.

Мета статті. Ціллю даної статті є дослідження економічної сутності, ролі та функцій податку на додану вартість у зернопродуктовому підкомплексі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Додана вартість є новою вартістю, що створює підприємство в процесі виробництва продукції. Якщо об'єднати усю додану вартість підприємств відповідної галузі економіки ти підкомплексу, то цей показник буде відображати новостворену вартість по цій галузі чи підкомплексу. В цілому ж по країні валова додана вартість – це валовий

внутрішній продукт, а чиста додана вартість (валова додана вартість без урахування амортизації) – національний дохід.

Як бачимо, показник доданої вартості є одним із основних показників ефективності виробництва підприємства, галузі, підкомплексу тощо. Тому і оподаткування доданої вартості повинно відповідати важливості цього показника. Розвиток зернопродуктового підкомплексу як основного підкомплексу агропромислового виробництва багато в чому залежить від цього оподаткування.

Податок на додану вартість – це непрямий податок на додану вартість, який додається до ціни товару та сплачується кінцевим споживачем, який сплачує цей податок до Державного бюджету, а продавцю товару. Тобто, проміжний споживач товару на кожному етапі виробництва чи переробки відповідної продукції до моменту його придбання кінцевим споживачем оплачує попередньому продавцю відповідну суму з доданої вартості, яку цей продавець перераховує державі як податок на додану вартість. Іншими словами, кінцевий споживач, оплачуючи товар, сплачує усю суму податку на додану вартість, що сплачувалася продавцями до Державного бюджету протягом усього ланцюга просування товару. Отже, сутність податку на додану вартість зводиться до сплати цього податку продавцем товарів, робіт, послуг з тієї вартості, що додається до вартості придбаних матеріалів та послуг.

Суму нарахування податку на додану вартість (ПДВ) відповідного товару, проданого кінцевому споживачу, можна зобразити за допомогою формули :

$$\text{ПДВ} = (\text{ДВ}_1 + \text{ДВ}_2 + \dots + \text{ДВ}_n) * N, \quad (1)$$

де:

$\text{ДВ}_{1,2,n}$ - додана вартість на усіх етапах виробництва та просування товару до кінцевого споживача;

N – ставка податку на додану вартість.

Визначення суми податку на додану вартість для сплати до Державного бюджету цього ж товару (розрахунок згідно податкової декларації з податку на додану

вартість) можна зобразити такою формулою:

$$\begin{aligned} \text{ПДВ} &= (\text{В}_1 * N - \text{П}_1 * N) + \dots \\ &+ (\text{В}_n * N - \text{П}_n * N), \end{aligned} \quad (2)$$

де:

$\text{В}_1, n$ – сума реалізації на усіх етапах виробництва та просування товару до кінцевого споживача без ПДВ;

$\text{П}_1, n$ - сума придбання матеріалів та послуг на усіх етапах виробництва та просування товару до кінцевого споживача без ПДВ;

N – ставка податку на додану вартість.

Для сільськогосподарських підприємств, згідно із спеціальним режимом оподаткування сума податку на додану вартість не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку - для інших виробничих цілей. Зазначені суми податку на додану вартість акумулюються сільськогосподарськими підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків та/або в органах, які здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України [1].

Виходячи з цього, підприємствам зернопродуктового підкомплексу, на нашу думку, важливо для збільшення доданої вартості уникати посередників і просувати зернову продукцію до споживача самими виробниками, а також безпосередньо виробникам продукції займатися її переробкою. Податковий кодекс України також визначає, що обробка чи переробка продукції, одержаної в результаті діяльності платника податку у сфері сільського та лісового господарства і рибальства, вважається діяльністю у сфері сільського та лісового господарства і рибальства за умови, якщо така продукція вирощується, відгодовується, виловлюється або

збирається (заготовлюється) безпосередньо платником податку (крім їх придбання в інших осіб) [1]. Таким чином, переробка виробленого зерна на сільськогосподарському підприємстві у власних переробних цехах підпадає під спеціальний режим оподаткування ПДВ.

Ватро наголосити, що у 2012 році із загального обсягу реалізованої продукції рослинництва і тваринництва переробним підприємствам було продано 13,1 %, населенню в рахунок оплати – 0,3 %, за земельні і майнові паї – 2,0 %, на ринку через власну торгову мережу – 1,5 %, за іншими напрямками – 80,1 %. У деяких областях питома вага цих каналів становила 85-88 %. Закупівля сільськогосподарської продукції посередниками ведеться у несприятливі для товаровиробників періоди, коли курс цін найменший, а вимушений продаж веде до суттєвого зниження доходів

і прибутку сільськогосподарських підприємств [2, с. 76]. У даному випадку посередники перепродали сільськогосподарську продукцію вітчизняним переробним підприємствам та відвантажили її на експорт, а виробники, на нашу думку, від цього втратили значну частину прибутку (40-45 %), припускаючи, що посередники спрацювали з неменшою рентабельністю, ніж самі виробники. Отже, посередники у аграрному секторі економіки забирають у виробника значну суму прибутку як складової доданої вартості, а також сільськогосподарські підприємства недоодержують на свої спеціальні рахунки великі суми ПДВ.

Застосовуючи аналогію до зернопродуктового підкомплексу, схематично просування зернової продукції від виробника до споживача зобразимо на рис. 1.

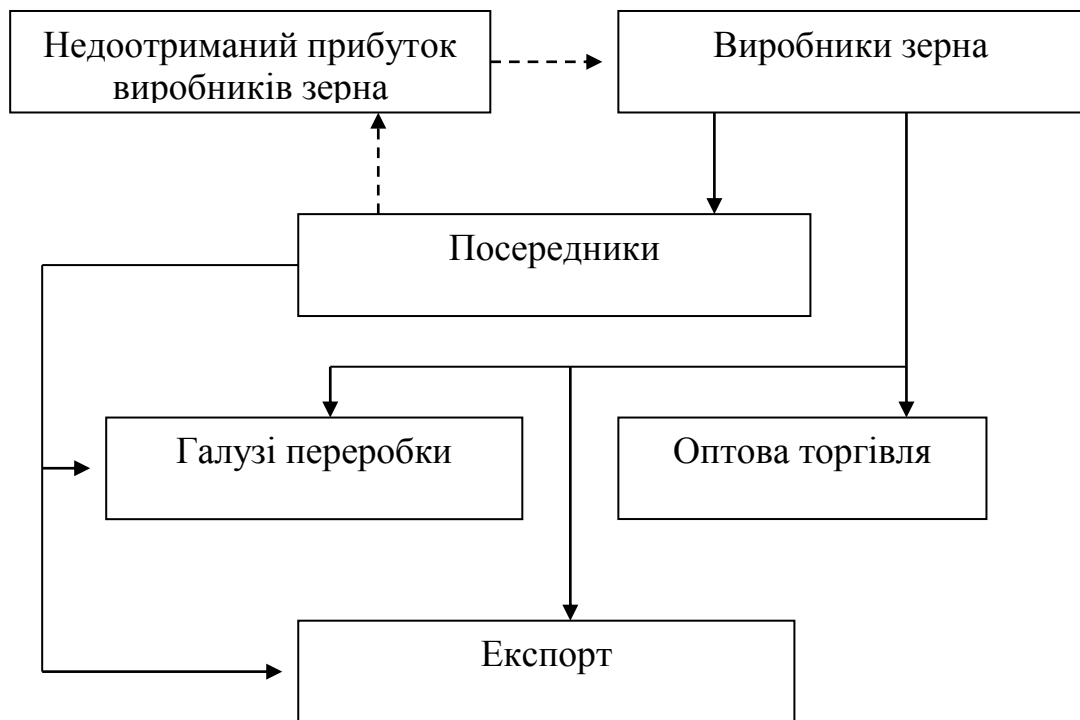


Рис. 1. Схема просування зернової продукції від виробника до споживача
Джерело: власні дослідження

Крім того, аналіз цін реалізації експортно-орієнтованих видів продукції показує, що на етапі експорту формується до 70 % загальних прибутків від реалізації основної сільськогосподарської продукції на світовому ринку, а витратна частина цієї

ланки по більшості видів продукції не перевищує 10 %. Отже, чим більшу протяжність «ланок» продуктового ланцюга опанують первинні виробники, тим більшу частину доходів від кінцевої ціни реалізації

продукції вони одержать. [3, с. 4]. Тут слід також зауважити, що переважна більшість вітчизняних виробників зерна не мають можливості продавати свою продукцію на експорт через різного роду об'єктивні та суб'єктивні причини.

В основному експортується сировина, а не продукти переробки зерна, хоча власна переробна промисловість є ненавантаженою. Лупенко Ю.О. зазначає, що в Україні фондоозброєність підприємств харчової промисловості стабільно зростає (у 3,8 рази за 2001-2011 роки), але при оптимальному коефіцієнті використання у 85-90 % фактично він становить 30-50 %. [4, с. 20]. До того ж, експорт продуктів вітчизняної борошномельно-круп'яної промисловості по групі товарів рослинного походження знизився з 1,7 % у 2005 році до 1,1 % у 2012 році [5, с. 15].

Серед функцій ПДВ слід виділити найбільш важливі, а саме: фіскальну, регулюючу та стимулюючу. Завдяки фіскальній функції реалізується головне призначення податків: формування й мобілізація фінансових ресурсів держави. Регулююча функція ПДВ полягає у впливі на ціноутворення, а також на процес розподілу доходів, нагромаджень та інвестицій, ефективності виробництва тощо. За допомогою системи податкових пільг реалізується стимулююча функція ПДВ. Як правило, у країнах з вищою базовою ставкою оподаткування ширше застосовуються інвестиційні податкові пільги [6, с. 82]. В даному випадку це проявляється, в основному, шляхом застосування нульової ставки ПДВ на експортну продукцію (у тому числі і зерну) з метою стимулювання зовнішньоекономічної торгівлі, підтримання

конкурентоспроможності українських товарів на зовнішньому ринку.

Окремі вчені, серед основних функцій ПДВ, виділяють ще й розподільчу – суть її полягає в тому, що до бюджету держави вилучається частина доходів від найбільш рентабельних видів діяльності, яка потім перерозподіляється у менш рентабельні або збиткові сфери економіки, але необхідні суспільству. Усі вище вказані функції ПДВ проявляються і у зернопродуктовому підкомплексі.

На нашу думку, стимулююча функція ПДВ повинна бути не лише шляхом застосування нульової ставки на експортну продукцію, а й необхідна диференціація ставок в залежності від важливості продукту чи галузі для держави і виробника даної продукції.

Крім того, остаточна ціна товару що реалізується кінцевому споживачеві може бути менша, або товаровиробники отримають більші прибутки, або змінюючи структуру доданої вартості буде збільшена заробітна плата на підприємствах у випадку, коли зменшиться кількість етапів виробництва товару, що відбувається на різних підприємствах. Тобто, необхідно якомога більшу кількість циклів виробництва проводити на одному підприємстві, а також розвивати кооперацію в межах якої не буде оподатковуватися податком на додану вартість переміщення проміжного товару від одного підприємства до іншого.

Висновки. Отже, податок на додану вартість є одним із основних податків, що наповнюють державний бюджет України. Серед головних функцій ПДВ у зернопродуктовому підкомплексі необхідно посилити роль саме стимулюючої функції даного податку, створюючи відповідні умови для пропорційного розвитку усіх галузей підкомплексу.

Список літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
2. Амбросов В.Я. Ринок і стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств / В.Я. Амбросов // Економіка АПК. – 2013. - № 10. - С. 72-79.

3. Кропивко М.Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. - № 3. - С. 3-15.
4. Лупенко Ю.О. Про наукову діяльність ННЦ «Інститут аграрної економіки» у 2012 році та завдання на перспективу / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2013. - № 5. - С. 16-24.
5. Експорт та імпорт продукції аграрного сектору України: стан та тенденції / [Кваша С.М., Власов В.І., Кривенко Н.В. та ін.]; за ред. С.М. Кваші. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 80 с.
6. Мельник В. Сучасна податкова політика ЄС – 15 / В. Мельник, Т. Кошук // Економіка України. – 2012. - № 6. – С. 73-85.

УДК 338. 242.42

Синяєва Л.В., д.е.н., проф.
Таврійський державний агротехнологічний університет

НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Анотація. В статті розглядаються питання необхідності збільшення витрат на оплату праці, дотримання обґрунтованого співвідношення між зміною розміру заробітної плати і зростанням продуктивності економічної системи. Економічна криза, розвиток якої почався у 2008–2009 рр., загострює проблеми, без вирішення яких не вдається збільшувати витрати на оплату праці не тільки в Україні, а навіть в індустріально-розвинутих країнах. МОП вважає, що для попередження зазначених негативних тенденцій в будь-якій державі необхідно стимулювати внутрішнє споживання. Продуктивність праці, яка є фактором зростання виробництва продукції, може бути підвищена лише при урахуванні тих внутрішніх чинників (психологічних, соціальних та техніко-організаційних), що залежать від досягнутого рівня організації, умов, організації та нормування праці, культури менеджменту, трудової мотивації та психології праці. В той же час, з боку держави повинні бути вжиті заходи щодо контролю за обґрунтованістю формування видатків на оплату праці в залежності від досягнутого рівня продуктивності праці.

Ключові слова: заробітна плата, продуктивність праці, національна економіка, трудові ресурси, ефективність, економічна система, витрати.

Анотация. В статье рассматриваются вопросы необходимости повышения затрат на оплату труда, соблюдение обоснованного соотношения между изменением величины заработной платы и ростом производительности экономической системы. Экономический кризис, начавшийся в 2008–2009 гг. обострил проблемы, без решения которых не удаётся увеличивать затраты на оплату труда не только в Украине, а даже в индустриально развитых странах. МОТ считает, что для упреждения отрицательных тенденций в любой стране необходимо стимулировать внутреннее потребление. Производительность труда, которая является фактором роста производства продукции, может быть повышена только с учётом тех внутренних факторов (психологических, социальных и технико-организационных), которые зависят от достигнутого уровня организации, условий, организации и нормирования труда, культуры менеджмента, трудовой мотивации и психологии труда. В то же время, со стороны государства должны быть разработаны мероприятия по контролю за обоснованностью формирования затрат на оплату труда в зависимости от достигнутого уровня производительности труда.

Ключевые слова: заработная плата, производительность труда, национальная экономика, трудовые ресурсы, эффективность, экономическая система, затраты.

Annotation. In the article the questions of necessity of increase of charges are examined on payment of labour, observance of reasonable betweenness by the change of wage rate and increase of the productivity of the economic system. An economic crisis development of that began in 2008–2009 sharpens problems without the decision of that it is not succeeded to increase an expense on payment of labour not only in Ukraine, and even in the industrially-developed countries. МОП considers that for warning of the marked negative tendencies in any state it is necessary to stimulate an internal consumption. The labour productivity that is the factor of increase of production of goods can be increased only at the account of those internal factors (psychological, social and технико-організаційних), that depend on the attained level of organization, terms, organization and setting of norms of labour, culture of management, labour motivation and psychology of labour. At the same time, from the side of the state must be taken measures in relation to control after validity of forming of charges on payment of labour depending on the attained level of the labour productivity.

Keywords: salary, labour productivity, національна economy, labour resources, efficiency, economic system, charges.

Постановка проблеми Одним з головних інструментів соціально-економічної політики держави незалежно від типу економічної системи, планової або ринкової, залишається оплата праці. В контексті забезпечення гідної оплати праці в Україні та розробки дієвого механізму оплати праці важливого значення набувають проблеми формування витрат на оплату праці та ефективного управління ними. На життя людини значно впливає розмір

доходів працівників, який певним чином обумовлений розміром витрат роботодавця на оплату праці. Від доходів залежать мотиви і результати діяльності людей, які безпосередньо пов'язані з економікою підприємства, регіону, країни.

Цілі статті. На базі проведених досліджень визначити певні напрями збільшення витрат на оплату праці з метою зростання купівельної спроможності населення в країні і таким чином

стимулювати внутрішнє споживання та покращання добробуту працівників.

Аналіз останніх досліджень. Економічна криза, розвиток якої почався у 2008–2009 рр., загострює проблеми, без вирішення яких не вдається збільшувати витрати на оплату праці не тільки в Україні, а навіть в індустріально-розвинутих країнах, де рівень як заробітної плати, так і продуктивності значно вищий. Загострення цих проблем підтверджується експертними оцінками фахівців Міжнародної організації праці (МОП) та прогнозами цієї організації щодо зміни рівня заробітної плати у найближчі роки. На одному із засідань МОП було попереджено про можливе скорочення реальної заробітної у багатьох країнах, включаючи промислово-розвинені [2]. На думку експертів МОП головною причиною такого скорочення заробітної плати в промислово-розвинутих країнах є уповільнені темпи економічного зростання в поєднанні з нестабільністю цін, що призводить до зниження реальної заробітної плати багатьох працівників [1].

Експертами МОП визначено два найбільш суттєвих чинника, які впливають на динаміку заробітної плати в умовах економічної кризи, а саме: соціально неприйнятне зростання нерівності в оплаті праці, з одного боку, та втрата заробітною платою функції підтримки реального сектора економіки – з іншого [1]. Вплив першого чинника пояснюється зростанням диференціації між мінімальною і максимальною заробітною платою. Вплив другого чинника пояснюється тим, що заробітна плата перестає виступати інструментом підтримки реального сектора економіки.

МОП вважає, що для попередження зазначених негативних тенденцій в будь-якій державі необхідно стимулювати внутрішнє споживання, і пропонує такі напрямки щодо попередження зниження рівня заробітної плати в період економічної кризи. По-перше, це посилення впливу соціального партнерства на формування частки витрат на оплату праці в собівартості і ВВП. По-друге, це вдосконалення механізму встановлення мінімальної заробітної плати (МЗП).

Результати дослідження. Як свідчить світова практика регулювання оплати праці,

такі інструменти, як МЗП і колективні переговори можна успішно поєднувати. Охоплення колективними договорами більшого числа працівників дозволяє скоротити нерівність в оплаті праці.

Слід зазначити, що зниження заробітної плати в Україні в умовах економічної кризи, на думку українських учених-економістів, матиме як спільні риси з промислово-розвинутими країнами, так і суто специфічні.

По-перше, в Україні, на відміну від промислово-розвинутих країн, зростання заробітної плати в умовах економічної кризи загострюється внаслідок розбалансованості ринку праці [3]. В даному випадку сам факт затримки виплати заробітної плати стає елементом пристосування ринку праці до шоків, викликаних впливом кризи [5, с.10]. При тому, що в ринкових економіках зниження або заморожування заробітної плати зазвичай є наслідком збільшеного безробіття. На українському ринку праці затримки виплати заробітної плати придбали крайню форму так званого «забезпечення гнучкості в оплаті праці» у викривлених її формах [4, с. 21].

Отже можна вважати, що протягом 1990-2012 рр. розбалансованість українського ринку праці виявлялась, перш за все, у тому, що заробітна плата демонструвала виключно високий ступінь викривленої «гнучкості», тоді як динаміка зайнятості була більш сповільненою.

По-друге, проведені дослідження свідчать про те, що протягом усього періоду розвитку ринкових відносин в Україні співвідношення «стабільна зайнятість/гнучка оплата» підтримувалось за рахунок таких основних чинників:

-інерційність зайнятості – за рахунок формально жорсткого трудового законодавства нарівні із українським і неефективним контролем за регулюванням заробітної плати;

-пластичність заробітної плати – за рахунок утримання заробітної плати на низькій відмітці її нижнього порогу;

-неефективного механізму індексації;

-високої питомої ваги змінної частки оплати;

-тісної прив'язки розміру заробітної плати до результатів фінансово-економічної діяльності підприємств;

-активного використання тіньових «зарплатних схем»; розвитку тенденцій заборгованості з виплати заробітної плати.

Дані чинники діяли у достатньо стабільному з формальної точки зору інституційному та економічному середовищі, а в умовах нинішньої економічної кризи і внутрішньої нестабільної політичної ситуації вони набувають тенденції до загострення.

Для попередження такого загострення бажано використовувати позитивний досвід країн із ринковою економікою. Наприклад, у Східній Німеччині наприкінці ХХ ст. при її переході до ринкових реформ був встановлений високий поріг заробітної плати, введені соціальні допомоги, жорсткий контроль за дотриманням трудового законодавства, що сприяло ліквідації малопродуктивних робочих місць, інтенсифікації перерозподілу робочої сили та прискоренню процесів реструктуризації в економіці в цілому [6, с. 61].

По-третє, в Україні підвищення рівня мінімальної заробітної плати на практиці виконує роль суто адміністративного механізму, який примушує роботодавців підвищувати заробітну плату не враховуючи їх економічний стан [7, 8].

Слід зазначити, що жоден з наведених методів підвищення заробітної плати в Україні не супроводжувався обґрунтованими співвідношеннями між зміною її розміру і зростанням продуктивності економічної системи. Це свідчить про те, що в умовах економічної кризи зазначені методи не прийнятні.

По-четверте, зазначені негативні тенденції призводять до деформації структури національної економіки, що є причиною і наслідком знецінення ціни праці та чинником деформування структури економіки [9].

Таким чином, однією з найважливіших задач регулювання заробітної плати в Україні, особливо у період економічної кризи, є відновлення економічно обґрунтованого рівня заробітної плати, що без підвищення продуктивності не може бути забезпечено.

Однією з головних причин такого негативного стану є стрімке зростання цін на товари, що виробляються в Україні. Це, на нашу думку, є наслідком низької

продуктивності національної економіки. Зазначене дозволяє визначити докорінні причини, що знижують конкурентоспроможність України в умовах світової економічної кризи у сфері праці та її оплати, а саме:

1. Протягом тривалого періоду в Україні посилено форсувалась політика підвищення грошових доходів населення, яка не враховувала показників зростання продуктивності.

2. Ситуація ускладнюється тим, що підвищення цін на продукцію монополістів фактично не контролюється державою і виконавчою владою. При цьому ціни виробників зростають швидше споживчих цін.

3. Серйозним чинником економічної кризи в Україні є небезпечне зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі.

Проведені дослідження дозволили оцінити можливі наслідки впливу кризи на рівень оплати праці і зробити висновок про те, що в Україні мають місце передумови для того, щоби рівень заробітної плати та витрат на оплату праці знизився в період економічної кризи. Таке твердження обумовлено наступними тенденціями.

По-перше, статистично відбувається зростання продуктивності праці, але праця в Україні залишається нерентабельною.

По-друге, за таких обставин наявне статистичне зростання показника «продуктивність праці» відбувається завдяки ціновому чиннику, що є свідченням низької продуктивності національної економіки внаслідок її витратності.

По-третє, при тому, що пропорційно змінювалась динаміка *ВДВ* і *ОП*, негативну динаміку приросту частки оплати праці як у випуску, так і в *ВДВ* можна вважати цілком виправданою з урахуванням зазначених вище негативних тенденцій.

По-четверте, в умовах економічної кризи приріст номінальної заробітної плати не може бути забезпеченим ні за рахунок значного зростання індексу цін, як це відбувалось в Україні впродовж аналізованого періоду, ні за рахунок підвищення рівня МЗП.

Отже, виходячи з вищевикладеного можна стверджувати те, що єдиною можливістю щодо попередження зниження рівня оплати праці в Україні в період

економічної кризи може бути підвищення рентабельності праці та, відповідно, зростання продуктивності національної економіки.

Для подолання і зменшення наслідків важкої економічної кризи необхідно внести кардинальні зміни до економічної політики держави. Для пом'якшення і подолання зазначених наслідків впливу світової економічної кризи в Україні вважаємо необхідним здійснити наступні заходи:

1. Відмовитись від практики загального підвищення грошових доходів населення без урахування динаміки зростання продуктивності як живої, так і уречевленої праці (тобто, продуктивності праці та продуктивності виробництва).

2. Удосконалити державний контроль за формуванням ціни на основі перегляду цін на товари і послуги, що реалізуються корпораціями-монополістами.

Необхідність удосконалення державного регулювання оплати праці в період кризи потребує розробки і впровадження комплексних заходів від локального до національного рівня. Комплексність полягає в тому, що на рівні підприємства максимально мобілізуються всі наявні ресурси для підвищення продуктивності за рахунок зростання рентабельності праці; на національному, галузевому і регіональних рівнях удосконалюється система захисту прав найманих працівників на своєчасне та у повному обсязі отримання заробітної плати залежно від рівня рентабельності праці.

Принцип комплексного розв'язання цієї проблеми пов'язується з необхідністю врегулювання економічної діяльності із розширенням функцій втручання держави в питання ціноутворення і регулювання заробітної плати.

Аналізуючи пройдений час, можна сказати, що реформування механізму регулювання оплати праці в Україні на початку 90-х років ХХ століття та переведення цього процесу у площину лібералізації мали для держави негативні наслідки. Виникла стала тенденція зниження реальної заробітної плати та хронічна заборгованість щодо її виплати. Як наслідок, з'явилась масова бідність і зубожіння працюючого населення, упав престиж продуктивності праці, включаючи

інтелектуальну, скоротився споживчий попит, порушились соціальні та економічні права людини, гарантовані Конституцією. Заробітна плата перестала виконувати притаманні їй функції.

Всі ці негативні тенденції склались, на нашу думку, через невідповідність перетворень у сфері праці тим перетворенням, які відбулись в економіці. Це призвело до втрати державою функцій регулювання оплати праці не тільки у приватній, а й у державній сферах виробництва.

Реакцією Уряду України на такі проблеми можна вважати розробку двох важливих документів: «Концепцію реформи організації оплати праці в Україні» у 1991 році та «Концепцію дальшого реформування оплати праці в Україні» у 2000 році [1, 2].

На нашу думку, вдосконаленню підлягають окремі питання державного і колективно-договірного регулювання заробітної плати, які тісно пов'язані між собою, за наступними напрямками.

По-перше, щодо питань державного регулювання заробітної плати держава має такі важелі впливу, як:

-регулювання мінімальної заробітної плати, розмір якої повинен складати не менше, як 50-60% відсотків середньої заробітної плати для того, щоб виконувати роль регулятора розміру оплати праці в країні;

-оподаткування заробітної плати і доходів населення та його удосконалення. Але цей захід поки що не виконується, як це проголошено у Концепції (п.5 частини 1 розділу 3);

-індексація заробітної плати і доходів населення. Цей захід поки що є неефективним з точки зору компенсації втрат заробітної плати від реального зростання споживчих цін. Існуючий механізм індексації поки що реально компенсує 30-40% цих втрат, тоді як у більшості країн Європи та інших, індексація забезпечує 80-100% втрат заробітної плати.

По-друге, щодо колективно-договірного регулювання питань оплати праці, то ним передбачається встановлення співвідношень максимальних і мінімальних тарифних ставок за галузями та кваліфікаційними групами працівників; підвищення ролі регіональних (територіальних) угод у

регулюванні розмірів мінімальної заробітної плати, договірного регулювання систем оплати праці працівників закладів, установ і організацій бюджетної сфери.

Виходячи з названих проблем, необхідним є розширення сфери втручання держави в систему оплати праці в Україні за

напрямами безпосереднього державного регулювання, удосконалення колективно-договірного регулювання при безпосередньому державному контролі. Виходячи з сучасних реалій, можливе лише комплексне вирішення проблеми (рис. 1). Комплексність полягає у наступному:

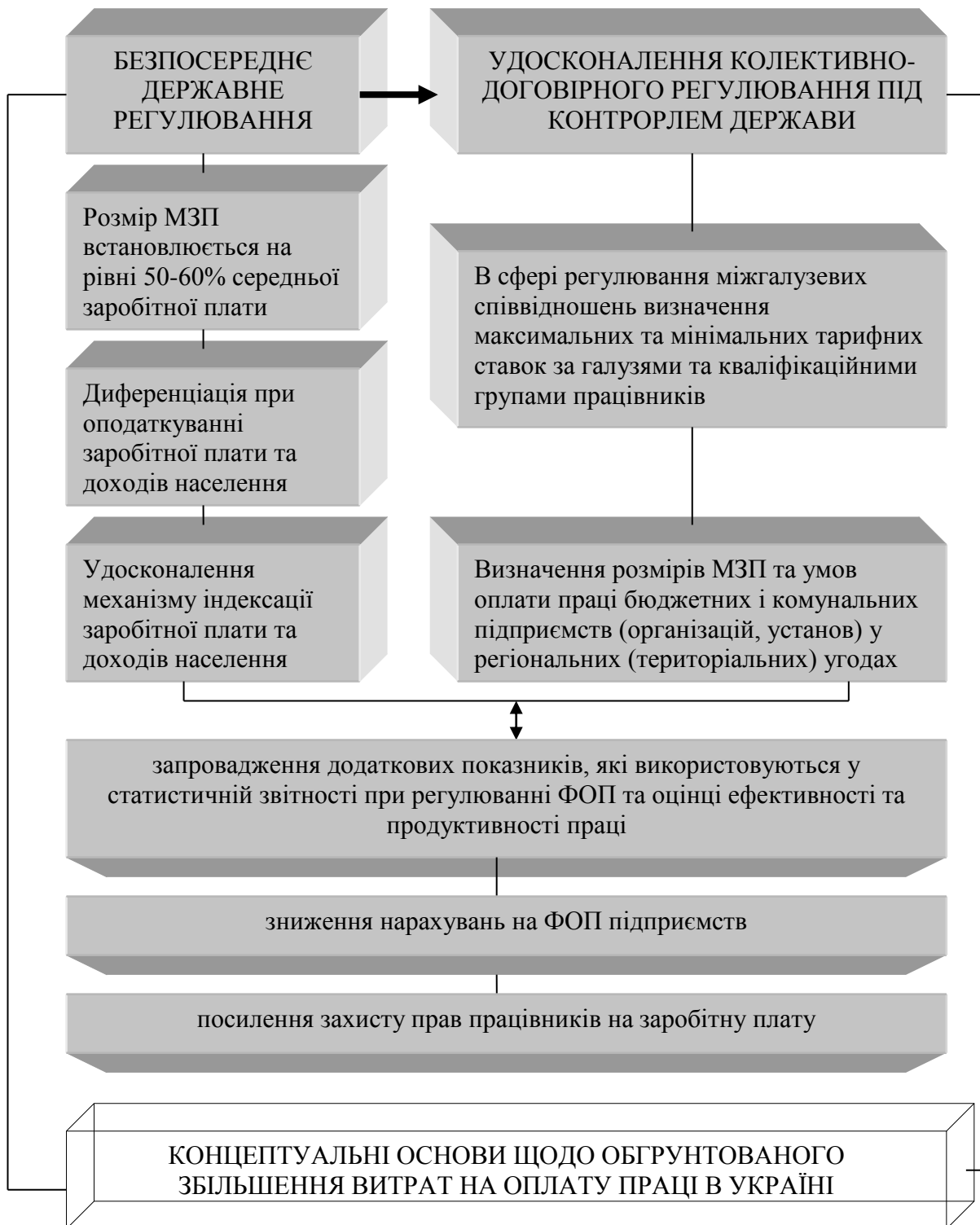


Рис. 1 Першочергові напрямки вирішення проблем державного регулювання оплати праці в Україні в умовах фінансової та економічної кризи

-на рівні підприємства повинні бути максимально мобілізовані всі наявні ресурси для підвищення рівня ефективності виробництва;

-на національному рівні необхідно вдосконалити систему захисту прав найманих працівників, вжити заходи щодо „наближення” виробництва до сучасних наукових розробок.

Такий механізм комплексного вирішення проблеми, пов'язаної з оплатою праці, базується на теорії ефективного використання ресурсів американського економіста П. Самуельсона та на теорії піднесення економіки на принципах мінімізації витрат Кемпбелла Р. Макконела та Стенлі Л.Брю [3, т.1, с. 45-51; 4, т. 2, с. 198-199]. Ці економісти вважали, що, з одного боку, необгрунтоване підвищення заробітної плати, яке відбувається поряд зі зростанням «витратності» економіки, призводить до розвитку інфляції, а з іншого боку, висловлювались за урегулювання економічної ситуації та створення реальних умов для розвитку виробництва і зростання заробітної плати на засадах розширення функцій втручання держави в питання ціноутворення та регулювання заробітної плати.

Саме з таким поглядом пов'язані найбільш ефективні заходи щодо аналізу витратності ресурсів при формуванні та розподіленні ФОП на рівні підприємства, які обгрунтовують українські науковці та вчені-економісти: О.Уманський, С.Лучанінов, Н. Лук'янченко, О. Додонов, П.Буряк, Б.Карпінський, М.Григор'єва, Н.Коніщева [5, с. 187; 6, с. 69; 7, с. 150-161; 8, с. 35-41; 9, с. 205-220; 10, с. 101-103]. Аналогічні обгрунтування є також в дослідженнях російських науковців А. Петрова та Л. Кочурової [11, с. 77-82; 12, с. 89]. У той же час, ефективні заходи щодо удосконалення законодавчого реформування оплати праці обгрунтовані як в Україні (А.Колот, В. Новіков),

так і в Російській Федерації Р. Яковлевим та М. Волгіним [13, с. 17; 14, с. 32; 15, с. 20; 16, с. 70]. Таким чином, можна констатувати, що як у вітчизняних, так і у російських науковців накопичено достатній

науковий потенціал, що може бути використано в умовах фінансової та економічної кризи.

Але, якщо врахувати й грошовий вимір продуктивності праці у динаміці, то можна констатувати невідповідність між її зростанням та справедливою винагородою, що свідчить про штучне зниження ціни праці, що призводить до виникнення таких проблем, як

-недосконалий рівень організації виробництва, низький рівень інноваційних розробок;

-розбалансованість між продуктивністю та оплатою праці робітників з відрядною формою оплати праці та працівниками з погодинною, та пов'язано з недосконалим рівнем організації оплати та мотивації;

-суто корпоративні (особисті) інтереси окремих керівників, які йдуть шляхом порушення трудового законодавства при перегляді норм праці у бік їх зниження (статті 85-89 КЗпП України) тощо [18, с. 15-16];

-і, як наслідок наведених вище проблем, – відсутність мотивації працівників до високопродуктивної праці.

Отже, можна констатувати, що разом з дефіцитністю фінансових ресурсів, неефективно використовується головний ресурс – «людський», без якого неможливо підвищення продуктивності праці. На наш погляд, на сучасному етапі розвитку економіки України розглядати питання продуктивності праці не можна без підвищення технічного та організаційного рівня праці.

Висновки. У зв'язку з вищевикладеним нами розроблено певні концептуальні основи щодо підвищення продуктивності праці, які складаються з основних пріоритетних та оперативних цілей.

Методологічним підходом при впровадженні цих концептуальних основ є державне програмне регулювання, яке ґрунтується на нормативно-правовому та науково-методичному забезпеченні політики у сфері організації, нормування та продуктивності праці, спрямоване на:

-зростання продуктивності праці на засадах розробки та впровадження на

підприємствах усіх галузей сучасних методичних підходів щодо удосконалення менеджменту персоналу та організації праці;

-впровадження на підприємствах погодинно-преміальної системи оплати праці та гнучких форм організації та оплати праці на основі нормованих завдань;

-удосконалення механізму нормування праці.

Слід зазначити, що реалізація цих концептуальних основ спирається на розвиток національної економіки, а підвищення та постійне зростання рівня життя громадян залежить від зростання продуктивності праці.

У соціальному аспекті реалізація цих заходів на локальному рівні дозволить кожному суб'єкту господарювання забезпечити пряме зростання заробітної плати працівників та усунути причини зростання індексу споживчих цін та інфляції в державі, що викликано в окремі періоди необґрунтованим підвищенням заробітної плати.

Нормативно-методичне забезпечення вирішення техніко-технологічних та організаційно-економічних заходів на сучасному етапі розвитку національної економіки повинно врахувати реальні обставини сьогодення, а саме:

-обмеженість фінансових ресурсів на більшості підприємств України для їх матеріально-технічного переозброєння, оновлення основних виробничих потужностей та фондів, закупівлю сучасних технологій;

-«витратність» економічної діяльності, що не дозволяє збільшувати видатки на оплату праці не дивлячись на те, що продуктивність «живої праці» працівників зростає при одночасному зниженні продуктивності уречевленої праці.

За таких умов продуктивність праці може бути підвищена лише при урахуванні тих внутрішніх чинників (психологічних, соціальних та техніко-організаційних), що залежать від досягнутого рівня організації, умов, організації та нормування праці, культури менеджменту, трудової мотивації та психології праці. В той же час, з боку держави повинні бути вжиті заходи щодо контролю за обґрунтованістю формування видатків на оплату праці в залежності від досягнутого рівня продуктивності.

Отже, підвищення продуктивності національної економіки та зростання витрат на оплату праці в Україні неможливо без розробки відповідного механізму управління витратами на оплату праці в Україні з урахуванням визначених концептуальних основ і заходів.

Література

1. Концепція реформи організації оплати праці в Україні (проект) // Праця і зарплата / Спеціальний випуск. – 1991. – №24. – С.9-16.
2. Концепція дальшого реформування оплати праці в Україні від 25 грудня 2000 року // Офіційний вісник України, 2000. – №52. – Ст.2257.
3. Самуэльсон П.А. Экономика. В 2-х томах. – М.: НПО "Алгон", ВНИИСП "Машиностроение", 1994. – Т.1. – 332с., Т.2. – 423с.
4. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л.Брю. Экономикс. В 2-х томах. – М.: Республика, 1992. – т.1. – 399с., т.2. – 400с.
5. Уманський О.М., Сумцов В.Г., Гордієнко В.Д. Соціально-трудові відносини: Навч.пос. – Луганськ: вид-во СНУ ім.В.Даля, 2003. – 472с.
6. Лучанинов С. Современная концепция производительности // Справочник экономиста. – 2009. – №5. – С.67-70.
7. Лук'янченко Н.Д., Дороніна О.А. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві: Монографія. – Донецьк, 2006. – 212с.
8. Додонов О.В. Продуктивність та оплата праці в Україні: аналіз та оцінка в динаміці: Монографія /Під заг. ред. д.е.н., проф. В.М. Гончарова. – Донецьк, СПД Купріянов В.С., 2007. – 200с.
9. Буряк П.Ю., Карпинський Б.А., Григор'єва М.І. Економіка праці й соціально-економічні відносини: Навч. пос. – Київ.: Центр навчальної літератури, 2004. – 440с.

10. Конищева Н.И., Балашова Р.И. Современные проблемы управления экономикой / сб. научн. трудов НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2004. – 175с.
11. Петров А.Ю. Экономический анализ производительности труда: уч.пос. – М.: Экономист, 2003. – 128с.
12. Кочурова Л.И. Цена производства в условиях развитого рынка. – М.: Экономика, 2008. – 159с.
13. Колот А. Теоретично-методологічні аспекти класифікації й змісту функцій заробітної плати // Україна: аспекти праці. – 2000. – №6. – С.15-19.
14. Новиков В. Нужна новая идеология зарплат // Національна безпека і оборона. – 2005. – №1. – С.32.
15. Яковлев Р.А. Формы и методы государственного воздействия на организацию оплаты труда в Российской Федерации /Доклад на научном совете Мнтруда РФ. – Москва, 2010. – 24с.
16. Волгин Н. О необходимости законодательного регулирования ФОТ // Человек и труд. – 2003. – №7. – С. 71-72.
17. Додонов О. Механізм подальшого реформування оплати праці в Україні: нормативно-правове, організаційне та інформаційно-методичне забезпечення вирішення проблем на госпрозрахункових підприємствах // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. Спецвипуск до V з'їзду ФПУ. – Київ.: 2006. – №1(34). – С.182-190.
18. Додонов О., Мамаєва М. Колективно-договірне регулювання оплати праці з точки зору захисту прав працівників // Щомісячний журнал із соціально-економічної проблематики «Людина і праця». – Київ. – 2004. – №9. – С. 12-17.
19. Синяєва Л.В. Теорія та практика формування і регулювання витрат на оплату праці в Україні. – Запоріжжя, 2009. – 250 с.

УДК 330.34

Судомир С.М.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ ВИЯВЛЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. Доказана необхідність зміни поглядів вітчизняних керівників на цілі ведення бізнесу. Здійснено аналіз управлінських рішень при різних підходах до розуміння цілі розвитку.

Ключові слова: цілі управління, розуміння розвитку, внутрішній потенціал, чинники зростання, прибуток, споживач.

Annotation.

The development is identified with growing scales that allows of earning more profits and do business more sustainable, that is to say the profit is regarded as potential of success. However, this approach has a number of limitations for development. Firstly, focusing on the high cost to obtain high profits is contrary to the law of demand. The high prices automatically reduce the sales volume and lower profits, especially in elastic demand. Secondly, increase in sales volume as a component of gross earnings, is limited by the fact that leads to the increasing average total cost, and therefore it is become unprofitable for business, moreover, the opportunities are also limited. Thirdly, during the market saturation the overvaluation opportunities are disappeared.

Thus, according with this approach all profits growth factors are temporary and the business is forced to be limited under today's current situation.

Economists say a lot about maximizing profits in the business, but the profit is not the primary objective. Focusing on the customers rather than on profits not only opens up prospects, but fundamentally changes the view on what should be considered the potential for achieving success. Now it is primarily a staff that is not seen as a performer, but as a business partner. It is related with the development of leadership theories and organizational culture, processing skills of rapid changes and innovations. The recognition of lack of profit as target criteria for business development led to the active development of the theory of the creation of a balanced value system which is developed for each organization individually, taking into account the chosen development strategy.

Thereby, the major challenge to properly assess and identify the organizations' potential development in our society is to change old ideas about the business' goals.

Keywords: management objectives, understanding of the development, internal potential, growth factors, income, customer.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної та світової економіки ускладнюється вся система відносин організаційного, економічного, комунікаційного, соціального та іншого спрямування. Виникають проблеми організаційної взаємодії усіх складових ринкового конкурентного середовища в умовах швидкозмінюючих параметрів досягнення цілей. В процесі досягнення цілей має місце розбалансованість в системі організаційної взаємодії управління і самоорганізаційних процесів. Це проявляється на різних рівнях управління. Порушення співвідношення між державою і приватною власністю розширило лаг розбалансованості із – за послаблення механізмів забезпечення єдності інтересів і не готовності більшої частини соціо-працювати в нових не цивілізованих капіталістичних умовах господарювання.

Єдність інтересів на рівні господарюючих структур також не забезпечена в силу віддаленості суб'єктів інтелектуального капіталу від участі в управлінні. Прагнення до збагачення лише через одержання прибутку любою ціною розбалансувало відносини в системах економічної, соціальної, екологічної. Біоекономічний підхід уступив місце лише економічному. Система очікувань як основа забезпечення єдності інтересів на різних рівнях управління, в силу суб'єктивно спрямованих дій на збагачення власників основного капіталу втрачає свій потенціал в активізаційній діяльності людського фактору. Внаслідок цього, із – за відсутності єдності інтересів, не використовується потенціал синергетичної взаємодії суб'єктів системної цілісності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню окремих напрямів проблеми виявлення потенціалу розвитку

організації присвячені праці О. Гудзинського, М. Горбунова, П. Друкера, М. Сахацького, та інших вчених. Однак, недостатня теоретична та методологічна опрацьованість проблеми обумовили вибір теми дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. При переході до ринкових відносин прибуток став головною ціллю існування бізнесу. Найважливішими чинниками успіху при максимізації прибутку стають її складові – зростання ціни продажу і максимізація витрат. Оскільки систематичної роботи по мінімізації витрат на вітчизняних підприємствах ніколи не велося, то акцент був зроблений на ціну. В умовах низько конкурентного середовища і відсутності реальних контролюючих механізмів з боку держави цей чинник став ведучим, що всі ми відчули на практиці.

Розвиток і надалі ототожнюється із зростанням масштабів, що дозволяє заробляти більше прибутку і робити бізнес стійкішим, тобто сам прибуток став розглядатися як потенціал успіху.

Такий підхід має цілий ряд обмежень для розвитку [2].

По - перше, орієнтація на високою ціну для здобуття високого прибутку перечить закону попиту. Високі ціни автоматично скорочують об'єми продажів і знижують прибуток, особливо, при еластичному попиті.

По - друге, зростання об'єму продажів, як складової валової виручки, також обмежене тим фактом, що веде до зростання середніх сукупних витрат і тому стає невигідним для бізнесу, можливості тут теж обмежені.

По - третє, у міру насичення ринків можливості завищення ціни зникають.

Таким чином, всі фактори росту прибутку при такому підході носять тимчасовий характер і заставляють бізнес обмежуватися сьогоdnішнім днем, наявною ситуацією.

Описаний підхід до розуміння цілей організації був характерний для практики розвинених країн лише на початку ХХ століття. Розвиток наукового менеджменту привів до використання системного підходу і зміни поглядів на те, як досягається стійкий розвиток.

Це зрозумів в своїх помилках ще Г.Форд, який висловився так: «Самий ризикований бізнес – робити справу заради чистої наживи. Це нагадує азарту гру, грати яку рідко вдається більше ніж пару років» [3].

Зовні здається, що бізнес – організація є творінням рук власника і підвладна йому. Насправді вона є особливим соціальним пристроєм, використовуваним соціумом для задоволення своїх потреб. Якщо при зміні потреб продовжують вироблятися застарілі продукти, то включається механізм банкрутства і відбувається санація. Тому в сучасному менеджменті активно використовується поняття життєвого циклу організації. Кожна стадія життєвого циклу має свою специфіку і свій часовий горизонт розвитку і характеризується як загальною (стратегічною), так і тактичною (стадійною) цільовою спрямованістю.

Однак загальною вимогою щодо забезпечення синергетичного ефекту в процесі розвитку суспільства, регіонів і організаційних формувань є створення такої системи, яка б сприяла скороченню розвитку окремих стадій і розширенню часового горизонту на інших стадіях життєвого циклу. Що стосується організаційних формувань, то скорочення часового горизонту розвитку повинно відбуватися на стадіях народження і дитинства і збільшення тривалості – на стадіях зрілості. Часовий лаг життєвих циклів розвитку соціально-економічних систем, що характерно і для аграрного сектора економіки, визначатиме і часовий лаг їх конкурентостійкості, який важливий для забезпечення стійкості процесу самого розвитку. Дослідження процесів розвитку дозволяють зробити висновок, що система, яка відслідковує стан і динаміку розвитку забезпечує достатньо високу результативність функціонування підприємницьких структур й синергетичний ефект системи. Це характерно для організаційних формувань з високим рівнем їх орієнтації на фактори зовнішнього середовища із сформованою упереджувальною адаптивно-розвиваючою системою управління процесами розвитку. При такому підході стадії розвитку мають абсолютно нові якісні характеристики.

Покращуються екологічні, соціальні та економічні індикатори як базова основа оцінки результативності управління процесами розвитку [1].

Економісти багато говорять про максимізацію прибутку в бізнесі, однак прибуток не являється першочерговою ціллю. Орієнтація на споживача, а не на прибуток не лише відкриває перспективи розвитку, але принципово міняє погляд на те, що слід вважати потенціалом для забезпечення успіху. Тепер це перш за все персонал, що розглядається не як виконавець, а як партнери по бізнесу. З цим зв'язаний розвиток теорій лідерства і

організаційної культури, обробка навиків швидких змін, інновації. Саме визнання недостатності показника прибутку як цільового критерію для розвитку бізнесу привело до активної розробки теорії створення системи збалансованих показників, що розробляються для кожної організації індивідуально з врахуванням вибраної стратегії розвитку.

Для кращого віддзеркалення важливості розуміння власником цілей ведення бізнесу в таблиці проведений співставний аналіз відмінностей у використовуваних чинниках розвитку організації.

Таблиця 1

Відмінності у системі управління організацією при різному розумінні її цільової орієнтації

Параметри системи управління	В радянській економіці	В сучасній економіці	В практиці розвинутих країн світу
Поняття цілі управління	Відчитатися про виконання вказівок центру	Одержати максимальний прибуток	Вийти в лідери
Поняття того, для чого потрібні зміни (розвиток)	Розвиток – це укрупнення організації для одержання додаткових ресурсів	Розвиток – це ріст масштабів бізнесу для одержання великого прибутку	Розвиток - це ланцюг змін за зміною смаків споживачів, це використання інновацій для досягнення лідерства
Основні фактори успіху	Уміння домовитися з центром: жорстко запитати з підлеглих; використовувати політичну ситуацію	Уміння домовитися з контролюючими органами; обійти закон; використовувати економічну ситуацію	Уміння зрозуміти споживача; своєчасно змінитися; використовувати конкурентну перевагу
Переважні дії	Натиск, тиск на виконавців для досягнення мети за будь-яку ціну	Завищення ціни, порушення норм і зобов'язань для здобуття прибутку	Маркетингові дослідження, контролінг, НДДКР, стратегічний аналіз
Відношення до майбутнього	Не інтересує	Важливий сьогоднішній день	Залежить від роботи системи управління, його теперішніх рішень
Відношення до інновацій	Організуємо, якщо прикажуть. Разові заходи	Вимагають часу і витрат, знижують прибуток. Разові заходи	Допомагають досягти лідерства. Систематична робота під контролем керівництва (інноваційний менеджмент)

На жаль, в нашій країні доки поширені застарілі погляди, орієнтуючі бізнес лише на максимізацію прибутку. І при опитуванні керівників підприємств, що вони розуміють під терміном «ефективно працююча компанія» і які показники дозволяють це виміряти, тільки 6 відсотків сказали: «Що ефективною слід вважати, ту компанію, яка

здатна досягти поставлених цілей». Інші, 94 % сказали, що це прибуткові організації.

Висновок. Таким чином, найважливішою проблемою для правильної оцінки і виявлення потенціалу розвитку організацій в нашому суспільстві є зміна застарілих поглядів на цілі діяльності бізнесу.

Список використаної літератури:

1. Гудзинський О.Д. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): колективна монографія / [О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Ю.С. Гудзинська та ін.]; за заг. ред. О.Д. Гудзинського – К. : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 771 с.
2. Горбунова М.В. Проблемы выявления потенциала развития организации / М.В. Горбунова // Вестник Нижегородского университета Н. И. Лобачевского, 2012, № 2(2), С.306 – 308.
3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М.: ФАИР – ПРЕСС, 2003.

УДК 631.14:634.8

Сурженко Н.В.,
к.е.н., доцент ТДАТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ВИНОГРАДУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розкриваються теоретичні і практичні проблеми організації та підвищення економічної ефективності виробництва винограду та виноробства.

Ключові слова: організація виробництва, виноробство, виноробні регіони, економічна ефективність виробництва.

Аннотация. Раскрываются теоретические и практические проблемы повышения экономической эффективности производства винограда и развития виноделия, обострение конкуренции, неэффективное использование производственного потенциала виноградарства, нехватка специалистов в винодельческой отрасли.

Ключевые слова: виноделие, винодельческие регионы, виноградники, виноградарство.

Annotation

Raising of problem. In the conditions of economic instability many enterprises which engage in the production of goods of industry of viticulture appeared in unfavorable terms, and in especially «unattractive» terms there are enterprises viticulturist - vine making subcomplex.

The vine making always was important industry and without regard to insignificant part in the general area of agricultural lands, plays a considerable role in socio-economic development of Ukraine.

Exposition of basic material of research. It is possible to draw conclusion from the indicated higher statistical data, that the volume of raw material for vine making industry gradually grows short. In the same time there is productive potential of viticulture used effectively not enough from the row of reasons of objective and subjective character. Thus in the crisis financial state is, as home viticulture, and vine making which does not answer potential possibilities of this subcomplex.

Most viticulturist enterprises appeared unprofitable and substituted viticulture by less power-hungry and labour intensive productions. It caused reduction of collective areas under vineyards in agricultural enterprises.

Brought worsening over of high-quality composition of vineyards to the decline of competitiveness of home viticulture in the world market.

Thus, it is possible to talk about a positive not enough progress of vine making enterprises trend in the last years. The state does not support the home producers of vine making products and through that unit cost, if is not high, then however she can compete with foreign foods of vine making industry, which in most cases are at price more accessible, than home.

Keywords: wine, wine-producing regions, the vineyards and viniculture.

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності багато підприємств, які займаються виробництвом продукції галузі виноградарства, опинилися в несприятливих умовах, та в особливо «непривабливих» умовах знаходяться підприємства виноградарсько – виноробного підкомплексу.

Виноробство завжди було важливою галуззю АПК і попри незначну частку у загальній площі сільськогосподарських угідь, відіграє значну роль у соціально-економічному розвитку України. До того галузь має значення в бюджетоутворюючих процесах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищення ефективності виноробства та виробництва винограду є дуже складною проблемою, розробці якої присвячені численні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених-

економістів: Валдайцева С.В., Волинець-Руссета Е.Я., Зінова В.Г., Клейтона М. Крістенсена, Морозова Ю., Портера М. Санта Б.; Броншпака Г.К. Волкової Н.Н., Володіна С.А., Геєця В.М., Дація О.І., Заболотного Г.М., Зубця М.В., Іванька А.В., Кристального О.В., Макаренка П.М., Сахна Т.В. та ін..

Формулювання цілей статті. Вивчення теоретичних і практичних проблем, сучасного стану організації виробництва винограду та галузі виноробства. Розробка заходів щодо нарощування виробництва винограду, продукції виноробства та підвищення її якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2012 році обсяги виробництва винограду у господарствах усіх категорій зменшились на 12,6% і склали 456,0 тис.т. (у 2011 р. – 521,9 тис.т.).

Загальна площа насаджень виноградників у плодоносному віці в 2012 році склала 67,9 тис.т, що на 1,7% менше в порівнянні з 2011 роком, урожайність винограду у сільськогосподарських підприємствах з 1 га насаджень у плодоносному віці склала 67,2 ц з 1 га зібраної площі (скорочення на 11%).

Всього, валовий збір винограду, згідно попередніх даних, у 2012 році скоротився на 13,1% та склав 292,9 тис.т, зібрана площа виноградників у плодоносному віці скоротилася на 2,3% і становила 55,0 тис.га, урожайність винограду з 1 га насаджень у плодоносному віці скоротилася на 11% до 53,3% ц з 1 га зібраної площі.

Із вказаних вище статистичних даних можна зробити висновок, що обсяг сировини для виноробної промисловості поступово скорочується. У той самий час наявний виробничий потенціал виноградарства використовується недостатньо ефективно з низки причин об'єктивного і суб'єктивного характеру. Причому у кризовому фінансовому стані перебуває, як вітчизняне виноградарство, і виноробство, що не відповідає потенційним можливостям цього підкомплексу.

Більшість виноградарських підприємств виявилися збитковими й замінили виноградарство на менш енергоємні і трудомісткі виробництва. Це викликало скорочення збиральних площ під виноградниками в сільськогосподарських підприємствах.

Погіршення якісного складу виноградників призвело до зниження конкурентоспроможності вітчизняного виноградарства на світовому ринку.

Виноробство в Україні — добре розвинена галузь промисловості з давніми традиціями. Кілька марок вин з України експортуються в сусідні країни, Європейський Союз та Північну Америку.

Як повідомлялось раніше, виноробні підприємства в 2012 році скоротили виробництво виноматеріалів на 8% в порівнянні з 2011 роком — до 23 млн. декалітрів.

Останнім часом в Україні збільшується попит на винну продукцію, ринок вина стає дедалі насиченішим, збільшується потреба у спеціалістах виноградно-виноробних

спеціальностей. Відкриваються курси сомельє, на яких можна дізнатися багато цікавого про походження, склад та властивості вина, основні правила дегустації вин, яке вино до чого подавати та багато іншого.

Основними виноробними регіонами є: Крим, Закарпаття, Бесарабія, Нижнє та Середнє Подніпров'я: Одеська, Херсонська, Дніпропетровська області. Згідно з існуючим природним районуванням на території України виділено 15 виноградарських зон (макрозон), які є основою для сорторайонування, і 58 природно-винаградарських районів (мікрозони). У Автономній Республіці Крим нараховується 6 макрзон і 12 мікрзон, в Одеській області — 3 і 16, Херсонській — 2 і 10, Миколаївській — 2 і 7, Закарпатській — 1 і 12 та в Запорізькій — 1 і 6.

В Україні найбільшу площу виноградних насаджень має Одеська область — 38,95 тис. га. (46 % від загальної по Україні). Виноградники Автономної Республіки Крим займають 31,0 тис. га. (37 %). Решта (17,4 %) зосереджені в Миколаївській (7,1 %), Закарпатській (2,7 %) та Запорізькій (0,4 %) областях.

Найбільш поширені сорти винограду: Ркацителі, Аліготе, Каберне-Совіньйон, Сапераві, Рислінг, Совіньйон-Верг, Гевюрцтрамінер, Піно Грі і Серсіал Фетяска. Крім того, існує близько 30 нових пород, створених інститутом Магарач (наприклад, Голубок, Кармрают, Бастардо Магарача, Рубіновий Магарач, Олімпійський, Подарунок Магарача, Сапераві Північний і Степняк), багатьох місцевих сортів винограду (наприклад, Джеват Кара, Кефесія, Кокосове біле, Сари-Панди і Солдайя) і близько 15% від фактичного обсягу виробництва столового винограду. Знаменитий кримський Піно Блан з річним виробництвом близько 50 млн. пляшок вініфікують в основному з Піно Блан, Рислінг, Аліготе і Фетяска, найбільший ігристі винні льохи знаходяться в столиці, Києві та Одесі, Судаку, Севастополі та Харкові. Відомі бренди вина включають Алушта (червоне), Наддніпрянське (біле), Соняна Долина (біле), Троянда Закарпаття (біле) і Чорний Доктор (червоне). Кращі

вина з державного Масандрівський винзаводу, як і під час царювання останнього російського царя Миколи II, традиційно робляться під портвейн, херес та мадеру.

В Закарпатті на приватних ділянках, в селах і містах традиційно культивуються різновиди сорту Ізабелла, об'ємами до декількох сотень літрів на господарство.

Найпопулярнішими та найбільшими виробниками є: Одесавинпром (Французький Бульвар), Масандра (Виноробний комбінат «Масандра»), Інкерман (Інкерманський завод марочних вин), Магарац, Шабо, Кримський винний дім.

На початку XXI ст. технічні сорти винограду займають в Україні майже 73 тис. га, що становить 84,4 % всіх насаджень. Частка столового винограду становить лише 15,6%. З них в АР Крим зосереджено 48,5 % і в Одеській області – 40,7.

Крим - сьогодні один з найбільших, найвідоміших і найстарших виноградарських регіонів України. Сортовий склад Автономної Республіки Крим найбагатший серед регіонів – 107 сортів, з них – 69 технічних і 38 столових, які разом займають площу 27,7 тис. га. Решту 3,3 тис. га займають сортосуміші та маловідомі сорти.

Найпоширеніші технічні сорти АР Крим: Ркацителі – 30,3 % площі, Каберне Совіньйон – 11,9, Аліготе – 11,1, Рислінг – 5,0, Бастардо магарацький – 4,0, Кокур білий – 3,7. Серед столових сортів найбільшу площу займають сорти: Молдова – 17,7 %, Мускат гамбурзький – 13,2, Мускат Італія – 12,8, Мускат Янтарний – 7,9, Шабаш – 7,8, Ранній Магараца – 6,0.

У Одеській області культивують 82 сорти винограду, в тому числі 42 технічних і 40 столових. Технічні сорти переважають - понад 90 % виноградників, з них Аліготе – 16,2 %, Каберне Совіньйон – 13,1, Ркацителі – 7,4, Одеський чорний – 6,0, Мерло – 5,7, Шардоне – 5,3, Совіньйон зелений – 4,7. Зі столових сортів найбільше поширені сорти Молдова – 25,2 %, Ранній Магараца – 10,8, Королева виноградників – 5,6, Іршаї Олівер – 5,5, Аркадія – 4,7, Мускат янтарний – 4,5.

На Закарпатті вирощують 32 сорти винограду, більшість з яких - технічні (24) - 94 % виноградарських площ зайняті технічними сортами і лише 6% – столовими. Загальна площа технічних сортів становить 2187,2 га (94,2 %). Найпоширенішим є сорт Ізабела, який займає 1405,0 га або 64,2 %. Каберне Совіньйон займає 10,1 %, а Трамінер рожевий – 8,2. Серед столових сортів Жемчуг Зала або Заладьондз займає 53,1 % площі, інші: 13,1 % - Іршаї Олівер і 9,3 – Шасла біла.

У Миколаївській області вирощують 38 сортів винограду, більша частина з яких - технічні (31 сорт). Поширені такі технічні сорти: Аліготе – 19,2 % від площі технічних сортів області, Ізабела – 10,9, Ркацителі – 9,7, Каберне Совіньйон – 7,9, Совіньйон – 7,7, Рислінг – 5,5, Шардоне – 4,4, Фетяска біла – 4,3. У загальній площі столових сортів більше, ніж половину займає сорт Молдова – 53,5 %, крім того 21,7 % – Шасла біла, 16,6 – Ранній Магараца, 5,8 – Іршаї Олівер.

Запорізька область має незначну площу виноградників. Тут вирощують тільки 5 технічних сортів, які займають лише 19,4 га і 8 столових – 277,8 га. Основні технічні сорти: Одеський чорний – 25,7 %, Цветочний – 23,2, Біанка – 21,7, Мускат одеський – 17,0. Найпоширеніші столові сорти: Плевен – 22,3 % площі, Аркадія – 18,0, Восторг – 14,4, Русбол – 11,8, Кодрянка – 10,7.

Площа технічних сортів винограду на Херсонщині становить 5,1 тис. га (84 %), з них 4,2 тис. га або 82,1 % районованих (28 найменувань). Частка районованих столових сортів (17 найменувань) у їхній загальній площі становить 48,7 %. Найбільшу площу серед технічних сортів Херсонської області займає сорт Ркацителі - 960,5 га (18,7 %), меншу площу – сорт Первенець Магараца – 413,9 га (8,0 %). Культивують також сорти: Біанка – 6,6 %, Сапераві – 6,2, Совіньйон зелений – 6,1, Каберне Совіньйон – 5,5, Рислінг – 5,5 та ін. Серед столових сортів, які займають 928 га (15 %) найпоширенішим є Молдова, сорт дуже пізнього строку дозрівання. Також вирощують виноград сортів: Суручанський білий – 6,2 %, Восторг

– 5,5, Жемчуг зала – 3,9. Столові сортосумішні виноградні площі – 39,1 %.

Висновки. Таким чином, можна говорити про недостатньо позитивну тенденцію розвитку виноробних підприємств в останні роки. Держава не підтримує вітчизняних

виробників виноробної продукції і через те собівартість продукції, якщо не є високою, то все ж вона не може конкурувати з іноземними продуктами виноробної промисловості, які в більшості випадків є за ціною більш доступними, ніж вітчизняні.

Література:

1. Державний комітет статистики України 2011р. [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державний комітет статистики України 2012р. [електронний ресурс]. – режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html
3. Новости бизнеса. Последние интересные новости дня /Украинский бизнес ресурс/ [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ubr.ua/#news>
4. Дейнеко Л.В., Коваленко А.О., Страшинська Л.В., Шелудько Е.І. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) на період до 2015 року. / Л.В.Дейнеко, А.О. Коваленко, Л.В. Страшинська, Е.І. Шелудько / За ред. проф. Л.В. Дейнеко. – К.: РВПС України НАНУ, 2004.–212с.

УДК 631.1:658.155

Сурженко Н.В., к.е.н., доцент
Агєєва І.В., к.е.н., доцент
ТДАТУ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

Анотація. Автором досліджені теоретичні основи дії організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства та запропоновано напрямки організації його подальшого удосконалення.

Ключові слова: організація, організаційно-економічний механізм, управління, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства.

Annotation

Raising of problem. In the conditions of market economy one of pressing questions for the leaders of enterprises there is forming of organizationally-economic mechanism which is able to provide management efficiency and competitiveness of enterprise.

Exposition of basic material. An Organizationally-economic mechanism of management an enterprise is an aggregate of organizational and economic levers (each of which peculiar own forms of administrative influence), which have influence on the economic and organizational parameters of control system by an enterprise, which assists forming and strengthening of organizationally-economic potential, receipt of competitive edges and efficiency of activity of enterprise on the whole.

Efficiency of functioning of the administrative system is largely determined by effectiveness of her orgware. For practical realization of this task the corresponding technological and skilled providing, creation of CASS, corresponding services, workplaces is needed.

Thus, it is possible to draw conclusion, that the organizationally-economic mechanism of control system by the competitiveness of enterprise presents the aggregate of subsystem, which represents the complex of actions from the increase of competition possibilities of enterprise.

As efficiency of functioning of any modern organization is determined by an amount, form, value and maintenance of her elements, by a mestome which they occupy in this type of the economic systems, and also existing between them relations, the estimation of конкурентно possibility plays a major role at determination of level of functioning and prospects of development of organizations. Thus, it is necessary to define the most rational method of construction of feed-back in the organizationally-economic mechanism of management of industrial enterprise a competitiveness for his effective functioning and development. Algorithm of management of enterprise a competitiveness worked out for this purpose.

Keywords: organization, organizationally-economic mechanism, management, competitiveness, competitiveness of enterprise.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму, що спроможний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства. Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. При чому, якщо мова йде про внутрішні фактори управління підприємством слід використовувати поняття «механізму управління підприємством», якщо про зовнішні - «механізму взаємодії з іншими підприємствами і організаціями».

Оскільки природа внутрішніх факторів управління підприємством є різноманітною (організаційні, структурні, технічні, економічні, адміністративні, матеріальні фактори), слід виділяти певні види механізмів управління. Основними видами механізмів управління виступають: організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні і адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти цієї проблематики досліджено в наукових працях вітчизняних вчених, таких як Л.В. Балабанова, Т.Л. Безрукова, І.П. Булеєва, Л.С. Єгорова, А.А. Макаричева, Ю.Б. Іванова, Г.М. Скудара та інших авторів. У

наукових роботах Г.М. Скудара обґрунтовано цілісну наукову концепцію підвищення конкурентних переваг підприємства.

Формулювання цілей статті.

Дослідження теоретичних основ дії організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства та розробка напрямків організації його подальшого удосконалення.

Виклад основного матеріалу.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством - це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому. Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки. В структурі організаційно-економічного механізму слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему.

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством. Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає наступні основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства. Зміст кожної з систем та кількість підсистем в кожній з систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від

типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів. Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг [2].

Таким чином, збір необхідної інформації про ринок, конкурентному середовищі, діяльності підприємств - конкурентів, структуру і динаміку попиту, смаки і переваги споживачів для формування товарного асортименту, який відповідає вимогам ринку і задовольняє попит краще, ніж товар конкурента.

При цьому в рамках формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати як фактори саморегуляції ринку, так і особливості державного регулювання ринкових відносин.

Діагностика методів і засобів, що дозволяють підприємству підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності повинна спиратися на систему певних критеріїв фінансової, технічної, кадрової, організаційної та інформаційної забезпеченості.

У сучасних умовах ринкової економіки одним з нагальних і важливих пріоритетів у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств є визначення основних аспектів стратегічного і тактичного планування маркетингу.

Найважливішою функцією механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств є захист від несприятливих умов ринкового середовища, які повинні передбачати розробку комплексу заходів з обмеження економічного ризику в діяльності підприємства.

При цьому розробка процедури передачі економічного ризику партнерам, проведення

диверсифікації виробництва, розширення сфери маркетингових досліджень ринкового середовища, використання переваг інноваційних процесів та особливостей цінового регулювання попиту і пропозиції продукції – являють собою важливий блок проблем, що забезпечують високий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства можна проводити за наступними напрямками діяльності підприємства: торгово-виробнича діяльність, фінансова діяльність, організаційна та управлінська діяльність, кадрова робота та комерційна діяльність підприємства.

Таким чином, можна виділити три групи показників, що відображають рівень конкурентоспроможності підприємств:

- показники фінансового стану;
- показники економічної ефективності діяльності;
- показники конкурентоспроможності підприємства [1].

Відмінною особливістю організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є розробка принципово нової стратегії управління якістю продукції, що випускається, яка б мала значні конкурентні переваги на ринках збуту.

Ефективність функціонування управлінської системи значною мірою визначається дієвістю її організаційного забезпечення. Стосовно конкурентоспроможності це обумовлює необхідність розробки комплексно-цільових програм практичної реалізації організаційно-економічних, технічних заходів, які забезпечують досягнення запланованих завдань зі скорочення питомих затрат і зниження собівартості продукції як головного критерію успішної діяльності підприємства, збільшення обсягів виробництва і реалізації, отримання прибутку. При цьому важливо зазначити, що розробка таких програм повинна бути ітеративним процесом і здійснюватися поетапно, коли на кожному етапі проходить подальше розгортання програмних позицій і визначення нових планових завдань.

Активне використання сучасних методів бізнес-планування, корпоративного госпрозрахунку, функціонально-вартісного аналізу та інших прогресивних інструментів удосконалення планово-аналітичної роботи безпосередньо сприяє вирішенню проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства і його беззбитковій діяльності. Система управління конкурентоспроможністю підприємства складається з таких послідовних етапів:

координація та підвищення ефективної роботи структурних підрозділів економічної служби з урахуванням вимог ринкових відносин і підприємницького менеджменту;

оновлення і впровадження госпрозрахунку в систему внутрішньовиробничого стратегічного управління;

удосконалення економічної роботи відповідно до вимог комплексного підходу до кінцевих результатів господарювання;

підвищення оперативності підготовки і достовірності економічної інформації.

Такий підхід до вибору напрямів реорганізації системи економічної служби обумовлений об'єктивною необхідністю вдосконалення економічної політики підприємства в мінливих умовах господарювання. Реалізація цих заходів дасть змогу забезпечити якісно новий рівень управління витратами, формування цін на виготовлену продукцію, що позитивно вплине на підвищення конкурентних можливостей підприємства [4].

Для практичної реалізації цього завдання потрібне відповідне технологічне і кадрове забезпечення, створення автоматизованих систем, відповідних служб, робочих місць. Тобто йдеться про перехід на нові комп'ютерні технології, які дадуть змогу об'єднати в єдине інформаційне поле основні техніко-економічні служби підприємства з подальшим підключенням їх у мережу інших підрозділів, тобто створення такої інформаційної моделі підприємства, яка комплексно відображала б усі господарські операції, а також різноманітні зв'язки.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що організаційно-економічний

механізм системи управління конкурентоспроможністю підприємства становить сукупність підсистеми, яка відображає комплекс дій із підвищення конкурентних можливостей підприємства.

Оскільки ефективність функціонування будь-якої сучасної організації визначається кількістю, формою, значенням і змістом її елементів, місцем, яке вони займають в цьому виді економічних систем, а також існуючими між ними стосунками, оцінка конкуренто спроможності грає найважливішу роль при визначенні рівня функціонування і перспективах розвитку організацій. Таким чином, необхідно визначити найбільш раціональний спосіб побудови зворотного зв'язку в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю промислового підприємства для його ефективного функціонування і розвитку. Для цього розроблений алгоритм управління конкурентоспроможністю підприємства.

Основний акцент в цьому механізмі робиться на те, що організація «повинна робити», а потім - як це «краще зробити»

шляхом усебічного обстеження і раціоналізації технологій виконання окремих етапів представленого механізму. При цьому необхідно знати, що треба зробити при кожному новому кроці процесу внесення змін. Цей процес може бути довгим, а іноді і дуже хворобливим для підприємства. Більшість етапів універсального алгоритму управління конкурентоспроможністю підприємства заснована на концепції ухвалення рішень як найважливішого виду управлінської діяльності.

Будь-яке рішення - вибір однієї альтернативи з декількох існуючих повинно бути прийнято в межах напрямів, заданих організацією. Незапрограмовані рішення потрібно в ситуаціях, які нові, внутрішньо не структуровані або пов'язані з невідомими чинниками.

Оскільки заздалегідь неможливо скласти конкретну послідовність необхідних кроків, слід наново розробити процедуру прийняття рішення, з яких власне і робиться вибір конкретного організаційного рішення у рамках цього виду діяльності.

Література:

1. Балабанова Я. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посібн. /Л. В. Балабанова, В. В. Холод. -К. : ВД "Професіонал", 2006. С. 332
2. Безрукова Т. Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации: монография / Т. Л. Безрукова, Е. И. Сапронов, С.С.Морковина-М.Издво "КноРус", 2008. -163 с.
3. Егорова Л. С. Управление конкурентоспособностью предприятия /Л, С. Егорова, А. А. Макарычев //Вестник Нижегородского университета им. Н.И, Лобачевского, 2008. - № 6. - С. 316-322.
4. Жаліло Я. А., Бабанін О. С, Белінська Я. В. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи /Жаліло Я. А., Бабанін О. С, Белінська Я. В та ін. - К. : Вид-во "Національний ін-т стратегічних досліджень (НІСД) 2009. - 52 с.
5. Кузьмін О. Є., Долішній М.В., Булеев І.П. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія /Кузьмін О. Є., Долішній М.В., Булеев І. П. та ін. НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України, ХНЕУ. - Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. - 248 с.
6. Можарова Е. Е. Совершенствование организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия /Е.Е. Можарова // Вестник Государственного университета управления). - 2009. - № 13. - С. 297-302.

УДК: 631.162

Терновський В.О., к.е.н.,
Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ ДАВАЛЬНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ В АСПЕКТІ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто основні поняття давальницьких операцій. Проведено порівняння понять видів давальницьких операцій. Визначенню основні причини використання давальницької схеми переробними підприємствами. Досліджено наслідки роботи за давальницькою схемою на переробні підприємства. Роль давальницьких операцій на розвиток переробних підприємств визнано як позитивну.

Ключові слова: давальницька операція, переробне підприємство, оборотні засоби, сировина, ринок збуту, соціальні фактори.

Аннотация. В статье рассмотрены основные понятия давальческих операций. Проведено сравнение понятий видов давальческих операций. Определены основные причины использования давальческой схемы перерабатывающими предприятиями. Исследованы последствия работы по давальческой схеме на перерабатывающие предприятия. Роль давальческих операций на развитие перерабатывающих предприятий признано положительную.

Ключевые слова: давальческая операция, перерабатывающее предприятие, оборотные средства, сырье, рынок сбыта, социальные факторы.

Anotation

Purpose statement. After Soviet Union collapsed many economic relationships were broken in all branches of economy including processing. In such situation processing plants had to look for new opportunities to survive. One of the ways that was found is tolling operations. This was reasonable for processors as well as for owners of raw materials. It was a new type of economic relationship and a lot of questions appeared and one of them is - What is the impact of tolling operation on the economy in general and particular processing?

Results of the research. For identifying of main reasons that facilitated appearance of tolling operations was conducted survey among employees of the processing industry and analyzes of scientist publications. As the result were found that main reasons are: lack of capital; presence non-using equipment (assets); absence (inability or impossibility to find) of markets; reduce staff turnover and deterioration of their skills; improve the technical condition of equipment; improvement of the ecological situation in region.

To the reasons for the use of toll transactions in foreign economic activity we can add: the possibility of entering to a foreign market; off foreign exchange earnings; lack of quality raw materials.

Conclusions. Conducted research and analyses allowed to identify main reasons of using tolling operations. Most of the reasons have been identified to be located in the economic field of interests of processing plants. At the same time were found social reasons which must also be taken into account in decisions on the use of tolling. It should be noted that processing of raw materials by the tolling scheme has a positive effect on the development of processing enterprises and wholly or partially removes some of the reasons for its use.

Keywords: toll operation, processing enterprise, current assets, raw, market, social factors.

Вступ. Після переходу України до ринкових відносин більшість підприємств, у тому числі переробних, залишилися без планів виробництва продукції, та разом з цим відповідно спланованого завантаження їх сировиною. Для радянського часу було притаманним наявність великих потужностей на переробних підприємствах, які з переходом до нових економічних умов були зовсім або частково не завантажені.

Постановка проблеми. Після розірвання основних економічних зв'язків як з постачальниками сировини так і зі збутовою мережею переробні підприємства повинні були виживати. Саме в цей час набули великого розвитку операції давальницького характеру, але разом з цим з'явилося багато

запитань – одним з них є причини використання давальницьких операцій та їх вплив давальницьких операцій на економіку країни загалом і переробної промисловості зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням причин використання давальницьких операцій та їх впливу на розвиток переробних підприємств займалися як вітчизняні так і закордонні, вчені в основному з теренів колишнього Радянського союзу. Серед українських вчених слід зазначити роботи Ф.Ф. Бутинця, В.Е. Житнього, а закордонних - Б.П. Аносова, І.Л. Кіпера, Ю.Д. Васюти, Д.В. Тимшиної, В.Г. Новічкова.

Постановка завдання. Ціллю написання даної статті і виявлення основних чинників, які спонукають переробні підприємства використовувати операції з давальницької сировиною та провести аналіз їх впливу на розвиток переробної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На перший погляд операції по переробці давальницької сировини є досить простим виробничим процесом - замовник дає виконавцеві давальницьку сировину, останній робить послуги по її переробці та одержує за цю послугу платню, зазначену у договорі. Разом з цим за цією простотою схемою ховається складний економічний процес виробничих відносин, що базується на принципах ринкової економіки з елементами внутрівиробничих протиріч, внутрішньої і зовнішньої конкуренцією [3].

Слід зазначити що давальницькі операції можуть відбуватися за участю резидентів країни, а також резидента та нерезидента. Для проведення дослідження причин використання давальницьких операцій переробними підприємствами доцільним буде спочатку проведення порівняння причин використання давальницьких операцій цими контрагентами.

Згідно думки деяких вчених [5], при давальницьких операціях між резидентом та нерезидентом (давальницькі операції у зовнішньоекономічній діяльності [5]), сировина може бути ввезена на митну територію країни нерезидентом або придбана ним на території країни за валюту для подальшої переробки та продажу отриманої продукції як на території країни так і за її межами, або вивезена за її межі резидентом для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або вивезенням до іншої країни.

При давальницьких операціях між резидентами країни - сировина придбається (виготовлюється) на території країни резидентом та передається іншому резиденту у подальшу переробку. При цьому право власності як на сировину так і на кінцеву продукцію належить давальцю.

Кінцева продукція може бути реалізована як на території країни так і за її межами.

Для визначення основних причин використання давальницьких операцій було проведено узагальнення досвіду дослідження у цій сфері, а також використано анкетний метод дослідження серед працівників підприємств переробної промисловості.

Згідно проведених опитування працівників переробної галузі та дослідження наукових робіт вітчизняних та закордонних вчених [1], [6] серед основних причин використання давальницької схеми переробними підприємствами з резидентами країни можна виділити наступні:

- відсутність власних оборотних засобів;
- наявність невикористовуваних потужностей;
- відсутність (нездатність або неможливість знайти) ринки збуту;
- зменшення плинності кадрів або погіршення їхньої кваліфікації;
- покращення технічного стану;
- покращення екологічного стану.

До причин використання давальницьких операцій у зовнішньоекономічній діяльності можна додати:

- можливість виходу на іноземний ринок збуту;
- забезпечення валютних надходжень;
- відсутність якісної сировини.

Слід зазначити, що вище наведені лише основні причини використання давальницької схеми з боку вітчизняних переробних підприємств. Також відмітимо, що у процесі дослідження пріоритетність причин змінювалась та залежала від спеціалізації переробного підприємства та виду сировини, що перероблюється.

Проведене аналіз та виявлені причини дозволяють дослідити роль давальницької схеми у розвитку переробних підприємств.

Відсутність власних оборотних засобів. Переробні підприємства при виникненні деяких обставин не достатню кількість оборотних засобів для закупівлі сировини та спрямувати її на переробку, а використання позик на її придбання, а також напівфабрикатів і матеріалів призводить до подорожчання кінцевої продукції. Давальницька сировина передається для

переробки, або обробки без понесення витрат переробним підприємством на придбання основної сировини та, можливо, допоміжних компонентів. Це дає змогу підприємству продовжувати працювати та отримувати прибуток від надання послуг з переробки сировини у готову продукцію.

Наявність потужностей, які не використовуються. Найчастіше така ситуація виникає при неможливості за тих чи інших причин самостійно знайти ринки збуту продукції. При роботі за давальницької схеми давальець є власником готової продукції та самостійно веде пошук ринків збуту.

Інколи наявні потужності знаходяться у незадовільному стані та не дозволяють використовувати їх для виробництва якісної готової продукції. У цьому випадку можливе оновлення потужностей за домовленістю з власником давальницької сировини.

Відсутність якісної сировини для переробки. Сировина, яка є у наявності для закупівлі не задовольняє вимоги та стандарти, або не відповідає технології переробки окремого підприємства. Давальні у цьому випадку дозволяють завантажити переробні потужності сировиною, що відповідає технології виробництва того чи іншого виду продукції.

Забезпечення валютних надходжень та можливість виходу на міжнародний ринок. Деякі з переробних підприємств використовують давальницьку схему як трамплін для виходу на міжнародні ринки. Підприємства набувають досвіду роботи за міжнародними стандартами при роботі з іноземним давальцем, а після закінчення дії

договору продовжують працювати за цими стандартами та мають можливість продавати свою продукцію на інших ринках забезпечуючи таким чином додаткові надходження валюти.

Ми бачимо, що в основному причини використання давальницьких операцій та їх вплив на переробні підприємства є економічними, але разом цим слід звернути увагу на причини технічного, соціального організаційного і т.п. характеру

Так, зі сторони соціального характеру, можна виділити таку причину як наявність кваліфікованих робітників на підприємствах, які тимчасово незайняті внаслідок не завантаженості підприємства, отримують невелику платню, та разом з цим втрачаючи кваліфікацію. Використання давальницьких схем на підприємстві повністю або частково згладжує таку ситуацію, а також може призвести до появи нових робочих місць, або підвищення оплати існуючим робітникам та підвищення їх кваліфікації.

Висновок. Проведене дослідження дозволило виявити причини використання давальницької схеми переробними підприємствами. Більшість з причин, які було виявлено, знаходяться у площині економічних інтересів підприємств. Разом з цим виявлено декілька причин соціального характеру, які також слід враховувати при прийнятті рішення щодо використання давальницької схеми. Слід зазначити, що переробка сировини за давальницькою схемою позитивно впливає на розвиток переробних підприємств та повністю або частково усуває деякі з причин її використання.

Література.

1. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник для студ. Спец. 7.050106 „Облік і аудит”. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 620 с.
2. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Житный В.Е. Совершенствование анализа операций с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях. // Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук: 08.06.04. – Луганск, 2005.
4. И.В. Рыкова Переработка давальческого сырья: правовое регулирование и бухгалтерский учет // Бухгалтерский учет. – 1999. - №9. – 53 стр.
5. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах : Закон України від 04.10.2001р. №2761 - III // <http://www.rada.gov.ua>

6. Терновський В.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління операціями з давальницькою сировиною в аграрному секторі АПК // Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.09. – Київ, 2012.

УДК: 504.064.4:658.567.3

Трофимчук А.Б., здобувач
Житомирського національного агроекологічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВТОРИННОЇ СИРОВИНИ

Анотація: Проблеми обігу відходів виробництва, їх переробка та споживання є одними з найголовніших завдань сучасної екології та економіки, вирішення яких можливе за активізації розвитку ринку вторинних ресурсів. Передумовою ефективного використання вторинних ресурсів у регіонах України та поліпшення якості довкілля є обґрунтування організаційних аспектів розвитку ринку відходів, що і обумовило актуальність проведеного дослідження.

Ринок вторинних ресурсів за своїм типом належить до товарних ринків і має низку особливостей: по-перше, він повинен розвиватися, переважно, з урахуванням саморегулювання та приватного підприємництва; по-друге, цілями розвитку ринку вторинних ресурсів є формування та підтримка стійкого попиту споживачів вторинних матеріальних ресурсів.

Головними завданнями розвитку ринку вторинних ресурсів доцільно вважати: обґрунтування принципів і інструментів регулювання у сфері використання вторинних ресурсів у галузях промисловості й регіонах країни та заходів щодо збільшення використання коштів на розвиток прогресивних технологій і устаткування збору, переробки і транспортування відходів

Реалізація розроблених положень дозволить: стимулювати приплив інвестицій у сферу використання відходів; збільшити обсяги виробництва товарів, виготовлених із відходів; зменшити втрати сировинних ресурсів, що потребує матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, виведених нині з господарського обороту з відходами виробництва та споживання, і тим самим збільшити ефективність використання природної сировини; створити сприятливі умови для розширення сировинної бази економіки, зокрема для заміщення імпортних поставок деяких видів сировини; знизити рівень забруднення відходами довкілля; започаткувати створення нових робочих місць, насамперед на підприємствах малого середнього бізнесу.

Ключові слова: ринок вторинних ресурсів, організаційні аспекти активізації ринку вторинних ресурсів, державне регулювання та нормативно-правове забезпечення ринку вторинних ресурсів, принципи і інструменти регулювання у сфері використання вторинних ресурсів.

Annotation: The problems of treatment of waste production, processing and consumption are among the most important tasks of modern ecology and economy, whose solution is possible by activating the secondary market development resources. A prerequisite for the effective use of secondary resources in the regions of Ukraine and enhancement of the environment is a study organizational aspects of development of the waste that caused the relevance of the research.

Secondary resources market its type belongs to product markets and has several features: first, it must evolve mainly based on self-regulation and private enterprise, and secondly, the objectives of development of the secondary resources is to develop and support sustainable consumer demand secondary material resources.

The main objectives of the development of the secondary resources advisable to consider: study of the principles and tools of regulation on the use of secondary resources in industries and regions of the country and measures to increase the use of funds for the development of advanced technologies and equipment for gathering, processing and transportation of waste

Implementing regulations developed will: encourage investments in the area of waste, increase production of products made from waste, reduce the loss of raw materials that require material and energy resources, now withdrawn from economic circulation of waste production and consumption, and thus increase the efficient use of natural raw materials, to create favorable conditions for the expansion of the resource base of the economy, in particular to replace imports of certain raw materials, reduce waste pollution of the environment, initiate the creation of new jobs, especially at small medium business.

Keywords: market secondary resources, organizational aspects activation secondary market resources, government regulation and regulatory and legal framework for the market of secondary resources, principles and instruments of regulation in the area of secondary resources.

Постановка проблеми. Проблеми обігу відходів виробництва, їх переробка та споживання є одними з найголовніших завдань сучасної екології та економіки. В Україні середній рівень використання вторинної сировини в 2-2,5 рази нижче, ніж у високорозвинених країнах. При цьому

рівень переробки промислових відходів як вторинної сировини в середньому не перевищує 3-5%. В результаті мають місце значні втрати матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, що містяться у відходах, і одночасно триває інтенсивне накопичення неживаних

відходів у доквітлі із швидкістю 1,7 млрд т/рік, що складає приблизно 65-75% від кількості їх утворення за рік. Незважаючи на заходи, що приймаються Урядом України по забезпеченню екологічної безпеки, в багатьох регіонах країни екологічна проблема у зв'язку з дією неживаних відходів не вирішується. Проблема ускладнюється тим, що в осяжному майбутньому не існує передумов для істотного скорочення утворення відходів. Кількість відходів виробництва збільшуватиметься і надалі із-за зростання обсягу промислового виробництва на фоні збереження і навіть зниження концентрації корисних копалини у здобутої з надр сировини. Враховуючи світовий досвід вирішити проблему вторинного використання промислових відходів є можливим за активізації розвитку ринку вторинних ресурсів. Формування ринку промислових відходів в Україні знаходиться на початковій стадії та не використовує всю низку реальних можливостей, хоча за останні роки спостерігається підвищення використання ресурсного потенціалу. Тому, передумовою ефективного використання вторинних ресурсів у регіонах України та поліпшення якості довкілля є обґрунтування організаційних аспектів розвитку ринку відходів, що і обумовило актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та науково-методичні основи пов'язані з проблемами розвитку ринку вторинних відходів розглянуті у працях Андрєєвої Н.М., Балацького О.Ф., Бобильова С.М., Губано-вої О.Р., Гірусова Е.В., Метлової Л.П., Семенченка П.М., Шевчука В.Я., Шекеля О.Й. та ін. Не дивлячись на глибокі наукові дослідження окремі питання у сфері управління ринком вторинної сировини ще недостатньо розроблені та обумовлюють необхідність розробки науково-методичних підходів до активізації розвитку ринку вторинної сировини.

Метою даної роботи є обґрунтування науково-методичних основ розвитку ринку вторинної сировини.

Результати дослідження. Вирішення проблеми обігу відходів промислового виробництва, їх переробки та вторинне

використання є однією із найголовніших еколого-економічних завдань сьогодення. Адже, існуюча концепція управління відходами спрямована на використання різних підходів до різних видів відходів, але по суті, це традиційна організаційна схема поводження з відходами, заснована на складуванні та спалюванні, яка в більшій мірі доповнена етапом вилучення ресурсно-цінних компонентів з відходів. Тобто, підходи до мінімізації промислових відходів, які передбачають їх зменшення на всьому ланцюгу виробництва продукту не вирішують таких еколого-економічних проблем подальшого використання відходів, як вторинної сировини. Тому, вирішення проблем щодо руху вторинної сировини для подальшої її переробки покладається на активізацію ринку вторинної сировини.

Ринок вторинних ресурсів – це сукупність економічних відносин між юридичними і фізичними особами щодо купівлі ними товарів, які використовуються для заміщення первинної сировини або її часткового заміщення відповідно до їх функціонального призначення і має розвиватися на основі саморегулювання та при підтримці держави [1, с. 10].

Ринок вторинних ресурсів за своїм типом належить до товарних ринків і має низку особливостей: по-перше, він повинен розвиватися, переважно, з урахуванням саморегулювання та приватного підприємництва; по-друге, цілями розвитку ринку вторинних ресурсів є формування та підтримка стійкого попиту споживачів вторинних матеріальних ресурсів.

Роль держави у формуванні та розвитку ринку вторинних ресурсів полягає у створенні нормативно-правових, економічних пріоритетів і організаційних умов ефективного залучення вторинних ресурсів у господарський оборот, забезпеченні вільної конкуренції суб'єктів господарювання, контролю над дотриманням законів усіма учасниками ринку економічного правопорядку, в захисті їхніх прав і економічних інтересів.

Головними завданнями розвитку ринку вторинних ресурсів доцільно вважати: обґрунтування принципів і інструментів регулювання у сфері використання

вторинних ресурсів у галузях промисловості й регіонах країни та заходів щодо збільшення використання коштів на розвиток прогресивних технологій і устаткування збору, переробки і транспортування відходів; сформулювати й забезпечити умови для комплексної переробки і економії первинних матеріальних ресурсів у основному виробництві; удосконалення нормативно-

правової бази у розвитку організаційно-виробничою інфраструктурою ринку вторинних ресурсів; визначення номенклатури відходів виробництва та споживання, які підлягають використанню у першу чергу як вторинних матеріальних ресурсів; розроблення регіональних концепцій розвитку та моніторингу регіональних ринків вторинних ресурсів (рис. 1).

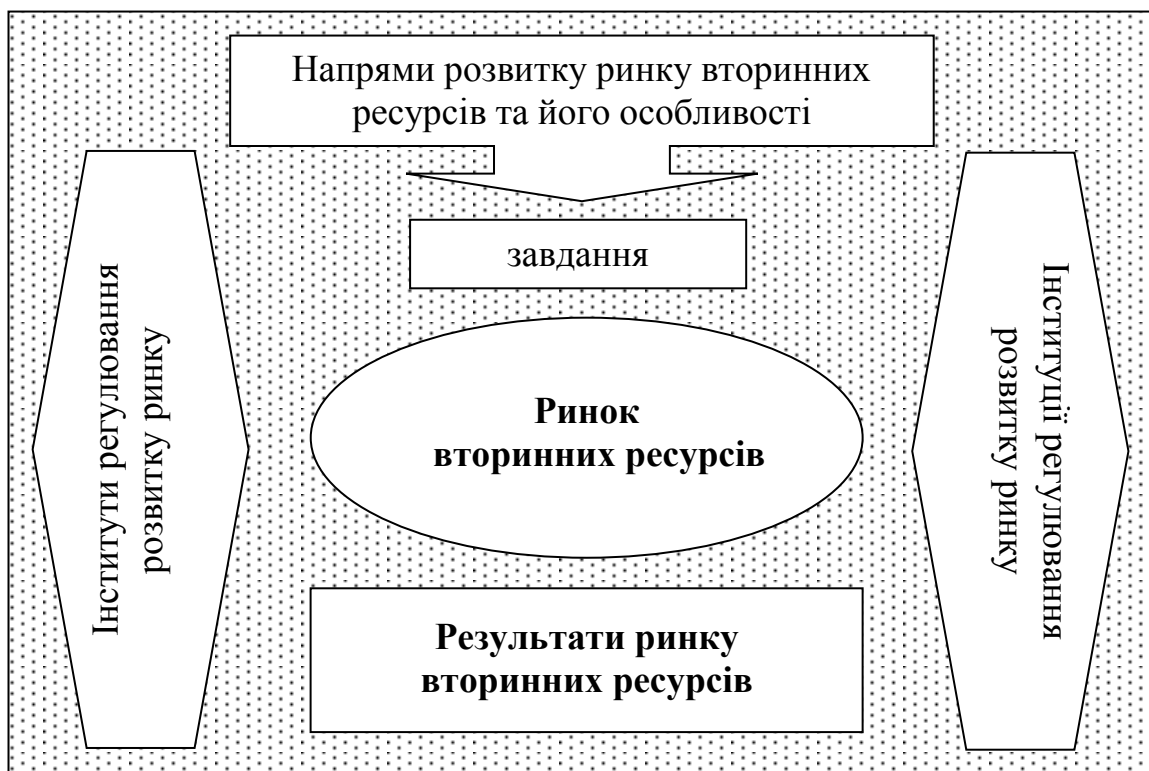


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм формування ринку вторинних ресурсів
Джерело: власні дослідження.

Розвиток ринку вторинних ресурсів включає удосконалення інструментів у сфері регулювання:

- нормативно-правового забезпечення щодо послідовної реалізації принципу відповідальності виробника і власника за збирання та переробку вторинної сировини;
- удосконалення механізму економічного стимулювання та використання відходів у ролі вторинної сировини;
- формування попиту на вторинні ресурси, і продукцію, виготовлену з вторинних ресурсів чи зі своїми використанням, зокрема через встановлення обмежень і стимулів, які спонукають для використання вторинних ресурсів замість первинних;

- застосування механізму заставної вартості для стимулювання збору, переробки відходів і утилізації деяких видів продукції після використання;
- розвиток регіональних ринків вторинних ресурсів з огляду на специфіку освіти та звернення з відходами споживання;
- інформаційне забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності (створення баз даних із джерелам освіти вторинних ресурсів; по нормативно-правовому забезпечення їх збирання, заготівлі та переробки; по прогресивним технологіям та обладнання на переробку вторинних ресурсів; на підприємствах, що забезпечує

заготівлю та переробку вторинної сировини, і навіть посопряженим питанням);

– удосконалення форм державного статистичного контролю над збиранням та використанням відходів виробництва та споживання, запровадження статистичного контролю над ринком вторинних ресурсів;

– запровадження стандартизації та сертифікації відходів, і навіть сертифікації технологій і устаткування з переробки;

– підготовку кадрів до роботи над ринком вторинних ресурсів.

Реалізація розроблених положень дозволить: стимулювати приплив інвестицій у сферу використання відходів; збільшити обсяги виробництва товарів, виготовлених із відходів; зменшити втрати сировинних ресурсів, що потребує матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, виведених нині з господарського обороту з відходами виробництва та споживання, і тим самим збільшити ефективність використання природної сировини; створити сприятливіші умови для розширення сировинної бази економіки, зокрема для заміщення імпортних поставок деяких видів сировини; знизити рівень забруднення відходами довкілля; започаткувати створення нових робочих місць, насамперед на підприємствах малого середнього бізнесу.

Очікувані результати розвитку ринку вторинних ресурсів забезпечать такі соціально-економічні переваги: зростання рівня використання незатребуваних нині вторинних ресурсів; збільшення частки вторинної сировини у виробництві найважливіших видів промислової продукції, зокрема у камінеобробних підприємствах; додаткову економію

сировини, матеріальних й паливно-енергетичних ресурсів; зниження рівня забруднення навколишнього природного середовища відходами виробництва та споживання; створення нових робочих місць та сприятливіших умов взаємодії з зарубіжними країнами у сфері збирання й переробки відходів.

Одним з методів стимулювання використання відходів та вторинних ресурсів у промисловому виробництві та розвитку ринку вторинних ресурсів може стати заохочувальні заходи з боку держави безпосередньо для підприємства, тобто зменшення податкового навантаження, пільгові ставки, або взагалі дохід отриманий через використання відходів чи вторинних ресурсів в процесі виробництва не оподатковувати.

Отже, реалізація розроблених положень дозволить стимулювати розвиток ринку вторинних ресурсів, що в свою чергу забезпечить: приплив інвестицій у сферу використання відходів; збільшення обсягів виробництва товарів, виготовлених із відходів; зменшити втрати сировинних ресурсів, що потребує матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, виведених нині з господарського обороту з відходами виробництва та споживання, і тим самим збільшити ефективність використання природної сировини; створить сприятливіші умови для розширення сировинної бази економіки, зокрема для заміщення імпортних поставок деяких видів сировини; знизить рівень забруднення відходами довкілля; започаткує створення нових робочих місць, насамперед на підприємствах малого та середнього бізнесу.

Список використаної літератури

1. Андреева Н.М. Развитие рынка вторичных ресурсов в Украине / Н.М. Андреева, М.В. Барун // Экологический менеджмент в общей системе управления : сборник тез доповідей Тринадцятої щорічної всеукраїнської наукової конференції, м. Суми, 17-18 квітня 2013 р. / Відп. за вип. О.М. Теліженко. — Суми : СумДУ, 2013. — С. 9-11.
2. Білецька Г А - Урбоекологія 444. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookdn.com/book_538.html.
3. Крайнов І. П. Інноваційні механізми зменшення ризику в сфері поводження з відходами виробництва і споживання / Екологічний вісник. – № 2. – 2007, С. 20 – 22.
4. Переробка і використання вторинних матеріальних ресурсів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua.8080/jspui/bitstream/123456789>.

5. Статистичний щорічник України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Екологічний менеджмент у загальній системі управління : збірник тез доповідей Тринадцятої щорічної всеукраїнської наукової конференції, м. Суми, 17-18 квітня 2013 р. / Відп. за вип. О.М. Теліженко. — Суми : СумДУ, 2013. — С. 9-11.

УДК. 336.132:631.11

Трусова Н.В.,
к.е.н., докторант
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА РЕСУРСНОГО ВІДТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті досліджено механізм формування фінансової складової ресурсного відтворення сільськогосподарських підприємств в системі фінансових відносин. Виділені суб'єкти та об'єкти фінансової складової ресурсного відтворення. Обґрунтована необхідність раціонального балансу структури фінансової складової ресурсного відтворення, яка повинна ґрунтуватися на якісних параметрах визначеності умов простого і розширеного фінансового відтворення з урахуванням економічних особливостей циклів кругообігу в сільському господарстві.

Ключові слова: ресурсне відтворення, фінансові ресурси, фінансові потоки, фінансові активи, ринкова вартість.

Аннотация. В статье исследован механизм формирования финансовой составляющей ресурсного воспроизводства сельскохозяйственных предприятий в системе финансовых отношений. Выделены субъекты и объекты финансовой составляющей ресурсного воспроизводства. Обоснована необходимость рационального баланса структуры финансовой составляющей ресурсного воспроизводства, которая должна основываться на качественных параметрах определенности условий простого и расширенного финансового воспроизводства с учетом экономических особенностей циклов круговорота в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: ресурсное воспроизводство, финансовые ресурсы, финансовые потоки, финансовые активы, рыночная стоимость.

Annotation.

In the article the mechanism of forming of financial constituent of resource reproduction of agricultural enterprises is investigational in the system of financial relations. Subjects and objects of financial constituent of resource reproduction are distinguished. The necessity of rational balance of structure of financial constituent of resource reproduction, that must be base on quality parameters of definiteness of terms of simple and extended financial reproduction taking into account the economic features of cycles of rotation in agriculture, is reasonable.

In the conditions of market relations there is a necessity for clarification of methodical tool and integrity of the system of forming of financial constituent of resource reproduction of agricultural enterprises taking into account new business of models that must characterize the real functionality of potential possibilities of enterprises.

Further researches is watching of intercommunications of the system of financial relations, elements of financial potential of reproduction of agricultural enterprises, taking into account principle of synergy, construction of scenario of perspective development of enterprises, that considerably will improve quality of financial management and will provide the competitiveness of economic activity.

Keywords: resource reproduction, financial resources, financial streams, financial assets, market value.

Постановка проблеми. Фінанси – основа економіки, тут створюється національний дохід, що є джерелом формування фінансових ресурсів, одержання й розділу доходів із метою забезпечення відтворення виробництва, отримання прибутку для власників. Аналіз показує, що в процесі ринкових трансформацій саме в сфері ресурсного забезпечення аграрна економіка України понесла найвідчутніші втрати. В перші десятиліття ринкових реформ відбулося постійне скорочення обсягів власних фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств і погіршення умов доступу до зовнішніх джерел їх формування. Подальші позитивні зміни не забезпечили повної компенсації

негативних наслідків цих процесів. І на сьогодні фінансове забезпечення поточної діяльності та перспективного економічного розвитку сільськогосподарських підприємств залишається найбільш гострою й болючою проблемою. Її негативним наслідком є постійна збитковість значної частини сільськогосподарських підприємств, висока варіативність фінансових результатів їхньої діяльності, низький рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств галузі сільського господарства.

Зазначені проблеми визначають актуальність дослідження з питань забезпечення фінансової складової ресурсного відтворення

сільськогосподарських підприємств, об'єктивної оцінки реального стану і ключових чинників впливу, виявлення наявних можливостей та наукових передумов для стабілізації фінансових процесів у сільському господарстві та адаптації до динамічних змін зовнішнього і внутрішнього економічного оточення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний базис і прикладний інструментарій вирішення актуальних питань аграрних фінансів із формування фінансової складової ресурсного відтворення у сільськогосподарських підприємствах постійно знаходяться в центрі наукових досліджень учених В. Андрійчука, В. Борисова, О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Маліка, Ю. Луценко, П. Саблука, П. Стецюка, О. Шпичака, А. Чупіса. Їхні результати дослідження створили наукові передумови для подальшого наукового пошуку у сфері формування ефективної системи фінансового забезпечення аграрного виробництва України. Разом з тим залишається значна частина проблемних питань, обумовлених постійною динамічною зміною структури та траєкторії розвитку фінансового оточення, наявність яких актуалізує необхідність розширення діапазону досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей, закономірностей і тенденцій забезпечення фінансової складової ресурсного відтворення сільгоспідприємств та визначення основних напрямів її стабілізації.

Виклад основного матеріалу. Фінансова складова діяльності суб'єктів господарювання в сільському господарстві спрямована на ресурсне забезпечення реалізації їх виробничих, інвестиційних, соціальних, екологічних програм і проектів. Наявність таких програм, розроблених на наукових засадах, є необхідною умовою оцінки потреби і фінансових ресурсах, вибору та оптимізації структури джерел їх формування за критеріями мінімізації вартості або ризику.

Як зазначав академік І. Лукінов, відтворення, охоплюючи всі послідовні стадії виробництва, обігу і споживання, являє собою

складну сукупність органічно взаємозв'язаних форм економічного кругообігу. Матеріально-речова, вартісна і грошова форми суспільного продукту, переплітаючись і переходячи з однієї в іншу, нерозривно взаємозв'язані. Темпи ж приросту суспільного виробництва, удосконалення його структури, а також загальна швидкість відтворювальних оборотів визначається об'єктивними умовами, які складаються, економічною стратегією під впливом комплексу регулюючих їх факторів [5, с.3, 9]. Саме останнє є важливішим методологічним принципом, який не втрачає своєї актуальності й зараз, бо в сучасних умовах, як зазначає академік УААН В. Трегобчук, головне завдання полягає в тому, щоб докорінно переорієнтувати аграрну сферу економіки до динамічних змін ринку та прискорити темпи фінансової трансформації [1, с.45]. Лише за цієї умови можна розраховувати на досягнення приросту обсягів та якісних параметрів продукції, значне підвищення продуктивності праці, зниження собівартості її виробництва як основи для посилення конкурентоспроможності не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку.

Таким чином, необхідне дотримання раціональної балансової структури фінансової складової ресурсного відтворення, яка ґрунтується на якісних параметрах визначеності умов простого і розширеного фінансового відтворення з урахуванням економічних особливостей циклів кругообігу, зумовлених відмінностями в техніці й технології, організації та економіці, а також тривалістю періодів окремих стадій і всього циклу. Якщо співставити різні галузі сільськогосподарського виробництва, прослідкувати тенденції зміни структурних комбінацій фінансових факторів в часі і просторі, то неважко переконатись, наскільки нерівномірний вплив на виробництво здійснює фінансовий механізм державного регулювання в міжгалузевому аспекті, наскільки різні його методи і важелі в галузі сільського господарства.

Частково фінансову складову ресурсного відтворення сільськогосподарських підприємств наведено на рисунку 1.

З рисунка випливає, що при функціонуванні сільськогосподарських

підприємств насамперед встановлюються їх економічні відносини і взаємозв'язки, а фінансові відносини, у прикладному аспекті -

виступають засобом оцінки рівня фінансової стабільності підприємства.

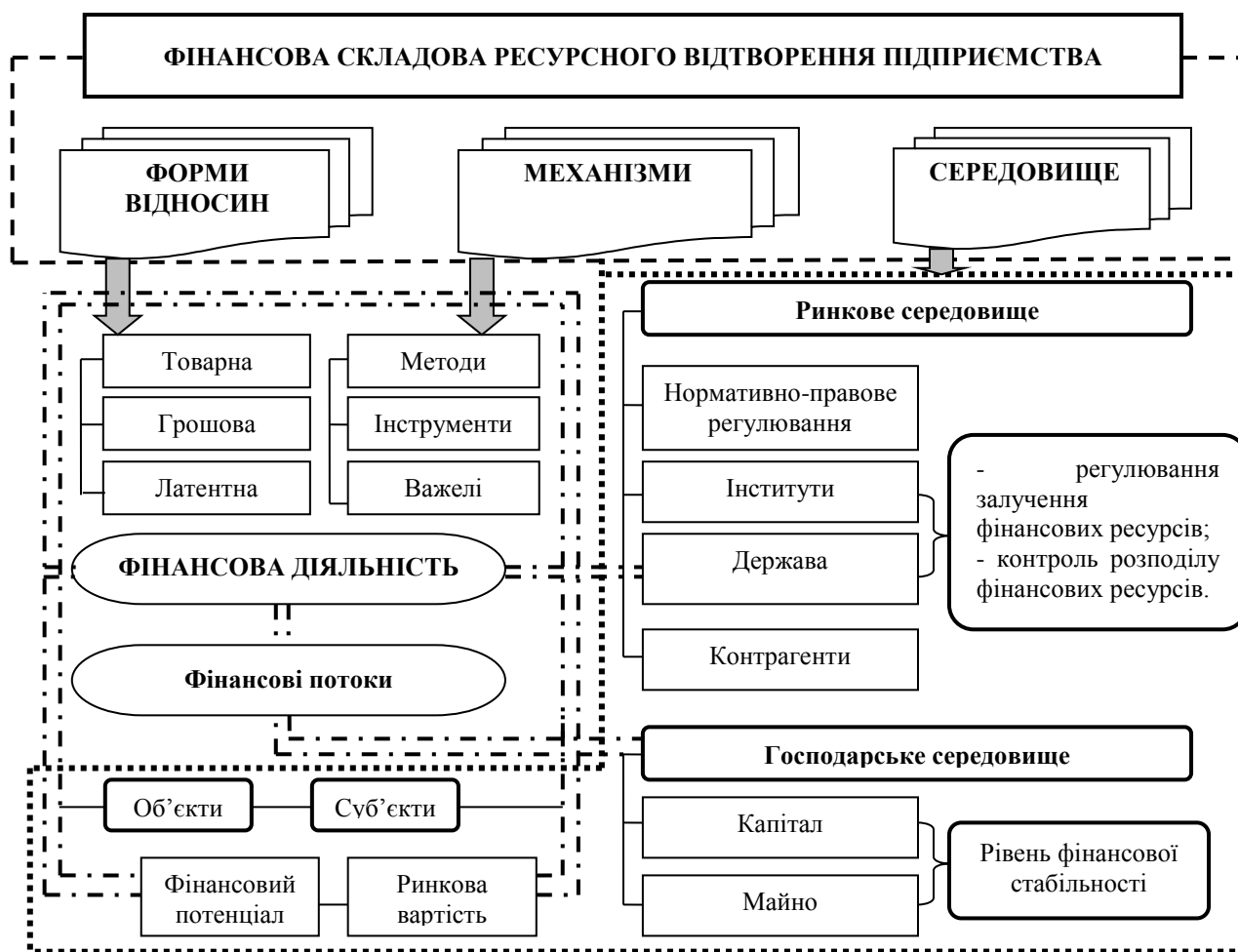


Рис. 1 Фінансова складова ресурсного відтворення сільськогосподарських підприємств*
*Джерело: розроблено автором

Підсумки фінансової діяльності відображаються у фінансових показниках – ліквідності, фінансової стійкості. При цьому фінансові ресурси виступають в якості «поточних і потенційних можливих грошових засобах, які за необхідності можуть бути використані як знаки розподіленої вартості», тому «надійність системи фінансових ресурсів визначається її найбільш слабкою ланкою – недорозвиненість форм господарювання сільськогосподарських підприємств визначає неповну реалізацію фінансових можливостей і навіть уразливість великих форм господарювання» [6, с. 47]. Відповідно, як і всі функціональні системи, система фінансових відносин господарської діяльності підлегла головній меті – забезпеченню зростання ринкової вартості підприємства. Дана система підтримується власною головною цільовою постановою – забезпеченням фінансових передумов

діяльності сільськогосподарських підприємств в поточному і довгостроковому періодах.

Характеристика фінансової складової ресурсного відтворення сільськогосподарських підприємств в системі фінансових відносин пов'язана з виділенням їх об'єктів та суб'єктів. Об'єктом фінансових відносин сільськогосподарських підприємств є їх фінансовий потенціал, який формує рівень фінансової стабільності, а в процесі розподілу – споживання, - відшкодування фінансових витрат через сформований власний капітал та визначення ринкової (справедливої) вартості підприємства. Суб'єктами фінансових відносин виступає держава, підприємства, їх працівники; власники, інвестори, фінансово-кредитні установи та ін.

Фінансова складова ресурсного відтворення сільськогосподарських

підприємств в системі фінансових відносин полягає в: уникненні банкрутства, оцінки фінансового стану, фінансовому плануванні та інших заходах. Актуальною є проблема управління капіталом сільськогосподарських підприємств, як основи формування робочого капіталу, що при розвинутій конкуренції забезпечує досягнення основної мети та завдань підприємств – ефективність здійснення фінансової діяльності задля стабілізації рівня фінансової безпеки господарювання.

Зауважимо, що у сучасній ресурсній концепції інакше від звичайної тлумачиться сутність фінансової складової ресурсного відтворення сільськогосподарських підприємств у напрямку механізму його досягнення, ступеня врахування фактора часу та ризику й економічної динаміки. Одні вважають, що механізм фінансової складової ресурсного відтворення в контексті стратегічного управління включає ефективне формування фінансових ресурсів, тобто певна категорія підприємств ефективніше ніж інші відбивають ресурси для створення ресурсної нерівноваги, а ринки безпосередньо впливають на можливість одержання ресурсів. Інші розуміють механізм фінансової складової ресурсного відтворення як ефективне інвестування фінансових ресурсів в основний капітал підприємства в поєднанні з відмінними організаційними здібностями, тобто саме внутрішньогосподарські процеси є об'єктом стратегічного управління [7, с. 59-65].

Відомо, що часовим критерієм для авансування фінансових ресурсів має бути один кругообіг, після якого вони відшкодовуються і вступають у наступний.

Рух ресурсів у сфері обігу продовжують рух виробничих ресурсів, крім цього ресурси в обох сферах мають спільну рису – вони повністю витрачаються й відновлюються у вартісній та натурально-речовій формах після кожного кругообігу.

Виходячи з теоретичних визначень фінансових потоків як основи фінансових ресурсів, є припущення, що фінансові потоки також є об'єктом кругообігу вартості. Їх рух визначають позитивні та негативні фінансові потоки, які утворюють при надходженні й витрачання грошових засобів підприємства. Таким чином, авансування фінансових ресурсів у кругообіг є негативним фінансовим потоком, який не збільшує вартість.

Відкритим залишається питання стосовно форм функціонування потоків. Якщо фінансові ресурси набувають матеріальної та латентної форм у процесі трансформації вартості, то фінансові потоки описують тільки вартість зміни в процесі їх руху, тобто не віддзеркалюють уречевлену форму вартості. На наш погляд, в сільськогосподарських підприємствах фінансовий потік можна використовувати як рух сукупності ресурсів за окремими видами діяльності (операційною, інвестиційною, фінансовою), що віддзеркалює єдиний їх рух у процесі кругообігу вартості, форми використання ресурсів в момент надходження в сфері виробництва й обігу та показує їх результативність.

Висновки. Отже, в умовах ринкових перетворень постає необхідність у переосмисленні й уточненні методичного інструментарію та цілісності системи формування фінансової складової ресурсного відтворення сільськогосподарських підприємств з урахуванням нових бізнес-моделей, які б характеризували реальну функціональність потенційних можливостей підприємств.

Подальшим дослідженням є відстеження взаємозв'язків системи фінансових відносин, будови сценаріїв перспективного розвитку підприємств, що значно поліпшить якість фінансового управління та забезпечить конкурентоспроможність господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / Відп. редактор акад. УААН В.М.Трегобчук. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2010. – 259 с.
2. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь) / М.Я. Дем'яненко / Економіка АПК. – 2007. – С. 4-18.

3. Крючковська Т.О. Вплив інтелектуального капіталу на ринкову вартість підприємства / Т.О. Крючковська // Економіка: зб. Наук. Праць; за ред.. акад АПН України І.Ф. Прокопенко. – Харків: ХПНУ, 2006. – Вип. 6. – С. 59-65.
4. Левчаев П.А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования: монография / П.А. Левчаев. – М.: ИД «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2008. – 216 с.
5. Лукинов И.И. Воспроизводство и цены. – М.: Экономика, 1987. – 362 с.
6. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства: [монографія] / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
7. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: [монографія] / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 370 с.

УДК 338.436.33:633.1

Христенко Г.М.,
к.е.н., доцент,
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЧИННИКИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Анотація. Розглянуто рівень розвитку та економічну ефективність зернового господарства в регіоні. Досліджено вплив рівня собівартості зернових на економічну ефективність галузі. Розглянуто і систематизовано основні чинники ефективного розвитку зернового господарства.

Ключові слова: зернове господарство, собівартість, ефективність, розвиток, внутрішні чинники, зовнішні чинники, сільськогосподарські підприємства.

Annotation.

One of priority places among industries of agriculture in Ukraine traditionally occupies the grain growing. It is base industry of agriculture, which is his major and considerable segment.

The purpose of the article is an estimation of economic efficiency of the grain growing and determination of basic factors of its forming.

Sharpening of economic situation in a country and Ternopil region in particular, stipulated the considerable decline of efficiency of agricultural production. However, it should be noted that, without regard to all confusions in the economy of country and agriculture in particular, a corn production remains cost-effective industry.

Present production-resource potential of the Ternopil region is given by possibility to create terms for forming of market of corn products, which it is possible to provide not only an area but also other regions of Ukraine.

Forming of the effective grain growing as basic constituent of corn food subcomplex in the conditions of market relations depends on numerous factors. An important role in providing of stable development and increase of efficiency of functioning of the grain growing belongs organizationally economic to the factors which foresee the ground of measures on the rational use of resource potential taking into account concrete naturally economic terms of menage.

On the basis of the conducted researches it is possible to draw conclusion that changeable character has efficiency of the grain growing. It grounds to estimate it as unstable and unbalanced that in eventual case affects profitability of industry and price competitiveness of products. The effective indexes of production of grain must economic satisfy commodity producers, stimulating them to the increase of production volumes, fastening economic position here.

Постановка проблеми. Одне з пріоритетних місць серед галузей сільського господарства в Україні традиційно посідає зернове господарство. Виробництво зерна – багатофункціональна і системоутворювальна галузь, що формує специфічне середовище розвитку ринкових відносин. Це базова галузь сільського господарства, яка є найважливішим і значним його сегментом. Водночас високий рівень розвитку зернового господарства, його платоспроможність, можливість придбання матеріально-технічних ресурсів створює можливості для ефективного функціонування агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування наукових основ ефективного розвитку зернового господарства знайшли відображення у працях вітчизняних вчених: В.І. Бойка, О.Ю.

Єрмакова, О.В. Захарчука, І.В. Кобути, М.Г. Лобаса, П.М. Макаренка, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, В.П. Ситника, Л.М. Худолій, І.І. Червена, С.М. Чмиря, О.М. Шпичака та інших. Проте важливі аспекти підвищення ефективності зерновиробництва стосовно регіональних умов залишаються недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка економічної ефективності зернового господарства та визначення основних чинників її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загострення економічної ситуації в країні та Тернопільській області зокрема, зумовило значне зниження ефективності сільськогосподарського виробництва. Проте, слід зазначити, що, незважаючи на всі негаразди в економіці країни та сільському господарстві зокрема,

зернове виробництво залишається рентабельною галуззю.

Ринкова трансформація в аграрному секторі економіки загострила проблему забезпечення стійкого ефективного розвитку зернового господарства, яке задовольняє значною мірою потреби населення в продуктах харчування і забезпечує продовольчу безпеку регіону.

Наявний виробничо-ресурсний потенціал Тернопільщини дає можливість створити умови для формування ринку зернової продукції, якою можна забезпечувати не лише область, але й інші регіони України. За обсягом валової продукції сільського господарства в 2012 р. Тернопільщина посіла 15 місце в Україні. Займаючи 2,3% території держави, область виробила 3,6% валової продукції сільського господарства, у т.ч. рослинництва – 3,9%, тваринництва – 2,8%. У 2012 р. в області одержано валової продукції аграрного сектору (в постійних цінах 2010 р.) на суму 7949,3 млн грн, що на 9,0% більше, ніж у 2011 р. (за темпом приросту область зайняла 3 місце серед інших регіонів).

У структурі валової продукції сільськогосподарських підприємств області в 2012 р. найбільшу питому вагу займало виробництво зернових культур (48,5%).

У 2011-2012 рр. сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області отримано найбільші за всю історію незалежної України обсяги виробництва зернових – відповідно 1471,0 і 1690,0 тис. т при врожайності – 44,0 і 46,4 ц/га. Причому виробництво зерна у 2011-2012 рр. збільшилося, передусім, за рахунок великих обсягів вирощеної кукурудзи на зерно, частка якої досягла відповідно 41 і 46% у загальному валовому зборі зерна (при середньому показнику за десять років 14%) з урожайністю 64,2 та 73,2 ц/га.

Таким чином, можна стверджувати, що цей регіон має потенційні можливості до нарощування обсягів виробництва та урожайності зернових культур.

Слід звернути увагу на те, що в останні роки ефективність зернового господарства має мінливий характер (табл. 1), що зумовлено низкою факторів: природними, економічними, технологічними.

Таблиця 1

Економічна ефективність виробництва та реалізації зерна сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області

Роки	Урожайність, ц/га	Виробничі витрати на 1 т, грн	Собівартість 1 т реалізованої продукції, грн	Ціна реалізації 1 т, грн	Прибуток від реалізації 1 т, грн	Рівень рентабельності, %	Динаміка зміни до попереднього року, %		
							урожайності	собівартості	ціни
2003 р.	20,5	361,9	376,1	566,1	190	48,6	х	х	х
2004 р.	25,5	357,5	415,1	511,9	96,2	16,0	124,4	110,4	90,4
2005 р.	22,8	393,1	439,4	472,2	32,8	3,0	89,4	105,9	92,2
2006 р.	21,8	478,0	525,3	564,4	39,1	6,6	95,6	119,5	119,5
2007 р.	26,2	559,5	646,2	919,5	273,3	39,4	120,2	123,0	162,9
2008 р.	36,1	617,7	732,6	896,7	164,1	21,8	137,8	113,4	97,5
2009 р.	35,6	693,9	751,2	874,4	123,2	17,4	98,6	102,5	97,5
2010 р.	29,0	983,2	995,4	1118,3	122,9	12,5	81,5	132,5	127,9
2011 р.	44,0	976,7	1157,7	1408,5	250,8	20,8	151,7	116,3	125,9
2012 р.	46,4	1122,7	1277,7	1513,5	235,8	18,2	105,5	110,4	107,4

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

У досліджуваній період спостерігається тенденція до зростання показників витрат і собівартості виробництва зернових культур. Витрати на виробництво 1 т зернових у 2012 р. порівняно із 2011 р. збільшилися на 14,9% і становили 1122,7 грн. Негативна дія зростання виробничих витрат зумовлена перш за все подорожчанням оборотних засобів, зокрема пально-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, енергетичних ресурсів.

Проведені розрахунки свідчать про стійке підвищення собівартості реалізованого зерна протягом 2003-2012 рр., а реалізаційна ціна за 2004-2006 та 2008-2009 рр. мала тенденцію до зниження. Зокрема, у 2005 р. порівняно із попереднім роком собівартість реалізованої продукції зросла на 5,9%, у 2006 р. – на 19,5%, а зниження ціни у зазначених роках становило відповідно 7,8 та 19,5%. Це призвело до відчутного зниження прибутковості галузі. Якщо прибуток від реалізації 1 т зернових у 2003 р. був на рівні 190 грн, то у 2004 р. – вже 96,2 грн, а в 2005-2006 рр. відповідно лише 32,8 і 39,1 грн.

Аналогічна ситуація спостерігається і в 2008 р. Собівартість 1 т зернових становила 732,6 грн, що на 13,4% вище рівня 2007 р., а ціна реалізації знизилася на 2,5%. Як результат, прибуток від реалізації 1 т

зернових знизився із 273,3 до 164,1 грн, або на 40%.

Слід зазначити, що найвищу суму прибутку від реалізації 1 т зернових сільськогосподарські підприємства одержали у 2003 та 2007 рр. – відповідно 190 і 273,3 грн, насамперед через порівняно високі реалізаційні ціни, підвищення яких пояснювалося дефіцитом зерна на ринку внаслідок несприятливих погодних умов. Рівень рентабельності у ці роки досяг відповідно 48,6 і 39,4%. Проте впродовж останніх років простежується тенденція до нестабільності та скорочення прибутковості і рентабельності виробництва зерна. Так, якщо середній рівень рентабельності в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області у 2003-2007 рр. становив 23%, то у 2008-2012 рр. він знизився до 18%. Тобто, за мінімального валового збору зернових рентабельність найвища і навпаки. При найнижчому виробництві зернових (498,1 тис. т у 2003 р.) рівень рентабельності досягнув найвищого значення 48,6%, а за валових зборів у 3,4 раза більших (у 2012 р. - 1690,0 тис. т) рентабельність становила лише 18,2%, що в 2,7 раза менше порівняно із 2003 р.

Аналіз економічної ефективності зернової галузі показав, що вона тісно пов'язана із собівартістю продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Залежність ефективності виробництва зерна від його собівартості у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, 2012 р.

Показники	Групи господарств за собівартістю, грн/ц					У середньому на 1 господарство
	I до 90	II 90,1-110	III 110,1-130	IV 130,1-150	V понад 150	
Кількість підприємств, од.	36	72	69	36	24	237
Площа зернових і зернобобових, га	1169	1515	1301	1156	954	1289
Валовий збір зернових і зернобобових, ц	56583	77089	61858	49492	40661	61659
Урожайність, ц/га	48,4	50,9	47,5	42,8	42,6	46,4
Виробнича собівартість 1 ц, грн	80,5	98,8	120,1	141,5	167,4	112,3
Собівартість 1 ц реалізованого зерна, грн	110,4	114,5	126,2	155,9	172,6	127,8
Рівень рентабельності, %	33,5	30,8	21,5	-3,7	-9,2	18,2

Розраховано за даними звітів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області.

Проведене групування свідчить про високий рівень розбіжності показників по групах господарств. Крім того, ефективність зернової галузі, як видно з даних табл. 2, підвищується за рахунок зниження собівартості продукції та зростання урожайності. Найвища ефективність зернової галузі у підприємствах першої групи, в яких собівартість виробленого і проданого зерна менша відповідно на 51,9 і 36,0%, ніж у п'ятій групі господарств. Закономірно, що у першій групі підприємств рівень рентабельності зернових досяг найвищого значення – 33,5%, при середньому –18,2% та найбільше одержано з 1 га продукції 48,4 ц.

Верхньою межею можна вважати групу з виробничою собівартістю до 130 грн/ц, при якій ще забезпечується рентабельність виробництва.

Проведеними дослідженнями встановлено, що природно-економічні умови Тернопільської області сприятливі для ведення ефективного зернового господарства. Водночас, останніми роками при реалізації зернових від 13 до 36% загальної кількості господарств мали збитки, причому після 2000 р. Найменше таких господарств було у кризовий для України 2003 р., коли спостерігався найвищий рівень рентабельності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області – 48,6%, у 2002 р. – 14,1%, 2004 – 16,0%, 2005 – 3,0% і лише у 2007 р. він зріс до 39,4%. Цей факт дозволяє стверджувати, що на даному етапі функціонування зернового

ринку виробники можуть ефективно працювати лише при кризових цінах на зерно.

Формування ефективного зернового господарства як основної складової зернопродуктового підкомплексу в умовах ринкових відносин залежить від численних факторів. Важлива роль у забезпеченні стабільного розвитку та підвищенні ефективності функціонування зернового господарства належить організаційно-економічним чинникам, які передбачають обґрунтування заходів щодо раціонального використання ресурсного потенціалу з урахуванням конкретних природно-економічних умов господарювання (рис. 1).

Висновки. На основі проведених досліджень можна зробити висновок про те, що ефективність зернового господарства має мінливий характер. Це дає підстави оцінювати її як нестабільну і незбалансовану, що в кінцевому випадку позначається на прибутковості галузі та цінній конкурентоспроможності продукції. Результативні показники виробництва зерна повинні економічно задовольняти товаровиробників, стимулюючи їх до нарощування обсягів виробництва, зміцнюючи при цьому економічне становище. Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням державної аграрної політики, від вирішення якого залежить забезпечення ефективної діяльності зернопродуктового підкомплексу і продовольчої безпеки країни.

Список літератури:

1. Макаренко П. М. Ринок зерна і регіональне зерновиробництво: [монографія] / П. М. Макаренко, О. О. Сиченко. – Дніпропетровськ: Герда, 2007. – 188 с.
2. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік: [стат. бюлетень]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2013. – 59 с.
3. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за 2012 р. Форма 50-сг (річна).
4. Сільське господарство Тернопільської області за 2012 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2013. – 219 с.

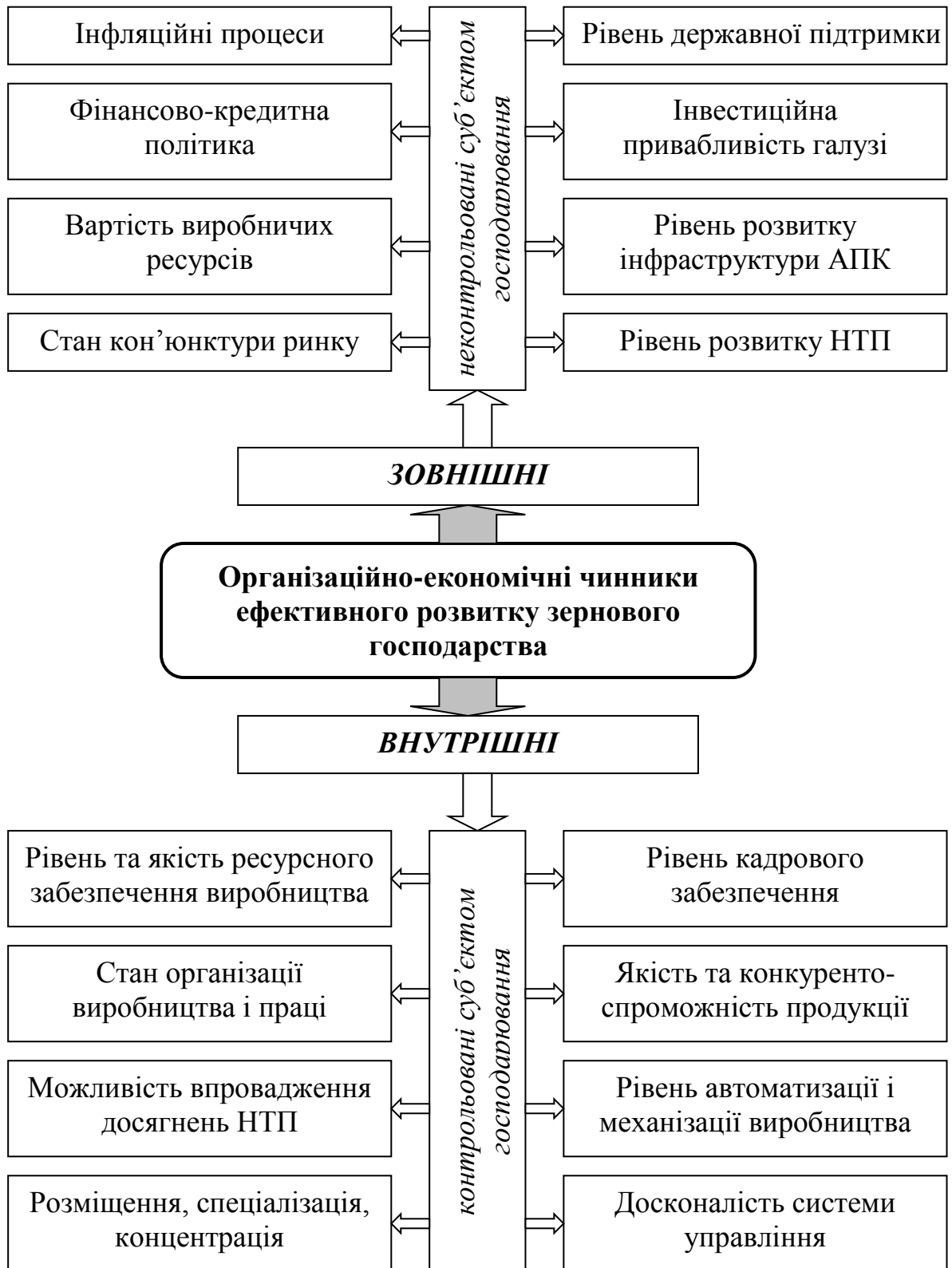


Рис. 1. Організаційно-економічні чинники ефективного розвитку зернового господарства у сільськогосподарських підприємствах. Власна розробка.

УДК 658:338.45

Чирва О. Г.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу та управління бізнесом
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. У статті здійснено аналітичну оцінку конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону України. Визначено умови формування конкурентоздатності та здійснено оцінку конкурентного клімату Причорноморського регіону. В результаті дослідження одержано досить об'єктивну характеристику соціальної та економічної ситуації у Причорноморському регіоні з визначенням сильних та слабких сторін, можливостей та загроз. Дані результати спроможні надати значну допомогу органам влади регіонального рівня при розробці прогнозів та планів розвитку регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність економічної системи, Причорноморський регіон України, формування конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи (регіону).

Аннотація. В статті осуществлено аналітическую оценок конкурентоспособности экономической системы Причерноморского региона Украины. Определены условия формирования конкурентоспособности и осуществлена оценка конкурентного климата Причерноморского региона. В результате исследования получено достаточно объективную характеристику социальной и экономической ситуации в Причерноморском регионе с определением сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Данные результаты способны оказать значительную помощь органам власти регионального уровня при разработке прогнозов и планов развития региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность экономической системы, Причерноморский регион Украины, формирование конкурентоспособности региональной социально-экономической системы (региона).

Annotation. The article presents the analytical estimation of the competitiveness of the economic system of the black sea region of Ukraine. Conditions are determined for the formation of competitiveness and estimation of the competitive climate of the black sea region. As a result of research has received sufficient objective characteristic of the social and economic situation in the black sea region with the determination of strengths and weaknesses, opportunities and threats. These results can provide substantial assistance to authorities regional levels when developing forecasts and plans for development of the region.

Key words: competitiveness of the economic system, the black sea region of Ukraine, the formation of the competitiveness of the regional socio-economic system (region).

Постановка проблеми. У національному господарстві України Причорноморський регіон є одним з найпродуктивніших серед регіональних соціально-економічних систем України. До його складу входять АР Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська області. Причорноморський регіон має важливе значення серед провідних економічних центрів держави, оскільки займає посідає чільне місце за питомою вагою валового регіонального продукту в обсягах вітчизняного ВВП країни. У структурі економіки регіональних господарських систем виробництво товарів і послуг становить майже рівні частки з незначними перевагами реального сектору, при одночасній протилежній тенденції в цілому по Україні: співвідношення виробництва товарів і надання послуг складає приблизно 46 і 54 % ВВП.

Регіон вирізняється розвиненим промисловим виробництвом та потужним аграрним сектором. Територіальна структурна побудова промислового виробництва має певний рівень нерівномірності. У структурі реалізованої продукції промисловості по містах та районах найбільша частка забезпечується м. Одесою та м. Миколаєвом. Зважаючи на рівень потенціалу, яким володіє регіон та перспективні результати його реалізації, формуються інструменти регулюючого впливу на промисловий розвиток. Більша частина завдань, які є пов'язаними з промисловим розвитком регіону, вирішується місцевими органами самоврядування, ринковими організаціями та суспільними громадськими суб'єктами. Усе це свідчить про інтерес до проведення аналітичної оцінки

конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону, що зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону присвячено ряд наукових досліджень вітчизняних вчених, зокрема: О. С. Шнипко, С. В. Харченко, Б. М. Данилишин., М. П. Нікітюк, Д. В. Клиновий.

Постановка завдання. Метою статті проведення аналітичної оцінки конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону України та обґрунтування рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності даного регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення конкурентоспроможності економіки регіональної господарської системи відбувається через збереження інфраструктурного забезпечення промислового комплексу і його структурної трансформації, яку в Причорноморському регіоні, було започатковано перш за все на підприємствах машинобудування, оборонного комплексу та харчової промисловості [1].

Період позитивного динамічного розвитку в економічній системі Причорноморського регіону значним чином досягнуто шляхом активізації виробничої сфери, свідченням чого є приріст ВРП, який протягом останніх п'ятнадцяти років склав 329,6 % та 369 % у розрахунку на одну особу.

Упродовж 2000 – 2010 рр. відмічається поступовий характер збільшення кількості суб'єктів господарювання і підвищення у 2,8 рази вартості основного капіталу. Питома вага збиткових підприємств, незважаючи на тенденцію до зменшення, є ще значно високою. Фактично, тільки починаючи з 2004 р., промисловими підприємствами одержано позитивний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. Соціальним наслідком негативного характеру є зменшення середньорічної чисельності

працівників зайнятих у промисловому виробництві на 28,7 %.

Зміни у структурі обсягу реалізації промислової продукції протягом 2004 – 2010 рр. характеризуються підвищенням питомої ваги машинобудування та зменшенням частки підприємств хімічної промисловості і деревообробної промисловості. Високий темп збільшення частки машинобудівної галузі забезпечувався, в основному, через суттєве збільшення обсягів виробництва устаткування, що є результатом динамічного зростання попиту з боку вітчизняних підприємств, якими активізовано інвестиційну діяльність і збільшено витрати на оновлення основного капіталу, населення (у споживчому сегменті машинобудування), і підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної інвестиційної продукції промисловості на зовнішніх ринках.

Вигідне географічне розташування регіону та розвинутий промисловий потенціал дозволяють нарощувати обсяги експорту, основними статтями якого є продукція харчової промисловості, аграрного сектора і засоби водного транспорту. Провідні підприємства області привернули увагу великих фінансово-промислових груп країни, які забезпечили приплив у регіон українського та іноземного капіталу. Структура основного капіталу представлена на рис. 1.

Розташування регіону у південній частині країни та близькість до морів, наявність розвинутої мережі автомобільних та залізничних доріг визначають високий потенціал для залучення інвестицій. Стратегія розвитку економіки Причорноморського регіону орієнтується на ідеї виведення економіки регіональної господарської системи на динамічне зростання та запровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку за рахунок розвитку високопродуктивного аграрного комплексу, високотехнологічного машинобудування, реструктуризації хімічної промисловості, розбудови та модернізації транспортного інфраструктурного забезпечення, розвитку зв'язку та телекомунікацій [2].

У 2010 р. частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації промислової продукції Причорноморського регіону становила 13,6 %, що в 2 рази перевищує показник 2000 р. Протягом 2000 – 2010 рр. загальний обсяг витрат спрямованих на

фінансування технологічних нововведень зріс у 2,5 рази. При цьому за рахунок державного бюджету у 2010 р. в цілому профінансовано 4,6 %, тоді як сума власних коштів підприємств склала 94%.

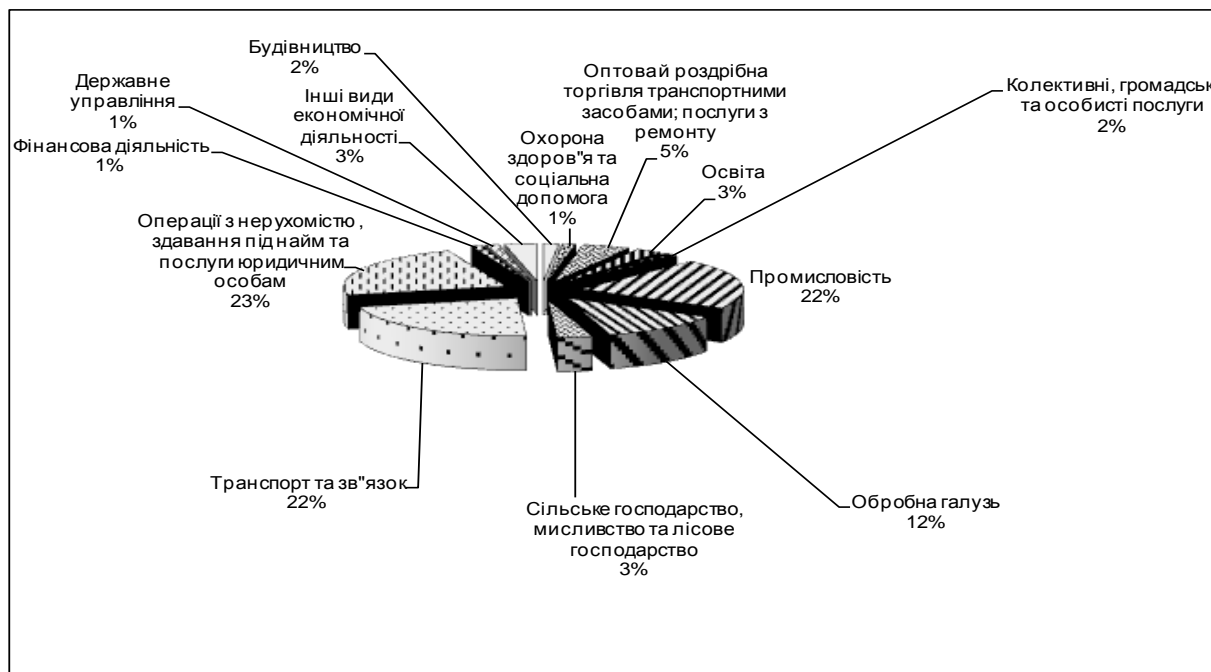


Рис. 1. Структура основних засобів Причорноморського регіону за видами економічної діяльності в 2010 р. (всі форми власності)

З метою підвищення рівня інноваційної активності необхідна розробка і реалізація регіональної стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності Причорноморського регіону на інноваційній основі з метою забезпечення сталого розвитку регіональної господарської системи.

Динамічний рівень розвитку Причорномор'я потребує активізації заходів щодо збереження і розбудови потенціалу економіки регіону, забезпечення збалансованого рівня структури галузей зважаючи на існуючі трудові, інституціональні, матеріальні та фінансові ресурси, і також на впровадження дієвих механізмів втілення заходів підвищення рівня конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи (регіону).

Регіон традиційно протягом останніх років займає лідируючі позиції за обсягом виробництва сільгосппродукції, зокрема у 2010 році в структурі

сільськогосподарського виробництва на Причорноморський регіон припадало 25,38 % загального обсягу продукції. Агропромисловий комплекс являє собою основну галузь регіону, а саме: в аграрному секторі зареєстровано 36 % господарюючих суб'єктів, понад 45 % населення мешкає у сільській місцевості.

Традиційно регіон посідає провідні місця за розвитком малого бізнесу у якому зайнято 20 % його економічно активного населення. Галузевими сферами діяльності суб'єктів малого бізнесу є, в першу чергу, промисловість, торгівля, туризм і рекреація, будівництво.

Ефективність товарного ринку забезпечується за рахунок достатньо високого рівня орієнтації місцевих підприємств на споживача, що зумовлює високий рівень вибірковості споживчого попиту. Ринок праці визначається такими моментами як: гнучкість системи визначення заробітної плати, процедури

найму й звільнення. Проте, спостерігається нестача професійного менеджменту, оскільки переважним є призначення на керівні посади працівників, які не мають спеціальної освіти та не володіють професійним менеджментом.

Початкова оцінка рівня конкурентоспроможності регіональних економічних систем надає можливість визначитися з умовами формування досліджуваного явища. Конкурентоспроможність регіональних соціально-економічних систем України в цей час формується під впливом суперечливих умов, що справляють як позитивний, так і негативний вплив на це формування.

Позитивними умовами впливу є: підвищення рівня промислового, аграрного та інших видів виробництв; зростання

обсягів інвестування у галузі реальної економіки регіональної господарської системи; рівень розвиненості та освоєння техніко-технологічного прогресу на регіональному рівні та відповідність даному прогресу структури підприємств і галузей; організацію економіки регіональних господарських систем та рівень її керованості; внутрішній попит на власну регіональну продукцію; зовнішній попит на регіональну продукцію.

Негативними умовами впливу на формування конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи (регіону) є: наявність значного числа випадків несумлінної конкурентної боротьби у регіоні; рівень втрати від приватизації та лібералізації цін; високий рівень криміналізації регіональної системи господарювання (рис. 2.).

Умови впливу	
Позитивно впливають:	Негативно впливають:
<ul style="list-style-type: none"> - зростання виробництва регіону; - обсяг інвестицій; - відповідність структури регіональної економіки рівню технологічного прогресу; - внутрішній попит на продукцію регіону; - зовнішній попит на продукцію регіону. 	<ul style="list-style-type: none"> - несумлінна конкуренція; - масове банкрутство; - інфляція; - рівень корупції в сфері економіки.

Рис. 2. Умови формування конкурентоздатності Причорноморського регіону

При виявленні особливостей формування конкурентоспроможності Причорноморського регіону нами запропоновано оцінити складові конкурентного потенціалу. Оцінка складових здійснюється за 5-бальною шкалою:

5 – даний елемент має достатній рівень розвитку та належить до сильних сторін потенціалу;

4 – стан даного параметра належного рівня і є сильною стороною потенціалу;

3 – стан даного елемента нейтральний, він не являє слабку сторону потенціалу, проте необхідними є заходи щодо його розвитку і зміцнення;

2 – стан даного параметра викликає занепокоєння, він являє слабку сторону потенціалу;

1 – даний елемент практично відсутній, доцільно вжити всі заходи для забезпечення його розвитку.

За результатами діагностування конкурентного потенціалу Причорноморського регіону було одержано наступні результати (табл. 1.).

За результатами аналізу значення конкурентного потенціалу Причорноморського регіону знаходиться на рівні 8,3. Результати оцінки свідчать, що викликають занепокоєння інституційні і, зокрема, соціальні чинники, які являють

собою слабкі сторони конкурентного потенціалу регіону.

Продовжуючи дослідження було здійснено оцінку конкурентного клімату Причорноморського регіону, результати якого наведено в табл. 2 та 3.

Отже, можна зробити висновок, що Причорноморський регіон має середній рівень конкурентної позиції. Основною

причиною даної ситуації є недостатня розвиненість конкурентного потенціалу.

При порівняльному аналізі кількох регіональних соціально-економічних систем пропонується проводити їх ранжирування, отримуючи тим самим рейтинг регіональних соціально-економічних систем із точки зору привабливості конкурентного середовища.

Таблиця 1

Оцінка рівня конкурентного потенціалу Причорноморського регіону

№	Оцінюваний компонент	Оцінка									
		Слабка сторона					Сильна сторона				
		1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	
	<i>Інституціональні чинники</i>				***						
1	У регіоні ефективно діє спеціальний орган управління, що відповідає за розвиток конкуренції на ринку					3					
2	У регіоні створена громадська структура по розвитку конкуренції на регіональних ринках			2							
3	Антимонопоольна політика ефективно сприяє конкуренції					3					
4	Регулюючі стандарти (наприклад, що стосуються виробництва товарів, енергетики, навколишнього середовища тощо) – серед найбільш вільних у країні	1									
5	У регіоні склалася культура конкуренції	1									
	<i>Економічні чинники</i>					***					
6	У регіоні існує ефективна система підтримки малого і середнього підприємництва					3					
7	Кількість малих підприємств у регіоні постійно зростає							4			
8	У регіоні створені умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності (відсутність бар'єрів, наявність пільг тощо)				2						
9	Кількість іноземних компаній у регіоні постійно зростає					3					
10	Регіональна влада не перешкоджає проникненню на ринок підприємств з інших регіонів					3					
11	Підприємства регіону ведуть активну діяльність в інших регіонах країни					3					
12	Кількість громадських об'єднань підприємців зростає					3					
	<i>Соціальні чинники</i>				***						
13	Мінімальна заробітна плата, встановлена відповідно до закону, має невеликий вплив на заробітну плату				2,5						
14	Оплата праці безпосередньо пов'язана з продуктивністю							3,5			
15	Рівень реального безробіття стабільний, існує тенденція до зниження (з урахуванням прихованого безробіття)			2							
16	Система соціального захисту дозволяє ефективно вирішувати проблеми незапрацьованого населення регіону		1,5								
17	Школи, фінансовані державою, дають високу якість освіти			2							
18	Відмінності в якості шкіл, доступних дітям із багатих і бідних родин, є невеликими		1,5								
19	Якість системи охорони здоров'я		1,5								
20	Відмінності в якості охорони здоров'я, доступної багатим і бідним громадянам, є невеликими	1									

Таблиця 2

Оцінка мікросередовища Причорноморського регіону

№	Показник	Оцінка									
		Загрози					Можливості				
		1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	
1	Конкуренція на внутрішньому ринку інтенсивна						3,5				
2	Джерела конкуренції в Причорноморському регіоні переважно внутрішні					3					
3	Організувати новий бізнес у регіоні досить легко				2,5						
4	Економічні умови не перешкоджають новому бізнесу			2							
5	Фінансові умови не перешкоджають новому бізнесу			2							
6	Адміністративні процедури не перешкоджають створенню нового бізнесу					3					
7	Недостача правового захисту не є перешкодою створенню нового бізнесу				2,5						
8	Купівельна спроможність населення висока				2,5						
9	Покупці впливають на виробництво товарів і послуг у регіоні (зниження цін, поліпшення якості тощо)							4			
10	Асортимент товарів і послуг у регіоні різноманітний і постійно розширюється							4			
11	У регіоні створені умови для виробництва товарів-замінників						3,5				
12	Товари-замінники з'являються часто і завжди дешевші від наявних у регіоні товарів і послуг					3					
13	Основні поставки ресурсів у регіоні здійснюють місцеві підприємства					3					
14	Підприємства регіону значною мірою залежать від регіональних постачальників ресурсів						3,5				
15	Регіон становить особливий інтерес для постачальників з інших регіональних соціально-економічних систем					3					
	Оцінка мікросередовища					***					

Отже, як свідчать результати нашого дослідження, Причорноморському регіону притаманна сильна конкурентна позиція, що зумовлено в першу чергу тим, що регіональний конкурентний клімат має позитивні ознаки. Його поєднання із сильними економічними факторами сприяє формуванню конкурентного середовища

регіону. Споживачі, постачальники, виробники з інших регіональних соціально-економічних систем, мають зацікавленість у регіональному ринку, проте негативний рівень соціальної ситуації, нестача достатнього числа інституційних чинників перешкоджають вільному їх доступу на регіональний ринок.

Оцінка макросередовища Причорноморського регіону

№	Показник	Оцінка								
		Загрози				Можливості				
		1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5
1	Конкуренти з інших регіональних соціально-економічних систем зацікавлені у веденні бізнесу в Причорноморському регіоні							4		
2	У регіоні є можливість появи іноземних компаній–конкурентів для регіональних підприємств				2,5					
3	Регіон привабливий для споживачів з інших регіональних соціально-економічних систем країни						3,5			
4	Покупці з інших держав мають зацікавленість у придбанні регіональної продукції					3				
5	Є можливість трансформації підприємств регіону у постачальників з інших регіонів					3				
6	Має місце можливість трансформації регіональних підприємств у іноземних постачальників			2						
7	Споживачі регіону мають зацікавленість у придбанні субститутів, що вироблені у інших регіонах держави			2						
8	Іноземні субститути є більш привабливими для споживачів проти місцевих товарів				2,5					
	Оцінка рівня макросередовища					***				

Якщо здійснити доповнення результатів даного аналізу кількісними характеристиками, одержимо досить об'єктивну характеристику соціальної та економічної ситуації у Причорноморському регіоні з визначенням сильних та слабких сторін, можливостей та загроз. Дані результати спроможні надати значну допомогу органам влади регіонального рівня при розробці прогнозів та планів розвитку регіону.

Отже, формування конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи (регіону) знаходиться у визначених межах. Верхня межа конкурентоздатності співпадає з конкурентоспроможністю держави, нижній рівень межі визначається тим, що регіонам притаманна невідповідність цілей розвитку регіональних господарських систем та

інституцій цього розвитку, коли відбувається відтворення бюрократії, корупції, високий рівень криміналізації регіональної економіки.

Найважливішу умову формування конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи (регіону) становить підвищення рівня продуктивності як обсягу виробництва продукції у розрахунку на одиницю використаних факторів. Продуктивність має співвідношення з довгостроковою результативністю господарювання і, саме тому, набуває важливості її проектування, яке враховує не лише продуктивність, а й інновації, якість трудової діяльності та зайнятості.

Інновації як чинник формування конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи (регіону) не

можуть запроваджуватися без управлінського впливу на регіональну економіку, її соціальні процеси, так як вони мають відбуватися синхронно у галузях і сферах даної системи господарювання.

Висновки. Отже, в цілому можна узагальнити, що процес формування конкурентного середовища має стосуватися не лише традиційних ринків. Конкурентна боротьба може створювати сприятливі умови для вирішення значного числа соціальних проблем, тобто проблем, що

мають відношення до всього суспільства (населення регіону в цілому).

Дослідивши всі соціальні проблеми, можемо зробити висновок, що зазначені приклади свідчать: розвиток конкурентної боротьби у регіоні є можливим та цілком прийнятним. Завдяки конкурентній боротьбі виникає можливість вирішення соціальних проблем, при цьому не витрачаються і так вже обмежені бюджетні ресурси, сприяючи формуванню загальної конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи (регіону).

Список використаних джерел:

1. Данилишин. Б.М. Продуктивні сили економічних районів України / Данилишин. Б.М., Чернюк Л.Г., Горська О.В., Фащевський М.І., Антоньєва Л.С., Щедрова І.М., Нікітюк М.П., Клиновий Д.В. – К.: ЗАТ “Нічлава”, 2000. – 517 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Показники фінансової стійкості [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fin-admin.com/faqvu.php?id=4>
4. Харченко С.В. Регіональні особливості та умови розвитку промислових підприємств Причорноморського регіону / С. В. Харченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 2. – С. 103 – 107.
5. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / Шнипко О.С. – К.: Наук.думка, 2003. – 334с.

УДК 005.25:005.32:658

Чкан А.С., к.е.н., доцент
Ганза І.В., к.е.н., ст. викладач
кафедра бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізький національний університет

САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті здійснено аналіз самоменеджменту як інструменту мотиваційного менеджменту. Автором доведено доцільність активізації керівників в напрямку використання в практичній діяльності підходів та методів самоменеджменту як сукупності заходів та підходів, спрямованих на підвищення та розвиток потенціалу працівників підприємства, підвищення його ефективності.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний менеджмент, самоменеджмент, тренінг.

Аннотация. В статье произведен анализ самоменеджмента как инструмента мотивационного менеджмента. Автором доказана необходимость активизации управляющих в направлении использования в практической деятельности подходов и методов самоменеджмента как совокупности средств и подходов, направленных на повышение и развитие потенциала работников предприятия, повышение его эффективности.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный менеджмент, самоменеджмент, тренинг.

Annotation.

The principles of the modern management paradigm make the top management concentrate on the rational use of one of the main resources of any enterprise - personnel. The personal input of every employee, his or her creativity, efficiency, result oriented performance and innovativeness determines the end result of the enterprise performance, its ability to adapt to constantly changing and complicated outside environment.

The author proves that the most effective way of modern administrating is motivational management stipulating the shift from the rigid authoritative administrative style to more flexible methods based on equality, democracy, participative management, etc.

The article analyses the main instruments of personnel motivation and proves the rationale of active use of self-management as the system of methods and approaches aimed at further development of the personnel potential accomplished at the account of the development of the ability to correctly use the time, energy skills and knowledge, determine the goals, and develop the tactics for their accomplishment. The author generalizes the concepts, methods and approaches of self-management, aimed at the development of basic skills of an effective manager.

The author analyses the role of training in the process of personnel development as well as the market of such services in Ukraine and their role in self-management. The author proves that the use of such services is limited as refers to some levels of employees.

Key words: motivation, motivational management, self-management, training.

Постановка проблеми. Зміни умов управління, що відбуваються в сучасному ринковому середовищі, базуються на принципах сучасної парадигми менеджменту примушують керівників підприємства все більшу увагу приділяти раціональному використанню одного з головних та дорогоцінних ресурсів – персоналу. Вміле керування персоналом підприємства, орієнтоване на максимальне використання його творчого, ділового, професійного, розумового потенціалу є головною умовою розвитку будь-якого підприємства незалежно від розміру та сфери діяльності. Керівники підприємства повинні усвідомлювати, що співробітники є важливим інструментом в конкурентній

боротьбі підприємства на ринку. Одночасно з цим повинно бути присутнім усвідомлення, що розвиток та посилення конкурентних позицій підприємства на ринку є неможливим без розвитку персоналу та окремих співробітників. Саме від внеску кожного працівника, нестандартності, результативності, ефективності та інноваційності його дій залежить кінцевий результат діяльності підприємства, рівень ефективності його адаптації до мінливих та складних умов турбулентного зовнішнього середовища, в кому воно функціонує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість науковців, які займаються проблемами управління

персоналу головним чином приділяють увагу питанням стимулювання працівників, формування та розвитку в них мотивів до праці (Толстікова О.В. [1], Смирнова І.І. [2], Кочетков В.М., Хоменко І.М. [3], Багірова І.Х. [4], Павлова В.А., Рижкова Г.А., Мазур В.М. [5], Сладкевич В.П. [6], Лук'янова Н.О. [7]).

Не зважаючи на наявність досить ґрунтовних досліджень, приділених питанням мотивації персоналу, формуванню системи мотиваційного менеджменту на підприємствах різних сфер діяльності, питання розвитку персоналу, в тому числі за рахунок використання самоменеджменту залишаються поза увагою провідних науковців.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та систематизація засад самоменеджменту як головного інструменту розвитку персоналу підприємства в умовах формування та реалізації системи мотиваційного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної управлінської парадигми мотивація трансформується із простої функції менеджменту в певну філософію управління. Одночасно з цим мотиваційний менеджмент, в межах якого розробляються, впроваджуються та використовуються основні інструменти мотиваційного впливу на персонал, розуміється як один з найефективніших типів сучасного керування. Відповідно до даних положень для більшості підприємств характерним стає перехід від використання жорсткого авторитарного стилю керівництва до впровадження більш лояльних методів, заснованих на принципах рівності, демократії, партисипативності управління тощо.

Одночасно з цим все більш істотним та свідомим є перехід до управління не колективом в цілому, а кожним окремим працівником, який хоча і являє собою частину системи, однак є унікальним індивідуумом, незалежним суб'єктом з власними, індивідуальними потребами, інтересами, прагненнями, вподобаннями, цінностями тощо. Врахування факторів, які впливають у своїй сукупності на поведінку

працівника, дозволяють використовувати його потенціал, є важливою задачею сучасного менеджера, який прагне розвивати свій бізнес, посилювати його позиції на ринку.

Різні науковці, досліджуючи питання реалізації мотиваційного менеджменту виокремлюють різні інструменти мотиваційного впливу на працівників (табл. 1).

Аналізуючи зазначені інструменти, можна стверджувати про істотну роль серед них таких, що спрямовані на підтримку персоналу в статичі, тобто вони не передбачають реалізацію заходів щодо розвитку персоналу, підвищення рівня самостійності працівників, їх самосвідомості. Певні прояви даної діяльності простежуються в інструментах, запропонованих Кочетковим В.М. та Хоменко І.М., які вважають за необхідне в процесі мотивації застосовувати такі інструменти як самоконтроль та самооцінка. Однак, головною передумовою успішності підприємства, його розвитку – є розвиток персоналу. Головне місце в даному аспекті повинен займати такий інструмент як «самоменеджмент», що передбачає послідовне та цілеспрямоване використання в повсякденній діяльності ефективних методів роботи, спрямованих на раціоналізацію власних дій, оптимізацію процесу досягнення цілей за умов раціонального використання ресурсів.

Потреба використання самоменеджменту в системі мотиваційного менеджменту підприємства зумовлена внутрішніми потребами підприємства (потребою розвитку потенціалу працівників), а також існуванням певних об'єктивних чинників зовнішнього середовища, а саме:

– зростання масштабів та динамізму змін в підприємстві та бізнесі, які вимагають від менеджерів опанування нових підходів і навичок управління, боротьби з можливим відставанням, здійснення безперервного розвитку;

– підвищення рівня невизначеності, тиску та напруженості в різних сферах функціонування підприємства, які потребують від керівництва вміння керувати самим собою;

– перетворення творчого потенціалу працівників в найбільш цінний капітал підприємства, що зумовлює зростання ролі заходів, спрямованих на збереження та розвиток цього потенціалу, в тому числі самим працівниками;

Інструменти мотиваційного впливу на працівників підприємства

Автор	Інструменти
Голстікова О. В. [1]	- управління системою формування кваліфікації працівника; - стимулювання витрат на соціальні потреби за рахунок удосконалення системи оподаткування; - управління процесом соціально-економічної мотивації персоналу; - управління трудовим поведінням персоналу; - оновлення системи формування трудового колективу на базі ціннісних орієнтацій працівника
Смирнова І. І. [2]	- матеріальні виплати (постійна та змінна частини), соціальний пакет; - участь у капіталі; - використання основних форм корпоративної культури; - участь у розподілі прибутку
Кочетков В. М., Хоменко І. М. [3]	Відповідно до основних функцій менеджменту: - планування: участь у розробці стратегічних та тактичних планів; соціальне планування (підвищення добробуту, умов праці, побуту); - організація: формування органічної організаційної структури; впровадження самоуправління, реалізація концепції «гнучкого графіку»; створення здорового соціально-психологічного клімату; - мотивація: участь у розподілі результатів господарської діяльності підприємства, впровадження співпідприємництва, створення умов для творчого кар'єрного зростання; - контроль та регулювання: реалізація самоконтролю шляхом спостереження та самооцінки, використання методу перехресної соціометричної оцінки персоналу; - прийняття управлінських рішень: участь у прийнятті рішень, представництво інтересів працівників на зборах власників та акціонерів, делегування повноважень
Багірова І.Х. [4]	1) Соціальна політика – сукупність заходів, пов'язаних з наданням працівникам додаткових пільг, послуг, соціальних виплат: - захист працівників через систему пільг та гарантій; - відновлення робочої сили за рахунок оплати праці, регулювання; - стабілізація інтересів соціальних суб'єктів; 2) Соціальне партнерство – система взаємозв'язків між працівниками (їх представниками), працедавцями (їх представниками), органами державної влади, органами місцевого самоврядування, спрямована на забезпечення узгодженості інтересів працівників та працедавців стосовно питань регулювання трудових відносин і інших, безпосередньо пов'язаних з ними

– вичерпування можливостей більшості традиційних методів управління, що вимагають від менеджерів застосування сучасних управлінських прийомів, спрямованих на переоцінку власного потенціалу, його розвиток [8, с. 3].

В цілому самоменеджмент як інструмент мотиваційного менеджменту підприємства є

сукупністю заходів та підходів, спрямованих на підвищення та розвиток потенціалу працівників підприємства як головної передумови його успішного функціонування на ринку, які у своїй сукупності формують певні концепції, що різняться за спрямуванням (рис. 1).



Рис. 1. Концепції, методи та підходи самоменеджменту

Реалізація зазначених концепцій, підходів та методів самоменеджменту орієнтовані на розвиток наступних ключових навичок ефективного менеджера:

- здатність управляти собою за рахунок раціоналізації часу, енергії, вмінь, винахідливості, підвищення стресостійкості, вміння встановлювати чіткі та реалістичні цілі відповідно до сучасних реалій;

- постійне особистісне зростання, налаштованість та сприйнятливості до нових ситуацій та можливостей;

- вирішення проблеми шляхом опанування ефективних стратегій та управлінських підходів до прийняття рішень;

- вміння впливати на оточуючих, формувати робочі групи, здійснювати їх підтримку, навчання та розвиток;

- творчий підхід та здатність до інновацій, генерування ідей, вміння їх використовувати.

Не зважаючи на наявність широкого набору методів та підходів самоменеджменту, найбільш поширеним в

діяльності підприємств є підготовка та перепідготовка працівників та керівників різних рівнів, підвищення їх кваліфікації шляхом проходження спеціалізованих тренінгів, семінарів, курсів. В межах України функціонує значна кількість фірм, що пропонують різні тренінги відповідно до певної спеціалізації, сфери діяльності, вартість яких коливається в межах від 3 тис. грн. до 10 тис. грн. і вище (табл. 2).

Використання тренінгів та семінарів за участю спеціалізованих фірм є доцільним, оскільки вони мають значну практичну цінність, хоча й є досить витратними. Однак, керівники підприємств в більшості випадків використовують дані заходи розвитку персоналу ситуативно та по відношенню до обмеженого кола працівників. Через це розвиток персоналу підприємств відбувається значно повільнішими темпами, ніж того вимагають умови ринку та зовнішнього середовища, що впливає на рівень розвитку економіки країни.

Таблиця 2

Тренінги підготовки та підвищення ефективності менеджерів в Україні

Тренінг	Організатор	Вартість
Підвищення ефективності керівника-лідера та команди	Консалтинговий центр «Школа адміністративного управління Зіміної»	4290 грн.
Управлінські технології ефективного керівника	Консалтингова група «АС»	3590 грн.
Результативна управлінська комунікація - 2 модулі. Коучінг-програма - Експрес-курс - Експрес-курс. Коучінг-програма	Консалтинговий центр «Школа адміністративного управління Зіміної»	6820 грн. 4290 грн. 7730 грн.
Організаційний порядок: принципи побудови успішних компаній	Консалтингова група «АС»	3200 грн.
Компетенція високоефективного керівника: лідерство, делегування, мотивація, контроль - 2 модулі. Коучінг-програма - Експрес-курс - Експрес-курс. Коучінг-програма	Консалтинговий центр «Школа адміністративного управління Зіміної»	6820 грн. 4290 грн. 7730 грн.
Курс Міні МВА РОЕ «Персональна та організаційна ефективність»	Українська консультативна ліга (UCL)	2999 грн.
Лідерство в управлінні, вплив на результат	Корпорація «Бізнес-Мастер-Днепр»	\$400

* Узагальнено автором на основі [9]

Висновки. Дослідження самоменеджменту як інструменту мотивації, орієнтованого на розвиток персоналу, свідчить, по-перше, про необхідність та доцільність активізації його використання в практичній діяльності підприємств, в тому числі за рахунок зміни відношення

керівництва до нього. По-друге, керівництву підприємства необхідно усвідомлювати потребу системності реалізації методів та підходів самоменеджменту в процесі мотивації та стимулювання працівників як основи підвищення продуктивності їх праці.

Список літератури

1. Толстікова О. В. Особливості впливу мотиваційного механізму на соціальний розвиток підприємства / О. В. Толстікова // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 203: В 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Т. 3. – С. 872 – 877.
2. Смирнова І. І. Аналіз комплексної моделі системи мотивації АО НКМЗ // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 223: в.3т. – Т.ІІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – с. 708-713.
3. Кочетков В. М. Особливості застосування інструментів мотивації в управлінні персоналом машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / В. М. Кочетков, І. М. Хоменко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2013. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2594>
4. Багірова І. Х. Соціальна політика компанії як інструмент мотивації персоналу [Електронний ресурс] / І. Х. Багірова // Проблеми сучасної економіки: матер. міжнарод. науч. конф. (г. Челябінск, декабрь 2011 г.). – Челябінск: Два комсомольця, 2011. – С. 110-115. – Режим доступу : <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/12/1366/>
5. Павлова В. А. Сучасні підходи до проблем мотиваційного менеджменту [Електронний ресурс] / В. А. Павлова, Г. А. Рижкова, В. М. Мазур // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 1(8). – С. 145–151. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

6. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент : Курс лекций / В. П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.
7. Лукьянова Н. А. Мотивационный менеджмент : учеб. пособ. [Электронный ресурс] / Н. А. Лукьянова. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 106 с. – Режим доступа : <http://portal.tpu.ru/departments/kafedra/soc/metodic/Tab/MotMen.pdf>
8. Лукашевич Н. П. Теория и практика самоменеджмента : Учеб. пособие. / Н. П. Лукашевич. – 2-е изд., испр. – К.: МАУП, 2002. – 360 с.
9. Тренінги, семінари, конференції на Jobs.ua [Електронний ресурс] // Jobs.ua : офіційний портал послуг для роботодавців та шукачів. – Режим доступу : <http://www.jobs.ua/ukr/trainings/>

УДК 35.073.513.1

Шкуратов О.І., к.е.н., с.н.с.
завідувач відділу економіки природокористування в агросфері
Інститут агроекології і природокористування НААН

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Обґрунтовано науково-прикладні засади удосконалення системи організації лізингових операцій в сільськогосподарських підприємствах на регіональному рівні. Запропонована система організації діяльності обласного лізингового фонду, що є оператором і координатором лізингових операцій, яка базується на конкурентній основі з метою консолідації фінансових ресурсів. Дана система організації лізингових операцій в сільськогосподарських підприємствах дає можливість виробнику за відсутності нульового лізингового внеску отримати потрібні основні засоби.

Ключові слова: лізинг, операції, система, сільське господарство, підприємство, організація.

Annotation. This paper deals with a justification of scientific and applied principles toward the improvement of a leasing transactions organization system at agricultural enterprises on the regional level. The organization activity system for regional Lease Fund, that is an operator and coordinator within leasing operations, based on a competitive basis to consolidate financial resources, has been suggested. The economic feasibility of the financial resources consolidation lies primarily in the fact that a concentration of funds allows leasing companies to request the maximum party of fixed assets to suppliers that make a significant sales prices discount. An important obstacle to the development of leasing in this respect is the lack of the lessee funds to finance a zero-lease fee. The solution of this comprehensive financial and economic task is assigned to suggested Regional Leasing Fund in each region of Ukraine at the regional state administration, main aim of which is to provide agricultural enterprises a necessary number of fixed assets for proper implementation of productive activities. Selection of leasing projects (assessment of the real effectiveness of the leasing) is qualitatively and quantitatively conducted by the Regional Leasing Fund Directorate. Qualitative assessment is reduced to determining the growth indicators of the lease. Quantitatively the effectiveness of leasing for a lessee is determined by comparison of two cash flows of net revenue, that remains at the enterprise disposal in two versions of its sustainable development. Regional Leasing Fund enters into general agreements with commercial banks on crediting of enterprises to finance a zero fee on financial leasing contracts. Crediting process takes place on the security of enterprises assets and the Regional Leasing Fund warranty. Given system for the leasing transactions organization within agricultural enterprises provides an opportunity for producer to obtain the fixed assets in the absence of zero-lease fee.

Key words: leasing, transactions, system, agriculture, enterprise, organization.

Постановка проблеми. Досягнення високого рівня розвитку сільського господарства і гарантування продовольчої безпеки є одним з найважливіших завдань держави. Його вирішення можливе тільки на базі технічного переозброєння галузі і зміцнення виробничого потенціалу всього агропромислового комплексу. Однак в Україні цей потенціал в останні роки суттєво підірваний. Вирішити проблему відновлення техніко-технологічного потенціалу за рахунок власних коштів сільськогосподарські підприємства не в змозі. Світова практика свідчить, що одним з ефективних інструментів інвестиційної політики, у тому числі й фактором розвитку сільськогосподарських підприємств, є лізинг [1; 2]. Тим часом, незважаючи на те, що держава вживає певні заходи, лізингові

відносини в аграрному секторі ще не одержали належного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У міру зростання практичної ролі лізингу у відтворювальному процесі, збільшується і науковий інтерес до цієї проблеми. Загальнотеоретичні аспекти лізингу досліджуються в роботах М.І. Бондаря, С.В. Ді-дура, А.Г. Загороднього, В.В. Івани-шина, Р.Я. Москалика та ін. Важливу роль у розвитку вітчизняної науки і практики з питань лізингу відіграли праці закордонних учених, зокрема Н. Внукової, В. Газмана, В. Горе-микіна, Р. Капроні, Т. Кларка, М. Міллера, В. Хойера, Х. Шпіттлера.

Конкретно проблеми розвитку лізингу в аграрному секторі розглядаються в роботах В.Г. Андрійчука, В.І. Артиша, О.І. Баєвої,

П.І. Гайдуцького, О.В. Гудими, М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблука, Р.П. Саблука, В.М. Хобти.

Визнаючи безсумнівний внесок названих учених і практиків у розробку питань розвитку й використання лізингу як інструменту оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, слід зазначити, що багато проблем вимагає подальшого дослідження у зв'язку з розширенням масштабів лізингової діяльності. Зокрема, залишаються недостатньо дослідженими питання організаційного забезпечення лізингової діяльності сільськогосподарських підприємств.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування науково-прикладних засад удосконалення системи організації лізингових операцій в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою проблемою, що перешкоджає розвитку лізингу в цьому аспекті, є відсутність у лізингодержувача коштів для фінансування нульового лізингового внеску. Ця проблема актуальна для багатьох регіонів України. Шляхом її вирішення може бути створення при облдержадміністраціях регіональних лізингових компаній (фондів) із залученням коштів обласних бюджетів та інших джерел фінансування на придбання сільськогосподарської техніки та поставки її на умовах фінансового лізингу. Прикладом таких організацій було створення в окремих регіонах у кінці 1990-х років обласних лізингових фондів. Однак використання подібного досвіду в регіонах ускладнено обмеженими можливостями обласного бюджету [3, с. 30]. Наразі обласні адміністрації не мають у своєму розпорядженні достатньої кількості коштів для задоволення потреб сільгоспвиробників у техніці й устаткуванні. З іншого боку, незважаючи на високу ефективність лізингу, переважна більшість господарств України не мають фінансові можливості оплатити нульовий внесок за договором фінансового лізингу для придбання техніки й устаткування в довгострокове користування.

Наші пошуки шляхів вирішення проблеми дозволяють зробити висновок, що навіть при недостатніх фінансових і виробничих можливостях підприємств можна домогтися позитивних результатів, якщо будуть створені ефективні умови управління господарством у цілому і лізинговою діяльністю зокрема. Для вирішення цього комплексного фінансово-господарського завдання ми пропонуємо створити обласний лізинговий фонд (ОЛФ) в кожному регіоні України під патронажем обласної державної адміністрації, основною метою якого стане забезпечення аграрних підприємств необхідною кількістю основних засобів для повноцінного здійснення виробничої діяльності.

ОЛФ планується як оператор між аграрними підприємствами, лізингодавцями (державними і приватними), комерційними банками, обласною адміністрацією. Необхідність створення ОЛФ обумовили наступні фактори:

скрутне фінансове положення підприємств АПК, відсутність у них ліквідного заставного забезпечення не дають змоги їм вибудовувати конструктивні відносини з лізингодавцями;

наявність значної частки нерозподілених кредитних ресурсів регіональних комерційних банків через відсутність надійних з погляду фінансових структур позичальників;

можливість здійснювати закупівлі великих обсягів машин і обладнання по лізингових схемах у виробників.

Основні цілі ОЛФ:

сприяння відновленню основних фондів аграрних підприємств;

оздоровлення інвестиційного клімату в регіонах;

залучення недохідної нерухомості;

залучення в оборот необроблюваних земель.

Цілі діяльності ОЛФ визначають його завдання:

добір і аналіз інвестиційних проектів аграрних підприємств регіону;

здійснення фінансування проектів з нульовою первісною участю підприємства-ініціатора інвестиційного проекту;

розробка, здійснення оптимальних схем постачання вітчизняної й імпоротної техніки та устаткування підприємствами регіонів;

створення системи ефективного використання заставного фонду обласних державних адміністрацій;

розширення обсягів комерційного кредитування аграрних підприємств банками;

ефективна реалізація цільових бюджетних (державних, регіональних) програм.

Обласний лізинговий фонд:

розробляє спільно з управлінням агропромислового комплексу облдержадміністрації порядок забезпечення аграрних підприємств матеріально-технічними ресурсами на зворотній основі і подає на затвердження контрольно-розподільчій раді;

здійснює облік і контроль руху засобів виробництва фонду;

виконує облік сільгосппродукції, яка надходить до фонду від аграрних підприємств;

проводить конкурсний відбір підприємств і організацій з реалізації сільгосппродукції фонду і придбання матеріально-технічних ресурсів для аграрних підприємств з обов'язковим затвердженням цих структур контрольно-розподільчою радою;

укладає угоди: а) на реалізацію продукції, яка надходить до фонду від аграрних підприємств; б) з підприємствами, що здійснюють поставки матеріально-технічних ресурсів; в) з сільгосптоваровиробниками на отримання сільськогосподарської техніки; контролює виконання договірних умов; пред'являє в установленому порядку штрафні санкції за невиконання договірних умов.

Структура діяльності ОЛФ представлена схематично на рис. 1.

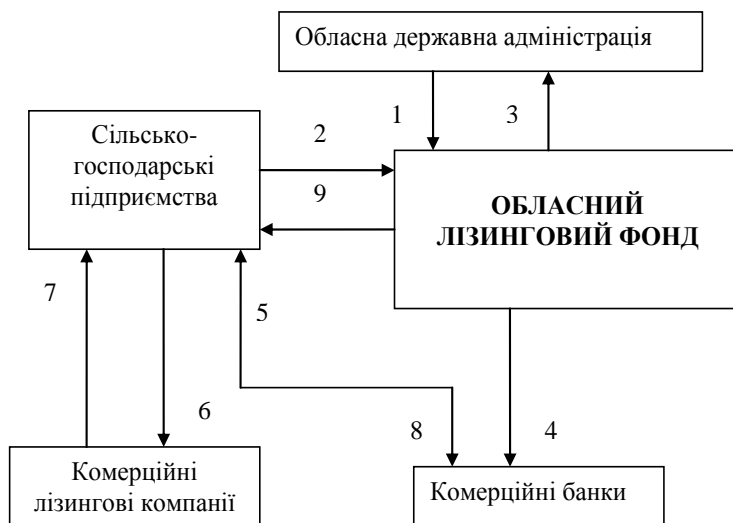


Рис. 1. Система організації діяльності ОЛФ

Джерело: розроблено автором

1) формування статутного капіталу фонду, формування заставного фонду, формування коштів для цільових бюджетних програмах; 2) подача лізингових заявок підприємствами АПК регіону; 3) відпрацювання схеми фінансування лізингу; 4) надання застави з заставного фонду; 5) короткострокове кредитування (для нульового внеску); 6) первісне внесення, лізингові платежі; 7) передача техніки в лізинг; 8) повернення кредиту; 9) підтримка аграрних підприємств цільовими бюджетними коштами.

З метою контролю за цільовим і ефективним використанням коштів, які будуть надходити в розпорядження обласного лізингового фонду, створюється контрольно-розпорядча рада з

представників облдержадміністрації, аграрних підприємств та інших організацій.

Контрольно-розпорядча рада: розглядає заявки господарств на придбання матеріально-технічних ресурсів; затверджує пропозиції виконавчого органу фонду з

питання вибору покупців продукції, поставок матеріально-технічних цінностей; розглядає і затверджує звіти руху коштів фонду; затверджує кошторис витрат на утримання виконавчого апарату фонду і звіти про його використання.

Добір лізингових проектів (оцінка реальної ефективності лізингу) проводиться дирекцією ОЛФ на якісному і кількісному рівнях. Якісна оцінка зводиться до визначення зростання показників обсягу лізингу. У першому наближенні лізинг можна вважати ефективним, якщо він дає змогу істотно збільшити обсяги виробництва, продуктивність праці і фондівіддачу.

Кількісно ефективність лізингу для лізингоодержувача визначається порівнянням двох грошових потоків чистого доходу, що залишається в розпорядженні підприємства, у двох варіантах його стійкої розвитку. Перший грошовий потік формується при збереженні на підприємстві існуючих активів, другий виникає при лізингу майна. Стійкий розвиток підприємства означає, що грошовий потік кожного року більший чи дорівнює нулю, тобто досить ресурсів для здійснення лізингових виплат.

Саме вимога стійкого розвитку принципово відрізняє цей підхід від раніше використовуваних. Вимога стійкого розвитку обумовлює розгляд лізингу як інвестиційного проекту із залученим капіталом [4]. Вигідність лізингової угоди визначається, виходячи з темпів зростання власних активів лізингоодержувача. При ефективності лізингу дотримується нерівність:

$$IRR_L > P_n, \quad (1)$$

де: P_n – очікувана рентабельність власних активів підприємства без лізингу;

IRR_L – очікувана внутрішня норма рентабельності підприємства при залученні майна по лізингу.

Ідея, закладена в основу діяльності ОЛФ, полягає у відпрацюванні механізмів ефективного залучення активів, коштів і можливостей різних інститутів, що беруть участь в економічному житті регіонів.

Запропонована нами система організації нової структури ОЛФ, що координує фінансово-господарські відносини в АПК, переконує в актуальності і практичній цінності наших розробок.

ОЛФ укладає генеральні угоди з комерційними банками про кредитування підприємств АПК за програмою ОЛФ для фінансування первісного внеску по договорах фінансового лізингу. Кредитування відбувається під заставу активів підприємств і гарантії ОЛФ. У свою чергу, ОЛФ відпрацьовує систему заходів щодо забезпечення гарантій зворотності наданого в заставу банкам майна:

укладає з аграрними підприємствами договори застави майбутнього врожаю (одержуваної сільськогосподарської продукції);

оформляє частину акцій аграрних підприємств у власність на час реалізації проекту;

вводить у раду директорів кредитованого підприємства представника ОЛФ.

По суті, обласні органи влади в особі ОЛФ кредитуються в комерційних банках області терміном на 1-2 роки. Наші дослідження, бесіди з керівниками комерційних банків показують їхню зацікавленість у кредитуванні підприємств АПК за програмою ОЛФ, тому що в нині на кредитному ринку України утворився дефіцит надійних позичальників. У випадку з ОЛФ кредитування є короткостроковим, реалізується під заставне забезпечення в необхідній кількості і гарантії обласної адміністрації. Більш того, це кредитування матиме низький ступінь ризиків, тому що ОЛФ передбачає роботу тільки з підприємствами, що не мають простроченої заборгованості, володіють досить ліквідними активами, мають прозору структуру управління, виробництва і збуту продукції.

Відчутним зниженням фінансового навантаження лізингоодержувача в обслуговуванні виданого на оплату авансового внеску кредиту буде компенсація 4/5 ставки рефінансування за рахунок коштів державного бюджету області по кредитних засобах, витрачених на сільськогосподарські потреби.

Нами розглянуті і запропоновані шляхи вдосконалення механізму комерційного фінансування лізингових операцій. Механізм державних лізингових операцій також має потребу в значному вдосконаленні, тому що в існуючому вигляді він стимулює монополізм постачальників відповідних видів ресурсів, не сприяє зростанню їхньої якості, спричиняє підвищенню цін на них і т.д. [5, с. 302].

Необхідно щоб принципи розподілу державних коштів (гарантій) відповідали умовам ринку. Лізингоодержувач повинен мати можливість робити заявку на машину чи устаткування в альтернативну державної організацію. У цьому аспекті діяльність ОЛФ має спрямовуватися на проведення конкурсів лізингових компаній. Конкурси повинні проводитися у формі закритого тендера за спеціально розробленою методикою. Основним, але не єдиним критерієм виявлення переможців є вартість лізингу.

Виграє той лізингодавець, що зможе зробити свої послуги різноманітними і недорогими. Важливим принципом при цьому є комплексність і системність лізингових операцій. Світова практика показує, що крім передачі в лізинг, компанія пропонує товаровиробнику ще і набір заходів, які підтримують техніку в робочому стані: забезпечує запасними частинами, проводити ремонт і технічне обслуговування.

Іншим важливим напрямом діяльності ОЛФ є укладання системи договорів з великими заводами-виробниками України і країн СНД техніки, що зарекомендували себе з постачання техніки на умовах фінансового лізингу. Надалі через таку систему договорів ОЛФ покликаний освоювати цільові бюджетні кошти, що виділяються державним і обласним бюджетом на розвиток сільського господарства, передаючи отриману по лізингу техніку в користування господарствам регіону.

Необхідно відзначити, що поряд з державними програмами доцільно надавати

окремі пільги для інвесторів і на регіональному рівні. Разом з тим одним з головних результатів інституціонального реформування регіонального управління повинне стати істотне скорочення безадресних фінансових пільг і усунення проміжних ланок при їхньому розподілі серед інвесторів. При цьому необхідний надійний контроль за використанням фінансових ресурсів у рамках регіональних програм і проектів [6]. Органом такого контролю в регіонах може бути ОЛФ через управляючі органи, наділивши їх відповідними повноваженнями.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, доведено, що одним з напрямів активізації лізингової діяльності є консолідація фінансових ресурсів. Економічна доцільність консолідації фінансових ресурсів полягає – насамперед у тому, що концентрація коштів дає змогу лізинговим компаніям замовляти постачальникам максимальні партії машин і механізмів, завдяки яким отримуються значні знижки цін реалізації. Важливою проблемою, що перешкоджає розвитку лізингу в цьому аспекті, є відсутність у лізингоодержувача коштів для фінансування нульового лізингового внеску. Для вирішення цього комплексного фінансово-господарської завдання запропоновано створити обласний лізинговий фонд у кожному регіоні України при облдержадміністрації, основною метою якого стане забезпечення аграрних підприємств необхідною кількістю основних засобів для повноцінного здійснення виробничої діяльності. Обласний лізинговий фонд планується як оператор між аграрними підприємствами, лізингодавцями, комерційними банками, обласною адміністрацією, який діє в умовах конкуренції. Дана система організації лізингових операцій в сільськогосподарських підприємствах дає можливість виробнику за відсутності нульового лізингового внеску отримати потрібні основні засоби.

Література

1. Miller, Merton H & Upton, Charles W, 1976. "Leasing, Buying, and the Cost of Capital Services," *Journal of Finance*, American Finance Association, vol. 31(3), pages 761-86, June.
2. Шкуратов О.І. Використання в Україні зарубіжного досвіду лізингової діяльності аграрних підприємств / О.І. Шкуратов // *Вісник Сумського Національного аграрного університету*. – 2009. – №1(26). – С. 422–431. – (Серія „Фінанси і кредит”).
3. Дерев'яненко С.І. Суть та організаційні форми лізингу / С.І. Дерев'яненко // *Пропозиція*. – 2006. – №6. – („Агрокомпас”). – С.27–31.
4. Шкуратов О.І. Розвиток інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України: [монографія] / О.І. Шкуратов, Н.В. Кюрчева. – К.: ТОВ «Кондор», 2011. – 338 с.
5. Янишев Д. О. Удосконалення нормативно-правової та інформаційної бази з лізингу / Д. О. Янишев // *Наук. вісник Академії муніц. управління : Серія "Управління"* [зб. наук. пр.] / [За заг. ред. В. К. Присяжнюка, В. Д. Бакуменка]. Вип. 2(8). Державне управління та місцеве самоврядування. – К. : ВПЦ АМУ, 2009. – С. 294-304.
6. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / [Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М., Борт А.Г. та ін.] / за редакцією М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН. – 2002. – 645 с.

УДК 339.43.001.76

Шквиря Н.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Проаналізовано цінову політику аграрних підприємств. Визначено особливості ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції. Обґрунтовано перспективні напрямки підвищення ефективності ціноутворення на продукцію агропромислового комплексу.

Ключові слова. Ціна, ціноутворення, цінова політика, сільськогосподарські підприємства, аграрний ринок, маркетингове ціноутворення.

Аннотация. Проанализирована ценовая политика аграрных предприятий. Определены особенности ценообразования на рынке сельскохозяйственной продукции. Обоснованы перспективные направления повышения эффективности ценообразования на продукцию агропромышленного сектора.

Ключевые слова. Цена, ценообразование, ценовая политика, сельскохозяйственные предприятия, маркетинговое ценообразование.

Annotation. The analysis of the prices of agricultural production concrete types is characterized by instability by years though tend to growth. Instability of the prices by years testifies to instability and uncertainty of economic policy as a whole in relation to agriculture. The changes in price didn't answer dynamics of growth of prime cost, had often spontaneous character that didn't promote stabilization of the financial and economic relations of the agricultural enterprises. Imperfection of system and the pricing mechanism on agricultural for the last five years visually speaks to production about nonequivalence of intersectoral barter between agriculture and the industry.

In article the perspective directions of increase of efficiency of pricing on production of agro-industrial sector are proved.

One of the important directions of pricing system effectiveness increase is cooperation and integration. Their application in agriculture allows to lower costs of production and by that to increase profit.

Introduction of the offered actions has to be complex and quite supported from government bodies that is an indispensable condition of their efficiency. It will allow not only to optimize work of pricing system on production of agro-industrial complex at the present stage, but also to smooth consequences of the disproportions which have developed in it within decades.

Keywords. Price, pricing, price policy, agricultural enterprises, marketing pricing.

Постановка проблеми. Проблема формування ефективної системи ціноутворення в рамках всього народного господарства та окремих його галузей завжди гостро стояла в нашій країні. Протягом тривалого періоду часу на противагу об'єктивним економічним законам воно здійснювалося централізовано в плановому порядку. Закупівельні та роздрібні ціни на сільськогосподарські продукти встановлювалися примусово і суперечили інтересам виробників. Поряд з цим не відповідало завданню ефективного розширеного аграрного відтворення і співвідношення цін на сільськогосподарську та промислову продукцію. Такий механізм ціноутворення негативно позначився на рентабельності всього сільського господарства і наслідки його відчутні досі. Саме ціни і відсутність ефективного механізму їх формування є однією з основних причин збитковості багатьох сільськогосподарських підприємств. У

цьому зв'язку особливої актуальності набуває вирішення задачі оптимізації системи ціноутворення на продукцію агропромислового комплексу в рамках як окремого регіону, так і всієї країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Враховуючи важливість цінового аспекту, багато вчених-економістів присвятили свої дослідження вивченню питань ціноутворення на продукцію сільського господарства, які знайшли своє відображення в роботах Дугіної С.І., Руденко А.В., Колеснікова О. В., Мазур Н.А., Савицької Н. Л., Тормоса Ю.Г., Червен І.І., Шкварчук Л.О. та ін.

Разом з тим багато питань, що стосуються особливостей ціноутворення в сучасних ринкових умовах, зміни цін у динаміці на основні види сільськогосподарської продукції, взаємодії їх складових, а також паритету в товарному обміні між сільськогосподарським і

промисловим виробництвом, цінової стратегії агровиробників, потребують подальшого вивчення.

Мета статті. Проаналізувати цінову політику аграрних підприємств. Визначити особливості ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції. Обґрунтувати перспективні напрямки підвищення ефективності ціноутворення на продукцію агропромислового комплексу

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо більш конкретно про

фактичне ціноутворення в системі сільського господарства України. Дані таблиці 1 свідчать, що ціни на конкретні види сільськогосподарської продукції характеризуються нестійкістю за роками, хоча мають тенденцію до зростання (у розрахунку на одиницю продукції). Нестійкість цін за роками на одні й ті ж товари говорить про нестабільність і невизначеність економічної політики в цілому по відношенню до сільського господарства.

Таблиця 1

Динаміка змін за роками реалізаційних цін на основні види сільськогосподарської продукції в Україні, грн./ц

Вид продукції	Роки					Відношення цін 2012р. до 2008р.
	2008	2009	2010	2011	2012	
Зернові та зернобобові культури	78,0	80,8	112,0	135,6	154,9	198,6
Соняшник	139,0	189,8	300,5	319,4	355,0	255,4
Цукрові буряки	22,4	41,8	48,0	51,4	42,8	191,1
Картопля	113,1	127,9	228,0	198,4	114,1	100,9
Овочі	224,0	185,8	229,2	200,2	191,8	85,6
Плоди та ягоди	171,9	167,5	241,2	294,6	281,2	163,6
Виноград	258,2	274,3	377,2	350,5	404,2	156,5
ВРХ на м'ясо	835,5	830,6	898,0	1202,3	1242,0	148,7
Свині на м'ясо	1160,1	1405,4	1222,3	1364,6	1596,8	137,6
Птиця на м'ясо	778,1	843,7	991,2	1047,0	1139,3	146,4
Молоко	176,8	176,0	269,6	312,6	272,4	154,1

Незважаючи на те, що сільське господарство офіційно оголошено одним із пріоритетів національної економіки, весь цей час воно фактично залишалось другорядною галуззю, відношення до якої в різний час було неоднаковим. Так, в роки зростання розуміння важливості галузі ціни підвищувались, в роки послаблення уваги вони знижувались. Зрозуміло, це не могло додати стабільності аграрної економіці. Більш того, ціни не визначалися завчасно і набагато вперед. Звідси товаровиробники не могли мати впевненості у свої перспективах.

Слід сказати, що внутрішні закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію хоча і мають тенденцію до зростання, але ще відстають від цін світового рівня. Приблизно така ж ситуація спостерігається і з відставанням споживчих цін [3]. Необхідність підвищення реалізаційних і

роздрібних цін потребує адекватного зростання заробітної плати сільськогосподарських товаровиробників і інших категорій робітників для того, щоб населення в змозі було придбати необхідний асортимент продукції.

Підтримка низьких цін на вітчизняне продовольство чревате чималими глибинними протиріччями. Це тільки зовнішньо здається, що воно в країні дешеве і доступне. Порівняння вартості продовольства з доходами населення говорить зовсім про протилежне. Так, по відношенню, наприклад, до заробітної плати продовольство в країні стає вже непомірно дорогим. Всі економічно розвинуті країни мають високі ціни (порівняно з Україною), але в структурі сукупних витрат на харчування складають меншу частину всіх витрат (в США – 11%), тоді як в Україні навпаки (60-80%), основні витрати зараз

приходяться на споживання [5]. Їх питома вага в доходах населення за останній час швидко зростає.

Низькі реалізаційні ціни, неадекватні витратам на виробництво – це позбавлення сільськогосподарського товаровиробника вести розширене відтворення за рахунок власних доходів, виснаження виробничого потенціалу, нездатність накопичення капіталу, неможливість налагодженої нормальної системи мотивації праці і виробництва.

Те що, закупівельні та реалізаційні ціни на сільськогосподарську продукцію в країні повинні збільшуватися за роками, наочно демонструє незмінно стрімке зростання витрат виробництва, викликане майже безперервним підвищенням вартості промислових ресурсів, які надходять у сільське господарство для забезпечення агропромислового виробництва.

Наприклад, відношення зростання витрат у 2012р. до рівня 2008р., тобто за 5 років, склало від 132,8% (картопля) до 208,7% (зернові та зернобобові культури). В середньому за 5 років собівартість виробництва сільськогосподарської продукції за групою товарів, які оцінюються, збільшилась на 56%. За аналогією зростання цін повинно бути більшим. Однак по багатьом культурам зміни цін не відповідали динаміки зростання собівартості, мали часто спонтанний характер, що не сприяло стабілізації фінансово-економічних відносин сільськогосподарських підприємств.

Про явну недосконалість системи і механізму ціноутворення на сільськогосподарську продукцію за останні 5 років наочно говорить нееквівалентність міжгалузевого товарообміну між сільським господарством і промисловістю, яка має тенденцію до збільшення. Диспаритет цін негативно відобразився на відтворювальних можливостях підприємств аграрного сектору країни

В результаті дослідження нами було визначено ряд перспективних напрямків підвищення ефективності ціноутворення на продукцію агропромислового комплексу України. Серед них дотування сільськогосподарської продукції, яке

передбачає виділення грошових коштів зі сторони держави, що спрямовуються на компенсацію витрат сільськогосподарських товаровиробників, які змушені незважаючи на збільшення витратної частоти продукції стримувати стрімке зростання цін.

Одним із важливих напрямків підвищення ефективності системи ціноутворення є кооперація і інтеграція. Їх застосування у сільському господарстві дозволяє знизити витрати на виробництво продукції і тим самим збільшити прибуток. Кооперування сільськогосподарських товаровиробників, які не мають можливості поодиночі придбати необхідне обладнання, спрямовано на створення пунктів з переробки виробленої ними продукції. На наш погляд, в цьому випадку взаємовідносини між структурами, які кооперуються повинні будуватися на договірній основі з розмежуванням прав і обов'язків згідно з їх вкладом, а фінансово-економічне обґрунтування їх сумісної діяльності відобразитися в детально розробленому бізнес-плані, який дозволить не тільки всебічно проаналізувати всі аспекти, але і залучити інвесторів для фінансування даного проекту.

Велике значення для стабілізації цінової політики аграрних підприємств є цільові (еквівалентні, паритетні) ціни, які покликані відшкодувати товаровиробнику його матеріальні витрати (нормативні), витрати праці на середньому рівні в країні і забезпечити прибуток [2].

Основні механізми ціноутворення на продукцію сільського господарства слід формувати відносно найгірших умов виробництва. Інакше кажучи, сільськогосподарські підприємства, які володіють відносно найгіршими природними і економічними умовами господарювання, повинні мати можливість вести нормальну виробничу діяльність за рахунок власних джерел, сформованих від реалізації продукції. Підприємства, які працюють в середніх і кращих умовах повинні відраховувати рентні доходи в бюджет. Під нормальною діяльністю слід розуміти можливість підприємств організовувати і вести процеси розширеного

відтворення за рахунок прибутків від продажу продукції та послуг [4].

Однією з причин диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію є монополізм підприємств першої та третьої сфер АПК. Мала конкуренція в них сприяє збереженню витратного підходу до формування цін на переробних і ресурсозабезпечуючих підприємствах, що призводить до зростання витрат на сільськогосподарську продукцію. Отже, щоб встановити еквівалентність обміну між сільськогосподарської та промислової сферами потрібно йти не шляхом субсидування першого, а шляхом вдосконалення методів формування цін на продукцію.

Для вдосконалення механізму ціноутворення в АПК можна використовувати два шляхи: один з них передбачає використання адміністративних (прямих) методів державного регулювання; другий - економічних (непрямих) важелів, які більшою мірою відповідають ринковій економіці.

Незважаючи на важливість державного регулювання, ініціатива у вирішенні проблем агропромислового комплексу повинна знаходитися в руках сільських

товаровиробників. Одним з внутрішніх резервів самого аграрного виробництва є інтенсифікація виробництва на основі вдосконалення внутрішньогосподарських відносин. Діяльність кожного працівника і підрозділу сільськогосподарського підприємства треба будувати на основі широкого використання товарно-грошових відносин, високої економічної самостійності та відповідальності, тісної ув'язки оплати праці з досягнутими кінцевими результатами. Необхідно не тільки підсилювати режим економії, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, але і перебудовувати структуру виробництва, удосконалювати його спеціалізацію, диверсифікацію, підвищувати мотивацію праці на основі вдосконалення виробничих відносин.

Висновки. Таким чином, впровадження запропонованих заходів має бути комплексним і цілком підтримуваним з боку державних органів, що є неодмінною умовою їх ефективності. Це дозволить не тільки оптимізувати роботу системи ціноутворення на продукцію агропромислового комплексу на сучасному етапі, а й згладити наслідки диспропорцій, що склалися в ньому протягом десятиліть.

Література.

1. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник./ С.І. Дугіна – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
2. Мазур Н.А. Фактори ціноутворення в системі формування ефективного аграрного сектору / Н.А. Мазур // Наук. вісник Національного аграрного університету / Редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. – К., 2008. – Вип.119. – 299с.
3. Хорунжий М.Й. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2011. - №1. –с.57-61.
4. Червен І.І. Аграрний ринок вимагає зваженої цінової політики / І.І. Червен, І.Д. Бурковський, А.В. Бурковська // Економіка АПК. – 2007. - №3. –с.99-104.
5. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: Підручник./ Л.О. Шкварчук – К.: Кондор. – 2006. – 460 с.

УДК 338.51

Щебликіна І.О., к.е.н., доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
Щебликіна З.В., ст. викладач,
Симонова К.С.,

Мелітопольський державний педагогічний університет імені Б.Хмельницького

УПРАВЛІННЯ ЦІНОВОЮ ПОЛІТИКОЮ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація: у статті розглядаються основні проблеми управління ціновою політикою підприємства, досліджено шляхи ефективного ціноутворення у сучасних умовах

Ключові слова: ціни, цінова політика

Аннотация: в статье рассматриваются основные проблемы управления ценовой политикой предприятия, исследованы пути эффективного ценообразования в современных условиях

Ключевые слова: цены, ценовая политика

Annotation. a price is the most essential index for a company, as its main function consists in providing of profit from the sale of commodities; except for those, which sell all firms standard wares at the market of pure competition, forced to make decision on prices. In a number of industries, pricing plays a decision role in the complex program of marketing and, in addition, is the object of intent attention, and quite often and direct influence of legislation and government services.

Basic factors is a size and dynamics of demand and supply of products. A market and demand set overhead of standard of prices, and charges. Eventual users and buyers of the manufactured goods counterbalance a price on commodities and types of services recognition the extracted benefit from possibility to have or use a commodity or favour. However much the degree of freedom of forming of price a salesman changes depending on a market.

A pricing policy is a complex of measures, to which determination of price, discounts, terms of payment, belongs for commodities or services with the purpose of satisfaction of necessities of users providing of income of firm.

A policy of prices traditionally is one of elements of competition strategies on a few reasons. At first, price — one of basic instruments in competitive activity. Secondly, at the low level of profits of population the proper price enables producers to sell, and to purchase commodities or services buyers.

Thirdly, price — it expressly and simply measureable variable which is traditionally used in the economic calculations of firm. Fourthly, in a market economy a price is the reliable leveller of demand and supply of commodities or services.

The price policy of enterprise in the conditions of market economy is closely related to his aims in the field of commercial activity. Enterprises can have different goals and accordingly to inculcate a different price policy. Than better a company is oriented in the aims, the simpler to set a price it on a commodity.

Keywords: prices, price policy

Постановка проблеми. Одним з ключових ринкових інструментів, що справляють вплив на процеси виробництва, обміну та споживання, є ціна. Формування ціни на конкретний товар є важливою складовою товарної політики підприємства.

Від ефективної розробки та управління ціновою політикою підприємства залежить рівень цін на товари, що в кінцевому підсумку визначає основні фінансово-економічні результати діяльності підприємства. Відповідно, ціна має бути встановлена на такому рівні, щоб відшкодувати збитки та забезпечити отримання певного рівня прибутку підприємству, що дозволить йому зайняти місце лідера серед конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ціноутворення присвячені труди відомих закордонних вчених

Д. Дейлі, К. Крейга, Т. Неглі та ін., а також вітчизняних - А.С. Афоніна, В.В. Герасименко, В.Є. Єсіпової, Я.В. Літвіненко, Н.А. Лісової та ін.

Метою роботи є розкриття теоретичних основ формування цінової політики і розробка рекомендацій щодо оптимізації ціноутворення на сучасних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки важливого значення набуває питання розв'язання проблеми, що значною мірою стосується питання ціни та ціноутворення на підприємстві. Зумовлено це економічною сутністю ринкової ціни,

котра являє собою суттєвий економічний важіль у системі фінансового механізму підприємства. Вона безпосередньо впливає на ефективність маркетингової діяльності підприємства та сприяє встановленню відповідних відносин між ним і ринком збуту продукції. При цьому основна її функція в процесі підприємницької діяльності полягає в забезпеченні запланованого рівня прибутку від реалізації продукції.

У системі ринкового механізму ціна є об'єктивною економічною категорією, що функціонує відповідно до діючих економічних законів. Відображаючи певну модель управління економікою, вона являє собою її похідну в умовах підприємства. В процесі товарного обміну продукції вона характеризує вартість як визначену еквівалентну ціннісну кількість аналогічних товарів. Співвідношення, яке виникає в процесі обміну різних товарів, дістало назву мінової вартості. Враховуючи, що в процесі купівлі-продажу гроші виступають як вартісний еквівалент, ціна у даному разі характеризує відповідну кількість грошей, яка віддається за право придбання у власність конкретного товару [1].

Ціни обслуговують різні галузі виробництв, призначаються на різні види продукції (робіт, послуг), а також використовуються як продавцями, так і покупцями.

Для кожної зазначеної цілі використовуються свої види цін, а їх номенклатура в сучасному світовому товаровиробництві є значною, тому знати їх треба у всій різноманітності.

Цінова політика передбачає розробку та вибір загального напрямку в ціноутворенні, підходів до визначення ціни з метою отримання найбільшого прибутку з урахуванням попиту на товари, його властивостей й життєвого циклу, а також напрямку зміни ціни залежно від дії різних чинників.

Не можна стверджувати, що фірма розробляє власну політику ціноутворення,

якщо вона має на меті встановити таку ціну, яка б дала змогу лише відшкодувати витрати виробництва продукції, або ціну, яку зможе сплатити споживач. Цінова політика має базуватися на іншому підході: товар повинен становити цінність для споживача, а також потрібно розробляти заходи з метою переконання споживачів у тому, що ціна відповідає цінності виробу. Якщо з погляду споживача ціна не відповідає цінності товару, фірма має два шляхи виходу з такої ситуації:

- постійно знижувати ціну, надавати знижки доти, поки ціна задовольнить споживача. Цей шлях короткостроковий і недостатньо ефективний, бо в кінцевому підсумку призводить до зменшення обсягів виробництва або й до згортання виробництва;

- шукати нових споживачів і сегменти ринку, поліпшувати якість виробу й наближати його цінність до вимог споживачів. Цей шлях ефективний, тому що визначається на перспективу і дає змогу розширювати виробництво, надавати йому спрямованого характеру, запроваджувати нові технології, обладнання. Крім того, треба зважати на те, що в більшості країн з розвиненою ринковою економікою торговці надають різні знижки та знижують ціну. З одного боку, це сприяє збільшенню обсягів реалізації, а з іншого – призводить до їх скорочення, бо у споживача ці знижки і низькі ціни можуть асоціюватися з низькою якістю товару [5].

Розробляючи політику ціноутворення, підприємство повинно виходити із загальної економічної стратегії ціноутворення з урахуванням загального розміру прибутку, щоб визначити відповідні обсяги виробництва та обсяги реалізації виробів, тобто точку мінімізації прибутковості та точку рівноваги.

Загалом розробка політики ціноутворення може базуватися на двох підходах: витратному та споживчому [4].

Для витратного підходу характерна така схема:



Рис. 1. Схема витратного підходу

За такого підходу основним елементом є виробництво, що об'єднує матеріальні, трудові, фінансові ресурси, безпосередньо виробництво за певною технологією й усі витрати виробництва. Підприємство може і не мати прибутку взагалі або не ставити за мету отримати його. Незначна увага

приділяються й підвищенню цінності виробу, поліпшенню його якості та спрямованості на задоволення потреб споживачів.

Споживчий підхід характеризує наступна схема:



Рис. 2. Схема споживчого підходу

Тут основним є попит споживачів і цінність для них виробу. Ураховуючи попит і можливість задоволення вимог споживача, визначаються відповідний сегмент ринку та ціни на ньому. Виходячи з ціни виробу підприємство визначає витрати й можливість прибутку, який може отримати виробник. Беручи за основу певний обсяг витрат, починають виробництво з використанням відповідних технологій, техніки, обладнання.

Політика ціноутворення має розроблятися з урахуванням життєвого циклу товару. Крім того, варто зважати на характер ринку. Якщо на ньому діє один виробник, ціна майже не залежить від еластичності попиту. Коли на ринку олігополія або конкуренція, важливу роль відіграє еластичність попиту, й у цьому разі ціна буде гнучкою. Зі зростанням конкуренції підприємець взагалі може відмовитися від просування товару на ринку [3].

Коли ринок уже насичений, освоїти його нові сегменти можна лише завдяки диференціації безпосередньо продукту. Суть її полягає в задоволенні певних потреб споживачів. Однак у цьому разі конкурентоспроможність товару знижується, а також формується новий попит. Підприємство досягне ефективних результатів лише тоді, коли прибуток від реалізації диференційованого товару перевищуватиме прибуток від реалізації старого виробу. Це відбувається тоді, коли фірма виробляє товар, що не має аналогів. Якщо підприємство є монополістом, то його прибуток складатиметься з прибутку від реалізації обох товарів одночасно – і

диференційованого, і старого. Якщо на ринку діють олігопольні підприємства, то вони мають погоджувати ціни між собою, адже інакше це може призвести до цінових війн.

Практика свідчить, що цінова політика не завжди буває досить відпрацьована, а тому містить помилки. Найбільш часто зустрічаються: ціноутворення, орієнтоване лише на витрати, ціни недостатньо пристосовані до зміни ринкових умов, ціна розглядається у відриві від інших елементів системи маркетингу, ціни недостатньо враховують окремі варіанти виконання продукту і сегменти ринку.

Щоб правильно сформулювати цінову політику, фірма повинна чітко представляти цілі, які вона досягне за допомогою продажу конкретного товару. При чому досягнення цих цілей можливо в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі. Тільки в екстремальних випадках переважає якась одна мета підприємницької діяльності. У звичайній господарській практиці за допомогою цінової політики можливе досягнення великої кількості цілей.

Основні цілі цінової політики наступні [2].

1. Подальше існування фірми. Однак питання про виживання фірми може розглядатися як короткострокова мета.

2. Короткострокова максимізація прибутку. Для реалізації цієї мети необхідно визначити попередній попит і попередні витрати за кожною ціною (ціновій альтернативі).

3. Короткострокова максимізація обороту.

4. Максимальне збільшення збуту.

5. «Зняття вершків» з ринку за допомогою встановлення високих цін.

6. Лідерство в якості.

Перераховані цілі цінової політики можуть здійснюватися в різний час, при різній ціні, між ними може бути різне співвідношення, однак усі вони в сукупності служать загальної мети - довгострокової максимізації прибутку.

Формування цінової політики і її реалізація завжди зв'язані з загальною політикою підприємства, кінцевою метою якої є прибуткова реалізація продукції як можна більшому числу покупців.

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що основним джерелом при

визначенні цінової політики підприємства є інформаційна база ціноутворення. На політику ціноутворення впливає багато чинників, але основним є те, що ціна завжди відображає витрати підприємства і рівень рентабельності. Тому виробниче підприємство повинне знаходити резерви для зниження цих витрат, щоб за рахунок зниження рівня цін на продукцію, що поставляється на ринок, можна було забезпечити розширення ринків збуту. На завершення зазначимо, що знання і вміння використання всього арсеналу сучасних підходів до розробки політики ціноутворення є обов'язковим фактором успішної діяльності підприємств в умовах конкурентної ринкової економіки.

Література

1. Васильєва Р. Є. Козлова Л.І. Формування ціни в ринкових умовах / Р. Є. Васильєва, Л.І. Козлова - К. : МІСТ, 2007. - 323 с.
2. Герасименко В.В. Цінова політика фірми / В.В. Герасименко - М.: Финстантинформ, 2005. – 145 с.
3. Колесніков О.В. Ціноутворення / О.В. Колесніков – К. : ЦНЛ, 2006. – 144 с.
4. Липсиц І.В. Комерційне ціноутворення / І.В. Липсиц - М.: МКС, 2007. – 213 с.
5. Усатов И.А. Цена и ценообразование в условиях перехода к рыночной экономике / И.А. Усатов – М.: 2005. – 139 с.

УДК: 330.35.011

Карман Сергей Викторович
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории
Горбань Татьяна Станиславовна,
преподаватель кафедры экономической теории
Таврический государственный агротехнологический университет

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация. В статье проводится авторская классификация подходов к определению категории экономического роста на традиционно-аксиоматические и комплексно-эволюционные.

Для адекватного определения категории экономического роста в условиях экономики переходного типа обосновывается необходимость учета отрицательной динамики численности населения и неравномерного распределения доходов среди его отдельных групп. Перспектива разработки концепции роста экономики переходного типа определяется в обосновании системы оценочных маркеров экономической безопасности.

Ключевые слова: категория, экономический рост, традиционно-аксиоматический подход, комплексно-эволюционный подход, экономика переходного типа, отрицательная динамика численности населения, неравномерность распределения доходов, система оценочных маркеров, экономическая безопасность.

Summary.

Under transformations of former planned economics, having the permanent nature with a retard of evolutionary changes at the stage of early market capitalism, the use of classical conceptual apparatus needs some definite additions. The specificity of socio-economic processes in transitional economic systems does not fit into traditional logical patterns of economic categories, having been formed in the context of evolutionary development of sustainable capitalist systems. The economic growth is considered to be one of the categories, which needs fine consideration in order to be clearly determined.

The authors separate the whole spectrum of different approaches in order to determine a category of economic growth either traditional-axiomatic or complex evolutionary. The first category includes definitions in a narrow axiomatic variant of growth in comparison with the previous period of gross domestic product per capita. The foundation of the approach includes the idea that in present conditions the content of economic growth should be included not only with production characteristics, but other economic, social, ecological parameters as well, reflecting qualitative changes in evolving economic systems and not being always accompanied by the significant production growth.

There is a necessity to take into account the negative dynamics of population and unequal incomes distribution among specific population groups in order to adequately determine the economic growth category in conditions of economics of transitional type. The prospect of developing the concept of the transitional type economics growth is defined in justifying the system of economic security evaluation markers.

Keywords: category of economic growth, different approaches, traditional-axiomatic, complex evolutionary, economic security evaluation markers .

Постановка проблемы. В условиях трансформационных преобразований бывших плановых экономик, которые носят перманентный характер с замедлением эволюционных изменений на стадии раннего рыночного капитализма, использование классического понятийного аппарата требует определенных дополнений. Специфика социально-экономических процессов в переходных экономических системах не укладывается в традиционные логические шаблоны экономических категорий, сформировавшихся в контексте эволюционного развития устойчивых капиталистических систем. Одной из категорий, требующих уточнения ее

определения, является категория экономического роста.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование экономического роста как составляющей экономического развития берет свое начало в теоретико-методологических концепциях экономистов XVI в. А. Смита, Ф. Кэне, Ж.Б. Сэя, Т.Р. Мальтуса. основополагающий вклад в развитие теории экономического роста внес Й. Шумпетер, являющийся автором первой формулировки самой категории. Современная теория экономического роста получила развитие в работах С. Кузнецца, Ф. Борделя, Т. Шульца, Г. Бэккера, М. Портера, Н. Кондратьева, У. Ростоу.

Цель работы. Провести классификацию подходов к определению категории экономического роста. Выделить наименее разработанные методические составляющие концепции экономического роста и обосновать направления их дальнейшего исследования.

Изложение основного материала. Категория экономического роста является одной из основополагающих для понимания современной экономики и широко представлена в учебной, научной литературе. На наш взгляд, весь спектр различных подходов к определению категории экономического роста, в контексте цели публикации, можно разделить на традиционно- аксиоматические и комплексно-эволюционные.

Первую группу подходов формируют авторы, для которых содержание категории представляется настолько очевидным, что определения приводятся в узком аксиоматическом варианте прироста валового внутреннего продукта. Е.И.Лавров и Е.А. Капогузов [1, с. 11] определяют для макроуровня экономический рост как увеличение по сравнению с предыдущим периодом величины валового внутреннего продукта, приходящегося на душу населения

В ряде научных изданий [6,7,8] определение экономического роста также презентуется как количественная сторона развития экономической системы, характеризующаяся расширением ее масштабов. В качестве наиболее распространенной меры экономического роста указываются темпы изменения валового национального дохода (или валового внутреннего продукта) в расчете на душу населения (с учетом изменения цен). Априори указывается, что экономический рост повышает уровень жизни населения, дает возможность увеличить потребления товаров и услуг.

Отчасти в противовес, отчасти в дополнение традиционно-аксиоматическому подходу существует точка зрения, согласно которой в современных условиях в содержание экономического роста следует включать не только чисто производственные характеристики, но и иные экономические, социальные, экологические и прочие параметры, которые отражают количественные изменения в

эволюционирующих экономических системах и не всегда сопровождаются значимым ростом производства. При этом меняется качество факторов производства и технологии их использования. [5, с. 59].

Идея многофакторности и системности составляет основу комплексно-эволюционного подхода и определению категории экономического роста.

По мнению Попова В.В. [3, с 31], в узком смысле под экономическим ростом и экономическим развитием понимают два механизма эволюционных изменений в экономике – чисто количественные изменения (расширенное воспроизводство одних и тех же ресурсов и благ) и чисто качественные изменения (структурные сдвиги в производстве), соответственно.

В широком смысле в теории экономического роста речь должна иметь о некой общей категории изменений, которая в различных условиях может предполагать чистый рост, чистое развитие или их синтез [3, с. 121].

Содержание комплексно-эволюционного подхода не ограничивается акцентированием на эволюционной качественной составляющей. В наиболее радикальном варианте [5, с 54] рассматривается идея гуманизации экономического роста, согласно которой целесообразно применить интеграцию методологических подходов:

- использование аксиологического подхода позволяет использовать принцип антропоцентризма, в соответствии с которым человек, его цели, потребности и установки являются эпицентром социально-экономического развития;

- неоклассический подход обуславливает применение принципа рационального поведения субъекта и максимизации дохода, а также принцип системности, в соответствии с которым экономический рост следует рассматривать в системе отношений между субъектами экономики по поводу более эффективного использования ресурсов;

- эволюционный подход подразумевает реализацию инновационного принципа как основы экономического развития, что является базой для гуманизации экономического роста в перспективе;

- в рамках социально-технического подхода появляется возможность

исследовать гуманизацию процесса производства, как важнейший элемент гуманизации экономического роста

Сравнительный анализ традиционно-аксиоматического и комплексно-эволюционного подходов к определению категории экономического роста позволяет сделать вывод, что несмотря на различия в логической и методической акцентуации в обоих подходах присутствует аспект, требующие, на наш взгляд, уточнения в условиях транзитивных экономик:

- фактор численности населения;
- повышение уровня жизни населения в следствии экономического роста;
- фактор экономической безопасности.

Характерной чертой экономических систем переходного типа, является сокращение численности населения. Украина не является исключением. Последний прирост населения был зафиксирован на 1.01.1993 г. в количестве 187,5 тыс. человек. Начиная с 1994 года численность населения Украины сократилась 52244,1 тыс. человек до 45426,2 тыс. человек на 1.01.2014 г. Исследуя динамику нельзя не учитывать сокращение численности населения за 22 года на 6817,9 тыс. человек (т.е. в среднем за 1 год на 309,9 тыс. чел.). На наш взгляд, соотношение объемов валового продукта с уменьшающейся численностью населения искажает оценочную систему координат.

Наличие устойчивой взаимосвязи между ростом валового внутреннего продукта на душу населения и повышением уровня жизни не вызывает сомнения. Однако в условиях транзитивных экономик разрыв в уровне доходов 10% наименее обеспеченного населения и 10% наиболее

обеспеченного населения может отличаться в десятки раз. Поэтому распределение дополнительно созданного дохода между различными группами населения носит ярко выраженный неравномерный избирательный характер и не может отождествляться с повышением уровня жизни всего населения.

Фактор экономической безопасности практически не отражен в контексте проблемы экономического роста. Сама по себе арифметическая констатация факта увеличения валового внутреннего продукта недостаточна. Как количественные, так и качественные изменения в экономике должны носить сбалансированный системный характер, закладывающий возможность последующего долгосрочного устойчивого развития и защиты национальных интересов. На наш взгляд, перспектива решения данного вопроса состоит в обосновании и разработке системы оценочных маркеров экономической безопасности роста национальной экономики.

Вывод. Анализ существующих определений категории экономического роста позволяет их классифицировать на традиционно-аксиоматические и комплексно-эволюционные. Определение категории экономического роста в условиях экономики переходного типа требует особого учета отрицательной динамики численности населения и неравномерного распределения доходов среди отдельных его групп. Перспектива разработки концепции экономического роста экономики переходного типа заключается в обосновании системы оценочных маркеров экономической безопасности.

Литература.

1. Лавров Е.И., Капогузов Е.А. Экономический рост: теории и проблемы/ Е.И. Лавров, Е.А. Капогузов. – Омск: Издательство ОмГУ. – 2006. – 214 с.
2. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики/ Р.М. Нуреев. – М.: Норма. – 2008. – 367 с.
3. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В. Попова. – М.: ЗАО «Издательство Экономика». – 2007. – 312 с.
4. Кисова А.Е. Генезис идей экономического роста и его гуманизации / А.Е. Кисова // Экономические науки. – 2011. - №1(74). – с. 51-54.
5. Пыжев И.С., Руцкий В.Н. Концепция качественного экономического роста / Пыжев И.С., Руцкий В.Н.// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. - №1. – Том 8. – с. 59-69.

6. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – М.: Дело. – 2003. – 520 с.
7. Сиполс О.В. новый англо-русский словарь-справочник: экономика / О.В. Сиполс. – М.: Флинта, Наука. – 2010. – 712 с.
8. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика. – 2004. – 1168 с.

УДК 330.837: 338.2: 338.43:346.232

Ковальова Олена Вікторівна,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу проблем галузевого і територіального управління,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ РАМКИ СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУТУ САМОРЕГУЛЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розглянуто проблему становлення інституту саморегулювання в аграрному секторі економіки України з позиції законодавчого забезпечення. Проаналізовано чинне нормативно-правове поле, встановлено проблему невизначеності концептуального бачення розвитку саморегульованих організацій в аграрному секторі. Запропоновано шляхи законодавчого унормування та першочергові заходи державної аграрної політики щодо вирішення даної проблеми.

Ключові слова: саморегульовані організації, аграрний сектор економіки, законодавство.

Summary.

As the title implies the paper deals with the issue of establishing the institute self-regulation in the agricultural sector of Ukraine's economy from the standpoint of its legislative support. It is reported that the combination of state regulation and self-regulation of economic relations is a prerequisite for the successful agrarian economy development. Attention is drawn to the lack of consensus vision of self-regulation institute development model in general and in the agricultural sector of economy. It is emphasized that the definition of a model of self-regulation in the agricultural sector is complicated by sectoral economic structure and specificity of each agricultural branches.

The need is stressed to legislative regimentation of self-regulation in the agricultural sector. The purpose of the article is to develop proposals of legal regulation of self-regulation in the agricultural sector of Ukraine.

The current legal framework of self-regulation in Ukraine is analyzed in the paper. The insufficient of framework legislation in the field of economic self-regulation is noted. It is shown that in the agricultural sector there are four self-regulatory organizations with its specific legislation. The agricultural SRO's general characteristics are systematized. The necessity of taking into account the difference between the terms of operation of self-regulatory organizations created by profession and by type of economic activity is stressed.

Proposals are given on ways of legislative regimentation of self-regulatory organizations development in agricultural sector. Some measures of agricultural policy to address this problem are recommended, including the public discussion; analysis of the major agro-markets for specific features that define the configuration and the feasibility of introducing self-regulation; implementation of a pilot project of self-regulation.

Key words: self-regulatory organization, agricultural sector, legislation.

Постановка проблеми. Відкритість національної економіки вимагає високої адаптивності державної системи управління, її оперативного реагування на виклики внутрішнього та зовнішнього середовища. Необхідною умовою ефективного функціонування економіки стало поєднання процесів адміністративного регулювання та саморегулювання економічних відносин суб'єктами господарювання.

Ринкове саморегулювання економічних відносин є однією з конституційних основ правопорядку в сфері господарювання, закладених в Господарському Кодексі України (ст.5, п.1), що визначає основою правового господарського порядку в Україні «оптимальне поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин

суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів» [1]. Разом з тим достатньо довгий час тривають дискусії щодо моделі саморегулювання економічних відносин як в економіці країни в цілому, і особливо в аграрному секторі – в силу складності галузево-господарської структури, соціальної значущості та високої уразливості аграрного ринку до внутрішніх та зовнішніх чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблематики запровадження саморегулювання в національній економіці та аграрному секторі зокрема відображається в чисельних наукових публікаціях та проектах нормативно-правових актів. Без урахування

документів, спрямованих на врегулювання правових засад інституту саморегулювання в окремих галузях, сферах та професіях, в Верховній Раді України зареєстровано п'ять (подавалися на сесії VI скликання) законопроектів, що мають на меті визначити правові основи саморегулювання в цілому в національній економіці: № 4841 від 16.07.2009, № 4841-д від 23.07.2010, № 4841-1 від 10.09.2009, № 9015 від 18.07.2011, № 10052 від 15.02.2012.

Різні концептуальні підходи до вирішення проблем саморегулювання в аграрному секторі економіки викладено в наукових працях Кропивка М.Ф., Міненко М.А., Молдаван Л.В., Юшина С.О.

Мета статті визначається практичною необхідністю запровадження інституту саморегулювання в аграрному секторі економіки задля підвищення його координованості через максимально можливе, враховуючи національні інтереси, урахування консолідованої позиції представників бізнес-асоціацій в процесі прийняття та реалізації управлінських рішень щодо розвитку аграрного сектору, а також зниження витрат державного бюджету на адміністрування економічних процесів в аграрному секторі, і полягає у розробці пропозицій щодо шляхів нормативно-правового врегулювання розвитку саморегулювання в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Саморегулювання економічних відносин є багатофункціональним інструментом забезпечення інтересів споживачів, представництва та захисту інтересів суб'єктів галузі, а також підвищення урегульованості цільових економічних відносин. Для його реалізації в нормативно-правовому полі визначають розмежування повноважень між органами державної влади та об'єднань учасників ринку, що належать до певного виду економічної діяльності або професії, за принципом побудови системи на засадах співрегулювання.

Інститут саморегулювання економічних відносин в різних країнах світу має відмінні традиції, структуру, цілі і складався за еволюційним або революційним шляхом. Для Європейської спільноти та Сполучених

штатів Америки характерними є давні традиції професійного та галузевого саморегулювання, що фактично надають таким організаціям статусу інституту публічного права. На пострадянському просторі інститут саморегулювання отримує нового значення, що закріплене в нормативно-правовому полі Модельним Законом СНД «Про саморегулювну організацію», прийнятий 31.10.2007 року на двадцять дев'ятому пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасників СНД Постановою № 29-7. В статті 2 під саморегулюванням визначається «самостійна та ініціативна діяльність, що здійснюється суб'єктами підприємницької або професійної діяльності або недержавними пенсійними фондами, та змістом якої є розробка та встановлення правил та стандартів вказаної діяльності, а також контроль за дотриманням вимог вказаних правил та стандартів» [2]. 2007 року був прийнятий аналогічний Закон Російської Федерації № 315-ФЗ, наразі активно обговорюється запровадження подібного рамкового законодавства в Республіці Молдова та Республіці Білорусь.

В Україні рамкове законодавство з питань діяльності саморегулювних організацій (далі – СРО) відсутнє. Галузеві нормативно-правові акти визначають наявність та умови функціонування СРО в окремих видах економічної діяльності та професіях: на ринку послуг фінансових компаній [3], на фондовому ринку [4, 5], оцінювачів майна [6], арбітражних керуючих [7], у сфері архітектурної діяльності [8].

За даними ННЦ «Інститут аграрної економіки», на національному рівні діють більше 100 неприємницьких товариств, у тому числі біля 50 громадських організацій, створених до 2012 року відповідно до Закону України «Про об'єднання громадян», а також близько 20 некомерційних товариств, створених відповідно до положень Господарського Кодексу [9]. Серед існуючих об'єднань в аграрному секторі статус саморегулювної отримали організації в сфері двох професій та двох видів економічної діяльності:

у сфері землеустрою [10-11] (в сфері компетенції Державного агентства земельних ресурсів України);

оцінювачів з експертної грошової оцінки земельних ділянок [12-13] (в сфері компетенції Державного агентства земельних ресурсів України);

оптових ринків сільськогосподарської продукції – [14-15] (в сфері компетенції Міністерства аграрної політики та продовольства України);

організація, яка об'єднує суб'єктів дорадчої діяльності [16-17] (в сфері компетенції Міністерства аграрної політики та продовольства України).

Аналіз нормативно-правових актів, що визначають параметри функціонування чотирьох СРО в аграрному секторі [10-17], свідчить про наявність спільних рис, які в цілому відповідають характеристикам інституту саморегулювання:

надання статусу СРО органом державної влади відповідної компетенції;

встановлення вимог до організацій, які претендують на статус СРО;

неприбутковий статус та відсутність підприємницької діяльності;

належність переважної більшості членів СРО до певного виду економічної (об'єднує фізичних та/виключно юридичних осіб) чи професійної діяльності (об'єднує фізичних осіб);

встановлення кваліфікаційних вимог до членів СРО;

невизначеність щодо встановлення всеукраїнського статусу / єдиної саморегулювальної організації в виді діяльності / професії;

встановлення абсолютних / відносних обмежень мінімальної кількості членів СРО, а також вимог до якісного складу членів;

встановлення правил діяльності, контроль з боку СРО за дотриманням нормативної бази членами СРО та передбачення механізму відшкодування збитків, завданих внаслідок невідповідної законодавству діяльністю членів СРО (одна організація, за професійною ознакою);

проведення внутрішньої сертифікації членів СРО (для об'єднань за професійною ознакою);

участь у професійній підготовці членів СРО;

оцінка якості роботи члена СРО на вимогу споживача (одна організація, за професійною ознакою);

захист своїх членів СРО у питаннях судового та досудового вирішення спорів (організації за професійною ознакою);

участь у розробленні нормативно-правових актів щодо регулювання відповідної сфери.

Три з чотирьох СРО в АПК організаційно-правовою формою мають громадську організацію (об'єднання). Проте, згідно із положеннями Закону України «Про громадські об'єднання» визначено, що дія даного Закону «не поширюється на суспільні відносини у сфері утворення, реєстрації, діяльності та припинення діяльності саморегулювальних організацій і організацій, які здійснюють професійне самоврядування, особливості регулювання яких можуть визначатися іншими законами» (ст. 2, п.2.5) [18]. Це вимагає законодавчого унормування діяльності СРО.

Висновки. Проблема розвитку інституту саморегулювання в національній економіці та в аграрному секторі потребує на сьогодні законодавчого вирішення та визначення інституційних умов функціонування. З огляду на обмеженість в українській економіці традицій саморегулювання в класичному європейському розумінні цього поняття, значний досвід регулювання галузей об'єднаннями за часів планової економіки, активну позицію громадських об'єднань на сьогодні, достатньо ускладненим, але необхідним вбачається визначення концептуальної моделі розвитку інституту саморегулювання в економіці із урахуванням предмету саморегулювання – професії, виду діяльності.

Поряд з цим можна зробити висновок про невизначеність щодо єдиного бачення формування та функціонування СРО в аграрному секторі економіки. Серед шляхів нормативно-правового вирішення даної проблеми такі:

1) розробка та прийняття базового закону про саморегулювальні організації, що визначав би загальні правові рамки діяльності СРО в

усіх галузях національної економіки та створив би правову основу прийняття спеціальних законодавчих актів щодо врегулювання питання саморегулювання в окремих галузях та професіях з урахуванням їх специфічних особливостей. При цьому слід відзначити, що формування уніфікованого законодавчого акту в сфері саморегулювання національної економіки є достатньо ускладненим в силу значної диференціації умов розвитку галузей та професій;

2) прийняття окремого законодавчого акту щодо саморегулювних організацій в аграрному секторі, розробка якого ускладнюється необхідністю врахування специфіки функціонування та державного регулювання всіх галузей, ринків та професій. Проходження такого законопроекту за умов відсутності базового закону про саморегулювні організації може бути складним;

3) функціонування існуючих об'єднань в аграрному секторі на засадах чинного законодавства, зокрема Закону України «Про громадські об'єднання» та Господарського Кодексу України та формування спеціальної нормативно-правової бази щодо присвоєння статусу СРО та конкретних умов діяльності для кожного виду економічної діяльності чи професії після детального аналізу певного ринку. На наш погляд, цей варіант може бути більш результативним у найближчій перспективі.

При формуванні першочергових заходів державної політики доцільно провести громадське обговорення з метою визначення моделі розвитку СРО в аграрному секторі; проаналізувати основні ринки аграрної продукції та послуг щодо специфічних рис, які визначатимуть конфігурацію та доцільність запровадження саморегулювання; запровадити пілотний проект саморегулювання в певній галузі.

Список літератури:

1. Господарський Кодекс України: від 16.01.2003 р. № 436-IV - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. О саморегулируемых организациях: Модельный закон, затв. Постановою № 29-7 від 31.10.2007 р. на двадцять дев'ятому пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасниць СНД – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_i51/print1392818906247098
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-111 - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
4. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-III – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
5. Положення про об'єднання професійних учасників фондового ринку: затв. рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2012 № 1925 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0182-13>
6. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 № 2658-III – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
7. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України № 4212-VI в редакції від 19.01.2013 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
8. Про архітектурну діяльність: Закон України від 20.05.1999 № 687-XIV із змінами і доповненнями – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/687-14>
9. Розвиток саморегулювання та самоорганізації в АПК України (проблемна записка) / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014.- С.4
10. Про землеустрій: Закон України від 22.05.2003 р. № 858 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/858-15>
11. Порядок визнання статусу саморегулювної організації у сфері землеустрою: затв. Постановою Кабінету міністрів України від 5.06.2013 р. № 398 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/398-2013-%D0%BF>
12. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 р. № 1378-IV – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>

13. Порядок визнання Державним агентством земельних ресурсів статусу саморегульованої організації оцінювачів, проводять експертну грошову оцінку земельних ділянок: затв. Постановою Кабінету міністрів України від 5.10.2004 р. № 1303 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1303-2004-п>
14. Про оптові ринки сільськогосподарської продукції: Закон України від 25.06.2009 р. № 1561-VI – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1561-17>
15. Порядок надання та позбавлення статусу саморегульованої організації оптового ринку сільськогосподарської продукції: затв. наказом Міністерства аграрної політики України від 25.11.2009 № 830 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1229-09>
16. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: Закон України від 17.06.2004 р. № 1807-IV – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>
17. Порядок надання всеукраїнській громадській професійній організації статусу саморегульованої організації: затв. Постановою Кабінету міністрів України від 18.11.2009 р. № 1221 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1221-2009-п>
18. Про громадські об'єднання: Закон України від 22.03.2012 р. № 4572-VI – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>