

UDC: 336.7

Ivan Demchenko,
PhD in economic
Tavria State Agrotechnological University

KEY APPROACHES OF FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE

Анотація. В статті розглянуті засади забезпечення фінансової стабільності розвитку України. Наведені основні фактори впливу на фінансову безпеку держави. Наведені передумови досягнення стабілізації та реалізації планів довгострокового розвитку. Досліджені перспективи підвищення рівня фінансової стабільності та безпеки держави в сучасних умовах.

Ключові слова: фінансова безпека держави, фінансова стабільність, макроекономічні показники, загрози фінансовій стабільності, заходи з регулювання.

Аннотация. В статье рассмотрены основы обеспечения финансовой стабильности развития Украины. Приведены основные факторы влияния на финансовую безопасность страны. Приведены предпосылки достижения стабилизации и реализации планов долгосрочного развития. Исследованы перспективы повышения уровня финансовой стабильности и безопасности страны в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, финансовая стабильность, макроэкономические показатели, угрозы финансовой безопасности, мероприятия по регулированию.

Annotation

Problem Statement. Financial stability is the basis for development of individual sectors and society in general. Modern conditions require increased attention to the mechanisms of implementation of financial stability in Ukraine.

Statement of the basic material of research. The financial stabilization is not determined by only one factor. The list of material factors should be considered comprehensively and in their interaction. Thus financial development in Ukraine at present threaten not only internal but also external factors. Fundamentals of financial development is the degree of development of investment policy and the banking system.

Conclusions. To exclude speculation and external pressure also believe it necessary to ensuring the development of the foundations of the country's energy security. In the current situation, it is worth noting that the innovation in the form of a tax on deposits may be premature. Important step is to protect the financial interests of stabilizing the domestic producer, as well as the formation of high internal purchasing power.

Keywords: financial security of the state, financial stability, macroeconomic indicators, threats to financial security, management activities.

Problem Statement. Financial security of the state is the result of a complex interaction of national socio-political system and the financial and economic policy. Financial stability allows to implement their own development priorities under the constant influence of the conditions of the external and internal environment. That financial security determines the conditions of stability and effectiveness of civil society development.

The analysis of last researches and publications. Theoretical and methodological issues of financial stability of Ukraine were discussed in scientific papers of O.I. Baranovsky, L.V. Chernenko, B.I. Pshik, N.V. Kamasheva and others. However, not all aspects of financial stability are fully investigated in accordance with government policies.

Article purposes. The purpose of writing this article was to research the essence of financial security. Neutralization of the main

destabilizing factors provide the prerequisites for long-term development of the country and society. The important point is to find directions to ensure financial stability in Ukraine.

Results. Financial security of the state - the state of national finances and financial institutions, which is able to implement the progressive, socially-oriented development of the national economy, smoothing instability of the global financial system and to prevent the emergence of conflicts and social stratification. This concept is also formed under the influence of economic development level and characterizes it. Financial stability gives you the opportunity to create mechanisms for regulation of the economy and the formation of economic potential.

For the formation of financial security is important to establish mechanisms confrontation shadow schemes and processes the output of capital from outside the national economy.

Unacceptable for the development of economy and society is a manifestation of corruption or wrongdoing authorities at all levels. Significant cause of conflict is the struggle for the distribution capacity of the national budget system that can be neutralized clearly defined norms of the law with effective distribution mechanisms.

Fundamentals of financial development is the degree of development of investment policy and the banking system. In modern conditions manifested selectively direct foreign investment policy for business partners in the direction of increasing the volume of investment and portfolio investments in corporate securities market. However, there is a tendency to a decrease in the share of direct investments in various sectors of the real sector of the economy.

Financial security of any state define the following factors:

- state of balance revenue and expenditure budget;
- the possibility of free access to financial resources (a large part of the form factor of the international financial institutions and aid other countries);
- international economic relations that influence the formation and export potential;
- the nature of the national financial and credit policy pursued by the government;
- the possibility of constructive political struggle;
- state legislative support.

It should be noted that the financial stabilization is not determined by only one factor. The list of material factors should be considered comprehensively and in their interaction. Thus financial development in Ukraine at present threaten not only internal but also external factors.

Internal threats to financial stability:

- Tighten the aggravation of political opposition;
- The acquisition of the financial crisis and protracted recession deepening processes in the economy;
- Manifestation of structural imbalances in the development of certain sectors of the

economy; formation of unequal economic conditions in certain industries;

- Disruption of the financial and credit system and the weakening of its regulatory functions in the formation and execution of the budget, as well as targeted investment priority industries;

- Low level of social economy, the low level of domestic demand, narrowing the domestic financial market, reducing the role of domestic socio-economic growth stimulants;

- Strengthening the criminalization of economic relations, the growth of corruption;

- Increase in financial losses as a result of scaling up and deepening social tensions in economic relations.

Threat to the financial stability carries a massive capital outflow from the banking system. Amount taken deposits from individuals, including early, in January 2014 with more than 12 bln., Which makes the banking system vulnerable.

External threats to financial stability:

- Output great complexity of domestic products on international markets;

- Violation of national priorities Ukrainian entrepreneurs and their projects in the field of financial and real sector because foreign partners promote them profitable financial projects;

- The formation of foreign partners of such a chain of consumption, which leads to the formation of Ukraine's status as a "raw materials appendage";

- Opposition to the equal participation of Ukraine in the international structures of credit and financial regulation;

- Obstruction of Ukraine holding diversified foreign policy, pasture for civil society and economic development of the country;

- Increase in the external financial debt of Ukraine increased its dependence on foreign loans.

Action system of the factors described in quantitative terms can be illustrated by the degree of pressure on the multifaceted national monetary unit (Table 1).

Table 1

The main factors supporting the national currency and the pressure on it*

Factor	Value
Factors support the hryvnia	
Convert currency income of legal persons (according to the NBU Resolution)	50%
The gradual increase in the passive income of the banking system of Ukraine	19% over the period from 01.13 to 08.13 in **
Euro bonds are implemented, which helped to improve the national balance of payments	2.25 billion. hrn.
The gradual reduction in gas consumption	7.7% decrease from 01.13 to 08.13 comparison with SPLE
The gradual reduction of import transactions	12.4% decrease from 01.13 to 08.13 comparison with SPLE
Pressures on the hryvnia	
Obligation to pay international loans	7.3 billion U.S. dollars in 2013
Purchase of gas according to the external arrangements	18 billion cubic meters
Decline in foreign direct investment	18% less then 01.13 to 08.13 comparison with SPLE
Decrease in credit rating of Ukraine through the conclusion of an authoritative agency Moody's.	Caal
Filling of the state budget of Ukraine	18% less than planned level of 01.13 to 08.13 comparison with SPLE
Increased demand for foreign currency	Demand for 0.6 billion dollars more offers in September 2013
Reducing the Bank reserves	11.5% decrease from 01.13 to 08.13 compared to SPLE to the value of 21.6 billion dollars

* - As of 10.2013;

** - SPLE - same period last year.

The problem of preserving financial stability across the country has increased due to massive outflow of deposits mainly individuals from the banking system. Outflow of funds available to investors in June 2014 amounted to 9.6 billion USD (1.5% of total investment). This figure is far to stabilize, since May this year outflow of \$ 8.2 billion USD (1.2% of total deposits). It is noteworthy that instead of panic among the population (depositors individuals) came excitement among the subjects of corporate law. 1.5% of their seized assets of the banking system, only 0.4% is owned by individual customers. Overall, individuals kept in Ukrainian banks 422.1 billion UAH. That exceeds that of business representatives. However, the total outflow of depositors individuals since the beginning of 2014 amounted to 19.2% of total deposits (more than 80 bln.).

This situation limits the Government's implementation of its programs and financial stability makes it very dependent on capital raised from international financial organizations. Among the institutions of the banking system of Ukraine loss of the deposit portfolio faces sharp limitation of profitability, and in some cases even raises the question of the withdrawal of the banking license. The greatest decrease in fixed deposit portfolio (based on 1 m. 2014):

- Russian Standard Bank - 19% (0.49 billion USD.);

- Brokbiznesbank - 22.6% (1.25 billion USD.);

- Raiffeisen Bank Aval - 7.81% (1.14 billion USD.);

- Oschadbank - 7.03% (2.53 bln.).

A number of financial institutions license revoked because of the complete insolvency. Among such institutions should be named

"BANK FORUM", JSC "Brokbusinessbank", PJSC "Real Bank" PJSC "CB" Pivdenkomkombank "and others. In connection with this additional burden placed on the Deposit Guarantee Fund, and with the amendments to the Law of Ukraine "On the system of guaranteeing deposits of individuals" - on a budget of Ukraine.

The main directions of the country's financial stability are disclosed in the Law "On prevention of financial catastrophe and creating prerequisites for economic growth in Ukraine." The main measures of stabilization are next:

- Strengthening of the tax burden on income of individuals on the basis of the introduction of a progressive scale;
- Increase in excise duties on a number of positions;
- The introduction of pension collection when buying foreign currency;
- The introduction of indirect tax on the turnover of drugs (MPE; rate of 7%);

- Lowering the threshold value of parcels from abroad for tax purposes to the equivalent of 150 Euros;

- Cancellation of certain benefits and privileges;

- A tax on deposits (solve the problem of the work of banks as fiscal agents of natural persons).

Conclusions. To exclude speculation and external pressure also believe it necessary to ensuring the development of the foundations of the country's energy security. In the current situation, it is worth noting that the innovation in the form of a tax on deposits may be premature. Many experts say the continuing outflow of funds from the banking system of precisely because of the introduction of taxation.

The most important step is to protect the financial interests of stabilizing the domestic producer, as well as the formation of high internal purchasing power. This will give the background to further economic development, improvement of living standards and population density stable budget.

References

1. The Law of Ukraine "On prevention of financial catastrophe and creating prerequisites for economic growth in Ukraine."
2. The Law of Ukraine "On the system of guaranteeing deposits of individuals" (as amended).
3. The Tax Code of Ukraine "dated 02.12.2010 № 2755-VI as amended.
4. Tax deposits. Reboot [electronic resource]. - Mode of access: <http://finance.liga.net/banks/2014/7/8/articles/39205.htm>.
5. Chernenko L.V. Problems of the financial system of Ukraine in modern conditions [electronic resource]. - Mode of access: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_105/51.pdf.

UDK 338.435

Yuriy Dovhan
Senior Lecturer, Chair of Agrarian Management
Vinnytsia National Agrarian University

UKRAINE'S OIL AND FAT INDUSTRY INVESTMENT OPPORTUNITIES: DEVELOPMENT, MARKET ANALYSIS AND FORECASTS

***Annotation.** Output and development prospects of oil and fat industry in Ukraine are considered in terms of investment attractiveness; basic indices of oil crop seed production and processing are assessed. Ukraine's place in the global market of oilseed and vegetable oil is considered. Key problems of oil and fat industry development and growth of its production and export potential are outlined.*

***Keywords:** oil and fat industry, production and processing of oilseed crops, investment attractiveness, export duty, export of oilseeds and vegetable oil.*

***Анотація.** У статті розглянуто обсяги виробництва та перспективи розвитку олійно-жирового підкомплексу України з позицій інвестиційної привабливості, оцінено основні показники виробництва насіння олійних культур та продуктів їх переробки. Розглянуто місце України на світових ринках насіння олійних культур та олії. Окреслено основні проблеми розвитку олійно-жирового підкомплексу та підвищення його виробничого та експортного потенціалу.*

***Ключові слова:** олійно-жировий підкомплекс, виробництво і переробка насіння олійних культур, інвестиційна привабливість, експортне мито, експорт насіння олійних культур та олії.*

***Аннотация.** В статье рассмотрены объемы производства и перспективы развития масложировой отрасли Украины с позиций инвестиционной привлекательности, оценены основные показатели производства семян масличных культур и продуктов их переработки. Рассмотрено место Украины на мировых рынках семян масличных культур и растительного масла. Очерчены основные проблемы развития масложировой отрасли и повышения ее производственного и экспортного потенциала.*

***Ключевые слова:** масложировая отрасль, производство и переработка семян масличных культур, инвестиционная привлекательность, экспортная пошлина, экспорт семян масличных культур и растительного масла.*

Statement of the problem. Food security of Ukraine has always been one of the priority targets of the state policy. Ukraine is able to hold a leading position in the world food markets, though the development of production and export potential of produced food is impossible without substantial growth of its competitiveness. All these require enhancement of production efficiency, innovative development of sectors of the national economy, sufficient involvement of investments, in particular by the companies of oil and fat industry of Ukraine.

Analysis of recent researches and publications. The problems of the development and features of oil and fat industry, issues of enhancement of the investment attractiveness of the enterprises are studied in the works of such scholars as V.H. Andriichuk, I.O. Blank, A.F. Hoiko, S.P. Kapshuk, V.S. Karetnikova, V.H. Kukhta, T.I. Oliinyk, A.A. Peresada, P.T. Sabluk, A.V. Faizova, V.H. Fedorenko,

O.M.Shpychak and others. However, in current economic condition it is especially urgent to search and justify the ways that enhance investment attractiveness of the enterprises of oil and fat industry.

The aim of the study is to analyze basic indices of the development of the enterprises of oil and fat industry as an important component of their investment attractiveness.

Statement of the main material of the study. In modern economic studies, there is no single definition of the investment attractiveness and system of its evaluation. In many studies investment attractiveness is regarded to be equivalent to investment project assessment. However, potential investors are always able to estimate all possible investment projects, as it requires preliminary evaluation of the investment attractiveness of countries, regions, industries and individual businesses.

From this point of view, investment attractiveness of the investee can be defined as

an integral feature of certain objects of future investment in terms of development, volume and prospects of sales, effective use of assets and their liquidity, solvency and financial stability [2].

Despite recessionary trends in the global and national economies, in the last decade oil and fat industry of Ukraine has been sufficiently attractive for investors, and it is rapidly increasing production rates reflecting a sustainable demand for its products in the domestic and global food markets. Traditionally, in the global market there is a demand for Ukrainian sunflower seed, rapeseed, soybean seed and sunflower oil. Powerful production

and export capacity of oil and fat industry as well as the state policy of industry's protectionism are the key factors that promote high investment attractiveness of oil and fat enterprises.

Production and processing of oil crops are important components of the strategy of economic development of Ukraine's agricultural sector. As oil crop seed is a feedstuff for oil and fat industry, there is a tendency towards sustainable growth of cropping areas of oilseeds because of their higher profitability compared to other crops [1,3].

Traditionally Ukrainian farms grow sunflower, soybean and canola (table 1).

Table 1

Harvested Area, Production and Yield of the Major Oil Crops

Index	2011	2012	2013	Deviation, 2013 from 2011	
				(+,-)	%
Sunflower					
Area harvested, Million Hectares	4.7	5.2	5.0	0.3	106.4
Production, Million Metric Tons	8.7	8.4	11.1	2.4	127.6
Yield, Metric Centners per Hectare	18.4	16.5	21.7	3.3	117.9
Rapeseed					
Area harvested, Million Hectares	0.8	0.5	0.5	-0.3	62.5
Production, Million Metric Tons	1.4	1.2	1.2	-0.2	85.7
Yield, Metric Centners per Hectare	17.3	22.0	24.0	6.7	138.7
Soybean					
Area harvested, Million Hectares	1.1	1.5	1.6	0.5	145.5
Production, Million Metric Tons	2.3	2.5	3.0	0.7	130.4
Yield, Metric Centners per Hectare	20.4	17.1	19.0	-1.4	93.1

Source: Data of the State Committee of Statistics of Ukraine

During the last 5-7 years there was been a tendency towards the increase of harvested areas and production of oil crop seed under relatively stable yielding capacity. Thus, in 2011-2013 harvested areas of sunflower and soybean increased by 300 and 500 hectares respectively, gross yields of sunflower totaled 127.6% from the rate of 2011, soybeans - 145.5%. In the same period rapeseed harvested area decreased by 37.5%, but its production decreased only by 14.3% due to increase of the yielding capacity [1].

There are three groups of oil seed processing enterprises that operate within oil and fat industry. The first one is represented by the specialized companies producing vegetable oil -

oil and fat (vegetable extraction) plants or industrial complexes. They can produce other oil and fat products as well. The second group includes small companies producing oil of two types – oil mills that are departments of plants for which vegetable oil production is not the main activity and oil mills that operate independently. The third group consists of manufacturers of fat products different from vegetable oil - margarine and soap factories and industrial complexes.

Overview of 2013 shows that oil and fat enterprises of Ukraine processed 7.6 million metric tons of oil seed, which is 0.7% more than in 2011 (Table 2) [3].

Table 2

Volume of Seed Processing of Oil Crops by the Specialized Enterprises of Ukraine

Feedstuff	Volume of Processing, Metric Tons			Deviation, 2013 to 2011	
	2011	2012	2013	(+,-)	%
Sunflower	7216362	8445964	7612517	396155	105.5
Soybean	306599	474791	577474	270875	188.3
Rapeseed	26023	2459	115075	89052	442.2
Flax	8144	2875	384	-7760	4.7
Total:	7560180	8445964	7612517	52337	100.7

Source: Data of the Information and Analytical Bulletin of Oil and Fat Industry of Ukraine and Russian Federation

Large specialized companies produce nearly 95% of the total amount of processed oil seed in Ukraine. Total production capacity of all Ukrainian processors of oil seed in 2013 made it possible to process 13.3 million metric tons of seed, while only 7.6 million metric tons were processed; workload rate was only 57.1%.

Volumes of sunflower seed processing increased by 5.5%; volumes of soybean and rape seed processing increased 1.9 and 4.4 times, respectively.

Output of the major oilseeds products in 2011-2013 are shown in table 3.

Table 3

Production of the Major Oilseeds Products by the Specialized Enterprises of Ukraine

Type of product	Output, Metric Tons			Deviation, 2013 to 2011	
	2011	2012	2013	(+,-)	%
Crude oil	3243815	3631741	3266187	22372	100.7
Refined oil	589861	640811	589154	-707	99.9
Meal	3181352	3753929	3566301	384949	112.1
Phosphatide concentrate	7034	6683	5257	-1777	74.7
Packed oil	336225	277993	285316	-50909	84.9
Total:	7358287	8311157	7712215	353928	104.8

Source: Data of the Information and Analytical Bulletin of Oil and Fat Industry of Ukraine and Russian Federation

During the period under research oilseeds production remained at the same level (except packed vegetable), meal production increased by 12.1%, production of phosphatide concentrate decreased by 15.3%.

In 2013 total indices of margarine and fat production in Ukraine were almost the same as in 2011.

Oil crop seed processing in Vinnitsa region is performed by large specialized enterprises (Vinnitsia Oil and Fat Plant (Vinnitsia OFP), company "Avis" Ltd., Haisyn affiliate Theeuwes Holding "Tegra Ukraine" Ltd.) and small oilseeds mills. In 2013 local specialized enterprises processed 647.8 thousand metric tons of oilseeds (Table 4).

Table 4

**Oilseeds Processing by the Specialized Enterprises of Vinnytsia region,
Metric Tons**

Volumes of Processing	2011	2012	2013	Deviation, 2013 to 2011	
				(+,-)	%
Vinnytsia OFP	284841	316160	382313	97472	134.2
“Avis” Ltd.	26223	22393	15315	-10908	58.4
Haysyn “Tegra Ukraine”	61213	54454	67414	6201	110.1
Vinnytsia Poultry Factory	-	11514	182775	X	x
Total in Vinnytsia region	372277	404521	647817	275540	174.1
Total in Ukraine	7560180	8926089	8305450	745270	109.9
Share of Vinnytsia region from the total amount in Ukraine, %	4.9	4.5	7.8	2.9 п.	x

Source: Data of the Information and Analytical Bulletin of Oil and Fat Industry of Ukraine and Russian Federation

During 2011-2013 all specialized enterprises of the region (except “Avis” Ltd.) increased output of processed oil seed. In this period they processed seed of sunflower, soybean, rape was processed in insufficient amount (2013, 32 thousand metric tons).

Output of the major types of oil products in the region are given in Table 5.

Vinnytsia OFP (Industrial Group “Vioil”) is a leading oil extracting plant in Vinnytsia region with the production capacity of processing oilseeds of 876 thousand metric tons per year. In 2013 the level of capacity utilization amounted 57.9%. The share of Vinnytsia OFP in the domestic market of processing oilseeds amounted 3.8% in 2013 compared to 3.5% in 2011.

The main products of “Avis” Ltd. are vegetable oil, meal, margarine, mayonnaise and sauces. Production capacity is 32.5 metric tons per year, the workload was only 47.1% in 2013.

Haysyn affiliate DP Theeuwes Holding JSC “Tegra Ukraine” Ltd. is the only company that specializes in the processing of soybean seed, production of soybean oil and meal. In 2013 production capacity of the branch amounted 65 thousand metric tons per year, and the level of workload - 103.7%.

In December, 2012 in Vinnitsa region there was started production of sunflower crude oil by the new venture “Vinnitsa Poultry Factory” from the group of companies “Myronivsky Grain Product” - oil pressing plant with

capacity of 500 metric tons per day or 163 metric tons per year. The company specializes in the production of oilcake for their own needs in feeding and production of vegetable oil. Thus, in 2013 the company produced 78.6 thousand metric tons of oilcake and 69.2 thousand metric tons of crude oil.

Seed of oil crops and products of their processing have a steady demand both in the domestic and global markets.

Ukraine holds a leading position in the global production of sunflower seed providing in some years up to 20% of the world's total seed production. Besides, Ukraine is one of the leaders of the global exports of seed and products of sunflower processing. Traditionally, there is a demand for soybean seed, rapeseed and meal of all oil crops in the foreign market.

According to the USDA, the global market received from Ukraine 3.9 million metric tons of sunflower oil in 2012/13 marketing year [4]. Ukraine's share in the world sunflower oil market is estimated at level of 57%, which confirms the sole leadership in foreign sales of the product. For comparison, oil export of our main rivals Russia and Argentina equals 11% and 17% of the global sales, respectively. Overall, Ukraine exports sunflower oil in 88 countries, including India, the EU, Turkey, Egypt, Russia and other countries. Vinnytsia region exports oilseeds and their products to 15 countries.

Table 5

**Production of the Major Types of Oil Products at the Specialized Enterprises of Vinnytsia region,
Metric Tons**

Enterprises	2011	2012	2013	Deviation, 2013 to 2011	
				(+,-)	%
Production of Sunflower Crude Oil					
Vinnytsia OFP	124291	138822	156879	32588	126.2
“Avis” Ltd.	10489	8957	6126	-4363	58.4
Vinnytsia Poultry Factory	-	-	69089	X	X
Production of Refined Oil					
Vinnytsia OFP	6094	9216	5726	-368	93.6
“Avis” Ltd.	3546	3070	4031	485	113.7
Production of Soybean Crude Oil					
Haisyn “Tegra Ukraine”	7958	7079	8420	462	105.8
Production of Packed Oil					
Vinnytsia OFP	3377	3517	1375	-2002	40.7
Production of Cake (Meal)					
Vinnytsia OFP	117245	124948	151850	34605	129.5
Vinnytsia Poultry Factory	-	4951	78593	X	X
“Avis” Ltd.	10489	8957	6126	-4363	58.4
Haisyn “Tegra Ukraine”	48970	43563	56628	7658	115.6
Production of Margarine Products					
Vinnytsia OFP	10063	11633	4902	-5161	48.7
“Avis” Ltd.	12011	13020	12027	16	100.1
Haisyn Dairy Plant	592	231	291	-301	49.2
Production of Mayonnaise and Sauces					
“Avis” Ltd.	2097	2140	1970	-127	93.9
Production of Hydrogenated Fat					
Vinnytsia OFP	17612	12167	4941	-12671	28.1

Source: Data of the Information and Analytical Bulletin of Oil and Fat Industry of Ukraine and Russian Federation

Export duty on sunflower seeds is an important factor of the formation of export potential of oil and fat industry in Ukraine. Introduction of such tax at the end of the 90s allowed to workload national enterprises specialized in processing sunflower from the level of 20-30% to 90% in some years. It made it possible to maintain existing national capacities and significantly enhance investment attractiveness of both internal and external investors [7].

Ukraine's accession to the WTO and implementation of the plan aimed to join the European Economic Community require gradual decrease and future abolition of tariff barriers. Fulfilling assumed international obligations, Ukraine have reduced this duty

from 23% in 1999 to 10% in 2014. Under the influence of favorable global market, despite the effect of export duty, export of sunflower seed from Ukraine continues to grow [5].

For more than 15 years there has been a conflict of interests concerning the existence and size of export duty on sunflower seed, and it will remain in the nearest future, being one of the most important factors that determine trends of development of oil and fat industry in Ukraine and the global market of sunflower seed and sunflower oil. Thus, in November 2013 the Verkhovna Rada of Ukraine has rejected a bill that called for the abolition of export duties on exports of sunflower seeds.

There is no export duty for soybean seed and rapeseed. Domestic capacities of seed

processing for feed and biofuels are rather insufficient resulting in the growth of the open and "shadow" exports of most seed produced abroad (e.g. in Poland).

Global trends of consumption of food (growth of population) and non-food use of oilseeds (feeds and biodiesel), which is causing the problem of internal meeting individual needs, stimulate replacement of soybean and palm oils for sunflower in many countries of the world, including North Africa, India and Iran, which is a powerful indicator for investors to invest in oil and fat industry of Ukraine.

However, in Ukraine there are some factors that hinder realization of the potential production and export capacity and enhancement of economic efficiency of enterprises of oil and fat industry: extensive development of production and processing of oil crop seed and the problem of innovative development. Oil and fat industry is not provided with advanced domestic technologies and equipment that is caused by both objective and subjective reasons [6]. It is necessary to implement advanced technologies of oilseed production, technical renovation of the enterprises, equipment upgrading, introduction of energy-saving technologies, improvement of the complex oil crop seed processing. It is essential to note that oilseed production should be performed in accordance with science-based principles of farming and rational environmental management.

Generally, domestic researchers are forecasting future growth of oilseed production up to 15 million metric tons, including soybeans up to 5 million metric tons, rapeseed - 2 million metric tons, and maintaining sunflower production at the rate of 8 million metric tons. Thus, competition in the domestic commodity market will grow. Such development may result in gradual rise of product prices, but the level of prices will greatly depend on the situation in the world market. In 2014-2015 marketing year capacity of the domestic market of oilseeds will not be less than \$6.5-7 billion.

Conclusions. Favorable soil and climatic conditions for the cultivation of the major oilseed crops in Ukraine and in Vinnytsia region in particular ensure significant production and export potential of oil and fat industry in Ukraine. To enhance investment attractiveness of oil and fat industry it is necessary to improve organization of production and processing of oilseed crops.

Analysis of dynamics of the global and domestic markets of oilseed crops, vegetable oil and other oil and fat products shows that there is a tendency towards the increase of their capacity, and enhancement of their investment attractiveness for both internal and external investors. Therefore, there are viable prospects for further development of oil and fat industry in Ukraine and Vinnitsa region.

Reference:

1. About Social and Economic State of Ukraine in 2013. [Online].- Available from: <http://ukrstat.org>
2. BLANK I.A. (2001) Investment Management. Training Course. – Kyiv: Elga-N. Nika-Center.
3. Characteristics of Oil and Fat Industry of Ukraine. [Online].- Available from: <http://geograf.com.ua>
4. Oilseeds: World Market and Trade. [Online].- Available from: <http://www.usda.gov>
5. Indices of 2013 and January 2014, 2013/14 MY (2003). Oil and Fat Industry of Ukraine. Information and Analytical Bulletin Oil and Fat Industry of Ukraine and Russian Federation: UkrNSIOJ NAAS, 2013.
6. KALETNIK et al. (2012) Transformation Dynamics of the Reflection Processes in Agrarian Economy: Collective Monograph. – Vinnytsia: VNAU.
7. SHTRUBENKHOFF H.-V. et al. (2010) Estimation of Effect of Abolition of Sunflower Seed Export Duty on Economy of Ukraine. Kyiv.

UDC: 336.14:352

Inna Kogut
PhD in economy
Tavria State Agrotechnological University

APPROACH TO THE IMPLEMENTATION OF ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL REFORM IN UKRAINE

Анотація. Розглядаються підходи до здійснення адміністративно-територіальної реформи в Україні. Визначається, що існуюча система адміністративно-територіального устрою є перешкодою для подальшої бюджетної децентралізації й розвитку місцевого самоврядування. Реформування систем адміністративно-територіального устрою й місцевого самоврядування не може бути розведено в часі. Обґрунтовується, що вирішення питань фінансового забезпечення бюджетів місцевого самоврядування необхідно починати з укрупнення сільських рад, на основі створення інформаційної бази, яка дозволить врахувати всі особливості сільських територій для більш вдалого та ефективного здійснення адміністративно-територіальної реформи.

Ключові слова: сільська територія, місцеве самоврядування, адміністративно-територіальна реформа.

Summary. Local budget is the major tool for implementing national regional policy, economic restructuring and local development implemented through conducting various business activities. But emerged and steadily deepening contradiction between the amount of income that focuses on local budgets and spending amounts that under the current legislation should be financed from this budget. Today, the size of local expenditures exceeds assigned to them and their own income nearly doubled. The approaches as for implementation of administrative and territorial reform in Ukraine are considered in the theses. It has been determined that the current system of administrative-territorial structure is an obstacle for further fiscal decentralization and democratic governance. The reforming of the administrative and territorial division and local government can not be separated in time. It has been also substantiated that solving the issues of financial security budgets of local governments should begin with the consolidation of rural territory based on a database, enabling to take into account all the peculiarities of rural areas for more successful and effective implementation of administrative and territorial reform.

Key words: rural development, local government, administrative and territorial reform.

Introduction. At present stage the rural development provision attains particular value as industrial and economic situation in most rural areas is rather difficult due to the lack of funds that would ensure a fast and stable development on the one hand, and on the other hand notexisting necessary infrastructure that would attract foreign investors and skilled professionals in rural areas. Local budget is the main tool for implementing national regional policy, economic restructuring and local development being implemented by means of conducting various business activities. However, the current situation on the financial security of rural areas does not add optimism. The prevailing belief that nothing depends on the local population or local authorities due to inhibition management decentralization on budgeting process creates significant barriers to business activity in rural areas.

Results. The trend towards centralization of financial resources contradicts to the general practice of powers decentralization in favor of local authorities taking place in Ukraine. However, V. Kudryashov, and B. Silenkov

[7, p. 25-32] point out that it is experient to consider budget decentralization as being indirectly connected with power distribution and state functions. "... These tasks belong to the public administration reforming" and emphasize the importance of determining the content of fiscal decentralization, this offering the following definition: "decentralization comes to reforming the budget system in forming of all its parts as relatively autonomous and financially able to fulfill the budget powers having been adopted [7, c. 28]. " Thus "fiscal decentralization implies, on the one hand, the defining reasonable volume and budget authority structure on the other - to ensure them completely with their resource base." "Strengthening the autonomy of local budgets should not considered as the basis for decreasing functions of the central government. On the contrary, they have to be strengthened. But this should be achieved by the use of not administrative but mainly marketing mechanisms [7, c. 32]. "

Considering decentralization from the point of functions separating between the levels of

management, traditionally the following types are being distinguished as: political, administrative and financial.

Political decentralization aims at delegating political power to local authorities having certain rights and being politically accountable to local voters. Under administrative decentralization the transfer of management functions to local government authorities are being understood, as well as empowerment of subordinate governments. By fiscal decentralization the process of separation in functions, financial resources and responsibilities for their use between the state and local levels of government are being considered. [1, p.120]

Derkach M. [2] while considering the decentralization as one of the key factors for improving the quality of state management paid much attention to its fiscal decentralization, having to take place at several stages: 1) identification of the tasks and functions of local authorities; 2) creating a managerial structure appropriate to the nature and scope of the tasks being solved by them, and giving these authorities the necessary powers; 3) forming economic and financial framework for local management.

Implementation of these steps depends on the quality of state functions decentralization concept being developed on a pragmatic basis, carefully prepared and effectively implemented. The author believes that the concept should define the main directions of the state policy on providing sustainable development through decentralization, legal and economic means of its implementation.

Practical implementation of fiscal decentralization, being confirmed by the experience of developed countries, means that local authorities take greater responsibility as they have more money at their disposal. Regarding the separation of powers, it should be noted that in Ukraine there is a trend of increasing the transfer of the functions and tasks from the central level to the local one. In fact all problems of local life have to be solved by local governments themselves. However, it is far not so often that the expanding of the functions and tasks the list of local authorities are accompanied by the transferring of adequate financial resources.

As a result, the contradiction between the amount of income being focused on local budgets and spending amounts that, under the current legislation should be financed from this budget has been formed and is steadily deepening. Today, the amount of local expenditures exceeds the assigned to them and their own income nearly doubled.

A great number of domestic scholars agree that existing system of administrative and territorial structure is a serious obstacle for further fiscal decentralization and local government development they take the experience of foreign countries as the example, which demonstrates that the reforming of the administrative and territorial division and local government can not be diluted over time. However, nowadays, there is no single point of view to identify the trends, levels and stages for reform implementation. Lisovoy A. and Ruban N. [4, p. 28-39], conducting research on the problems and prospects for the administrative and territorial structure of Ukraine reforming, have come to the conclusions:

- two-level scheme of administrative and territorial structure enables to optimize the system control over the territorial entities of different levels as well as simplifying significantly the budget process by having made it more transparent "state - community" direct relationship).

- two stages and duration of the reform will facilitate the perception by the people and, especially, by district leadership, opposing much a present to any changes that leading to elimination of their positions;

- power and bringing it to the public the process for real decentralization(in rural communities, communities in areas, etc.), of not joining unbundling and dividing is required, but regions and districts into smaller administrative and territorial units - districts and communities;

- it is false the idea that the administrative and territorial reform can be made only if public support the initiative of the community;

- starting the administrative reform should be done from enabling "above" to organize efficiently and manage the process reforming. The first stage of reform should be division the areas into new smaller in area and population of

administrative and territorial units - counties, and later - division them into community;

- unbundling the regions makes it possible to get rid of areas of significant disparities existing between regions as for their areas and population as well as to solve the problem of the eccentric placement of regional centers and provide transport access to the regional center.

These scientists agree that in solving problem of imbalances in the administrative and territorial division and financial support for local governments to use the experience of Poland, aiming at decentralization in implementation of reform measures and the fundamental idea for conducting in 90s years the reforms was decentralization. The first and the most important strategic step was creation of an independent baseline of the territorial structure of the country (commune), giving people real power at the lowest level being both the most functionally loaded body of local government. Communes began to solve their problems themselves on their own responsibility and according to their own views. Another obvious result was that the government has shown its willingness and ability to self-restraint. Commune was the structure providing

most public services and a major partner in solving the most vital problems of their citizens for decades. Because of the commune has the council being selected and subordinated to the executive body, it received a full range of power attributes at the same time. The number of communes was drastically reduced. For comparison, the number of village councils in Ukraine makes up about 11.0 thousand, while in Poland it is about 2.5 thousand [5, c. 109; 4, c.30-31].

Conclusions. Thus, as an option for solving the problems of financial security budgets of local governments in Ukraine it should start with: rural councils reforming - their consolidation on the basis of database, enabling to take into account all peculiarities of rural areas for more successful and effective implementation of administrative reform; creating conditions for effective work by providing with qualified specialist; improving the legislation as for the structure rural councils, tax revenues distribution of in, creating favorable conditions for development of small and medium-sized businesses in rural areas.

References

1. Bodrov V. Regulation of intergovernmental relations: Ukraine and the European experience: monograph / V. Bodrov. - K.: NAPA, 2006. - 296 p.
2. Derkach M. Fiscal decentralization as a factor of sustainable development of Ukraine / M Derkach // Finance Ukraine. - 2011. - № 2. - S. 56 - 63.
3. The Budget Code of Ukraine of 08.07.2010 № 2456 -VI [electronic resource]. - Mode of access : // <http://www.rada.gov.ua>
4. Lisovoy A. Problems and prospects of administrative and territorial structure of Ukraine / A Lisovoy, N. Ruban // Finance Ukraine . - 2011 . - № 5. - P. 28-39
5. Nelep V. Planning for rural development and rural budgets / V. Nelep, M. Fusenko // Business AIC - 2005 . - № 4. - P. 107-112
6. On Local Self-Government in Ukraine: the law of Ukraine 21.05.1997 r . Number 280/97-VR / Parliament of Ukraine [electronic resource]. - Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%280%2F97-VR>
7. Kudryashov V. The concept of fiscal decentralization system / V Kudryashov, B Silenkov // Finance Ukraine. - 2006. - № 8. - S. 25 - 32.

UDC: 368.5

Nataliya Rubtsova,
associate professor
Tavria State Agrotechnological University

TOPICAL PROBLEMS OF FORMING AN EFFECTIVE SYSTEM OF AGRICULTURAL INSURANCE IN UKRAINE AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Анотація. В роботі виділено головні задачі побудови загальнодержавної ефективної системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні. Аналізуються існуючі на сьогодні основні проблеми ефективного функціонування галузі агостраховання. Пропонуються напрямки вдосконалення системи агостраховання в Україні. Досліджено перспективи розвитку страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур з державною підтримкою при укладанні форвардних контрактів.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, державна підтримка, страхування сільськогосподарської продукції.

Аннотация. В работе выделены главные задачи построения общегосударственной эффективной системы страхования сельскохозяйственной продукции в Украине. Анализируются существующие на сегодня основные проблемы эффективного функционирования отрасли агострахования. Предлагаются направления совершенствования системы агострахования в Украине. Исследованы перспективы развития страхования будущего урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой при заключении форвардных контрактов.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, государственная поддержка, страхование сельскохозяйственной продукции.

Annotation

Problem Statement. The development of agricultural insurance in Ukraine has become increasingly important in the context of the economy. Dependence of agriculture on the natural environment by the nature of risk management in the field of economy. But creating effective working system of agricultural insurance in the state is possible only by joint efforts of stakeholders: the state, insurance companies and farmers. So important is building effective relationships between market agricultural insurance in Ukraine and explore further ways to optimize them.

Statement of the basic material of research. The main tasks of construction of the national effective system of insurance of agricultural produce are in-process distinguished in Ukraine. The existent for today basic problems of the effective functioning of industry of agroinsurance are analysed. Directions of perfection of the system of agroinsurance are offered in Ukraine. The prospects of development of insurance of future harvest of agricultural cultures are investigational with state support at the conclusion of forward contracts.

Conclusions. Thus, experience that has Ukraine in the process of agroinsurance is scalene. For today agroinsurance comes forward as an effective mechanism of protection of agricultural producers from numerous risks in an agrarian sector. And acceptance of corresponding law and some sub legislative acts creates soil for the association of processes in the single system for the concerted work of the system of agroinsurance.

Keywords: agricultural production, government support, insurance of agricultural products.

Problem Statement

Today in Ukraine there is no effective national system of agricultural insurance that would provide adequate protection for the interests of agricultural producers and the state. Agricultural Insurance Market analysis shows that today in Ukraine insurance is subject to 5% acreage, while in Canada, USA, Europe, the rate is 60-80%.

The development of agricultural insurance in Ukraine has become increasingly important in the context of the economy. Dependence of agriculture on the natural environment by the nature of risk management in the field of economy. But creating effective working

system of agricultural insurance in the state is possible only by joint efforts of stakeholders: the state, insurance companies and farmers. So important is building effective relationships between market agricultural insurance in Ukraine and explore further ways to optimize them.

The analysis of last researches and publications

Theoretical and methodological issues of agricultural insurance market discussed in scientific papers N.Vnukovoyi, A. Gydzya, S.Navrotskoho, S. Osadtsya, R. Shinkarenko, B. Shahova, V.Yakubovycha and others. However, not all aspects of insurance in the

agricultural sector fully investigated in accordance with market relations.

Article purposes. The purpose of the article is research of basic problems that influence on forming of the effective system of agrarian insurance at Ukraine and search of directions of their decision. The prospects of development of insurance of future harvest of agricultural cultures are considered with state support at the conclusion of forward contracts.

Results. Necessity of systems development of insurance of agricultural produce, including at the grant of state support to agriculture, predefined by the requirements of defense of interests of the state, stabilizing of production and profits in the agrarian sector of economy, bringing in of agricultural producers to the management, stimulation of drawing on the best accomplishments of technology of agricultural production, risks. [1]

The basic tasks of construction of the national effective system of insurance of agricultural produce in Ukraine are:

defense of interests of agrarians and state by minimization of losses of agricultural commodity producers, insurers, through a distribution of risks mechanism among them;

providing of the proper insurance coverage, reduction to probability of offensive of

catastrophic accidents insured due to diversification of risks among insurers on all territory of Ukraine;

creation of clear, transparent mechanism of collaboration between agrarians, state, insurers, and other participants of production process of agricultural goods.

Taking into account the requirements of agricultural market and necessity of insurance market development in Ukraine on July, 1, 2012 Law of Ukraine entered in an action "On the features of insurance of agricultural produce with state support", that became the first effective step in direction of development of the home system of agroinsurance. The interests of all participants of market was taken into account in this law. It allows certain role of the state in support of this type of services became accessible for agrarians, clear and responsible for insurers [2].

In the State budget of Ukraine on 2014 on the grant of state support for agriculture more than 2,0 milliards of hrn. are envisaged. [3]

In a table 1 basic problems are presented in industry of agroinsurance, in particular at insurance of agricultural produce with state support and directions of their decision are possible.

Table 1

Basic problems of agricultural insurance to the products with state support and directions of their decision

№	Problems	Ways of decision
1	ineffective work of agroinsurance pool	a change of terms of work of agroinsurance pool is abandonment from the solidary lay-out of losses, as a basic negative factor for insurance to the company
2	formal insurance	realization of explanatory work among agrarians: seminars, field days et cetera
3	vagueness of receipt of indemnification of the prepaid insurance payments	hard control is from the side of public organs after a timeliness and plenitude of payment to indemnification of insurance payments.
4	uncomfortable terms of payment	inpayment agrarians only 50% of amount covered, other 50% enumerates the state to the insurance companies
5	limit nature of the programs of insurance is with state support	development of new insurance products is with participation of experts of Project of IFC

Corresponding events will allow the market of agroinsurance work more effectively and promote demand on insurance products among agrarians.

Today members of the Agrarian insurance pool, at the lack of development of the system of agricultural insurance with state support, actively use possibility of insurance of future harvest of agricultural cultures at the conclusion of forward contracts. Research showed that forward purchases by the state, that

include for itself the contract of voluntarily insurance of agricultural cultures, is an alternative variant for an agricultural producer taking to account that for today the state in any way can not make reality of the real mechanism of insurance with state support. [4] Forward contracts are provided by money necessary for sowing of future harvest and guarantee agricultural production distribution at comparatively the small superimposed expenses at registration (table 2).

Table 2

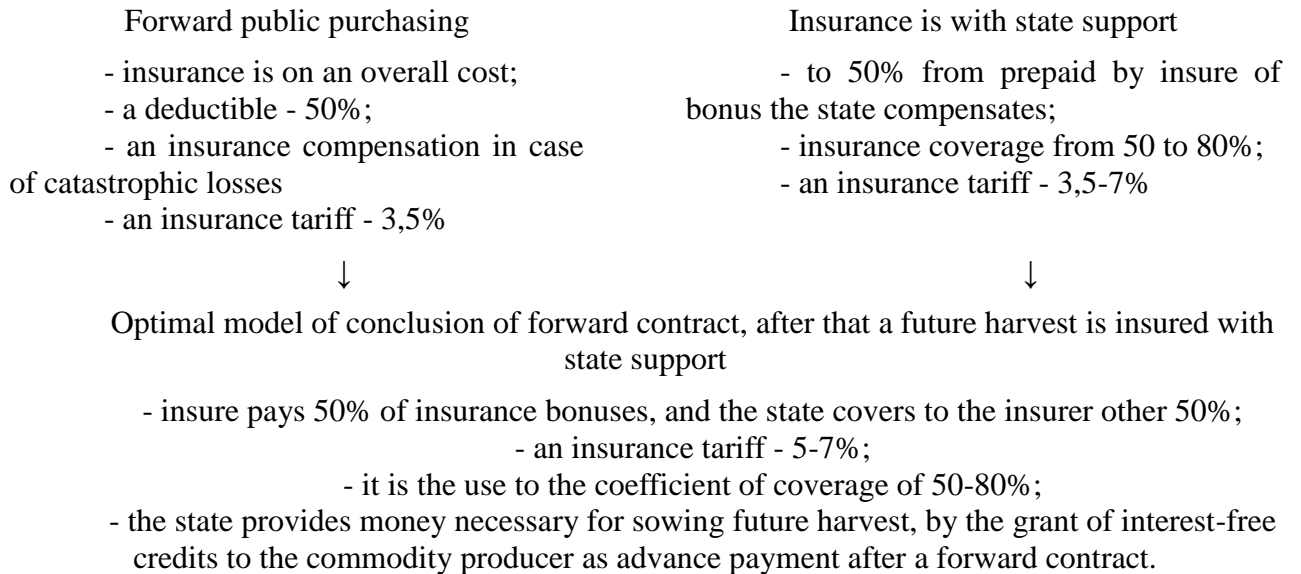
Positive and negative parties of forward purchases by the state

Positive parties	Negative parties
Providing money necessary for sowing future harvest	Delivery of grain to the subject of his storage comes true for money of commodity producer
Adjusted channel of sale of future harvest	A sale is set at fixed market price
There is not a necessity for attracted additional credit funds for realization of agricultural works	There is a large list of documents, necessary for the conclusion of forward exchange supply contracts grain
Small overhead costs during registration of forward contracts fold 3,8% from the value of the contract, from that: - 3,5% is payment of insurance payment as by agreement insurance of future harvest; - 0,1% is payment of registration collection of the Agrarian exchange; - 0,1% is payment of services of broker; - 0,1% is payment of notarial services.	<i>An insurance compensation is envisaged only in case of catastrophic losses. [5]</i> <i>Insurance takes place on an overall cost, and a deductible folds 50%. [5]</i> <i>Absence of indemnification of insurance payment is from the side of the state.</i>

But here forward purchases take place the state on the fixed market prices without possibility of their increase that is reason of risk of receipt enough not high profit from a harvest by a commodity producer, and have unprofitable terms of insurance defense and in case of offensive of insurance event an agroproducer risks to bear high losses. Taking to account that most agricultural producers use in the work forward contracts creation of new optimal model of insurance of future harvest of agricultural cultures would be appropriate with state support, it will render certain preferences for an agricultural producer, picture 1.

These changes in approaches to agricultural insurance market is a prerequisite for the expansion of the customer segment in the medium term, and increase profitability of insurance companies.

Conclusions. Thus, experience that has Ukraine in the process of agroinsurance is scarce. For today agroinsurance comes forward as an effective mechanism of protection of agricultural producers from numerous risks in an agrarian sector. And acceptance of corresponding law and some sub legislative acts creates soil for the association of processes in the single system for the concerted work of the system of agroinsurance.



Picture 1. An optimal model of insurance is with state support

References

1. About the features of insurance of agricultural produce with state support: Law of Ukraine from 09.02.2012 № 4391-VI-VR [Electronic resource] // Mode of access: <http://www.rada.gov.ua>
2. Agrarian insurance of Ukraine [Electronic resource] // Mode of access: <http://agroins.com.ua>
3. Internet-magazine about insurance «Forinsurer» [Electronic resource] // Mode of access: <http://forinsurer.com/>
4. Ukrainian agrarian-insurance company insures forward purchases [Electronic resource] // Mode of access: <http://tristar.com.ua/>
5. Insurance agreements do not protect the Ukrainian agrarians [Electronic resource] // Mode of access: <http://ua-ekonomist.com/4493-strahov-dogovori-ne-zahischayut-ukrayinskih-agraryiv.html>

УДК 657.63

Sakhno L.A.,
PhD, Associate Professor
Tavria State Agrotechnological University

INSTITUTIONAL APPROACH IN AUDIT

Анотація. Стаття присвячена дослідженню критеріїв інституціонального підходу, в аналізі аудиторської діяльності, а також інституціонально закріплених способів та механізмів їх регулювання.

Ключові слова: інституційний підхід, аудиторська діяльність, інституційне середовище.

Аннотация. Статья посвящена исследованию критериев институционального подхода в анализе аудиторской деятельности, а также институционально закреплённых способов и механизмов их регулирования.

Ключевые слова: институциональный подход, аудиторская деятельность, институциональная среда.

Annotation. Article is devoted research of criteria institutional approach to analyze the audit and institutional fixed ways and mechanisms of its regulation.

Nowadays the market of auditing services is being considered as huge specialized market segment having its own economic and informative value. Scientific novelty is in estimation of the institutional conceptions use in auditing, distinguishing the features of the institutional approach to researching the audit as a science.

The purpose of the research is to substantiate and use the institutional approach criteria for the estimation of auditing activity. The tasks of the research are:

to prove the advantages of institutional approach criteria introduction into analysis of auditing activities;
to define the cause-and-effect relationship outcomes in changing of auditing performance indicators
to substantiate the necessity of further development of auditing institution.

The institutional approach criteria have been researched in the article as well as analysis of public accountant activity and institutionally fixed methods and mechanisms of its regulating.

Due to institutional nature the problem of setting structural rules and limitations for public accountant activity, determining persons and organizations actions in relation to the results of public accountant activity is being decided automatically.

The following stages of economic development in public accountant activity need to be distinguished:

1. Factor stage in development of public accountant activity. The economy of audit develops as a result of "cheap" factors use of production and natural resources (taking into account functioning of public institutes, state of infrastructure, macroeconomic indices, labor resources condition).

2. Effective stage in development of public accountant activity. Products quality and volume of processed ones is growing, and competitiveness is being defined by the state of higher education system, commodity market efficiency and market of audit, financial market development degree, technological updating and market volumes.

3. Innovative stage in development of public accountant activity is constrained with using of innovations and NT. The competitiveness in the sphere of audit at this stage is preconditioned by the degree of improvement in business-environment and innovations (institutional approach).

Thus, the major task of state bodies nowadays is conversion to innovative stage of development in audit.

Key words: institutional approach, audit activities, the institutional environment.

Problem setting. Nowadays the market of auditing services is being considered as huge specialized market segment having its own economic and informative value. According to the clause 3 of the Law of Ukraine "About public accountant activity", auditing (public accountant services) is entrepreneurial activity including its organizational and methodological audit provision, practical implementation of public accountant verifications (audit) as well as delivering other accounting services. Scientific novelty is in estimation of the institutional conceptions use in auditing, distinguishing the features of the institutional approach to researching the audit as a science.

Recent researches and publications analysis. The application of institutional methodology for researching the problems of audit has been realized with reference to papers and ideas of domestic scientists that working in the frameworks of institutionalism such as A.A. Auzana, V.M. Kollontai, A.M. Oliinika, A.Ye. Shastitko. Methodology and essence of institutional approach have been worked out in the papers of such well-known foreign scientists as J. Akelrofa, T. Veblena, D.Norta, R. Rikhtera, J. Khojsona and others.

Formulation of the article objectives. The purpose of the research is to substantiate and

use the institutional approach criteria for the estimation of auditing activity.

The tasks of the research are:

to prove the advantages of institutional approach criteria introduction into analysis of auditing activities;

to define the cause-and-effect relationship outcomes in changing of auditing performance indicators

to substantiate the necessity of further development of auditing institution.

Basic research material statement. The concept of "institutionalism" itself includes two aspects: "institutes" representing the norms, customs of behaviors in society and "institutions" as fixing the norms and customs as laws, forming organizations and establishments. The essence of institutional approach is not to be limited only by the analysis of purely economic categories and processes, but to include in it the institutes and take into account out of economic factors either.

The institute of auditing should be considered as the whole set of formal and informal norms, rules and standards determining the frames for cooperation of different subjects as for their auditing activities [3]. The formal element includes the rules fixed at the normative level for regulating auditing activities as well as technical standards related to the processes of realization in auditing verifications. The informal element is determined by the availability to different unrevealed unformalized factors and assumptions effecting the very procedure of auditing and final opinion of public accountants.

The institute of auditing is a complex of fundamental conceptions, norms, rules and standards that form key content of public accountant activity, and mechanisms regulating their practical realization [4]. Application of the institutional approach socio-economic processes studying is being conditioned by some reasons:

some researchers general neoclassical approach criticism as for economic processes analysis, based on superfluously abstract and static conceptions;

taking into account some historical factors effecting on farm processes development;

possibility to explain evolutionary changes in economy;

necessity in conducting interdisciplinary researches based on economics with other sciences integration as well as expansion of theoretical representation of the economic systems.

Institutional approach in auditing characterizing alongside with its representation as a type of control, had been also applied by R. Adams. The quotations from translation of his book "Audit Fundamentals" clearly testify it: "Audit of extremely popular profession, being in demand among many people these days. Audit of can be defined as the activities for providing society with service in need to confirm visible likelihood of financial statements having been published by enterprises having limited liability"[1].

These very exact words by Adams are used to the conclusion having been made: on the modern stage audit attained such level of development, that the necessity of its existence and development had been absolutely recognized by society. Moreover, audit, having been distinguished as the type of control and sphere of professional activity of accountants into a separate superstructure profession, presently serving as an instrument for adjusting "chains of trust" between social groups in society. And this very function of audit possesses institutional nature.

Having passed in the process of the historical development the evolutionary chain "a control form - a type of accountants activity - profession", audit had been transformed into the institute and science, that presently execute in society its far not second-rate role. Taking into account crossing the processes of society division into the institutes having their own peculiarities and characteristic signs, it is being supposed in the context of development of this profession, that audit is a public institute, where the conflict of parties' interests directly or indirectly participating in economic relationships and including: at procedural level - verification of different objects possessing characteristics needed to estimate authenticity and correspondence; on effective one - reducing of informative risks of parties, assistance to developing relations between different subjects based on principles of trust

and absolute honesty- for customers and parties being checked, to reach economic and social effect as well as economic and professional and scientific - for those representing this institute [2].

Audit is being considered both as practical activity and a science when introducing institutional approach. The former is related to entrepreneurial activity for audit conducting as well as giving concomitant services to economic subjects.

M.V. Fabisovich considers that institutional environment includes cooperation of different subjects in relation to public auditors activity (their organizational and economic relations) [4].

Adjusting of any type of special professional activity envisages the forming of certain institutional structures, putting in order and limiting relations that arise in the course of this activity. Having this aim any institutionally restrained regulating means and mechanisms possessing their own nature but being acted in the same direction and be mutually complementary can be used.

Correspondingly, it is possible to distinguish the following institutional means being applied for institutional auditing:

- political means - being formally independent of audit in practice and being the ground for serious criticism from the side of western specialists. Additional limiting requirements forthcoming as for the terms and forms for audit realizing of is the good example of regulating.

- legal means are classical method of audit adjusting being based on the whole set of formally fixed norms, provisions and standards. The key role in the legal adjusting is being realized by the law on public accountant activity and public accountant standards obligatory implementation of which is being considered as a distinguishing sign and obligatory term of legitimacy of public accountant activities.

- economic means –can be considered as the most widely spread instruments for adjusting probable economicsanctions for non-following audit legislation or violation of terms of public accountant agreements. In addition, public accountants are in general as well as professionally responsible to unlimited amount

of users of public accountant conclusions for substandard audit, uppermost in case of revealing by the latter the facts, being not represented in public accountant reports, or intentionally being not represented in public accountant report.

- ethic means being the most "weak" in practice as the mean of adjusting. The analysis of basic auditing trends in the world shows that increase of personal and corporate responsibility for the results of the conducted verification taking place everywhere is being observed; this process is related to the necessity of forming by auditors their own professional opinion and making decisions in various situations. Thus, public accountants bear the professional responsibility, that is determined by their obligations in relation to economic subjects being checked by them and other interested persons not to mention socially legal aspect.

From the point of view of its structure the institute of audit can be considered as a complex of basic conceptions, norms, rules and standards determining basic content of public accountant activity as well as the set of institutional mechanisms that determine their activation in practice. A role, being played by auditor in modern society is, foremost, in making decision on legitimate set of rules, taking alternative actions and probable technical decisions as well as scopes of audit realization as professional activity.

Conclusions. The institutional approach criteria have been researched in the article as well as analysis of public accountant activity and institutionally fixed methods and mechanisms of its regulating.

Due to institutional nature the problem of setting structural rules and limitations for public accountant activity, determining persons and organizations actions in relation to the results of public accountant activity is being decided automatically.

The following stages of economic development in public accountant activity need to be distinguished:

1. Factor stage in development of public accountant activity. The economy of audit develops as a result of "cheap" factors use of production and natural resources (taking into account functioning of public institutes, state of

infrastructure, macroeconomic indices, labor resources condition).

2. Effective stage in development of public accountant activity. Products quality and volume of processed ones is growing, and competitiveness is being defined by the state of higher education system, commodity market efficiency and market of audit, financial market development degree, technological updating and market volumes.

3. Innovative stage in development of public accountant activity is constrained with using of innovations and NT. The competitiveness in the sphere of audit at this stage is preconditioned by the degree of improvement in business-environment and innovations (institutional approach).

Thus, the major task of state bodies nowadays is conversion to innovative stage of development in audit.

Literature.

1. Adams R. Basis of audit; translation.edited Y.V Sokolova. / R. Adams. - M: Audit, 1995. – 398p.
2. Auzan A.A. Institutional Economics [E-resource]. - Mode of access: [http:// lib.rus.ec/b/351521/read](http://lib.rus.ec/b/351521/read)
3. Kondrashova N.G. Institutional approach to the study of audit as a science in Russia / N.G. Kondrashova // Auditor. - 2012. - № 3. - p. 30-35.
4. Faibisovich, NV Institutional aspects of quality assurance audit: Avtoref. Cand. Econ. Sciences / N.V. Faibisovich.- M., 2011. - 24 p.

УДК 004.58

Nadiya Serskykh,
candidate of economic sciences (PhD in economics)
Associate Professor of Marketing Department
Tavria State Agrotechnological University

INFORMATION WARS IN THE INTERNET MARKETING CONTEXT

Анотація. Статтю присвячено аналізу сучасних інструментів інформаційних війн в контексті Інтернет маркетингу. Систематизовано типи інформаційної зброї в мережі Інтернет. Визначено складові системи 4P, доведено роль соціальних мереж у стратегії ведення інформаційних війн.

Аннотация. Статья посвящена анализу современных инструментов информационных войн в контексте Интернет маркетинга. Систематизированы типы информационного оружия в сети Интернет. Определены составляющие системы 4P, доказана роль социальных сетей в стратегии ведения информационных войн.

Annotation. The article is devoted to the analysis of modern tools of information warfare in the context of Internet marketing. Types of information weapons on the Internet are systematized. The composition of 4Ps system are defined and the role of social networks in the strategy of information warfare is proved.

Key words: Internet Marketing, Information Warfare, Social Media Marketing, Marketing Communications.

Introduction. In today's world, which is characterized by a high rate of all processes, the most importance is the possession of information. The information in the first place is a commodity whose value increases depending on a number of criteria, including relevance and timeliness. Therefore, it is natural to our mind is that the information on the Internet is subject to the laws of internet marketing.

The application of the Internet in marketing activities investigated by many theorists and practitioners. Among them, V. Baikov, T. Danko, D. Eymor, J. Fenwick, R. Gavrish, B. Hallihan, S. Ilyashenko, S. Kadulin, V. Kholmogorova, O. Kitova, R. Kostyayev, M. Kotin, I. Litovchenko, O. Pankovetsky, O. Patrick, V. Pleskatch, Y. Popova, V. Pylypczuk, J. Shah, J. Shipulina, I. Uspenskiy, D. Varva, K. Vertaym, F. Virin, V. Vysotsky, L. Vunderman, A. Yurasov and others.

In the theoretical and practical developments were considered the essence of internet marketing, its main instruments, issues and trends in e-business application. In most cases, it is considered at the level of individual instruments, such as the promotion of ideas,

goods and services over the Internet, or as a medium to find information and selling their products and services. In addition, the rapid development of Internet technology, the emergence of new areas of e-business leads to new marketing tools on the Internet.

However, information warfare including the Internet, which in 2013-2014 faced society in Ukraine does not have a sufficient number of analytical studies, so it is necessary to systematize their instruments in the Internet marketing context.

Results. Information warfare - the use and management of information in order to obtain a competitive advantage over the enemy [1].

Information warfare may include:

- gathering tactical information
- security of their information resources
- spreading of propaganda or disinformation to demoralize the army and the public enemy
- undermining the quality of information and warning of enemy capabilities information gathering opponent.

The concept of "information warfare" necessarily includes the concept of "information weapons". Main types of it are demonstrate on the figure 1.

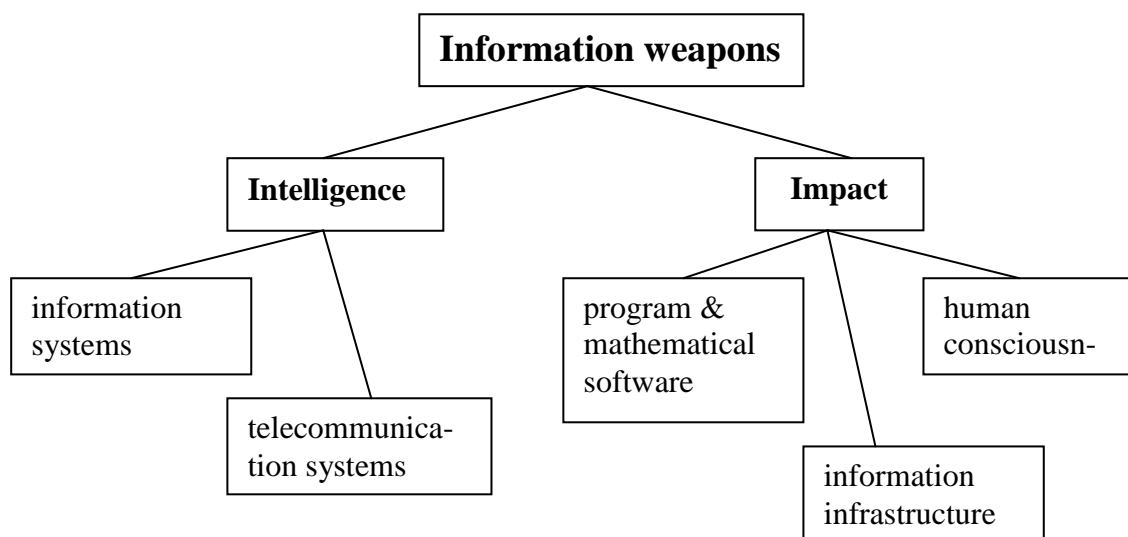


Fig. 1 Basic types of the Information Weapons

Our point is that in the internet marketing context, information weapons provides the impact on the human mind, the specific formation of public opinion and in many cases has signs of viral marketing.

Commonly 4R System (Product, Place, Price, Promotion) is not an exception in

Internet Marketing. It's a neat and memorable classification system of the various controllable elements of the marketing program portion of internet marketing. Let's try to adapted 4P system for our information weapon's analyze. Here they are, focused on a specific audience.

Table 1.

4Ps in Information War

Component	Theory	Practice
Product	Individual goods, product lines or services	1. News 2. Video/audio files 3. Pictures
Place (Distribution)	Getting the product to the customer.	1. News sites 2. Blogs 3. Social Networking Groups
Promotion	Communicating with the customer	1. Teaser Networks 2. Context advertising 3. Viral marketing principles 4. PR
Price	Setting a price that serves the customer well and maximizes profits to the company	Depends on the method of promotion

As indicated in Table 1, the main products in information war on the Internet is news, photos, and video/audio files. In most cases, these files are edited, assembled or fabricated. But form submission planned in such a way that the person wanted to share what he saw. Therein lies the basic principle of viral marketing -

encouraging a person to transfer a marketing message to others, and creating the potential for exponential growth impact of the message. Like viruses, these technologies use any favorable opportunity to increase the number of posts.

Progress of the above named files are basically using resources news, blogs and social networks.

based on research “InMind Factum Group Ukraine” for the Internet Association of Ukraine [2].

Figures 2 and 3 shows the top - 10 sites (domains) in Ukraine in January-May 2014,

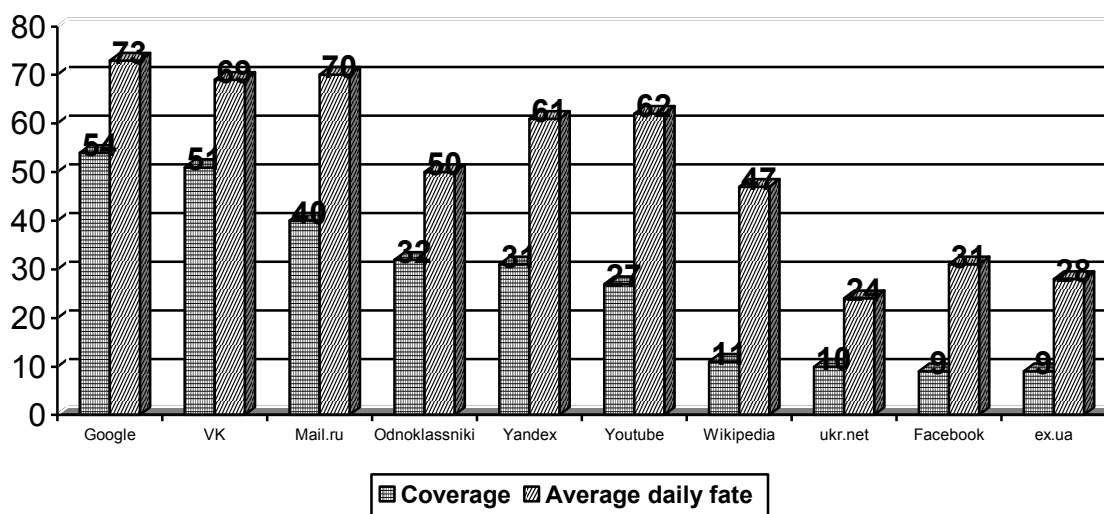


Fig. 2. Top - 10 sites (domains) in Ukraine in January 2014, %

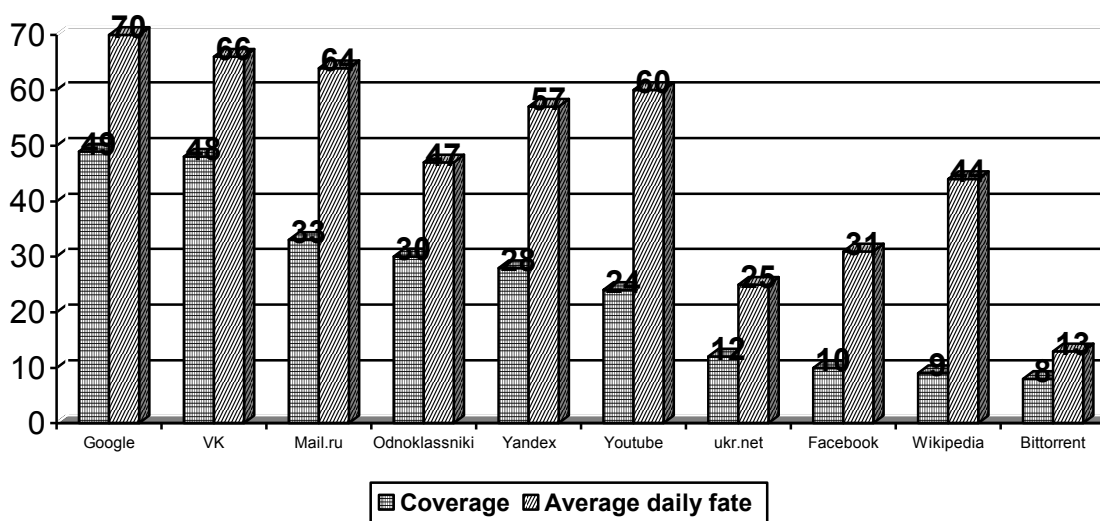


Fig. 3. Top - 10 sites (domains) in Ukraine in May 2014, %

Coverage means the proportion of visitors who visited the resource at least once per month, and average daily share reflects the average of the daily audience share for the month. As we can see from the pictures, ranking domain has changed somewhat over the past five months. Ukr.net news resource and social network "Facebook" have strengthened the position and overtaken "Wiki". A file sharing "Ex.ua" gave way to "Bittorrent".

During the analyzed period, absolute breakthrough made news resources "Ukrainian Truth" - 17th place in the Top-25, "Tsenzor.net" - 21 seats, "TSN" - 25th and social network «Lifejornal» - 19th place. In January the analysis of these resources did not appear. Thus, the above-mentioned resources are gradually building up momentum in a network and have the opportunity soon to shape public opinion more residents of Ukraine.

In the information warfare conditions, the public relations - is a systematic activities of the internet resource, which aims to change beliefs, attitudes, opinions and the behavior of different groups of people (target group) regarding it's ideas and actions. PR at the same time can be quite operational tool for communication strategy, implementing a long-term task of persuasion specific target groups.

Conclusion. Based on the above research, we may say that the role of news resources,

blogs and social networks is of exceptional importance in information wars in cyber space. Social network "Vkontakte" is the leading resource above named, "Odnoklassniki" are in second place. Immediately we note, that both networks are part of the Russian Internet Corporation "Mail.ru Group", as, actually, web email Mail.ru. This fact indicates that effective information warfare in cyber space Ukraine must create its own powerful information network.

References

1. Присяжнюк М., Жарков Я. Аналіз засобів ведення інформаційної боротьби з використанням інформаційних технологій, форм і способів їх застосування [Електронний ресурс] М. Присяжнюк // Центр воєнної політики та політики безпеки. – 2009. Режим доступу : <http://defpol.org.ua/site/index.php/uk/component/content/article/51-kolonkaavtora/56-10082009>
2. Дослідження Інтернет аудиторії України. [Електронний ресурс].- Режим доступу : - http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml
3. J. Ken Corly, Zack Jourdan. Internet Marketing: the content analysis of the research [Електронний ресурс] // Institute of Information Management, University of St.Gallen. – 2013. - Режим доступу : <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs12525-012-0118-y#page-1>
4. Плєскач В. Л. Технології електронного бізнесу : Монографія / В. Л. Плєскач. – К. : КНЕУ, 2004. – 223 с.
5. Зубенко І.Р. Психологічні детермінанти довіри до електронної комерції [Електронний ресурс] / І.Р. Зубенко // Проблеми загальної та педагогічної психології. – Режим доступу : - http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/rzpp/2011_13_7/64-72.pdf
6. Петрик Е.А. Інтернет-маркетинг / Е.А. Петрик. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 299 с.
7. Успенский И.В. Інтернет-маркетинг: Учебник [Электронный ресурс] / И.В. Успенский. – СПб. : Изд-во СПГУЭиФ, 2003. – Режим доступа : www.aup.ru/books/m80/

УДК 658.15:502.333

Ya. S. Sokil, PhD in Economics, Senior teacher
I.H. Lebedeva, undergraduate
TSATU

THE NON-FINANCIAL FACTORS IMPACT ON THE ENTERPRISES ACTIVITY EFFICIENCY

Анотація. Обґрунтовано методику оцінки інтегрального індексу нефінансового аналізу для визначення економічної ефективності діяльності підприємства. Удосконалено механізм прогнозування результатів діяльності підприємства за допомогою нейромережевої архітектури багатошарового перцептрону та методику впливу немонетарних показників на річний результат діяльності підприємства. Набуло подальшого розвитку система інтегральної звітності для оцінки ефективності управління капіталом за всіма складниками, їхню взаємозалежність і роль в досягненні головної мети та узагальнення немонетарних показників ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: нефінансові показники, нейромережева архітектура багатошарового перцептрону, інтегрована річна звітність

Abstract. The estimation procedure of non-financial analysis integral index for comprehensive evaluation the enterprises economic efficiency is substantiated in the article. The mechanism for predicting enterprise activity using neural network architecture of multilayer perceptron is grounded. The technique the impact of non-monetary indices on the enterprises' annual performance results was further developed. The advantages and perspectives of integrated enterprises accounting system to assess the investment management effectiveness for all components, their interdependence and role in achieving the company's global goal highlighted. Non-monetary factors of the enterprise performance are generalized.

Keywords: non-financial criteria, neural network architecture of multilayer perceptron, integrated enterprises accounting system.

Problem statement. Taking into account conditions of competition development in the analysis and evaluation enterprises performance system significantly prevalent approaches based on organic set of financial and non-financial criteria which characterize the most important aspects of the company and show the level of accomplishment of its strategic objectives. The expediency of evaluation of marketing indicators non-financial nature that is conditional upon the need to use relevant, actual and accurate information about the company and the business environment to make effective management decisions.

Essential investigations and publications analysis. Fundamental investigations were made by known Ukrainian scientists as S. Bobilyov, O. Vasylyk, I. Jurovs'ka, V. Sydorчук, L. Mel'nik, I. Potravnyi. Foreign scientists who dedicated their researches in neural network architecture of multilayer perceptron are A.Taner, J. Brignell, S. Haykin etc. According to the theory of the balanced scorecard (Balanced scorecard - BSC), written by R. Kaplan and D. Norton, successful business management is possible if a comprehensive (balanced) approach to the

assessment of tangible and intangible assets of the business using the financial and non-financial indicators, form a synthetic indicator of the effectiveness [6].

Aim statement is generalization and deepening the theoretical aspects of integrated assessment of tangible and intangible assets, analyzing the non-financial indicators impact on the efficiency functioning of enterprise and study the algorithm of the integral index of non-financial analysis.

Results. The non-financial factors— are long-term indicators that characterize the company's activity with quality hand and presented in non-monetary terms, the result of which appears after a certain stage of the company. They are more complex and comprehensive, designed to predict future financial results. Non-financial indicators are of descriptive nature and serve as the basis for financial indicators calculation.

According to a joint study Deloitte and Economist Intelligence Unit was found that only financial performance is not sufficient to assess the health of the company. The result of the survey was dissatisfaction with the quality of measurement indicators that are unrelated to

finance. Only a third of managers are satisfied with the non-financial information value they receive [3].

The majority of the scientific community observes the impossibility to evaluate the marketing activities effectiveness due to the complexity of estimating all long-term effects of marketing activities and separation results exactly marketing activity, lack of financial market indicators expression [6, 7, 8].

In the competitive environment, the marketing activity factors and data-driven marketing are becoming more important. The problem lies in the complexity of analyzing the effectiveness of marketing activity through underestimate its importance and the lack of infrastructure to support the system performance and marketing.

The author singles out the most important non-financial efficiency indicators of the company.

The Brand awareness – the consumer's ability to recall a brand, advertising slogan a certain product or service. The awareness marketing measurement not only provided insights into product brand awareness and future purchasing intent, but also allowed us to optimize the campaign for future launches. The data-driven approach to awareness marketing gave us a very valuable insight into the specific market and target audience.

The Essential Evaluative Metric: test Drive – Customer pretest of a product or service prior to purchase. Using the Internet opens up new and unique opportunities for conducting marketing research on the stage of test marketing in the creation of goods and assessment of existing products. Increasing the level of this index will help the company expand the base of potential customers, to learn about the needs and demands of the target audience, evaluate the effectiveness of the activities that will serve a specific indicator of future sales.

Loyalty Marketing Metric: customer churn – the percentage of existing customers who stop purchasing your products or services, measured in a year, 90 days, or 30 days. Usually this is calculated each year and describes consumer loyalty.

Customer satisfaction (CSAT) measured by asking the essential question – “Gold”

marketing indicator that combines loyalty and brand awareness, and to determine the possibility of a satisfied customer to purchase in future. This index is determined using the answers the main question: "How high the possibility is it that you recommend the product, service, company to a friend or colleague?"

Net promoter score (NPS) – a way to assess consumer's attitude to product or service. This indicator determines the ability of the organization to create loyal relationships with customers. Net promoter score calculated as the difference between the share of promoters and share of detractors [4]. As promoters serve clients who are willing to recommend the product or service to a friend or colleague and detractors – critics of product or service. The author's suggesting, the problem for the company is that detractors may be personalities who do not even use the product, but they left a negative review.

Review coefficient – the proportion of clients who positively perceive information about the product, resulting in the process of acquiring it. This indicator which calculates as the ratio of the number of accepted offers to contact number allows to measure of internal efficiency of a campaign.

Customer Lifetime Value (CLTV) – total sales or total profit that brings customer during the product consumption or using of the services of the company.

$$CLTV = -AC - \sum_{n=1}^N \frac{(M_n - C_n)p^n}{(1+p)^n}, \quad (1)$$

AC – the cost of attracting the customer,

M_n – margin achieved by the client during the period “n”,

C_n – the costs of marketing and customer service,

p – the possibility that the customer will not leave the company per year,

N – the total number of years or periods.

The evolution of the Internet - marketing is characterized by the innovative approach application that affects the efficiency of the company.

Cost per Click – is the amount an advertiser pays to search engines and other Internet - publishers for each click on its advertisement

that accompanied the transition to a website or page that is advertised.

Transaction Conversion Rate – proportion of customers who have purchased a product after a few clicks on a link that led them to the site. This parameter defines the relationship between clicks and profits.

Return on Add Dollar Spent – measures the effectiveness of creating net profits from all areas of advertising investment (in the case when the final step is to purchase a product or service). The author considers right to use this index rather than the generally accepted financial indicator of ROI (Return on Investment), because it is ambiguous, does not consider the money time value and the interval time value.

The level of indifference – the proportion of website visitors who left it faster than 5 seconds.

Personal recommendations (WOM) – ratio of the number of direct recommendations and clicks on the recommendations to the direct clicks number.

Generally accepted interpretation of the world of mouth marketing as a way to spread gossip is limited because the marketing concept opens up new aspects and possibilities of this process. Ukrainian market is being actively developed and is open to innovation. Personal recommendations marketing is one such innovative ideas and can open up new opportunities for Ukrainian consumers and the advertising industry.

The author's definition of buzz marketing is the effective positioning of goods and services in the minds of clients through the customer's

feedbacks, which makes the promotion of the final product on the market successful.

To forecast the number of customers in the future for "Kyivstar" proposed using the method of multilayer perceptron. As the influence factors was chosen brand awareness, net promoter score, value services, brand value, the number of customers and the number of special offers.

The equation of neuroregression is as follows:

$$y = -10508434,69 + 414820,2x_1 - 881511,04x_2 + 0,0006x_4$$

y – the number of customers; x_1 – brand awareness; x_2 – net promoter score; x_4 – value of brand.

As the only factors x_2 and x_4 less significance level F ($0,0006 < 0,0096$ and $-881511,04 < 0,0096$, respectively), only they are significant.

Considering to the analys results of neuromodeling can be written in the form of an approximate equation of neuroregression:

$$y = -10508434,69 - 881511,04x_2 + 0,0006x_4$$

We found that significant indicators are indicators of brand awareness, net promoter score, brand value. It was found that a decrease in net promoter score and increase of brand value reduces the number of customers of the company. The most important indicator of the impact to potential customers is brand awareness. Using exactly these data was predicted the number of customers for the future (table 1).

Tab.1

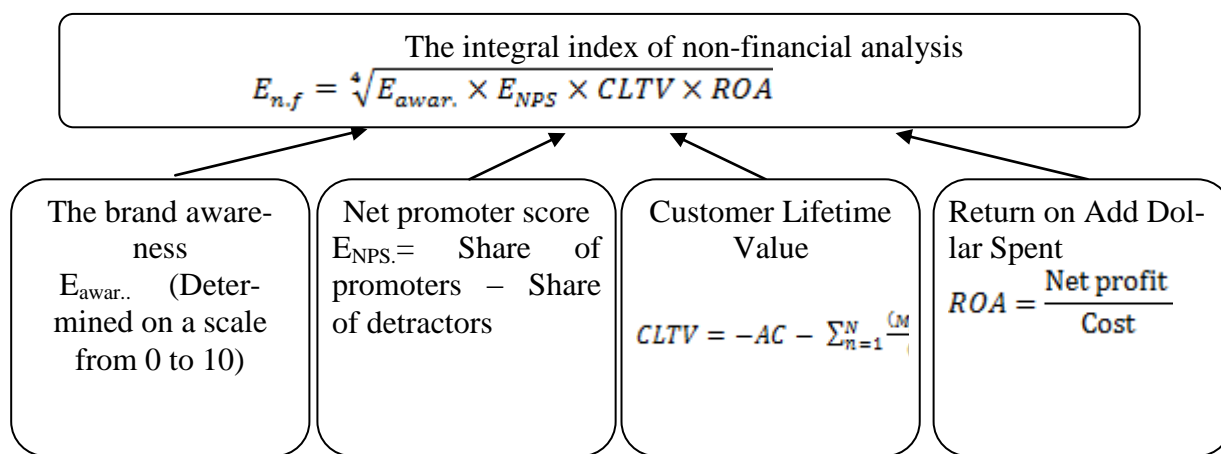
Forecast of the number of customers for "Kyivstar"

Year	The brand awareness %	Net promoter score, points (max 10)	Brand value, points (max 10)	The number of customers, million persons
2014	96,70	8,77	8,38	26,96
2015	97,20	9,10	8,39	26,97
2016	97,70	9,35	8,40	26,99
2017	98,10	9,20	8,41	27,02
2018	98,20	8,97	8,42	27,04

In the modern world traditional forms of promotion (advertising, promotion, personal selling) are not as relevant as they were a few decades ago, every year they lose their effectiveness. Glut of advertisement from TV as well as from real information space has led to a decreasing of response to it of a modern consumer, development of skepticism to traditional way of advertising.

Index of WOM Marketing value helps business determine its impact on the popularity of products or services and calculated as the

average of the impact of information about the brand in terms of sales, multiplied to the number of responses that fall into this category [5]. In assessing the extent of the impact of the reviews this index allows marketers to predict the effect in terms of growth of sales for various companies. As the non-financial indicators affecting the performance of the enterprise (sales) for a comprehensive analysis of the company the author proposes a methodology for evaluating the integral index of non-financial analysis (Pic.1)



Pic.1 The integral index of non-financial analysis

Each indicator can be either less than one (when diagnosed reducing the effectiveness of the impact of non-financial factors) or equal to one (then the impact of the effectiveness of non-financial factors remain stable) or more than one (if non-financial factors the impact of the efficiency increases).

The author defines the integral index of non-financial analysis by calculating the major non-financial indicators of the company performance. Calculations are based on the data of "Kyivstar" (Table 2).

Tab.2

The calculation of the integral index of non-financial analysis

Indicators	2011	2012	2013
The brand awareness	1,35	1,42	1,48
Net promoter score	1,4	1,18	0,99
Customer Lifetime Value	0,99	1,01	0,95
Return on Add Dollar Spent	0,68	0,7	0,66
The integral impact index	1,06	1,04	0,98

It was found that in 2011 – 2012 the index is above than 1 that characterizes the increasing of the effect of factors of non-financial analysis. In 2013 reduces the effectiveness of the impact of non-financial factors due to the reduction of net promoter score, customer lifetime value and return on add dollar spent.

Due to the definition of the role of non-financial indicators the author proposes a system of accounting for non-financial indicators, in that not all indicators are reflected in the standard accounting, financial and statistical reports. The author gives, in addition to the conventional balance sheet, to introduce

the use of non-financial reporting document for internal use, as well as Internet users that will improve the efficiency of production processes (engineering) departments or the company as a whole.

Conclusions. Transformational economy analysis of the enterprises' efficiency reflect only financial indicators, the innovative analytical methods application is limited. Based on the construction of neural network architecture of multilayer perceptron forecasted

the future number of customers as well as the dependence between the factors of influence and author's proposition to evaluate an integrated non-financial analysis index. Application of this method allows researcher to transform the company's priorities in a strategy, to implement business planning based on a wider range of impact aspects and make appropriate adjustments to achieve the main goal.

References

1. Ивлев В. Balanced ScoreCard / В.Ивлев, Т. Попова - Альтернативные модели. М., 2006 – №4
2. Макаренко М.В., Малова И.И. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия, М., 2010
3. Нефинансовые показатели деятельности предприятия: за даними міжнародного дослідження [Електронний ресурс]. – 2007. – Режим доступу: <http://www.axioma-ekb.ru/root/news/35/>
4. NPS, Индекс чистой поддержки [Електронний ресурс]: Стаття. – 2012. – Режим доступу: <http://bigideas.ru/posts/8/601>
5. Ценность «сарафанного радио» [Електронний ресурс]: Стаття. – 2013. – Режим доступу: www.vestnikmckinsey.ru
6. Rust T. Measuring marketing productivity: current knowledge and future directions/ T.Rust , T.Ambler , G.Carpenter , V.Kumar , R.Strivastava // *Advances in Business Marketing and Purchasing*. – 2004. – Vol. 5. – pp. 46–58.
7. Sheth J. Marketing productivity: issues and analysis. / J. Sheth, R.Sisodia // *Journal of Business Research*. – 2002. – Vol. 55 (5), pp. 349–362.
8. Ambler T. Assesing marketing performance: reasons for metric selection». / T.Ambler, F.Kokkinaki , S.Puntoni // *Journal of Marketing Management*. – 2004. - Vol. 20, pp. 475–498.

УДК 330

Гудзинський О.Д.,
д.е.н., професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Судомир С.М.,
к.е.н., доцент
ВПНУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

РИЗИКИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. Дано визначення економічної безпеки соціально – економічних систем. Розширено територіальну базу та виділено основні системи – забезпечуючи фактори економічної безпеки, які систематизовано і виділено в групи.

Ключові слова: ризик, економічна безпека, система, цілісність.

Annotation. The economic security of the socio-economic systems is given the definition, by which is meant the ability level of the formed intrasystem potential of the entrepreneurial structure, adequate for the forecasted programs, goals, development strategy and the institution potential of the external environment as the main features and the rules and organizational-economic behavior of socio-economic systems to ensure their effective functioning, competitive, synergistic effect through the rational use of the strengths and opportunities, neutralization of weaknesses and threats in the process of activity.

The basic systems-providing economic security factors are highlighted, which are been systematic and allocated into the groups namely: political-providing; goal orientation; effectively-creating; resource provision; value orientation; institutional-providing; resource-providing; organization-providing; innovation-intellectual support; control-providing; communication direction; property-powerfully and property-structural direction; socio-economic orientation; corporate orientation; risk - protective; biologically-technological orientation and so on.

These groups of factors of providing economic security should be the basis for selection of objects to identify potential risks in the process of entrepreneurial structures activity and its controlling. The proposed methodological approach allows to specify the objects in the risk controlling system in terms of sustainable, innovative, strategic, competitive enterprise development as a socio-economic systems.

Постановка проблеми. В сучасних умовах здійснення глобалізаційних та інтеграційних процесів ускладнюються економічні зв'язки між суб'єктами діяльності горизонтально – вертикального спрямування, скорочується часовий лаг життєвих циклів дій систем і механізмів підтримання підприємницьких структур в стані запрограмованого функціонування згідно за часовими, кількісними і якісними параметрами.

Вибір точки проведення змін в соціально – економічних системах є базовою і методологічною основою забезпечення їх динамічного, стратегічно – конкурентного розвитку та економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Даній проблематиці присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, а саме: Архипову А., Лепіхову О., Мунтіяну В., Мороз О. та іншим.

Постановка завдання. Виділити основні системи – забезпечуючі фактори економічної безпеки та систематизувати їх. Дати ви-

значення економічної безпеки соціально – економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека соціально – економічних систем в економічній літературі розглядається як:

стан надійності, забезпечуваності та захищеності національно – державних інтересів у сфері економіки від збитків внутрішнього і зовнішнього спрямування [1, с.38];

стійкість до внутрішніх і зовнішніх впливів, які можуть становити загрози суспільству [2, с.80];

стійкість економічного механізму країни до можливих загроз, які можуть бути визнані внутрішніми і зовнішніми факторами впливу [3, с.27];

«стан захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах» [4, с.28] та ін.

Наша позиція щодо визначення поняття «економічна безпека» сформована на вимогах системного підходу і враховує:

необхідно сформований потенціал системи (як комплекс факторів), який здатний забезпечити її економічну безпеку на вимогах упереджувальної дії в контексті запрограмованих цілей, стратегій розвитку суб'єктів діяльності;

адекватність сформованого конкурентоздатного потенціалу цільовим установкам підприємства як цілісних систем;

необхідно сформований потенціал інститутів зовнішнього середовища по забезпеченню саморегулювання соціально – економічних систем як основних правил їх організаційної поведінки при взаємодії із суб'єктами корпоративних інтересів;

систему корпоративних інтересів суб'єктів діяльності в органічній їх єдності та цілісності (суспільного, колективного, сільської громади, регіонально – територіального, організаційно – суб'єктного та ін.);

дієву систему управління, сформованої на вимогах здатності її протистояти негативним викликам в процесі діяльності при реалізації за прогнозованих програм, стратегій забезпечення динамічного розвитку соціально – економічних систем - їх конкурентоспроможності та синергетичний ефект та ін.

На нашу думку економічну безпеку слід розглядати через призму:

рівнів суб'єктів діяльності ієрархічної системи національної економіки – суспільства, держави, галузі, територіальних одиниць (областей і районів, міст і сіл, підприємницьких структур за різними організаційними формами господарювання);

запрограмованого рівня і якості життя населення;

запрограмованого рівня екологічного, соціально – економічного розвитку за визначеними ієрархічними суб'єктами суспільної діяльності;

часових параметрів реалізації запрограмованих цілей, задач, якісних і кількісних характеристик соціально – економічного та екологічного розвитку;

обраних стратегій флюктуаційного, біфуркаційного, інноваційного, конкурентоспроможного характеру;

обраних стратегічних зон господарювання, з врахуванням ринкової конкурентної сили;

потенційних можливостей, сильних та слабких сторін і загроз оцінених з позицій визначених цілей та обраних стратегій і напрямів розвитку (внутрішньо – системного спрямування);

зміцнення потенційних можливостей суб'єкта корпоративного, партнерського, державно – бізнесового інституційного спрямування та ін.;

розвиваючої системи управління соціально – економічними процесами та економічною безпекою суб'єктів діяльності, сформованої на принципах упереджувально – гнучкої дії та ін.

При такому підході до формування системи управління економічною безпекою підприємницьких структур враховуватиметься потенціал гармонійної єдності статичної і динамічної. Такий підхід ми покладаємо в основу розкриття сутності поняття «економічна безпека».

Економічна безпека соціально – економічних систем – це рівень здатності сформованого внутрішньо системного потенціалу підприємницьких структур, адекватного за прогнозованими програмами, цілями, стратегіями розвитку та потенціалу інститутів зовнішнього середовища як основних можливостей та правил організаційно – економічної поведінки соціально – економічних систем забезпечувати ефективно їх функціонування, конкурентоспроможність, синергетичний ефект шляхом раціонального використання сильних сторін та можливостей, нейтралізації слабких сторін та загроз в процесі діяльності.

Потенціал економічної безпеки не є однозначним і варіює за своєю структурою, кількісними і якісними параметрами від: цільової спрямованості діяльності соціально – економічних систем; концепції та напрямів розвитку; конкурентної сили в стратегічних зонах господарювання; цільових установках та ін.

Останні, включаючи і зміст категорії «економічна безпека підприємств» визначаються варіантом вибору критерію при обґрунтуванні підходів до тлумачення названої категорії. Такий підхід в систематизова-

ному виді представлено в монографії «Концепція економічної безпеки сучасного підприємства» [4, с.21 - 26]. Він охоплює такі напрями як: орієнтований на захист інформації, конкурентний, ресурсно – функціональний, орієнтований на захист економічних інтересів підприємства, орієнтований на захист від загроз, орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників, орієнтований на виробничо – економічну систему, орієнтований на розкриття властивостей стійкості підприємства як системи, організаційний, діагностичний та комплексний.

Однак, ми вважаємо за доцільне розширити територіальну базу, виходячи із комплексу факторів забезпечення економічної безпеки, як кінцевого результату функціонування соціально – економічної системи. Нами виділені 50 основних систем – забезпечуючих факторів економічної безпеки, які систематизовані і виділені в групи, а саме: політико – забезпечуюча; цільової спрямованості; результативно – утворююча; ресурсного забезпечення; ціннісної орієнтації; інституційно – забезпечуюча; ресурсно – забезпечуюча; організаційно – забезпечуюча;

інноваційно – інтелектуального забезпечення; управлінсько – забезпечуюча; комунікаційного спрямування; владно – власного та структурно – власного спрямування; соціально – економічного спрямування; корпоративного спрямування; ризико – захисна; біологічно – технологічного спрямування та ін.

Названі групи факторів забезпечення економічної безпеки повинні бути покладені в основу виділення об'єктів для виявлення можливих ризиків в процесі діяльності підприємницьких структур та управління ними.

Висновки з даного дослідження. Запропонований методологічний підхід дозволяє конкретизувати і об'єкти в системі управління ризиками в умовах стійкого, інноваційного, стратегічного, конкурентоспроможного розвитку підприємств як соціально – економічних систем.

При цьому слід враховувати, що економічна безпека і ризик це дві взаємопов'язані і взаємообумовлені економічні категорії і процеси. Високий рівень економічної безпеки визначатиметься рівнем результативності системи управління ризиками.

Список використаної літератури:

1. Архипов А. Экономическая безопасность: оценка, проблемы, способы обеспечения / А.Архипов, А.Городецкий, Б.Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. - №12. – С.36 – 44.
2. Лепіхов О. Технологічна незалежність як елемент економічної безпеки / О. Лепіхов // Економіка України. – 1994. - №11. – С.80 - 81.
3. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
4. Мороз О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, А.А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 241 с.

УДК 332.33

Агєєва І.В. к.е.н., доцент
Сурженко Н.В. к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. Розглянуто сучасний стан та рівень виробництва зерна в Запорізькій області. Визначено, що ресурсне забезпечення являє собою взаємодію сукупностей факторів економічного та організаційного характеру.

Ключові слова: зерно, ресурсне забезпечення, організація, виробництво, економічна ефективність.

Аннотація. Рассмотрено современное состояние и уровень производства зерна в Запорожской области. Определено, что ресурсное обеспечение представляет собой взаимодействие совокупностей факторов экономического и организационного характера.

Ключевые слова: зерно, ресурсное обеспечение, организация, производство, экономическая эффективность.

Summary.

Statement of the problem. At the present stage of development of agriculture an important task is the production of grain. The development of grain production is conditioned to existing resourcing and the level of its effective use.

Results. The country is the most favorable natural and economic areas for growing crops. These regions include the Zaporozhe region. Regional potential agricultural area is not used to full capacity. In the period 2005-2012 observed fluctuations in the efficiency of grain production in the Zaporozhe region. By increasing the amount of proceeds from the sale of grain farms field emitted from the lower level of profitability. The decrease in grain production in recent years has significantly influenced the lack of logistical support. Available in the agricultural sector of machine-tractor fleet does not meet the requirements of today's industry. This is mostly obsolete and worn-out equipment. Investigated that farms for resource provision differ significantly. Companies with a high level and adequate resources to ensure the implementation of all have the ability to work. Companies from satisfactory, especially low-maintenance, because of limited resources are able to implement only certain components of the tool. Manufacturers are investing in a software component of organizational process that leads to the improvement of individual fragments of the process, not the technology as a whole. These measures affect the increase of efficiency of grain production.

Conclusions. Research informed choice of technology growing crops, taking into account the material - technical and financial support is an important factor in identifying reserves of the company. The need for strict adherence to manufacturing technology is based on the fact that each technology all necessary operations naturally affect the yield and provide a certain level of quality grown produce, or operations would be inappropriate. The quality of each transaction must be a high level to ensure that projected its influence on the final result.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку сільського господарства важливою задачею є виробництво зерна, яке має вирішальне значення для економіки країни. Розвиток зерновиробництва зумовлюється наявним ресурсним забезпеченням і рівнем його ефективного використання. Реальна оцінка забезпеченості ресурсами виробництва зерна дає можливість визначити напрями її оптимального ресурсного забезпечення для ефективного функціонування підкомплексу.

Наявність ресурсного забезпечення є важливою складовою підвищення ефективності і стабільності виробництва продукції. Але сьогодні забезпеченість технічними засоба-

ми складає лише 40% від науково-обґрунтованої технологічної потреби.

Тому виявлення можливостей підприємств, щодо підвищення ефективності виробництва зерна, за рахунок розвитку ресурсного потенціалу підприємства та стану його використання є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники завжди виявляли інтерес до проблеми ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва та виробництва зерна зокрема. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили провідні вчені: В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, Я.К. Білоусько, Г.М. Підлісецький, В.Л. Товстопят та інші.

Метою публікації є дослідження проблем з організації оптимального забезпечення ресурсами виробництва зерна в регіоні.

Виклад основного матеріалу. В країні є найбільш сприятливі природно-економічні райони для вирощування зернових культур. До таких регіонів можна віднести і Запорізьку область, в якій у 2012 році налічувалося 2233 тис. га сільськогосподарських угідь, у т.ч. ріллі – 1886 тис. га.

Природно-кліматичні умови Запорізької області та родючі землі сприяють вирощуванню всіх зернових культур і дають змогу отримувати високоякісне зерно. Але в останні роки спостерігається нестабільність розвитку зернової галузі, значні коливання посівних площ, урожайності і валових зборів (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка посівних площ, урожайності і валового збору зернових культур у Запорізькій області (всі категорії господарств)

Роки		Показники		
		Площа посіву, тис.га	Валовий збір, тис. т	Урожайність, ц/га
2000		743,2	1150,1	15,5
2005		768,0	1806,4	23,5
2006		762,8	1762,0	23,1
2007		785,7	1241,4	15,8
2008		856,1	2780,1	32,5
2009		869,1	2131,0	24,5
2010		838,2	1905,0	22,7
2011		842,1	2193,2	26,0
2012		754,3	1196,3	15,9
2012р. у % до	2000р.	101,5	104,0	102,6
	2005р.	98,2	66,2	67,6

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізькій області.

Як свідчать статистичні дані, регіональний потенціал сільського господарства області використовується не на повну потужність. У 2011 р. валовий збір обсягом 2193,2 тис. т на 90,7% перевищував рівень 2000 р. А у 2012 р. на 45,5 % менше аніж у 2011 р. Найбільше зерна в області за період дослідження було зібрано у 2008 р. – 2780,1 тис. т, що було досягнуто завдяки розширенню площі посіву зернових до 856,1 тис. га і росту їх урожайності до 32,5 ц/га.

Отже, дослідження виробництва зерна за 2000 р. у Запорізькій області дають підставу говорити про його стабілізацію і підвищення показників ефективності (табл.2). А в період 2005-2012 р.р. спостерігається коливання показників ефективності. При збільшенні обсягу виручки від реалізації зернових у 2011 р. проти 2000 р. в 6,3 рази сільськогосподарські підприємства Запорізької області спрацювали із нижчим рівнем рентабельності виробництва зерна – 22,5 %. Ре-

нтабельність продажу знизилася до – 18,4 %, або на 8 пунктів при цьому прибуток від реалізації зернових становив 260387 тис. грн., що у порівнянні з 2000 р. на 200881,2 тис. грн. більше. За економічними результатами 2011 був найкращий рік за сім років нинішнього століття.

На зниження обсягів виробництва зерна в останні роки суттєво вплинуло недостатнє матеріально-технічне забезпечення. Наявний в аграрному секторі машинно-тракторний парк не відповідає сьгоднішнім вимогам галузі. Це переважно морально застаріла та фізично зношена техніка. По-над 80 % основних технічних засобів експлуатується поза межами амортизаційного, а понад 60 % тракторів знаходиться в експлуатації більше 20 років. Проведені нами дослідження також показали, що рівень технічного забезпечення сільського господарства Запорізької області починаючи з середини 1990-х

років почав стрімко погіршуватись, що видно з даних табл. 3.

Таблиця 2

**Показники економічної ефективності виробництва зерна у Запорізькій області
(по сільськогосподарським підприємствам)**

Показники	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012р. у % до 2000 р.
Собівартість 1 ц, грн.	29,17	45,64	68,77	69,91	91,55	103,73	153,81	в 5,3р.
Ціна реалізації, грн./ц	40,67	40,83	72,7	73,63	101,5	127,11	152,76	в 3,8 р.
Виручено, всього, млн.грн.	225,52	343,36	437,3	1037,2	1081,9	1415,9	1295,1	в 5,7 р.
Прибуток, всього, млн.грн.	59,51	-4,06	23,65	52,52	106,06	260,4	-8,93	-
Прибуток 1 ц ре- алізованого зер- на, грн..	11,5	-4,81	3,93	3,72	9,95	23,38	-1,05	-
Маса прибутку на 1 га посіву, грн.	74,8	-9,08	52,21	60,4	126,5	309,2	-19,3	-
Рентабельність продажу, %	26,4	-1,17	5,4	5,6	9,8	18,4	-0,68	-
Рівень рентабе- льності виробни- цтва, %	39,9	-1,2	5,7	5,3	10,9	22,5	-0,7	-

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізькій області.

Таблиця 3

**Показники навантаження на трактори та комбайни
в Запорізькій області (у сільськогосподарських підприємствах)**

Роки	Наявність на кінець року			Припадає площі, га		
	тракторів всіх ма- рок, тис.шт	зерно- збиральних комбай- нів,шт	кукурудзо- збираль- них,шт.	ріллі на 1 трактор	зернових без куку- рудзи на 1 комбайн	кукурудзи на зерно на 1 кукурудзо- збиральний комбайн
1991	23,2	4805	720	83	178	47
2000	13,7	2377	354	137	312	69
2005	9,9	2069	224	191	359	277
2008	9,0	2033	156	209	395	268
2009	8,6	1958	145	219	426	241
2010	8,5	1983	141	222	404	256
2011	8,5	2020	122	222	389	448
2012	7,3	1755	104	307	422	788
2012р. у % до: 1991р.	31,4	36,5	14,4	у 3,7р.	237,1	у 16,7 р.
2000р.	53,3	73,8	29,4	224,1	135,3	У 11,4р.

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізькій області.

За 1991-2012 рр. чисельність тракторів у сільському господарстві області зменшилась 15,9 тис. одиниць, або на 68,6 %, відповідно навантаження площі ріллі в розрахунку на 1 трактор зросло у 3,7 рази. За цей же період чисельність зернозбиральних комбайнів в області скоротилася на 3050 одиниць, кукурудозбиральних – 616 машин або, на 63,5% і 85,6%.

Про те, що сучасна база сільськогосподарських підприємств потребує зміцнення, як в кількісному, так і в якісному відношенні, свідчить і той факт, що в області з кожним роком погіршується показник енергозабезпеченості у сільському господарстві (табл.4).

Загальна сума енергетичних потужностей, які мали сільськогосподарські підприємства області на кінець 2012 року скоротилися порівняно з 1991 роком на 60,2%, а проти 2000 року – на 19,2%. Так за період, що досліджувався енергетична потужність на 100 га зменшилась на 194 кВт, що може негативно вплинути на технічну складову забезпечення виробництва зерна, оскільки технологічні процеси у вирощуванні зернових культур механізовані. Доведено, що найвищої рентабельності досягли підприємства, які мають більший рівень технічного забезпечення.

Таблиця 4

Енергозабезпеченість сільськогосподарських підприємств Запорізької області

Показники	Роки						2012 р. у % до:	
	1991	2000	2008	2009	2011	2012	1991	2000
Площа посіву сільськогосподарських культур, тис.га	1637,7	1425,2	1636,7	1598,1	1615,2	1589,8	97,1	111,5
Наявність енергетичних потужностей на кінець року, тис.кВт	5388	2654	1769	2154	2166	2144	39,8	80,8
Припадає енергетичних потужностей на 100 га,кВт	329	186	108	135	134	135	41,0	72,6

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізької області.

Вирішення питань технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств залежить переважно від їхнього фінансового стану. Тому для виконання основних технологічних операцій вони вимушені залучати сторонні організації. Виконані ними робіт в структурі витрат на виробництво продукції рослинництва становлять на рівні 15- 20%. Зростає кількість великих і дуже великих за розмірами землекористування сільськогосподарських підприємств, які мають сучасну техніку і використовують її у різних господарствах[3,с.101].

Вченими-економістами досліджено те, що внаслідок дії певних обставин, сільськогосподарські підприємства за ресурсним забезпеченням суттєво відрізняються, як між категоріями господарств, так і в кожній з них. Підприємства з високим та достатнім

рівнем ресурсного забезпечення мають можливість реалізації всіх робіт. Підприємства із задовільним, а особливо з низьким рівнем забезпечення, в силу обмеженості ресурсів спроможні реалізовувати лише певні складові функції. При чому вони змушені реалізовувати ті функції, які орієнтовані на найбільшу віддачу і швидке отримання результатів. Тобто виробники вкладають кошти в певну складову забезпечення організаційно-технологічного процесу, що приводить до покращення окремих фрагментів технологічного процесу, а не технології в цілому. Такі заходи впливають на підвищення ефективності виробництва зерна.

Слід зазначити, що виробництво зерна пов'язане з цілим рядом заходів, які залежать від діяльності підприємства. До таких факторів в першу чергу відносяться: науко-

во-обґрунтований вибір технології виробництва продукції, в умовах конкретного ресурсного забезпечення підприємства; організація якісного виконання технологічних процесів та операцій всього технологічного циклу виробництва для отримання якісного зерна.

Для вирішення проблеми ресурсного забезпечення аграрних підприємств з недостатнім фінансовим забезпеченням необхідна державна підтримка згідно обґрунтованих потреб. Відповідно до Законів України придбання ресурсів можливо за рахунок часткової компенсації складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, довгострокових кредитів, державного лізинго-

вого фонду, кредити комерційних банків та власні кошти.

Висновки. Таким чином, науково обґрунтований вибір технологій вирощування зернових культур з врахуванням матеріально – технічного та фінансового забезпечення є важливим фактором виявлення резервів діяльності підприємства. Необхідність чіткого дотримання технології виробництва базується на тому, що в кожній технології всі передбачені операції природно впливають на врожайність і забезпечують певний рівень якості вирощеної продукції, інакше проведення операцій було б недоцільним. При цьому якість кожної операції повинна бути високого рівня, щоб забезпечити прогнозований її вплив на кінцевий результат.

Список літератури:

1. Білоусько Я.К. Тенденції і перспективи техніко-технологічного переоснащення сільського господарства /Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят //Агроінком.-2011.-№7-9.- С.132.
2. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / Моголова М.М., Білоусько Я.К., Підлісецький Г.М.//Економіка АПК.-2013.-№2.- С.61.
3. Петров В.М. Удосконалення технічного забезпечення сільського господарства /В.М. Петров //Економіка АПК.-2010.- №12.-С.98-102.

УДК338.1(3)

Андрущенко О.С.
ст. викладач,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
Андрущенко О.М.
викладач,
ВСП Мелітопольський коледж
Таврійського державного агротехнологічного університету

ФУНДАМЕНТ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ БІЗНЕСУ

Анотація: у статті розглянуто конкурентні переваги підприємства за умови використання високо-технологічного обладнання; визначаються напрямки застосування методів маркетингу та логістики згідно із вимогами виробничого процесу та сучасного ринку.

Ключові слова: маркетинг, конкуренція, товар, виробництво, витрати, продукція, обладнання, оснастка, ризики, конкуренція, логістика, ринок.

Annotation. Today, the competitive advantages of the enterprise is increasingly moving in the area of organizational decisions. Research of domestic and foreign scientists confirm that utilization of expensive high-tech equipment is largely determined by its use. Scope the interests of marketing research, forecasting and planning, analysis of the situation and respond. Could not start the production of any goods, not having studied the entire production chain, the cost of logistics, warehousing, packaging, transportation, service. It is very important to achieve a balance between its own production and procurement of components, parts, tools, semi-finished products. At each stage of the production process there are many ways to cut costs, which can be implemented through effective management tool flows of components and finished products production, that gives the opportunity to provide a reduction in terms of production and preparation of products for sale in accordance with the requirements of the modern market.

Keywords: marketing, product, production, costs, equipment, products, accessories, risks, competition, logistics.

Постановка проблеми. Поінформованість про важливість навчання, маркетингу та логістики дуже важливі для активного використання сформованих реалії. Оцінюючи повний спектр можливостей, слід як найшвидше позбутися застарілих поглядів на логістику та маркетинг як постачання і продажу. Значних помилок та ризиків можна уникнути, якщо систематично проводити моніторинг впливу, маркетингу на виробництво, забезпечення попиту. Інформації до винесення рішення є необхідною умовою для зведення до мінімуму помилки, неефективні дії. Чим більше виробничих відносин проаналізовані і прийняті до відома, тим менша ймовірність помилки і непотрібних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням вітчизняних та зарубіжних науковців, пов'язаним з теоретичними основами проведення маркетингових досліджень у діяльності машинобудівного підприємства, ґрунтовно розглянуті у роботах А. Войчака, С. Ілляшенка, С. Ковальчук, Є. Крикавського, О. Кудирко, І. Лилик, Н. Малхотра, М. Окладера, М. Чухрай,

В. Полторака, А. Старостіної, Н. Тарасової, А. Федорченка.

Невирішені складові загальної проблеми. З урахуванням неприпустимо низькою енергоефективності в Україні, доцільно оцінювати технологічні процеси за питомою вагою енергоємності обробки. Високі інструментальні технології, ноу-хау є великим і невикористаним потенціалом розвитку, серйозно впливають на загальний стан точного машинобудування, приладобудування, електроніки. Вагомими аргументами їхширокого поширення є: малозатратність, оперативне створення робочих місць, завантаження устаткування, що простоє, економія енергії, рентабельність інвестицій за рахунок самофінансування, необмежений простір для малого бізнесу.

Формування цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування необхідності регулярного проведення маркетингових досліджень машинобудівних підприємств і визначення рівня маркетингового та логістичного забезпечення їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація економіки призвела

до утворення динамічного ринку, в якому немає постійних постачальників і замовників. Систематичні дослідження ринку інструментів і оснастки дали можливість скласти сталий погляд на ситуацію на даний момент. Універсальність і зручність малого виробництва та технічного обслуговування для моніторингу вузьких місць полягає у тому, що інструменти та оснастка широко використовуються як у машинобудуванні, приладобудуванні промисловості, будівельній галузі, обробних виробництвах та у медицині (хірургії, протезуванні, стоматології), ювелірному виробництві та виготовленні реклами. Низька вартість оснастки, прийнята технологія та сучасні методи господарювання в умовах жорсткої конкуренції та фінансової нестабільності – один із шляхів виходу із ситуації кризи. Зростає важливість виробництва на малих підприємствах, які незалежно від того, які перешкоди є, виробляють наукоємну продукцію на основі винаходів, ноу-хау. Підтримування партнерських ділових стосунків і систематичний зворотній зв'язок про використання переданої оснастки, дає можливість вивчати тенденції середовища ринків у цих галузях. Основними причинами виникнення ризиків є: невідомість, випадковість, протидія. Вони повинні бути передбачуваними, спланованими і, якщо можливо, пом'якшеними.

Маркетинг, серед іншого, слід розуміти як інвестиційний процес, який визначає формування та підтримку обміну відносинами з клієнтами і партнерами. Слід керуватися правилом розумної достатності простого рішення. Будь-які невинуваті надмірності зменшують прибутковість. Потрібно не забувати, що запаси є активами до того часу, поки вони продаються. Тому найкращий склад – віртуальний. Необхідно мати інформацію про оперативне придбання заготовок, компонентів, напівфабрикатів[5]. Зменшення ризику при недотриманні домовленостей, варіанти доставки і вибір відповідних постачальників має важливе значення. Все частіше уречевлений продукт замінюється на віртуальну форму у вигляді інформації або послуги. Інформація стала основним чинником виробництва, одним з найбільш затребуваних товарів, наявність яких є необхідною умовою розвитку. Для подолання об-

меженості інформації, забезпечення прямих контактів розробників, технологів та інвесторів широко використовуються можливості Інтернету. Розвиток маркетингових комунікацій, консалтингового сервісу, якість ділових стосунків допомагає зменшити вартість, ризик, час простою обладнання, захищаючи інтереси виробників.

Сьогодні конкурентні переваги підприємства дедалі більше рухаються в область організаційних рішень. Дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців підтверджують, що коефіцієнт використання високотехнологічного дорогого обладнання значній мірі визначається організацією його використання. Враховуючи, що більшість замовлень термінові, одноразові, дрібні, епізодичні потрібно постійно передбачити завантаження обладнання для зниження простоїв через часті переналаштування. За таких обставин лізинг, як форма виробничих інвестицій, є найкращим варіантом малобюджетної технічної модернізації для отримання необхідного обладнання без значних одночасних виплат, мінімізації витрат, пов'язаних з моральним старінням, особливо, коли ви використовуєте компенсаційні форми оплати. Розробка та впровадження механізму лізингу обладнання дозволить підприємству бути конкурентоспроможним, особливо у високотехнологічних галузях. Це створює передумови для успішного просування інноваційних продуктів.

Якщо зосередити увагу на маркетинговій інформації, наступний крок на шляху збереження ресурсів буде активне та творче використання технології, особливо логістика закупівель та виробництва. Логістика у поєднанні з маркетингом - це ефективний захід конкурентоздатного виробника. Вона тісно співпрацює з кожним з чотирьох компонентів маркетингу: продукт, ціна, місце і просування. Маркетингова стратегія не є лише внутрішньою організацією діяльності підприємства. Це контакти з партнерами та інвесторами. Вона визначає те, що повинно бути зроблено, як це буде зроблено, і хто буде це робити. Сфера інтересів маркетингу - дослідження, прогнозування та планування, аналіз ситуації та реагування[3]. Не можна запустити виробництво будь-якого товару, не вивчивши усього виробничого ланцюжка,

витрати на логістику, складського зберігання, упаковка, транспортування, сервіс. Це дуже важливо, щоб досягти балансу між власним виробництвом та закупівлею компонентів, частин, інструментів, напівфабрикатів. На кожному етапі виробничого процесу є багато способів, щоб скоротити витрати, які можуть бути реалізовані через ефективний інструмент управління потоками комплектуючих та готовими продуктами виробництва, що дає можливість забезпечити скорочення строків виробництва та підготовки продукції до реалізації згідно із вимогами сучасного ринку. Для цього на виробництві необхідно використовувати якісно новий рівень комп'ютеризації та застосування технологій системи автоматизованого проектування (САПР), яка забезпечує безперервну інформаційну підтримку виробничників [1].

Перше місце за витратами й часом прив'язки нового продукту машинобудуванні є проектування і виготовлення обладнання (форми, штампи, оснастка та ін.). Тому доцільно виділити пріоритет автоматизація проектування та виготовлення оснастки. Для здійснення розробок у сфері систем автоматизованого проектування (САПР) та оснащення ними підприємств. У даній області проектування, технологічної підготовки виробництва та управління інженерними даними, що багато разів підтверджувалось рейтингами IDC, CIMData, CNews-100. При логістичній стратегії інструментозабезпечення, враховуючи циклічний характер застосування інструментів та оснастки, всебічно враховуються аспекти контролю та управління на усіх етапах виробництва. Використовуються зареєстровані торгові знаки:

ВЕРТИКАЛЬ – технологічне проектування, матеріальне та трудове нормування [1];

ЛОЦМАН: PLM - управління інженерними даними та життєвим циклом виробів машинобудування [1].

Комплексні рішення з допомогою САПР – фундамент конкурентоздатності бізнесу У відповідності до тенденцій розвитку ринку у різних галузях машинобудування, пропонує не просто прикладні інструменти автоматизованого проектування, а інтегровані комплексні рішення для автоматизації конструкторсько-технологічної підготовки вироб-

ництва (КТПВ) та включення КТПВ у єдиний контур управління підприємством [1]. Новий рівень ефективності інформаційних технологій досягається за рахунок:

- використання єдиної системи управління інженерними даними та життєвим циклом виробу у всіх службах підприємств, зайнятих КТПВ;

- автоматизації управління наскрізним бізнес-процесом КТПВ та потоками робіт;

- застосування єдиних джерел та способів управління нормативно-довідковою інформацією;

- об'єднання територіально віддалених робочих груп в одному інформаційному просторі підприємства;

- консолідація усіх даних та документів, нагромаджених у процесі КТПВ, у вигляді електронного складу виробу. У цьому випадку склад виробу містить не тільки звичні конструкторські специфікації, а й всю необхідну інформацію для планування виробництва: виконання та варіанти заміни, просторові моделі та креслення, результати перевірок та інших розрахунків, дані про заготовки і норми витрат матеріалів, технологічні маршрути, норми на виконання операцій, дані про застосоване обладнання і СТО, історію зміни об'єктів та документів тощо;

- автоматизована передача нагромаджених даних у системі управління підприємством.

Реструктуризація на основі технологічної спеціалізації, на відміну від уречевленої, показує позитивні результати. Саме на шляху технологічної спеціалізації, пропонує на ринку не конкретну продукцію, а послуги у галузі реалізації складних технологічних процесів, підприємство може без значних витрат підвищити свою рентабельність. Децентралізоване віртуальне підприємство із горизонтальними зв'язками між підприємствами-партнерами завдяки високій раціоналізації виробництва та реалізації виробів дозволяє суттєво знизити витрати та робить підприємство конкурентоздатним.

Висновки. Комплексні рішення забезпечують автоматизацію усіх етапів і процесів конструкторсько-технологічної підготовки виробництва, починаючи зі створення варіантів компоновки нового виробу закінчуючи передачею документації у виробництво або

зовнішньому замовнику. При цьому усі елементи КТПВ органічно пов'язані у єдине інформаційно-процесне середовище проєк-

тування, підготовки виробництва за допомогою централізованих засобів зберігання та обробки даних.

Література.

1. АСКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ascon.ru/press/news/items/?news=1079
2. Маркетинг і логістика: концептуальні основи та стратегічні рішення. Навч. посібник у схемах і таблицях (для організації самост. роботи студентів ВНЗ). / С.В. Смерічевська, М.В. Жаболенко, С.В. Чернишева та інш.: за заг. ред. С.В. Смерічевської - Львів: «Магнолія 2006», 2013. – 548с.
3. Пономаренко В. С., Тяньков К. М., Лепейко Т. І. Логістичний менеджмент: Підручник / За ред. д-ра екон. наук проф. В. С. Пономаренка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 482 с.
4. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник / А.О. Старостіна. – К. : ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
5. Сумець О.М. Логістика: теорія, ситуації, практичні завдання. Частина 1. Логістика як інструмент ринкової економіки : Навч. посібник / О.М. Сумець, О.Б. Білоцерківський, І.П. Голофаєва. – Харків: Міськдрук, 2010. – 212 с.

УДК 330.111.8

Богатырева А.Н.
аспирант
Таврический ГАТУ

СИСТЕМНАЯ ПРИРОДА ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье обосновывается природа потенциала экономической системы в контексте системного анализа, не предполагается его сведение к простой сумме перечня количественных и качественных свойств.

Ключевые слова: потенциал, потенция, возможность, действительность, иерархический уровень, системность.

Annotation.

The object of the research is the formation and development of the economic system potential.

The subject of the research is theoretical aspects of the formation and development of the economic system potential.

Purpose. The purpose of this paper is the substantiation of economic essence of the category of "potential".

Research Methods. The theoretical basis of the paper is the dialectical method of understanding of economic phenomena and processes, the fundamental concepts of economic theory and scientific papers of national and foreign scholars on the study of the potential essential nature.

Results. Fundamental philosophical categories of "ability", "opportunity" and "reality" potential are used to substantiate the essential content of the concept of "potential". They reflect the main stages in the formation and development of an object or phenomenon. It is proved that the reality is the result of capability actualization. The identity is manifested in the form: potency is possibility and update is the reality.

It is considered that the transition of the phase of "potency" in the phase of "actualization" for the economic system is inextricably linked with conscious human activity, which leads it into action to implement and achieve a certain goal. Use an effective approach to determining the nature of "potential" enables focusing on many alternative versions of the system. For economic activity it is important to choose the decision on the best financial outcome.

The scope of results. The logical scheme of the potential concept provides a hierarchical structuring of its levels and lets reasonably allocate resources, production and economic kinds.

Conclusions. The meaning of "potential" is the reflection of alternatives and the probability of the final economic system outcome.

Keywords: potential, potentiality, possibility, reality, hierarchical level, resource potential, production potential and economic potential.

Постановка проблемы. Понятие «потенциал» в своем развитии претерпело ряд содержательных изменений. Его отождествляли с производственными и ресурсными возможностями, объективными условиями производства, потенциальными возможностями производства, обеспеченностью производственными ресурсами, производственной мощностью, капиталом. На наш взгляд, причина существования большого разнообразия суждений заключается в неразрывной связи поэтапной эволюции данного понятия с развитием теории экономического роста, в частности с концепцией эффективного использования ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций. Первый этап охватывает 20 - 60-е годы XX столетия и характеризуется экстенсивным путем развития отечественной экономики. Теория роста находит отобра-

жение в политике высоких темпов увеличения производства за счет повышения объема капитальных вложений, быстрого освоения природных богатств страны, привлечения дополнительной массы рабочей силы. К.Г. Воблый [2, с. 130] и В. Вейц [3, с. 22], обосновывая понятие «потенциал», основное внимание уделили разработке проблемы комплексной оценки уровня развития производительных сил и определяли его как возможность страны производить материальные блага для удовлетворения потребностей населения. Впоследствии С.Г. Струмилин ввел в научный оборот понятие «экономический потенциал», под которым понимал «совокупную производственную силу труда всех трудоспособных членов общества» [4, с. 21].

На втором этапе (60 - 70-е годы XX столетия) в развитии теории экономического

роста происходит смещение акцента к интенсификации производства на основе научно-технического прогресса. Именно в этот период исследования производственного потенциала сельского хозяйства выделяются в отдельное научное направление. "В начале 70-х годов в Институте экономики АН УССР начало развиваться новое направление - исследование аграрного ресурсного потенциала. Указанное понятие конкретизировало категорию производительных сил применительно к сельскому хозяйству.... Особо важной особенностью для практики планирования и управления отраслью является возможность получить с помощью определенных методов его количественную оценку... для оценки результатов социалистического соревнования" [5, с. 3].

На третьем этапе (начиная с 80-х годов XX столетия) в рамках политики «ускорения» становится приоритетным обеспечение темпов экономического развития на основе ресурсосберегающих технологий при условии снижения уровня трудовых, капитальных и текущих затрат. В публикациях отечественных авторов этого периода доминировала концепция, предполагавшая объединение различных ресурсов в некий обобщающий показатель. С этого момента потенциал начинает рассматриваться в качестве самостоятельного (обособленного) объекта научного познания, целенаправленного формирования и планомерного использования. На основе указанной концепции, параллельно развивался нормативно-ресурсный метод планирования и теоретически обосновывался налог на ресурсный потенциал.

Теоретический характер и отсутствие формализованного выражения в современном изучении потенциала в значительной мере снижает отличительную акцентуацию и затрудняет проведение детального анализа. Рассмотрение совокупности ресурсов как объекта изучения характеризует в большей степени ресурсообеспеченность хозяйствующей системы, не отражая в полной мере ее потенциальных возможностей.

Цель работы. Целью работы является обоснование сущностного содержания понятия «потенциал» с точки зрения системного анализа.

Изложение основного материала. Авторским подходом в предыдущих исследованиях обуславливалось, что «в современном учении о потенциале экономической системы акцент в определении действительности необходимо делать на социальном конструировании реальности, что обусловлено абсолютизацией возможностей человеческой деятельности... Для определения потенциала обязательным является наличие как минимум двух начальных элементов: объекта воздействия (человек) и объекта, на который воздействуют (ресурсы). Осознанная деятельность человека предполагает принятие такого рационального решения, которое максимально повышает вероятность достижения намеченной цели. Для экономической деятельности важен выбор такого решения, которое соответствует наилучшему финансовому результату.

Смысловое содержание понятия «потенциал» заключается в отражении альтернативности и вероятности конечного результата функционирования экономической системы. С нашей точки зрения связь между понятиями «ресурсы» и «результат» лежит в плоскости форм выражения и актуализации, основанных на существовании функциональной связи. Логическая схема понятия «потенциал» предполагает иерархическую структуризацию его уровней (рис. 1)» [1, с. 235-236].

Феноменология потенциала экономической системы обладает следующей спецификой:

Системность: потенциал обладает системными свойствами, и не может сводиться к простой сумме перечня количественных и качественных свойств.

Внешняя обусловленность: для формирования и реализации потенциала определяющее значение, как правило, имеют «внешние» по отношению к нему условия и факторы, характер среды его существования.

Непрозрачность: для потенциала характерно наличие скрытых свойств, которые при изменении определенных условий могут проявиться.

Стратегичность: свойства потенциала обуславливают возможности развития как на ближайшую перспективу, так и в более отдаленном будущем.

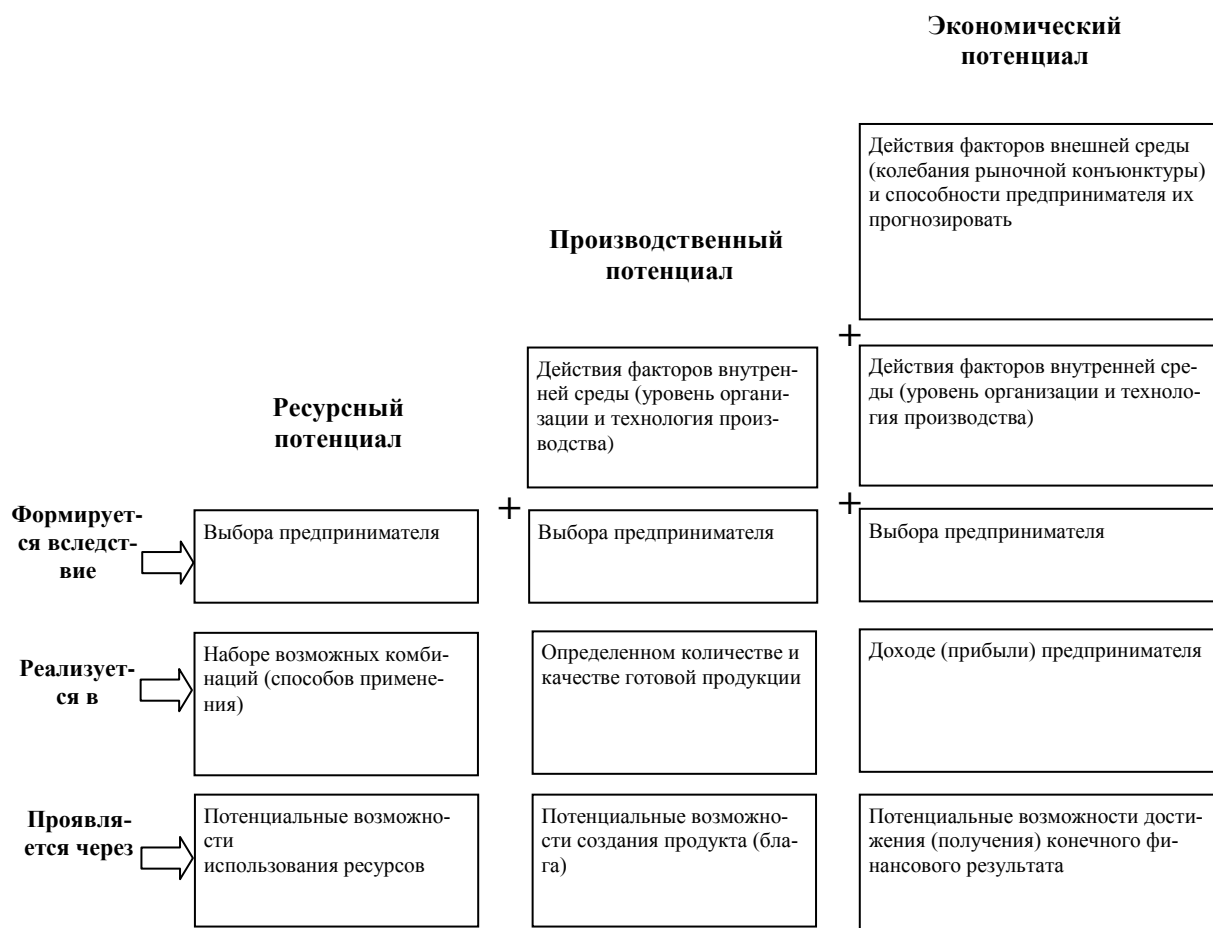


Рис. 1 Иерархическая структура понятия «потенциал»

Ценность потенциала не может выражаться лишь в стоимостных показателях. Более того, его в принципе нельзя свести только к количественной оценке, поскольку методов непосредственного измерения возможностей не существует. Но на современном этапе исследований для понимания феномена потенциала важна не столько формально исчисленная неким образом его величина, сколько оценка качества существующих экономических условий для формирования и реализации потенций. Если такие условия есть, то ресурсный потенциал может реализоваться как капитал, выступая источником дохода для своего носителя.

В Украине такие условия еще не созданы. На большинстве предприятий используются экстенсивное использование земельных ресурсов, устаревшие техника и технологии, дешёвый труд, заработная плата рассматривается как источник экономии, а не вид инвестиций. Поэтому, говорить о том, что ресурсы воспроизводятся в форме капитала, а не товара, оснований нет.

Тема «потенциала» нашла отражение в концепции «человеческого развития» (Human Development), получившей в последние годы широкое признание, в том числе благодаря теоретическим разработкам индийского ученого, лауреата Нобелевской премии по экономике (1998) Амартии Сена. В своих исследованиях А. Сен использовал подход «с точки зрения возможностей» (capability approach) и обосновал положение о том, что процесс развития — это не возрастание только материального или экономического благосостояния, а расширение возможностей человека, которое подразумевает «большую свободу выбора, чтобы каждый мог выбирать из большого числа вариантов ту цель и тот образ жизни, которые он считает предпочтительными».

Вывод. Экономический рост может способствовать развитию ресурсного потенциала при наличии ряда равных альтернативных возможностей максимизирующих целевую функцию. Не повышение прибыльности предприятий «любой ценой», а взвешенная

стратегическая политика, направленная на социально-экономическое развитие факторов производства при обязательной государ-

ственной поддержке и справедливом распределении ресурсов, должна стоять на первом плане при принятии решений.

Список литературы:

1. Карман С.В., Богатырева А.Н. Экономическая сущность понятия «потенциал» / С.В. Карман, А.Н. Богатырева // Проблемы і перспективи розвитку підприємництва : Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно - дорожнього університету . – № 1 (6) - 2014. – с. 232-237.
2. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства / В. Вейц. – М. : Книжный мир, 1927. – 326 с.
3. Воблый К. Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К. Г. Воблый // Науч. записки Ин-та народного хозяйства. – 1924. – № 4-5. – С. 126-149.
4. Стумилин С. Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С. Г. Стумилин // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С. 12-28.
5. Юзефович А. Э. Аграрный ресурсный потенциал : формирование и использование / А. Э. Юзефович. – К. : Наукова думка, 1987. – 175 с.

УДК 332.146.2:316.614(477)

Верховод І.С.
кандидат економічних наук, доцент
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Мелітополь

СОЦІАЛІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджена суперечність між вимогами соціалізації розподілу благ і потребами підтримання глобальної конкурентоспроможності національного виробництва.

Ключові слова: розподіл, соціалізація, соціальне забезпечення, інститути перерозподілу доходів.

Аннотація. Исследовано противоречие между требованиями социализации распределения и необходимостью поддержания глобальной конкурентоспособности национального производства.

Ключевые слова: распределение, социализация, социальное обеспечение, институты перераспределения доходов.

Annotation. The notion socialization of economics has been found out exactly in the article. Investigated the contradiction between the demands of socialization of distribution and the need to maintain global competitiveness of national production. Some contradictions of socialization processes of income distribution have been considered. The scope of the experience of European countries to development policy of income redistribution in Ukraine is justified. Some ways of changing the mechanism of distribution of the resources, allocated for social purposes, have been suggested. Our attention is paid to the necessity of renewal of the social sphere place in economic reproduction processes, its turning into a source of competitive advantages for business.

Keywords: distribution, socialization, social security institutions of income redistribution.

Постановка проблеми. В системі господарських цілей будь якого суспільства умовно можна виділити дві групи. Перша група – це цілі, пов'язані із наближенням до межі виробничих можливостей суспільства. Друга група – цілі, пов'язані із наближенням до справедливого розподілу, тобто забезпечення такого розподілу обмежених благ між учасниками суспільного виробництва, який відповідатиме не лише вимогам економічної ефективності, а й морально-етичним принципам, соціально обумовленим пріоритетам, загальнолюдським цінностям, сприятиме гармонізації системи економічних інтересів та запобігатиме соціальним конфліктам. В сучасних умовах, коли виробничі можливості найбільш розвинутих суспільств забезпечують гідне життя своїм громадянам, проблеми поліпшення загальносуспільного добробуту все більше формуються не в сфері нестачі виробничих можливостей, а в нездатності суспільств раціонально та соціально справедливо розподілити результати їх використання.

Коли об'єктом економічного дослідження стають проблеми не максимізації виробничих результатів, а раціоналізації їх розподілу, шляхи поширення таких результатів на

численні верстви населення, залучення всіх соціальних груп до участі в розподілі додаткових вигід від економічного зростання, до наукового обігу, з нашої точки зору, необхідно ввести такий термін, як «соціалізація». Останній містить наукове відображення тих аспектів розвитку, що стосуються не накопичення виробничих можливостей, а перетворення їх на чинники зростання суспільного добробуту, аспектів, що характеризують здатність суспільства впроваджувати при розподілі принципи і пріоритети соціальної солідарності й справедливості. Відповідно, дослідження можливостей і обмежень застосування досвіду провідних країн щодо досягнення бажаної міри соціалізації розподілу в економічному регулюванні країн, що розвиваються і, зокрема, України, стає однією з найбільш актуальних науково-прикладних завдань.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішеної частини проблеми. Тлумачення провідних тенденцій соціалізації розподільчих відносин в сучасних умовах до цього часу викликає наукові дискусії. Згідно базових положень теорії людського капіталу інформатизація й інтелектуалізація суспільної праці стають причиною становлення

принципово нової системи диференціації доходів, за якої на пропорції розподілу доходів значно впливає вже не власність на матеріальні ресурси, а знання й здібності, затребувані сучасним ринком. При цьому, вважається, що ні зростання рівності розподілу доходів, ні збільшення чисельності середнього класу не належить до безпосередніх і закономірних результатів функціонування такої нової системи розподілу. Ця система лише знімає обмеження, пов'язані з концентрацією власності на матеріальні ресурси, але не гарантує, що новими можливостями зможуть скористатись всі, або хоча б переважна частина суспільства. Зокрема, люди, які не змогли вчасно опанувати затребувані економікою знання і навички, закономірно опиняться на нижчих рівнях соціальної ієрархії, потерпаючи при цьому як від майнової нерівності, так і від неспроможності скористатись тими вигодами людського капіталу, що пов'язані з раціоналізацією споживацької поведінки та зростанням комунікативних можливостей. Як зазначав Т.А. Стюарт, «тим не менше, невидима рука ринку рухає і ринком праці. Оскільки знання є головним джерелом вартості, варто очікувати, що вигоди одержуватимуть ті, хто працює головою, а всі шишки випадуть тим, хто цього робити не вміє.» [1, С. 124].

Прихильники теорії соціалізації капіталу виходять з того, що зростання чисельності середнього класу та поліпшення життєвого рівня переважної маси населення стає закономірним результатом поєднання сучасної технологічної бази виробництва із конкурентним ринком і трансформацією таких інститутів ринкової економіки, як фірма, контракт, влада і власність. Отже і соціалізація розподілу доходів стає інтегральним результатом закономірної форми адаптації суб'єктів економіки до нового етапу розвитку техніки й організації виробництва, нового місця людини в технологічному процесі створення нової вартості. Зокрема, Л. Ерхард вважав, що ринкова конкуренція, яка підтримується та доповнюється прозорою соціально спрямованою політикою уряду дозволить поєднати високі темпи економічного зростання із поширенням високих стандартів життя для всіх: «...Соціальний сенс ринкового господарства в тому і полягає, що

будь-який успіх економіки, будь-яке досягнення раціоналізації, будь-яке підвищення продуктивності праці йде на благо всьому народу та слугує кращому задоволенню потреб споживачів» [2, С. 233].

Окремим аспектам проблеми соціалізації розподілу та її впливу на економічне зростання присвячені роботи таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як П. Кругман, К. Поланьї, В. Якубенко та ін.

Але навіть найбільш яскраво виражені тенденції трансформації відносин розподілу (зростання рівності в другій третині ХХ ст., гальмування цих процесів і стабілізація пропорцій розподілу доходів в останніх його двох десятиріччях та, нарешті, зростання нерівності й розмивання стандартів соціального забезпечення на початку ХХІ ст.) не мають однозначної трактовки: чи то зростання рівності є закономірним, а події останніх років є тимчасовим явищем адаптації суспільних інститутів, чи то соціальні досягнення другої третини ХХ ст. були лише збігом обставин, і не відображають закономірності соціалізації відносин розподілу.

Мета статті. Сформулювати теоретичні підходи до вирішення суперечності між соціалізацією розподілу та вимогами підтримання глобальної конкурентоспроможності національного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдання цього дослідження вимагають формування цілісного базисного бачення соціалізації розподілу, розуміння місця процесів соціалізації в загальній логіці економічного розвитку. Воно має поєднувати створені теоретичні моделі із результатами систематизації господарських процесів останніх років, відображати результати застосування теоретичних інструментів для пояснення сучасних тенденцій господарської діяльності.

В роботах вітчизняних дослідників, зокрема Ю.К. Зайцева, соціалізація тлумачиться як процес наповнення приватнокапіталістичної економіки якісно новими елементами, що забезпечують узгодження суспільних і приватних інтересів на засадах солідарності й соціального партнерства [3].

В економічній енциклопедії в статті С.В. Мочерного соціалізація економічних систем визначається як процес поступового

еволюційного наповнення підсистем та елементів економічної системи капіталізму соціалістичним змістом [4, С.414]. Виділяються також такі складові економічної соціалізації, як соціалізація продуктивних сил, господарського механізму і економічних відносин. Виділяють визначення соціалізації на макрорівні (як характеристики суспільних процесів) і на мікрорівні (як характеристики зміни моделей поведінки людини). Наприклад, соціалізація економіки на макрорівні тлумачиться як усупільнення процесів виробництва розподілу і споживання [5, С.117], а на мікрорівні – як тенденція, а згодом і закономірність, згідно з якою під впливом потреб виробництва значно прискорюється процес засвоєння і використання основними суб'єктами господарювання (у своїх інтересах) специфічної системи знань, норм, цінностей, необхідних для успішного функціонування народного господарства» [5, С.113]. Обидва визначення розкривають аспекти тих самих процесів: формування певних загальносуспільних пропорцій розподілу ресурсів і доходів, правил і норм соціальної взаємодії нерозривно пов'язано із змінами моделей господарської поведінки суб'єктів економічних відносин.

Наведене дає підставу уточнити розуміння соціалізації економіки: це узагальнення складних процесів, що відбуваються в сфері економічної, соціальної, політичної, ідеологічної взаємодії. Вона відображає формування таких пропорцій розподілу ресурсів і доходів, таких інститутів, правил і норм взаємодії економічних суб'єктів, які перетворюють економіку на інструмент поліпшення добробуту широких верств населення.

Процеси соціалізації розподілу стають формою вирішення більш ніж гострої суперечності відповідних відносин. Загальна спрямованість еволюції взаємодії держави, суспільства і бізнесу в сфері перерозподілу доходів й тягаря фінансування витрат на суспільні блага в країнах ЄС задавалась необхідністю вирішення таких суперечностей. По-перше, у державному регулюванні – суперечності між необхідністю зростання масштабів державного перерозподілу доходів для ресурсного забезпечення вирішення соціальних проблем і згортанням економічної активності, руйнуванням стимулів до під-

вищення виробничої ефективності внаслідок державного втручання. По-друге, інститутів регламентації взаємодії представників різних соціальних груп – між необхідністю вирівнювання розподілу доходів для забезпечення потреб виробництва в ресурсах праці високої якості й потребою більшої концентрації доходів в руках власників капіталу для забезпечення високих темпів накопичення і підтримання підприємств в конкурентоспроможному стані.

Із насиченням суспільного виробництва капіталом, зниженням жорсткості обмежень на масштаби його залучення у виробництво (завдяки формуванню значних потужностей індустриального виробництва та розвитку фінансового посередництва) більші рідкісним, відповідно, пріоритетним щодо розподілу доходів ставав людський, а не фізичний капітал. Це проявлялось, в першу чергу, у формуванні розгалуженої системи соціального забезпечення, що поєднувала засади соціального страхування і державних трансфертів, а також вбудовувала соціальні стандарти в процес вільної контрактиції на ринку праці. Зокрема, на початок ХХІ ст. в більшості країн ЄС склалась більш менш збалансована система розподілу фінансового тягаря і вигід від формування фондів соціального захисту населення.

Таким чином, вимогливість суспільства щодо якості людських ресурсів, орієнтація бізнесу на використання високої кваліфікації персоналу як провідного чинника конкурентних переваг слугує запорукою більшої ефективності використання коштів соціальної сфери на боротьбу з бідністю. В умовах високої потреби бізнесу у кваліфікованих кадрах та схильності власників створювати сприятливі умови для формування високої професійної компетенції навіть державні механізми акумуляції ресурсів на соціальні цілі підпорядковуються високим стандартам ефективності механізмів відтворення людських ресурсів.

Всупереч цьому, країни, де бізнес більшою мірою схильний використовувати занижені витрати на оплату праці в якості чинника конкурентоспроможності, де, відповідно, не сформована потужна потреба в висококваліфікованій і добре вмотивованій робочій силі, ефективність використання

ресурсів соціальної сфери для зменшення масштабів бідності буде, переважно, відносно нижчою. Навіть якщо законодавче регулювання або традиції суспільства передбачають більш масштабну участь бізнесу в фінансуванні соціального забезпечення, все одно вона не матиме того цільового навантаження, яке перетворить її на чинник підвищення конкурентоспроможності населення на ринку праці й зростання загального добробуту у суспільстві. Тоді участь бізнесу в фінансуванні програм боротьби з бідністю матиме характер патерналізму, а не інвестування в людський капітал. Відповідно, незалежно від пропорцій розподілу навантаження щодо фінансування соціальної сфери між державою і бізнесом, її ресурсне забезпечення не перетворюватиметься на високі темпи накопичення людського капіталу (тобто знань, навичок і здоров'я здатних забезпечувати приріст продуктивності праці й доходів) і результативність використання ресурсів для зменшення масштабів бідності залишатиметься низькою.

Обтяжливість податкового навантаження для вітчизняного бізнесу, вагомість передбачених законодавством соціальних виплат серед чинників зниження глобальної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва традиційно відзначаються науковцями. З іншого боку, відзначаються й незадовільні результати функціонування системи соціального забезпечення, зокрема, низький рівень заміщення трудових доходів пенсіями, недоступність якісних медичних послуг для більшості населення, недоліки ресурсного забезпечення освітньої сфери. Отже, Україна стикнулася із вкрай гострою суперечністю: з одного боку, зростання обсягів ресурсів, що вилучаються з комерційного обігу вкрай негативно позначається на масштабах і ефективності економічної діяльності, а з іншого – підтримання бажаних для суспільства норм соціального забезпечення за наявного рівня фінансування цієї сфери стає неможливим. Частка соціальних витрат в бюджеті України була однією з найвищих в Європі протягом всієї історії незалежності, водночас якість життя населення завжди була далекою від стандартів ЄС. Наприклад, протягом 2000 – 2008 рр. соціальна складова державного бюджету не була нижчою за

25%, проте навіть за використання в якості критерію бідності надзвичайно заниженої вітчизняної межі малозабезпеченості, в середньому за цей період близько 19% українців належали до групи бідних. Поширеність бідності серед працюючого населення, відсутність помітного зв'язку між освітнім рівнем і розмірами доходів, тривале скорочення середньої тривалості життя та погіршення демографічних показників – все це свідчення того, що навіть ціною вагомого негативного впливу фінансового навантаження, яке соціальна сфера спричиняє на вітчизняну економіку, не вдається забезпечити прийнятний для суспільства рівень вирішення соціальних проблем.

Причини такого загострення цієї розподільчої проблеми для України, на нашу думку, саме в специфічності зв'язку економіки і соціальної сфери. Витрати на останню для вітчизняного бізнесу – це лише вимушені прояви патерналізму, але ніяк не інвестиції в створення значущих конкурентних переваг. Переважна частка соціальних витрат є компенсаторний характер, тобто зменшує міру депривації одержувачів щодо певної групи благ, замість того щоб сприяти соціальній мобільності й попереджати виникнення ситуації, коли формується потреба в соціальній допомозі. До того ж, значна частка соціальної допомоги надається в процесі взаємодії державних установ і надавачів послуг, оминаючи власне суб'єкта допомоги. Саме така ситуація склалась із пільгами щодо оплати комунальних послуг, фінансуванням медичних послуг, наданням пільг щодо користування громадським транспортом. В Україні соціальна допомога надається, переважно, в такій формі, що не збільшує купівельну спроможність її одержувачів, а дозволяє виробникам соціально значущих благ отримувати гроші напряму від урядових структур, незалежно від міри задоволення потреб одержувачів допомоги. Останні позбавлені вибору, а виробники соціально значущих благ, по-перше, позбавляються тиску конкуренції, по-друге, необхідності орієнтуватись на реальні потреби соціально вразливих верств населення.

Диктат монополістів розподілу соціально значущих благ провокує неефективне і нецільове використання ресурсів соціальної

сфери, не дозволяє перетворити витрати на соціальне забезпечення на чинник зростання соціальної мобільності населення, підвищення його конкурентоспроможності на ринку праці, зростання трудових доходів. У результаті соціальні витрати не сприяють вирішенню проблеми, а саме, поліпшенню економічного потенціалу населення і усуненню потреби в соціальних допомогах, а лише зменшують тягар бідності, залишаючи одержувачів соціальних допомог залежними від системи соціального забезпечення. При цьому пошук шляхів поліпшення ситуації ускладнюється традиційним баченням недостатності фінансування соціальної сфери як провідної причини низької якості її функціонування. Проблема не вичерпується недостатністю фінансування, вона, значною мірою, породжена нераціональними механізмами розподілу і застосування виділених на соціальні цілі ресурсів. Відповідно, самого зростання масштабів ресурсів, що спрямовуватимуться на вирішення соціальних проблем недостатньо для суттєвого поліпшення соціально-економічного становища населення. Значущі позитивні зрушення в якості життя вимагають суттєвого оновлення принципів ресурсного забезпечення соціальної сфери, усунення монополізму виробників соціально значущих благ, задіяння потенціалу конкуренції між ними для запровадження прогресивних стандартів ефективності їх діяльності, надання вибору одержувачам соціальної допомоги способів і форм використання ресурсів соціальної сфери.

Другий бік проблеми ресурсного забезпечення вирішення соціальних проблем, негативний вплив оподаткування та соціальних внесків на конкурентоспроможність та умови відтворення капіталу, поширено розглядається лише в контексті надмірності соціального тягара. В результаті ігнорується не менш значуща проблема – перетворення соціально спрямованих витрат бізнесу на чинник поліпшення забезпечення якісними ресурсами праці й підвищення конкурентоспроможності навіть в умовах зростання рівня соціальної захищеності працюючих. Не лише зменшення ставок оподаткування та стягнення соціальних внесків з власників бізнесу може сприяти поліпшенню виконання останніми своїх соціальних функцій, а й на-

дання більшої свободи у виборі напрямів і форм їх виконання, надання надійного механізму контролю за цільовим використанням здійснених соціальних платежів.

Висновки. Результативність вирішення соціально-економічних проблем визначається не тільки пропорціональним розподілом Національного доходу, часткою соціальної сфери у складі сукупних ресурсів суспільства, не тільки пропорціональним розподілом доходу між бюджетами, спеціальними органами соціального призначення та факторними доходами суб'єктів господарювання. На міру ефективності використання ресурсів соціальної сфери значно впливає поширена в бізнес структурах модель підтримки конкурентоспроможності. Якщо ефективність економічної діяльності ґрунтується на високих вимогах до якості трудового потенціалу, поєднанні гідного рівня трудових доходів і активної участі бізнесу в формуванні ресурсного забезпечення системи відтворення кваліфікованих кадрів, то соціальна сфера перетворюється з джерела споживчого тиску на економіку на джерело конкурентних переваг і вигідний об'єкт інвестування. Якщо ж бізнес обирає модель підтримки конкурентоспроможності, засновану на дешевій робочій силі, прагне замінити свідому і творчу участь працівників у вирішенні завдань фірми жорсткою регламентацією трудових функцій, то соціальна сфера стає тягарем розвитку і підтримання конкурентоздатності бізнесу, а механізми ресурсного забезпечення її діяльності перетворюються на засоби реалізації патерналістських традицій і позбавляються здатності сприяти вирішенню головного завдання соціалізації розподілу: усувати залежність широких верств населення від соціального забезпечення, вбудовування механізмів забезпечення добробуту в механізми функціонування бізнесу.

Для України вирішення проблем соціалізації розподілу вимагає не просто зміни пропорцій розподілу доходів між сферами (створення ринкових і неринкових благ), між комерційним обігом і державним бюджетом, а принципового оновлення місця соціальної сфери в процесах економічного відтворення, перетворення її на джерело конкурентних переваг для бізнесу, підпорядкування забезпеченню високої соціаль-

ної мобільності населення, підвищенню продуктивності праці і доходності трудової діяльності, як єдиної об'єктивної основи зростання рівня соціальної захищеності всіх верств населення.

Література

1. Томас А. Стюарт Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций / пер. с английского В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
2. Ерхард Л. Социально-рыночное хозяйство /Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 Т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т.ИИ Эпоха социальных переломов / Отв. ред. А.Г. Худокормов. М.: Мысль, 2005. – 896 с. (с. 639).
3. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства / Київський національний економічний ун-т. –К.: КНЕУ, 2002. – 188 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002 р. – 952 с.
5. Зайцев Ю. К., Савчук В. С., Мельник О. М., Малий І. Й., Фукс А. Е. Трансформаційна економіка: навч.- метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана" – К. : КНЕУ, 2008. – 368 с.

УДК 657.37:004

Гудзенко Н.М., к.е.н, доц..

Лебедева К.Ф.

Вінницький національний аграрний університет

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ЗВІТНОСТІ

Анотація: в статті обґрунтована необхідність формування звітності у електронній формі, охарактеризовані основні переваги та існуючі недоліки її представлення.

Ключові слова: електронна звітність, декларація, документообіг, електронний цифровий підпис, електронний ключ.

Annotation: In compiling financial statements are weaknesses such as non-compliance with the principle of unity of primary data falsity of information, duplication of information, resulting in each unit uses a variety of primary documents; unreliable information that is unsuitable for administration; nezistavnist information, its nature narrowed or extra volume. Therefore, in order to simplify procedures for further processing and reporting introduced electronic reporting. The aim of the paper is to investigate the positive and negative aspects of the implementation of electronic reporting, identify gaps and opening ways to overcome them.

Switching to electronic reporting system provides many new features accountant. It requires hard work and bulky paper records. To be able to transfer documents to the tax office will only need a computer that must be installed a specific program, as well as Internet access. The survey results indicate that the absolute superiority of electronic reporting is to save time for preparation and submission, enabling automatic verification of accounting documents concerning errors. Therefore, it is necessary first of all to promote the benefits of more reports in electronic format, explain the method of its preparation and presentation order to encourage the use of innovations in the process of accounting information and its presentation.

Keywords: electronic reporting, declaration, document, electronic signature, electronic key.

Вступ. Звітність є важливим джерелом інформації для прийняття управлінських рішень для різних груп користувачів. Так, дані фінансової та статистичної звітності дозволяють аналізувати та планувати розвиток країни в цілому та кожної галузі або регіону; дані податкової звітності потрібні для перевірки правильності і своєчасності сплати податків та внесків.

Питання впровадження та розвитку електронної системи подання податкової звітності підприємствами є досить актуальним на сьогодні. Такий спосіб подання є пріоритетним напрямом в розвитку партнерських відносин між органами державної податкової служби (далі – ДПС) й платниками податків. Але на жаль, спроби створити таку систему в Україні зовсім не схожі на партнерські стосунки між підприємствами та державою, а навпаки, виглядають як нав'язування державою платних послуг підприємствам, яким важко виживати в кризових умовах [2, с. 162].

Постановка проблеми. Складання звітності підприємств є завершальним етапом облікового циклу підприємства, яка має відповідати вимогам Закону України «Про бух-

галтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], а також НСПБО та інших нормативно-правовим актам, що регламентують питання формування звітності підприємства. В Україні з метою спрощення процедури подання і подальшої обробки звітності було запроваджено електронну звітність [2].

Перехід на електронну систему звітності дає багато нових можливостей бухгалтеру. Вона не вимагає копіткої паперової роботи і громіздких архівів. Для забезпечення можливості передачі документів до податкової інспекції потрібний тільки комп'ютер, на якому мають бути встановлені спеціальна програма, а також вихід в Інтернет.

На сьогоднішній день, при складанні фінансової звітності, виникають певні труднощі та мають місце такі недоліки, як недотримання принципу єдності первинних даних, неправдивість інформації, дублювання інформації, у результаті чого кожен підрозділ використовує різноманітні первинні документи; недостовірність інформації, яка є непридатною для управління; незіставність інформації, її звужений характер або зайвий обсяг. Тому з метою спрощення процедури

подання і подальшої обробки звітності було запроваджено електронну звітність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Доцільність впровадження електронної звітності, її позитивні і негативні сторони, висвітлювали багато вітчизняних науковців, до яких, зокрема, відносяться: Бутинець Ф.Ф., Очеретько Л.М., Петров О.С., Хобич О., Шуляренко С.М.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження позитивних і негативних сторін впровадження електронної звітності, виявлення недоліків та розкриття шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день з метою спрощення процедури подання і подальшої обробки різних видів звітності в Україні було запроваджено електронну звітність. Потрібно зазначити, що представники бізнесових структур близького і дальнього зарубіжжя, Європи, США, Канади, Австралії вже роками подають звітність через мережу Інтернет. Нині все більше українських респондентів переконуються в перевагах подання звітності засобами телекомунікаційного зв'язку. Але, при існуючих явних перевагах виявляються і недоліки електронної звітності.

Обов'язковою умовою подання електронної звітності є реєстрація електронного підпису посадових осіб у встановленому законодавством порядку. Для формування та подання платниками податків податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді спочатку платник податків звертається до податкової інспекції за місцем перебування на податковому обліку та укладає договір про визнання електронних документів між платником податків та ДПС. Податкова інспекція видає два екземпляри договору та записує на електронний носій платника податків програмне забезпечення. Платник податків може отримати в податковій або на сайті ДПС України договір і програмне забезпечення, а також відкриті ключі податкової. До податкової інспекції платник подає підписані та скріплені печаткою два примірники договору та посилені сертифікати відкритих ключів. Після звірки реквізитів, зазначених у договорі, з реєстраційними даними платника податків та занесення відкритих ключів платника до

бази, податковий інспектор повертає платнику податків його електронний носій та видає один примірник договору.[4]

Світовий досвід запровадження електронної податкової звітності показує всі переваги та ефективність даного виду удосконалення адміністрування податків та підвищення ефективності роботи всієї податкової системи. Так, у Франції була встановлена спеціальна пільга – чітко визначена сума, на яку зменшується податкове зобов'язання платника податків за умови подання податкової звітності в електронному форматі. Вперше подання електронної звітності було запроваджено в азійських державах через законодавче закріплення положення про обов'язковість подачі податкової звітності в електронному вигляді. Не залишилась осторонь цих процесів і Україна.

Під електронною звітністю ми розуміємо, звітність, сформована за допомогою спеціальної комп'ютерної програми, підписана ключами електронного цифрового підпису (ЕЦП), завантажена у файл спеціального формату, який потім необхідно відправити електронною поштою та отримати відповідь від відповідних органів про прийняття. Тому, очевидні наступні переваги електронного способу звітування для підприємств:

- економія робочого часу; - економія коштів на придбання бланків звітності;
- оперативне відстеження змін до форм звітності; - арифметичний контроль за показниками декларацій;
- уникнення втрат часу на черги при поданні звітності;
- звітність, надіслана до державних органів електронною поштою не потребує дублювання на паперових носіях, а також зберігання;
- для звітності з ПДВ суттєво скорочується термін проведення перевірки правомірності заявлених щодо відшкодування сум ПДВ та забезпечення своєчасного їх відшкодування платнику податку.[5]

Але при цьому також існує ще й інша «сторона медалі» – негативні фактори, які впливають на впровадження електронної звітності. До них належать:

- неузгодженість та недосконалість законодавства щодо електронного документообігу;

- нестабільність законодавства з приводу фінансового обліку і звітності, що не дозволяє забезпечити вчасний автоматизований розрахунок окремих форм звітності;

- витрати на придбання та обслуговування комп'ютерних програм складання електронної звітності та на придбання належної обчислювальної техніки;

- тимчасове ускладнення процедури складання та подання електронної звітності, викликане необхідністю отримання та узгодження ключів електронного цифрового підпису з зовнішніми користувачами;

- високі вимоги до кваліфікації фахівців, які обумовлює автоматизоване складання звітності: витрати на навчання персоналу; психологічна інерційність бухгалтерів та керівників підприємств [3].

Згідно із вимогами законодавства не всі суб'єкти господарської діяльності мають право вибору форми представлення звітності. В електронній формі звітність подають платники податків, що належать до великих та середніх підприємств. За неподання звітності в електронній формі для таких суб'єктів звітності передбачена відповідальність.

Потрібно звернути увагу, що з січня 2014 року згідно з частиною 1 параграфу 9 статті 17 закону про реєстраторів розрахункових операцій, набув чинності штраф у розмірі 170 грн. за неподання звітності, пов'язаної із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій, розрахункових книжок та копій розрахункових документів і фіскальних звітних чеків з РРО, якщо таке надання обов'язково.

Так, згідно з параграфом 7 статті 3 закону про РРО, штрафні санкції будуть застосовуватися до суб'єктів господарювання, які використовують РРО, що створюють контрольну стрічку в електронній формі, або електронні контрольні-касові реєстратори, які формують контрольну стрічку в друкованому вигляді, і які не подали до податкових органів електронні копії розрахункових документів і фіскальних звітних чеків, що містяться в контрольній стрічці в пам'яті РРО або модемів, які до них приєднані.

Електронна звітність спростила процедуру її формування підприємцям та юридичним особам. Це дозволило значно скоротити

витрати часу бухгалтерів на роботу з документами.

Підприємства можуть формувати звіти в тому бухгалтерському програмному забезпеченні, яке вони використовують для щоденного обліку, адже звіт формується у XML форматі, у якому і відправляють звітність за допомогою системи Internet. Проте даний спосіб звітності має й свої недоліки.

Наприклад, за програмне забезпечення та послуги з передачі даних фірмі потрібно платити, а це додаткові витрати; відправка електронної декларації в фінансові служби залежить від стану технічної бази та роботи інтернет-провайдера, але іноді відбуваються збої в програмі і тоді звітність може не дійти до податкового органу. Поряд із запровадженням цифрових ключів для подання електронної звітності, суб'єкти підприємницької діяльності змушені оплачувати користування програмами для її надсилання.

Проведений моніторинг виявив недоліки при оформленні ключів електронного цифрового підпису та прийняття електронної звітності, які проявляються в наступному:

- тривалий часовий проміжок отримання ключа електронного цифрового підпису (близько місяця) у зв'язку з відсутністю в районних податкових інспекціях адміністраторів реєстрації сертифікатів;

- низька поінформованість суб'єктів господарювання про правильне оформлення електронної звітності, що змушує підприємців звертатися до фірм-посередників, які на комерційній основі надають такі послуги;

- неможливість отримати консультації он-лайн під час користування сервісом дистанційного подання електронної звітності;

- неповноцінні консультації щодо роботи з програмним забезпеченням, можливих питань, які виникають у користувачів у процесі роботи, та щодо процедури заповнення форм електронної звітності;

- складні та незручні в користуванні програмні продукти.

Особливістю програмного забезпечення, запропонованого Акредитованим центром сертифікації ключів, є те, що формувати звітність можливо в будь-якій із запропонованих безкоштовних програм («Електронний кабінет платника податків», «ОПЗ», «Звіт оператор», «Єдине вікно подачі електронної

звітності»). Проте відправлення може відбуватися лише за допомогою додаткових платних програм iFinZvit та SONATA, що вимагає від суб'єктів господарювання зайвих фінансових витрат. Тобто будь-якому користувачеві необхідно додатково встановлювати платні програми для відправлення документів, незалежно від того, якими програмними засобами він користується при формуванні звітності.

Недоліки повинні бути враховані при подальшому удосконаленні нормативно-правової бази. Держава повинна забезпечити безкоштовне розповсюдження програмного забезпечення і приймання звітності, також необхідно узгодити міжнародні стандарти електронної звітності з національними.

Висновок. Отже, використання електронної звітності має як позитивні, так і негативні сторони. Якщо проаналізувати наведений перелік переваг та недоліків надання звітності у електронній формі, то можна зробити висновок, що головним чином електронна звітність економить час, а основним недоліком виступають можливі технічні неполадки. Зважаючи на пришвидшення еко-

номічних операцій, електронна звітність є невід'ємною необхідністю організації обліку та вимогою часу. За умови високого рівня технічної бази та програмного обслуговування, переваги від використання системи подання податкової звітності в електронному вигляді перевищать її недоліки.

Електронна звітність значно полегшує роботу бухгалтерів та гарантує автоматичну перевірку документів на виявлення помилок. В нинішніх умовах таку звітність зобов'язані складати досить широке коло суб'єктів звітності (великі та середні підприємства). Однак, залишається достатня кількість підприємств, які мають право вибору форми представлення звітності. При такому підході досить багато бухгалтерів застосовують традиційний паперовий спосіб подання в силу звички. Тому необхідно в першу чергу більше популяризувати переваги звітності в електронному форматі, роз'яснювати методику її складання та порядок представлення, заохочувати використання новачій в процесі формування звітної інформації та її подання.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996 – XIV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Інтернет газета «Іgris». Пащенко Ю.Г. Електронна звітність податківців. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.igris.com.ua/news/elektronna_zvitnist_podatkivciv/2011-10-17-565
3. Очеретько Л.М. Проблеми впровадження електронної звітності підприємств / Л.М. Очеретько, А.С. Козицький // Економічний простір. – 2010. – №38. – С. 126–132.
4. Петров О. С. надання звітності в органи податкової служби / О. С. Петров, М. М. Самоздра // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. - 2008. – № 8 (126). –С. 162 – 165.
5. Переваги електронної системи подання податкової звітності / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bucha.com.ua/index.php?newsid=1151069684>

УДК: 005.5 : 65.012.34 : 640.43 (477)

Головань О. О., к. ф.-м. н., доц.

Маркова С. В., к. е. н., доц.

Краснобаєва А. С.

Запорізький національний університет

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. Запропоновано логістичні методи, які сприяють підвищенню ефективності організації процесу закупівель та зменшенню логістичних витрат закладів ресторанного господарства.

Ключові слова: ресторанне господарство, логістичні послуги, закупівельна логістика, ABC аналіз, управління запасами, оптимальний розмір замовлення.

Аннотація. Предложены инструменты и направления адаптации системы бизнес-администрирования закупочной логистики ресторанных заведений, способствующие уменьшению логистических затрат и повышению конкурентоспособности предприятий ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: ресторанный рынок, логистические услуги, закупочная логистика, ABC анализ, управление запасами, оптимальный размер заказа.

Annotation. Currently, the competition in the Ukrainian food market has significantly increased, forcing its members to minimize their costs at different stages of activity, in particular, to reduce logistics costs. Today, a lot of specialized companies, which provide logistics services, are able to offer their customers a wide range, starting with the customs clearance, transportation and storage of goods, and completing with information support. At the same time, some branches, among which also national restaurant market, are not interested in cooperation with logistics companies, as well as independent practical implementation of simple optimization methods. Little interest in minimizing logistics expense for the restaurants of high price category is caused by high margins (sometimes above 400%), which cover all logistics costs. Particular attention to optimize procurement costs should give institutions a low price category, for which the reduction in the cost of the product and setting of competitive prices is a matter of increasing business profitability.

Tools and directions of business administration procurement logistics restaurant establishments system's adaptation are proposed. Reduce of logistics costs and improve the competitiveness of enterprises of the restaurant business promotes the use of simple optimization techniques adapted to the specificities of their activities. The proposed logistics methods are simple for practical use with the help of modern information systems and Microsoft Office tools and can greatly simplify the inventory management process. ABC method allows to optimize the wide range of the product categories, the method of determining the ranking of suppliers helps to optimize the number and choose those who are responsible for the essential requirements of catering establishments; deterministic models of inventory management give the opportunity to simplify the process of inventory keeping and make timely products orders.

Keywords: restaurant market, logistics services, procurement logistics, ABC-analysis, stock management, the optimal size of the order.

Постановка проблеми. Ресторанний бізнес є однією з значущих складових індустрії харчування, яка, у свою чергу, орієнтована на споживача, задоволення потреб якого є показником ефективності системи бізнес-адміністрування підприємств, що ведуть конкурентну боротьбу за утримання постійних і пошук нових клієнтів їхніх послуг. Надвисокий рівень конкуренції між підприємствами ресторанного бізнесу на українському ринку змушує його учасників мінімувати фінансові ресурси на різних етапах діяльності, зокрема, зменшувати логістичні витрати. На думку експертів, значне коло спеціалізованих компаній здатні запропонувати великий перелік послуг, починаючи з

розмитнення, транспортування, зберігання товарів і завершуючи інформаційним забезпеченням. Але вітчизняні підприємства ресторанного господарства виявляють недостатню зацікавленість у співпраці з логістичними компаніями, а також у самостійному застосуванні сучасних та ефективних методів управління запасами на практиці.

Діагностика сучасного стану конкуренції на вітчизняному ринку ресторанного бізнесу виявляє існування високих націнок, які інколи становлять більше за 400%, при цьому такі заклади лишаються конкурентоспроможними. Проте тенденції на даному ринку передбачають загострення боротьби між основними учасниками. Актуальність дослі-

дження пов'язана з тим, що поступове насичення ресторанного ринку змушуватиме рестораторів освоювати логістичні методи оптимізації закупок з метою: зниження собівартості пропонованого продукту, встановлення конкурентних цін та підвищення доходності бізнесу. Це можливе в межах самостійно реалізованої стратегії або із застосуванням стратегічного аутсорсингу, покладаючись на професійні логістичні компанії. Необхідно зазначити, що більшість підприємців і менеджерів, які працюють у ресторанах, не мають спеціалізованої освіти і не є фахівцями у сфері логістики, тобто ніша бізнес-адміністрування ресторанної логістики в Україні залишається незаповненою. Тому для прийняття управлінських рішень стосовно вибору постачальників, оптимізації асортименту продуктів та мінімізації логістичних витрат на утримання запасів необхідна доступна інформація та нескладні методи, які були б максимально адаптовані до специфіки ресторанних закладів. Отже, проблема бізнес-адміністрування закупівельної логістики вітчизняних закладів ресторанного господарства є недостатньо дослідженою і потребує поглибленого вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління товарним асортиментом на рівні виробничих та торговельних підприємств з метою максимального задоволення потреб споживачів і мінімізації витрат має ґрунтовну наукову основу. Це питання традиційно розглядається у контексті логістичного управління та управління маркетинговою діяльністю підприємства. Проблеми оптимізації товарного асортименту досліджували: С. С. Гаркавенко [1], Є. А. Бузукова [2], В. Я. Кардаш [3]. Вивченню питань оптимізації процесу закупівель та надання логістичних послуг присвячені роботи: В. С. Лукінського [4], Є. В. Крикавського [5-6], Н. І. Чухрай, З. С. Каїри [7] та ін. В періодичних виданнях час від часу обговорюються проблеми, які постають перед українськими рестораторами, у тому числі питання їх логістичного обслуговування [8]. Проте бізнес-адміністрування та проблеми адаптації логістичних методів до специфіки закладів рин-

ку ресторанних послуг залишається недостатньо дослідженою і потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає у визначенні інструментів та напрямків адаптації системи бізнес-адміністрування закупівельної логістики ресторанних закладів, що сприятимуть зменшенню логістичних витрат та підвищенню конкурентоспроможності підприємств ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Однією з гострих проблем ринку ресторанних послуг є проблема управління та формування оптимального портфеля продуктів: постачальники, які пропонують якісну продукцію, невинувато завищують ціни, у той час як ресторатор, зважаючи на високу конкуренцію, не може збільшити ціну на страви, через що зменшується прибутковість всього бізнесу.

Важливим елементом ефективної системи бізнес-адміністрування ресторанних закладів є визначення та вилучення з асортименту економічно нерентабельних продуктів. Ухваленню такого управлінського рішення передує оцінка попиту. Продукт, який не користується попитом протягом тривалого часу і вчасно не вилучений з асортименту (меню), несе непропорційні одержуваним результатам витрати коштів. Як вважають фахівці, одним з універсальних і поширених методів оптимізації глибини асортименту є метод ABC.

Розвиток ресторанного господарства у м. Запоріжжя знаходиться на стадії становлення, хоча у цьому бізнесі активно формується напрям – демократичних ресторанів. Послуги таких підприємств знаходиться на стику чітких технологій як у «фаст фуді», так і якісної національної кухні. Такі ресторани характеризуються неформальною атмосферою і стилем обслуговування, ціни помірні, основні споживачі – люди середнього класу, студенти та молодь. До таких неформальних ресторанів можна віднести кафе «Г», що знаходиться у центрі м. Запоріжжя. Так, згідно розрахунку (табл. 1), де проаналізований асортимент кафе «Г» у категорії «горілка», більше половини доходу (59,16%) припадає на горілку торгової марки «Nemiroff».

Таблиця 1

ABC – аналіз асортименту кафе «Т», IV квартал 2013 р.

№	Найменування	Од. виміру	Кількість	Ціна за 50 г	Дохід (грн.)	Частка (%)	Частка з накопиченням, (%)
1	Горілка «Nemiroff Штоф»	літр	86,425	6,5	11235	35,20%	35,20%
2	Горілка «Nemiroff Деликат»	літр	54,6	7	7644	23,95%	59,16%
3	Горілка «Мороша Карпатская»	літр	34,8	6,5	4524	14,18%	73,33%
4	Горілка «Мороша Заповедная»	літр	19,55	7	2737	8,58%	81,91%
5	Горілка «Nemiroff Медовая с перцем»	літр	12,9	6,5	1677	5,25%	87,16%
6	Горілка «Журавли»	літр	9,4	7,5	1410	4,42%	91,58%
7	Горілка «Плакучая ива»	літр	7,16	6	859	2,69%	94,27%
8	Горілка «Nemiroff Преміум»	літр	3,6	11,5	828	2,59%	96,87%
9	Горілка «Парламент класик»	літр	2,6	7,5	390	1,22%	98,09%
10	Горілка «Хортица з перцем»	літр	2,95	6	354	1,11%	99,20%
11	Горілка «Finlandia»	літр	0,8	16	256	0,80%	100%
12	Горілка «Благов класич.»	літр	0	5,5	0	0%	100%
13	Горілка «Благов Премиум»	літр	0	5,5	0	0%	100%
14	Горілка «Кедровая Наша марка»	літр	0	5,5	0	0%	100%
15	Горілка «Medoff Голд»	літр	0	6	0	0%	100%
16	Горілка «Medoff Платинум»	літр	0	6	0	0%	100%
17	Горілка «Мороша Джерельна»	літр	0	5,5	0	0%	100%
18	Горілка «Хортица VIP»	літр	0	12	0	0%	100%
19	Горілка «Хортица VIP PL»	літр	0	13,5	0	0%	100%
20	Горілка «Хортица Платинум»	літр	0	6	0	0%	100%
21	Горілка «Хортица Премиум»	літр	0	6	0	0%	100%
22	Горілка «Хортица Серебряная прохлада»	літр	0	6	0	0%	100%

У той же час половина асортименту (11 позицій) не користується попитом у клієнтів кафе (0% реалізації за квартал), тому при подальшому аналізі цих позицій, наприклад, життєвого циклу товару, можна приймати рішення про виведення деяких з них з меню.

Формування пропозиції у відповідності до вимог клієнтів та підвищення доходності бізнесу вимагає від ресторанних закладів ретельного підходу до відбору постачальників продуктів та напоїв: необхідно чітко виділити найбільш вагомі їх характеристики, які б максимально задовольняли вимогам підприємства. Дуже важливим є вивчення умов поставок, тестування (дегустація), ознайомлення з сертифікатами якості продукції, адже це є передумовою успішної та вигідної співпраці з постачальниками. Так, наприклад, для оцінки логістичних бізнес-партнерів можна обрати характеристики, які наведені у табл. 2.

Подальший аналіз передбачає розрахунок вагових коефіцієнтів для визначення зважених рейтингових оцінок постачальників

(табл. 3). Згідно табл. 3, дві компанії – ТОВ «ТБ «Мегаполіс» і ТОВ «Кронос-Логістикс» – мають найбільшу кількість балів, і тому саме їх можна розглядати як основних постачальників горілчаних напоїв для кафе. Приймаючи рішення щодо вибору логістичних бізнес-партнерів можна керуватися правилом Парето: на невелику кількість основних постачальників (20%) покладається забезпечення основної частки замовлень кафе (80%).

Для ефективною адаптації системи бізнес-адміністрування ресторанних закладів з метою уникнення дефіциту продуктів і, в той же час, зменшення витрат на їх закупку і зберігання важливим є постійний контроль за станом запасів. На нашу думку, модель неперервного контролю запасів (Q – модель) є досить простою у використанні і може значно спростити процес обліку закупівель та допомогти стабілізувати економічний стан підприємства.

Таблиця 2

Оцінки постачальників у категорії «горілка»

Характеристики	ТОВ «Українська дистриб'юторська компанія»	ТОВ «ТБ «Мегаполіс»	ТОВ «Арда-Трейдінг»	ТОВ «Кронос-Логістикс»
Ціна* (грн. за од.)	27,5	31,5	30	26
Якість продукції (бали)	8	10	10	9
Надійність постачальника**	0,88	0,85	0,8	0,9
Готовність до термінової поставки (бали)	7	10	9	9
Термін виконання замовлення (дні)	4	1	2	2
Репутація (бали)	9	10	9	10
Відповідність продукції стандартам	так	так	так	так

* Найнижча ціна, 500 мл.

** Імовірність постачання у визначені терміни необхідної кількості (у т.ч. цілісність).

Таблиця 3

Зведена таблиця для визначення рейтингових оцінок

Характеристики	Ціна	Якість продукції	Надійність	Термін виконання замовлення	Репутація	Готовність до термінової поставки
Ваговий коефіцієнт	0,25	0,22	0,19	0,14	0,11	0,09
ТОВ «Українська дистриб'юторська компанія»	27,5 26/27,5 = 0,95	8 8/10=0,8	0,88 0,88/0,9 = 0,98	4 1/4 = 0,25	9 9/10=0,9	7 7/10=0,7
Рейтинг	0,25*0,95+0,22*0,8+0,19*0,98+0,14*0,25+0,11*0,9+0,09*0,7 = 0,797					
ТОВ «ТБ «Мегаполіс»	31,5 26/31,5 = 0,83	10 1	0,85 0,85/0,9 = 0,94	1 1	10 1	10 1
Рейтинг	0,25*0,83+0,22*1,0+0,19*0,94+0,14*1,0+0,11*1,0+0,09*1,0 = 0,946;					
ТОВ «Арда-Трейдінг»	30 26/30 = 0,87	10 1	0,8 0,8/0,9 = 0,89	2 1/2 = 0,5	9 9/10=0,9	9 9/10 = 0,9
Рейтинг	0,25*0,87+0,22*1,0+0,19*0,89+0,14*0,5+0,11*0,9+0,09*0,9 = 0,857;					
ТОВ «Кронос-Логістикс»	26 1	9 9/10=0,9	0,9 1	2 1/2 = 0,5	10 1	9 9/10 = 0,9
Рейтинг	0,25*1,0+0,22*0,9+0,19*1,0+0,14*0,5+0,11*1,0+0,09*0,9 = 0,899.					
Еталонне значення	Min	Max	Max	Min	Max	Max

Основним правилом Q – моделі є постійна перевірка стану запасів, а розмір замовлення може бути визначений за формулою Уілсона (1):

$$Q = \sqrt{\frac{2C_{\text{доставка}} \cdot S}{C_{\text{зберігання}}}}, \quad (1)$$

де $C_{\text{доставка}}$ – витрати на виконання замовлення;

$C_{\text{зберігання}}$ – витрати на зберігання запасів (за визначений період часу);

S – потреба у продукті (за визначений період часу).

Граничний рівень запасу (R) може бути розрахований за допомогою страхового коефіцієнта, значення якого визначається «рівнем сервісу», що характеризує ймовірність того, що всі запити клієнтів будуть задоволені протягом часу до моменту отримання замовленої продукції:

$$R = m \cdot L + z \cdot \sqrt{L \cdot \sigma^2}, \quad (2)$$

де m – середній щоденний попит на продукцію (од./добу);

L – час виконання замовлення постачальником (дні);

z – страховий коефіцієнт, що залежить від «рівня сервісу» (визначається за допомо-

гою статистичних таблиць нормального закону розподілу);

σ – середнє відхилення величини щоденного попиту (од./добу).

За допомогою сучасних інформаційних технологій, інструментів Microsoft Office згідно формул (3)-(5) реалізація Q – моделі для кафе «Г» наведена в табл. 4.

Таблиця 4

Неперервний контроль запасів за допомогою інструментів Microsoft Office

▲	A	B	C	D	E	F	G
1	День	Витрати	Фактичний запас	На початок періоду в замовленні	Стан запасу	Замовлення	Отримано
2	1	3	61	0	61	0	0
3	2	3	58	0	58	0	0
4	3	3	55	0	55	0	0
5	4	4	52	0	52	0	0
6	5	7	48	0	48	0	0
7	6	6	41	0	41	43	0
8	7	4	35	43	78	0	0
9	8	3	74	0	74	0	43
10	9	4	71	0	71	0	0
11	10	3	67	0	67	0	0
12	11	4	64	0	64	0	0
13	12	7	60	0	60	0	0
14	13	7	53	0	53	0	0
15	14	4	46	0	46	0	0
16	15	4	42	0	42	43	0
17	16	4	38	43	81	0	0
18	17	3	77	0	77	0	43
19	18	6	74	0	74	0	0
20	19	6	68	0	68	0	0
21	20	7	62	0	62	0	0
22	21	6	55	0	55	0	0
23	22	3	49	0	49	0	0
24	23	3	46	0	46	0	0
25	24	3	43	0	43	43	0
26	25	5	40	43	83	0	0
27	26	4	78	0	78	0	43
28	27	7	74	0	74	0	0
29	28	7	67	0	67	0	0
30	29	7	60	0	60	0	0
31	30	3	53	0	53	0	0

* Розмір замовлення горілки «Nemiroff» $Q = 43$ пляшки; граничний рівень запасів $R = 15$ пляшок; середньоденне споживання $m = 5$ пляшок з відхиленням $\sigma = 2$ пляшки.

$$Q_{i,t}^{ПЗ} = \begin{cases} 0, & \text{якщо } (Q_{i,t}^{\Phi} + Q_{i,t}^3) - R > 0, \\ Q, & \text{якщо } (Q_{i,t}^{\Phi} + Q_{i,t}^3) - R \leq 0 \end{cases}, \quad (3)$$

$$Q_{i,t}^{\Phi} = Q_{i,t-1}^{\Phi} - q_{i,t-1}^{\Phi} + Q_{i,t}^{надх}, \quad (4)$$

$$Q_{i,t}^3 = Q_{i,t-1}^3 - Q_{i,t}^{надх} + Q_{i,t-1}^{ПЗ}. \quad (5)$$

де $q_{i,t}^{\Phi}$ – фактичний денний попит;

$Q_{i,t}^{\Phi}$ – фактичний запас (в наявності на початок періоду);

$Q_{i,t}^3$ – величина поданого, але ще не отриманого на даний час замовлення (замовлений запас);

$Q_{i,t}^{ПЗ}$ – розмір замовлення;

$Q_{i,t}^{надх}$ – отримане замовлення.

Таким чином, бізнес-процес з використанням нескладних методів закупівельної логістики (розмір замовлення, момент одержання замовлення, щоденний попит на позицію), визначає поточний стан запасів, що у ресторанному закладі м. Запоріжжя дозволить уникнути як дефіциту/(надлишку) напою, а також зменшити витрати, що пов'язані з доставкою та утриманням запасу.

Висновки. Ресторанний бізнес – це інтегрована сфера підприємницької діяльності, що пов'язана зі створенням і реалізацією ресторанних послуг та задоволення потреб клієнтів, спрямована на отримання прибутку. Підприємства даного сектору економіки динамічно розвиваються. Однією з основних причин цього є високі цінові характеристики пропонованої продукції, на які значно впливають логістичні витрати, що пов'язані з транспортуванням, переробкою та зберіганням асортименту готової ресторанної продукції. Відсутність оптимізації та адаптації системи бізнес-адміністрування закупівельної логістики призводить до значних фінансових витрат та зниження конкурентоспроможності підприємств ресторанного бізнесу.

Світовий досвід доводить, що для ресторанних закладів важливим є ведення постійного контролю за станом запасів продуктів, адже від закупівельних витрат безпосередньо залежить ціна страв і напоїв. Запропоновані у статті логістичні методи є простими для практичного використання за допомогою сучасних інформаційних систем та інструментів Microsoft Office і можуть суттєво спростити процеси бізнес-адміністрування стану запасів:

1. Метод ABC дозволяє оптимізувати глибину пропозиції всередині товарних категорій (відповідно, зменшити витрати на закупівлю та утримання запасів), виявивши затребувані позиції та ті, що не користуються попитом.

2. Метод визначення рейтингу постачальників на основі розрахунку зваженої інтегральної оцінки допомагає оптимізувати кількість постачальників та обрати саме тих, які відповідають основним вимогам закладу.

3. Детерміновані моделі, зокрема модель неперервного контролю стану запасів, допоможуть власнику ресторанного закладу спростити процес обліку запасів, здійснювати вчасно замовлення продуктів, що сприятиме зменшенню логістичних витрат та підвищенню прибутковості бізнесу.

Список літератури.

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг. Підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
2. Бузукова Е. А. Ассортимент розничного магазину: методы анализа и практические советы / Е. А. Бузукова. – СПб. : «Питер», 2007. – 176 с.
3. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика. Підручник / В. Я. Кардаш, О. К. Шафалюк, М. Ю. Антонченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 424 с.
4. Модели и методы теории логистики : учебное пособие / [Под ред. В. С. Лукинського]. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.
5. Крикавський Є. В. Логістика / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 756 с.
6. Крикавський Є. В. Логістичні системи. Навчальний посібник / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька. – Львів : Вид-во Національний університет «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
7. Каира З. С. Основы логистики / З. С. Каира, А. А. Лукьянченко, А. И. Омелянчук. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 522 с.
8. Попова О. А. Трактирный счет [Електронний ресурс] / О. А. Попова. – Режим доступу : http://www.business.ua/articles/restorannaya_logistika/TRAKTirnyy_schet-14534/.

УДК: 338.432(477)

Данилова Елена Анатольевна, к.э.н.
Кафедра экономики МДПУ

ПЕРСПЕКТИВЫ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ПРИНЯТИЯ ЧЛЕНСТВА ЕС

Аннотация: Рассмотрено перспективы аграрного сектора экономики Украины при возможности членства в ЭС. Проанализировано и дана оценка основным проблемам аграрного сектора экономики Украины в контексте членства в ЕС.

Ключевые слова: конкурентоспособность, качество продукции, членство в ЕС, аграрный сектор, государственные дотации, модернизация и реформирование сельского хозяйства.

Annotation.

Formulation of the objectives of Article: study of the causes that prevent the formation of competitive enterprises in the agricultural sector in the context of Ukraine's membership in the EU and uncover ways to address these shortcomings.

Results: Causes of low efficiency and lack of competitiveness of agriculture in Ukraine :

- 1) mismanagement and inappropriate use of farmland.
- 2) obsolete material and technical base of agricultural enterprises , with the deterioration of the equipment reaches 70-80%.
- 3) The third reason - is the process of aging personnel in agriculture.
- 4) Irrational implementation mechanism of the production:
 - Multi-level dealer network, which generates several stages of purchases , are themselves farmers lose up to 35 % of the actual purchase price.
 - There is no centralized storage products.
 - Poorly developed enterprise processing of fruit and vegetable production .
- 5) A complex system of subsidized mechanism in agriculture, which operates and maintains the " favorites " agricultural enterprises .
- 6) The unpredictability of administrative regulation of pricing and export restrictions .

Conclusions and suggestions :

- 1) non-competitiveness of Ukrainian agriculture accounted for by internal rather than external factors;
- 2) Their removal requires not only financial investments , how much time and desire. Since modern agrarian works in almost self-financing and self-reliance;
- 3) Creating a strategic plan for the AIC of Ukraine for the next 20 years.
- 4) In Ukraine, there is a huge potential for labor and land , which , with appropriate financial support and competently constructed a unified state policy formation and development of agriculture, can provide a competitive domestic agriculture in the EU.

Keywords: competitiveness, product quality, membership in the EU , the agricultural sector , government subsidies , modernization and reform of agriculture.

Постановка проблемы: Исследование перспектив сельского хозяйства Украины при условии членства в ЭС требует пристального внимания и щепетильности, что бы не получить такого шокирующего экономического эффекта, который можно было наблюдать в 2000 году, после введения в силу Указа президента «О безотлагательных мерах по реорганизации сельского хозяйства Украины», когда за период март - октябрь было полностью уничтожена такая отрасль сельского хозяйства Украины, как животноводство. Характеристика отечественного сельского хозяйства в контексте проблемы европейской интеграции даст возможность проанализировать дальнейшие перспективы этого сектора экономики.

Анализ последних исследований и публикаций: Многие теоретики и практики-экономисты пытаются обосновать положительные и отрицательные стороны развития АПК Украины, если будет взят курс на европейскую интеграцию.[3,4] При этом Румянцев А.П.[1] объясняет необходимость вступления в ЕС историческими и географическими предпосылками. Его поддерживает группа авторов во главе с В.М. Тарасевичем, которые настаивают на том, что "...если Украина стремится быть равноправным партнером, а не "золушкой" при распределении выгод глобализации, ее включение в глобальное экономическое пространство должно опираться на внутренние ресурсно-технологические источники развития и

основываться на общецивилизованных условиях и параметрах"[2]

Формулирование целей статьи: провести исследование основных причин, которые препятствуют формированию конкурентоспособных предприятий в аграрном секторе экономики Украины в контексте вступления в ЕС и раскрыть пути устранения этих недостатков.

Изложение основного материала. Дальнейшее развитие агропромышленного комплекса Украины связано с устранением ряда проблем, основными из которых можно назвать такие[5]:

Бесхозяйственное и нецелесообразное использование сельскохозяйственных угодий. Большая часть черноземов уже истощена и теряет свою производительность из-за несоблюдения правил обработки земли.

Морально и физически устаревшая МТБ сельскохозяйственных предприятий, при этом изношенность оборудования достигает 70-80%. В Украине 70% всех сельскохозяйственных угодий находятся в руках мелких производителей (до 500 га), то очень трудно говорить о скорой модернизации в этой сфере производства. Причин этому и других проблем несколько:[6]

низкая урожайность сельскохозяйственных культур;

нестабильные и невысокие цены на сельскохозяйственную продукцию;

высокие процентные ставки на кредиты;

отсутствие государственной поддержки процесса модернизации предприятий АПК.

Третья причина только начинает себя проявлять, но ее негативное влияние еще впереди. Это – процесс старения кадров в сельском хозяйстве. Очень трудно найти молодого квалифицированного рабочего, способного работать на современной технике, ненормированный рабочий день в селе.

Механизм реализации сельскохозяйственной продукции нерациональный. Здесь также очень широк спектр причин, которые препятствуют устранению этого недостатка:

Наличие закрытой (без доступа для сельхозпроизводителей) системы закупки сельскохозяйственной продукции. Построена многоуровневая дилерская сеть, которая в несколько этапов формирует объем закупок,

при этом сами аграрии теряют до 35% от реальной закупочной цены.

Нет централизованной системы хранения продукции, что позволило бы контролировать ее качество и реализовывать в наиболее экономически удобный период.

Слабо развитые предприятия переработки плодово-овощной продукции, что сокращает период и возможности ее реализации.

Сложная система дотационного механизма в сельском хозяйстве, которая работает и обслуживает единицы «избранных» сельскохозяйственных предприятий.

Непредсказуемость административного регулирования ценовой политики и ограничений экспорта.

Это только основной проблемный перечень, который не дает возможности говорить о ближайших европейских перспективах сельского хозяйства Украины. И причина не в том, что Европа – это плохо, а, наоборот, **нам** необходимо проводить крупномасштабные работы в направлении модернизации и реформирования сельского хозяйства Украины.

Украине позарез необходима рыночно направленная **стратегия развития сельского хозяйства**. Аграрий должен быть четко проинформирован и сориентирован в вопросах производства того или иного вида сельскохозяйственной продукции. Этот процесс должен носить долгосрочный характер. В этой связи целесообразно было бы упразднить структуру **сельскохозяйственных управлений** всех уровней и заменить их новообразованной региональной информационной аграрной службой, на подобии Сельскохозяйственного центра знаний в Дании, в компетенцию которого входит обработка и распространение наиболее актуальной информации для сельскохозяйственного сектора в целом и каждого агрария в отдельности.

Современное сельское хозяйство – это сложный технологический процесс, требующий огромных знаний, финансовых вложений и - в свете современных экологических проблем – контроля. Если источником знаний в сельском хозяйстве может стать Сельскохозяйственный центр (или служба), то где же изыскивать финансы? Ведь бытует мнение, что все проблемы нашего аграрного

сектора от бедности. И здесь, в контексте-вопроса о членстве в Евросоюзе, всегда встает вопрос государственных дотациях и субсидировании западного сельского хозяйства и перспективных объемах субсидий для отечественного аграрного сектора.

Как правило, обращается внимание на то, что уровень государственной помощи на Западе значительно превышает украинский. Однако сравнивать надо корректно. Если рассматривать относительные показатели государственной поддержки (по отношению к ВВП) до 2013 года, то бюджетные дотации на АПК в Украине примерно вдвое выше, чем в США или ЕС. Сельское хозяйство в Украине называют внутренней офшорной зоной, где, как в Бермудском треугольнике, исчезает большая часть государственной поддержки. И тут необходимо остановиться детально на двух проблемах:

- **первая** – дотации для избранных. Механизм распределения субсидий работает по коррупционным схемам, что делает его доступным только для небольшого числа сельхозпроизводителей, т.е. большая часть выделяемых средств на поддержку сельского хозяйства в реалиях украинской экономики просто не доходит до сельхозпроизводителя.

- **вторая** – дотирование и субсидирование не стратегических направлений. Это можно проиллюстрировать на примере таких понятий, как «желтый» и «зеленый» ящик государственной поддержки, которые используются западными экономистами. Суть этих понятий сводится к японской поговорке: «Голодающему необходимо дать удочку, а не рыбу». Для отечественного министерства сельского хозяйства это сродни шоковой терапии, так как легче выделять (и изымать) прямые субсидии (по желтому ящику) на 1 га посевной площади, или 1 голову скота, чем вкладывать их по «зеленому ящику» в развитие селекции растениеводства и животноводства, строительство новых высокотехнологичных элеваторов, разработку отечественной сельскохозяйственной техники, строительство дорог и прочей инфраструктуры, что косвенно влияет на повышение эффективности производства в сельском хозяйстве.

Теперь о контроле. Он в странах ЕС поставлен на жестком уровне и сродни контролю выполнения советского госплана. Все функции фермерских хозяйств подконтрольны государственным структурам, что связано, как с экономическими, так и с экологическими факторами развития аграрного сектора. Например: хозяйство обязано предоставлять перспективный план посевных площадей (наш севооборот) с учетом не только проблем сохранения плодородия, но и рыночного спроса на те, или иные виды продукции.

Очень важным моментом в развитии отечественного сельского хозяйства является восстановление его отрасли – животноводства, так как очевидна прямая взаимосвязь между эффективностью этой отрасли и растениеводством: неоспоримой проблемой сегодняшнего высокоэффективного земледелия является сохранение и повышения плодородия почвы. Эта проблема для западноевропейских хозяйств решена на законодательном уровне: закон по охране окружающей среды требует соблюдения гармоничного и строго пропорционального соотношения между поголовьем скота и размером фермерского земельного участка. Поэтому средняя урожайность зерновых в странах ЕС не меньше 70 ц/га (в Украине – 40 ц/га).

Рассмотрев все выше перечисленные проблемы отечественного сельского хозяйства, необходимо остановиться на проблемах экспорта отечественной продукции сельского хозяйства. При вступлении в ЕС эта картина может измениться в худшую сторону, так как снятие пошлин будет возможно только на небольшую часть **квотного** объема продукции, при этом большую часть экспорта будет составлять сырьевая продукция сельского хозяйства, что негативно отразится в первую очередь на перерабатывающей пищевой промышленности Украины.

Так же необходимо выделить и преимущественные стороны отечественного аграрного сектора экономики при вступлении в ЕС, которые, к сожалению, не расширят наши возможности на мировом рынке сельскохозяйственной продукции. Это утверждение в большей степени касается животноводства (производственных масштабов которого у нас нет) – качество продукции. За-

падные сельхозпроизводители в приоритет поставили экономичность выращивания и объемы производства. При этом использование химических добавок и различных ускорителей роста стало причиной ухудшения вкусовых качеств животноводческой продукции. Казалось бы, получая мясо и молоко «по старинке», отечественное животноводство могло бы стать лидером мировых продаж, однако себестоимость такой продукции намного выше, чем аналог из стран ЕС.

Выводы и предложения:

1) Неконкурентоспособность сельского хозяйства Украины объясняется внутренними, а не внешними факторами;

2) Их устранение требует не столько финансовых вложений, сколько времени и желания. Так как современный аграрий работает практически в условиях самофинансирования и самообеспечения;

3) Создание стратегического плана развития АПК Украины на ближайшие 20 лет, что позволит наметить основные направления развития отечественного сельского хозяйства.

4) В Украине есть огромный трудовой и земельный потенциал, способный обеспечить конкурентоспособность отечественного АПК среди стран ЕС.

Список литературы:

1. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки України: моногр. / Т.О. Зінчук. – Житомир: ДВНЗ “Держ. агрокол. ун-т”, 2008. – 384 с.
2. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: моногр. / М. Бетлій, О. Бородіна, С. Бородін, А. Гайдуцький, Т. Зінчук, О. Могильний, Л. Молдаван, О. Онищенко, О. Попова, І. Прокопа, Н. Скурська, О. Шубравська; За ред. О.М. Бородіної. – Ужгород: ІВА, 2006. – 496 с.
3. Міжнародна економіка: Підручник / А.П. Румянцев, Г.Н.Климко, В.В.Рокоча та ін., За ред. А.П.Румянцева. – К.:Знання- Прес, 2003. – 447 с.- (Вища освіта XXI століття)
4. Міжнародна економіка: Підручник/ За ред. В.М. Тарасевича. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
5. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій – запорука відродження аграрної України / П.Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 5. – С. 21–23.
6. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2011 рік / Держкомстат України, - К.- 2012. – 391с.
7. Гаврилюк Л.А. Трудові ресурси і соціально-трудові процеси в економічній системі ринку аграрної праці // Збірник наукових праць Уманського державного агротехнологічного університету, 2009, № 63 ч.2, С.142-149.

УДК 631.162

Журавльова Т.В.,
к.е.н., старший викладач
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. З розвитком ринкових відносин в нашій державі відбуваються постійні зміни в економічному та політичному середовищах. Сільськогосподарські підприємства при цьому змушені швидко й адекватно реагувати на зміни. Через зростання конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції підприємствам необхідно шукати ефективніші методи управління фінансово – господарською діяльністю, використовувати весь арсенал інструментів менеджменту, одним з яких є бюджетування.

У статті розглянуто розвиток ринкових перетворень, формування курсу на активізацію міжнародних економічних відносин та світову інтеграцію. Загострення конкурентної боротьби на ринках спричиняє необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та інвестиційної привабливості підприємств і організацій. Все це зумовлює і дає поштовх побудові на українських підприємствах, в тому числі аграрного сектору економіки, якісних систем управління, які б відповідали світовим стандартам, базувались на сучасних управлінських технологіях і сприяли підвищенню результативності та ефективності функціонування. Однією з умов підвищення якості управління підприємством є бюджетування, яке є нормою для будь – якої компанії в розвинутих країнах світу. В Україні на сільськогосподарських підприємствах побудована належним чином система бюджетування практично відсутня. Це зумовлює необхідність створення адаптованої до вітчизняних умов системи бюджетування. Огляд існуючої економічної ситуації та сучасних підходів до розуміння сутності бюджетування виявив необхідність формування нових підходів до системи фінансового управління на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: бюджетування, бухгалтерський облік, управління, підприємство, сільськогосподарське підприємство.

Аннотация. С развитием рыночных отношений в нашей стране происходят постоянные изменения в экономической и политической среде. Сельскохозяйственные предприятия при этом вынуждены быстро и адекватно реагировать на изменения. Из-за роста конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции предприятиям необходимо искать более эффективные методы управления финансово - хозяйственной деятельностью, использовать весь арсенал инструментов менеджмента, одним из которых является бюджетирование.

В статье рассмотрено развитие рыночных преобразований, формирование курса на активизацию международных экономических отношений и мировую интеграцию, обострение конкурентной борьбы на рынках вызывает необходимость повышения конкурентоспособности отечественной продукции и инвестиционной привлекательности предприятий и организаций. Все это предопределяет и дает толчок построению на украинских предприятиях, в том числе аграрного сектора экономики, качественных систем управления, которые соответствовали бы мировым стандартам, базировались на современных управленческих технологиях и способствовали повышению результативности и эффективности функционирования. Бюджетирование входит как неотъемлемая составляющая и в само определение управленческого учета, так как управленческий учет включает планирование, бюджетирование, отражение фактических данных в аналитическом и синтетическом учете, контроль и анализ исполнения бюджетов, подготовку информации для ситуационных управленческих решений. Одним из условий повышения качества управления предприятием является бюджетирование, которое является нормой для какой - либо компании в развитых странах мира. В Украине на сельскохозяйственных предприятиях построенная должным образом система бюджетирования практически отсутствует. Это обуславливает необходимость создания адаптированной к отечественным условиям системы бюджетирования. Обзор существующей экономической ситуации и современных подходов к пониманию сущности бюджетирования выявил необходимость формирования новых подходов к системе финансового управления на отечественных предприятиях.

Ключевые слова. Бюджетирование, бухгалтерский учет, управление, предприятие, сельскохозяйственное предприятие.

Annotation. With development of market relations in our country is changing economic and political environment. Agricultural enterprises are forced to quickly and adequately to react to changes. Because of the growing competition on the market of agricultural products, enterprises need to seek more effective methods of management of financial and economic activities, to use the whole range of management tools, one of which is budgeting.

The article deal with the development of market reforms, formation of the policy of promotion of international economic relations and global integration, increased competition in the markets causes the necessity to raise the competitiveness of domestic products and investment attractiveness of the enterprises and organizations. It creates and gives impetus to the building of Ukrainian enterprises, including the agricultural sector, quality management systems that meet international standards, has been based on modern management technologies and contributed to increasing

the effectiveness and efficiency of functioning. Budgeting is an integral component in the definition of management accounting, as management accounting includes planning, budgeting, a reflection of the actual data of analytical and synthetic accounting, control and analysis of budget execution, preparation of information for situational management decisions. One of the conditions for improving the quality of company management is budgeting, which is the norm for any company in the developed world. In Ukraine agricultural enterprises built properly budgeting system is practically absent. This necessitates the creation adapted to national conditions budgeting system. Overview of the current economic situation and the modern approaches to understanding the budgeting revealed the necessity of forming new approaches to financial management systems at domestic enterprises.

Keywords. Budgeting, accounting, business management, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Починаючи з 60-х рр. ХХ ст., ідеї бюджетування в управлінні підприємством набули значного поширення. В країнах Західної Європи, США, Японії використання бюджетування є ознакою високого рівня розвитку менеджменту їх підприємств. На відміну від ринково розвинутих країн в країнах пострадянського простору за умов командно-адміністративної системи економіка розвивалась за рахунок застарілих, притаманних тільки диктаторським країнам управлінських технологій.

Сучасний етап становлення ринкових відносин знаменується поширеним інтересом до бюджетування, тобто можливістю його застосування, в першу чергу, на мікрорівні, незважаючи на те, що застосування комплексних бюджетних систем на вітчизняних підприємствах ускладнено багатьма причинами, а саме: низький рівень розвитку менеджменту, відсутність сучасного технічного та програмного забезпечення, недостатньо висока кваліфікація кадрів, нестабільність середовища функціонування тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш відомих робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, що вважають бюджетування на підприємстві важливим процесом, варто назвати праці Ананькіної А., Бочарова В., Бутинця Ф., Герасимчука Н., Данілочкіна С, Дафта Р., Загороднього А., Мейтленда І., Партина Г., Поддєрьогіна А., Харко А., Чижевської Л., Шеремета А., Шульги Н. та інших. Але питання впровадження бюджетування з метою підвищення якості управління в сільськогосподарських підприємствах розкрито недостатньо повно. Враховуючи зміни умов господарювання на різних рівнях, постає питання розгляду та впровадження системи бюджетування на сільськогосподарських підприємствах.

Ціль роботи. Метою даної роботи є розкриття сутності бюджетування як процесу розроблення, формування і складання бюджетів у сільськогосподарських підприємствах та аналіз особливостей забезпечення керівників сільськогосподарських підприємств інформацією, яка базується на сучасних управлінських технологіях і сприяє підвищенню результативності й ефективності функціонування.

Виклад основного матеріалу. Існують різні прогресивні технології управління підприємством, які дозволяють забезпечити раціональне управління фінансовими результатами, рухом грошових коштів, активами та пасивами, удосконалити інформаційні системи сільськогосподарського підприємства, організаційні вертикальні та горизонтальні зв'язки, аналіз, контроль та регулювання його діяльності. Найбільш прийнятною і розповсюдженою технологією є бюджетування [1].

Поняття «бюджетування», як економічна категорія, застосовується вітчизняними фахівцями порівняно недавно, з початку становлення незалежності України та формування ринкової економіки.

Частина громадян нашої держави асоціюють бюджетування з бюджетним процесом на державному та регіональному рівнях, і рідко на рівні підприємства, сім'ї чи особи. Останніми роками бюджетуванню на мікрорівні приділяється більша увага, що підтверджується, намаганням підприємств удосконалювати власні системи управління на засадах використання окремих елементів бюджетування та зростанням кількості публікацій за даною проблематикою.

Бюджетування – це інструмент виконання місії організації тому, що є суттєвим елементом ефективної системи управління, яка передбачає децентралізацію, широке залучення до процесу планування менеджерів нижніх рівнів управління, певну систему

мотивації та матеріального заохочення, посилену увагу до узгодженості заходів, при прийнятті управлінських рішень.

Бюджетування можна охарактеризувати, як процес організації управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, через те, що він базується на розробці бюджетів у розрізі центрів відповідальності або напрямків діяльності, організації контролю за їх виконанням, аналізу відхилень від бюджетних показників та регулюванні на цій основі господарської діяльності з метою узгодження та досягнення запланованих результатів на всіх рівнях управління.

Роль та місце бюджетування в загальній системі фінансового управління достатньо повно розкривається при ознайомленні з його функціями. На підставі аналізу різних точок зору на визначення функцій бюджетування, виділяються наступні[1]:

прогнозування та планування – в бюджетах формалізуються перспективні цілі, за різних умов, а саме у вигляді песимістичного, середнього та оптимістичного розвитку обставин;

координації – бюджетування сприяє виявленню слабких ланок в організаційній структурі, вирішенню проблем комунікації і розподілу відповідальності між виконавцями;

мотивації – бюджетування передбачає побудову ефективної системи стимулювання результатів діяльності;

контролю – контроль за досягненням стратегічної мети, а також контроль поточної діяльності на основі бюджетних даних, забезпечення планової дисципліни;

аналізу – план-факт аналіз з метою уточнення й деталізації стратегічних планів на заданий бюджетом період; визначенні ефективності заходів, що плануються та відповідності між витратами, які плануються й доступними ресурсами.

Бюджетування, як систему фінансового управління мінімальної конфігурації, доцільно представити у вигляді економічних, аналітичних та фінансових блоків, які об'єднують заходи, що необхідні для ефективної діяльності підприємств (рис. 1).

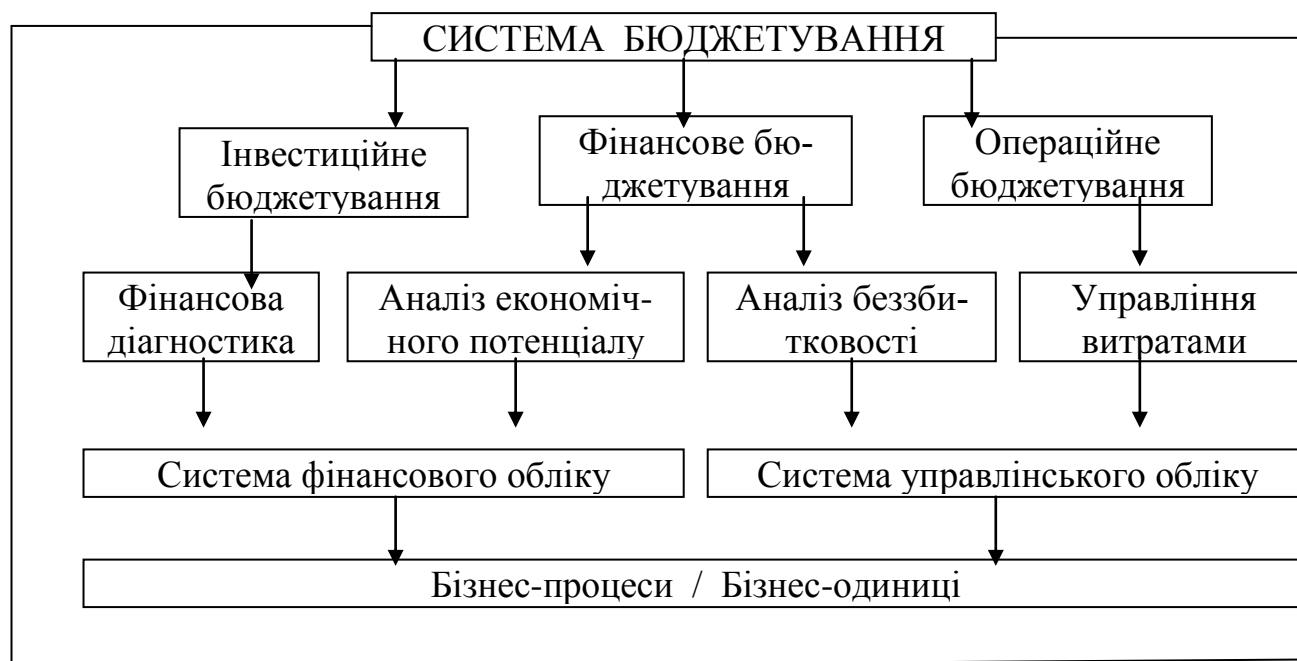


Рис. 1. Система бюджетування підприємства мінімальної конфігурації

З урахуванням зазначеного, а також на основі проведених досліджень, можна стверджувати, що бюджетування хоча й тісно взаємодіє з плануванням, зокрема фінансо-

вим, але за охопленням елементів з підготовки управлінських рішень має більш широкую сферу функціонування.

В основу бюджетування покладено інтегрований підхід до основних функцій управління: прогнозування, планування, організації, обліку, контролю, регулювання, аналізу.

Схематично послідовність взаємозв'язку функцій управління відображено на рисунку 2.



Рис. 2. Взаємозв'язок функцій управління

Для того, щоб дана схема могла ефективно функціонувати у системі поточного та оперативного управління діяльністю підрозділів та підприємства в цілому, необхідно використання інструменту подібного до бюджетування. Він має охоплювати такі функції, як прогнозування, планування, контроль і аналіз витрат, доходів, фінансових потоків у розрізі конкретних підрозділів та посадових осіб, на яких покладена відповідальність за здійснення фінансово-господарської діяльності [3].

В основу бюджетування покладені управлінські функції, які дозволяють досягти поставлених завдань навіть при заданих обмеженнях у ресурсах, що використовуються, здійснити аналіз відхилень та встановити причини і відповідальних за допущені порушення, з метою знаходження шляхів усунення останніх. Причому, бюджетування є системою, в якій відбувається тісна інтеграція планування, обліку, контролю, аналізу і регулювання діяльності з позиції забезпечення ефективних фінансових результатів й достатнього рівня платоспроможності.

До того ж, бюджетування є комплексною системою заходів й охоплює основні сторо-

ни діяльності підприємства: виробництво, збут, фінанси та координує їх. Причому, приймаючи управлінські рішення, на всіх рівнях менеджменту звертається увага на фінансовий аспект діяльності, що й дає можливість досягти таких цілей, як оптимізація витрат, максимізація прибутку, збалансованість залучених фінансових ресурсів з напрямками їх використання як в обсягах так і часі, а значить сприяє в цілому – покращенню фінансового стану підприємства.

Бюджетування входить як невід'ємна складова й у саме визначення управлінського обліку, оскільки управлінський облік включає планування, бюджетування, відображення фактичних даних в аналітичному і синтетичному обліку, контроль і аналіз виконання бюджетів, підготовку інформації для ситуаційних управлінських рішень [2]. Воно охоплює наступні напрямки формування й використання економічної інформації:

використання облікових даних для планування майбутніх витрат й прибутку та інформування керівників різних рівнів, з метою прийняття раціональних управлінських рішень;

організацію обліку за центрами відповідальності, з метою контролю фінансових результатів за місцями їх виникнення й оцінки ефективності діяльності останніх;

отримання облікових даних про витрати, для визначення собівартості реалізованої продукції й прибутку від реалізації, тощо. [5]

Висновки. Таким чином, особливістю бюджетування, як підходу до управління фінансово-господарською діяльністю, є комплексна взаємодія планування, обліку, контролю, аналізу й регулювання діяльності стосовно управління фінансовими результа-

тами й фінансовим станом не тільки на рівні підприємства, але й на рівні кожної структурної одиниці (центра відповідальності); координація основних сторін діяльності підприємства (виробництво, збут, фінанси) на основі координації відповідних бюджетів; орієнтація при прийнятті рішень на кожному рівні управління (в тому числі на рівні підрозділів) на досягнення загальних фінансових цілей підприємства, а також широке залучення до процесу планування, контролю, аналізу менеджерів усіх рівнів управління.

Література

1. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / С.В. Онищенко; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2003. — 19 с.
2. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / Под ред. В.Н. Самочкина. — 2-е изд., доп. — М.: Дело, 2002. — 376 с.
3. Мельник О. Г. Методи бюджетного планування // Фінанси України. — 2006. - №12. — С. 37 — 46.
4. Непочатенко О.О. Фінанси підприємства : підручник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук — К. : «Центр учбової літератури», 2013, — 504 с.
5. Партин Г. О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України. — 2007. - №5. — С. 50-53.
6. Савкина Р.В. Планирование на предприятии : учебник / Р.В. Савкина — издательство Дашков и К, 2013, — 122 с.

УДК 332.1 (477.45)

Завадських Г.М.,
к е н доцент, ТДАТУ

ДИСПРОПОРЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

Анотація. У статті розглянуто основні показники, що характеризують регіональний розвиток та визначено рівень соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний розвиток, територіальні диспропорції розвитку, регіональна політика, проблемні регіони.

Аннотация. В статье рассмотрены основные показатели, которые характеризуют региональное развитие, определен уровень социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, территориальные диспропорции развития, проблемные регионы.

Annotation.

Statement of the problems. Harmonious development and efficiency of functioning of economy of any state are impossible without stable development of her regions that are the constituents of single economic space of country. The characteristic sign of the last years is uneven renewal of economic potential of regions, foremost them separate territories.

Results of research. The analysis of tendencies of values of basic economic descriptions testifies that there are positive changes in a 21 region of Ukraine. Thus it should be noted that the index of GRP became worse comparatively with previous years in all areas except for Donetsk, Luhansk and Kyiv. It testifies to the yet greater increase of differentiation of regions after part in GRP.

Conclusions. Undertaken studies of socio-economic development of regions of Ukraine lead to deepening of disproportions. Coming from an analysis, it is possible to assert that regional interests must be corrected toward a transmission to the administrative organs and organs of self-government of regions of complete to responsibility at introduction and having a special purpose use of internal resources, here must be the liquidated discrimination of one regions in relation to other.

Keywords: regions, socio-economic development, territorial disproportions of development, problem regions.

Постановка проблеми. Гармонійний розвиток та ефективність функціонування економіки будь-якої держави неможливі без стабільного розвитку її регіонів, що є складовими єдиного економічного простору країни.

Характерною ознакою останніх років є нерівномірне відновлення економічного потенціалу регіонів, передусім їх окремих територій. Регіональні диспропорції значною мірою є наслідком структурних диспропорцій економіки України, які проявляють себе у використанні економічного потенціалу та розвитку регіонів. Існуючі регіональні диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів вимагають детального вивчення територіальних особливостей країни та аналізу рівня розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень. Вивченню та аналізу різних аспектів нерівномірності розвитку національних економік та її прояву у вигляді диспропорцій присвячені численні наукові публікації як вітчизняних, так і закордонних учених. Серед них, зокрема, пра-

ці З. Варналій, В. Гейца, М. Долішного, Б. Кляяненка, Е. Лібанової, Д. Лук'яненко, Е. Стеценка, Л. Чернюка та багатьох інших. У цих працях сформовано фундаментальні й прикладні засади вивчення особливостей територіального розвитку, розробки та реалізації регіональної політики держави. Проте значна кількість публікацій щодо територіальних відмінностей у соціально-економічному розвитку регіонів підтверджує актуальність та необхідність подальшого дослідження цього питання.

Мета статті. Метою статті є визначення особливостей територіального розвитку України і причин посилення її диференціації.

Виклад основного матеріалу. Нинішній соціально-економічний та екологічний стан регіонів є наслідком загальної кризи економіки. Незважаючи на потужний економічний потенціал, величезні можливості для стабілізації і поживлення господарської діяльності, в Україні непомітні суттєві позитивні зрушення. Нераціональне і неповне

використання економічного потенціалу зумовлене рядом факторів, у тому числі — недостатньою увагою до регіональних проблем, до наявних диспропорцій у розміщенні продуктивних сил [3]. Розробку і проведення регіональної політики в країні ускладнює значна диференціація її соціально-економічного простору. Внаслідок кризової ситуації в економіці звужуються фінансові можливості уряду і гостріше проявляється розрив у рівнях, темпах розвитку, перевагах та можливостях окремих регіонів. Крім того, криза по-різному зачепила регіони у зв'язку з існуючими диспропорціями в територіальній структурі національної економіки, в темпах їх переходу до ринкових відносин [4]. Ступінь соціальної диференціації регіонів відбивається у динаміці і структурі зайнятості, безробітті, рівні доходів та реального споживання. Необхідність дослідження соціально-економічного розвитку регіону (області, міста, району) аргументується такими проблемами та суперечностями: низка взаємопов'язаних проблем регіонального соціально-економічного розвитку, які виникають між продуктивними силами і застарілими формами організації економічного життя,

виробництвом і споживанням, суперечності між посиленням традиційної моделі й повномасштабним оновленням регіонів (можлива «псевдомодернізація»), між застарілим розміщенням продуктивних сил та їх формуванням в сучасних умовах (в межах адміністративної реформи); між інерційною адміністративно-територіального поділу та новими територіями і підприємствами; процесами централізації та децентралізації (необхідність «нової регіоналізації», концепції якої взагалі відсутні); між рівнями розвитку регіонів, про що свідчать коливання значень валового регіонального продукту, між тенденціями глобалізації та транскордонного співробітництва [6]. Все це визначає необхідність перебудови, удосконалення господарського комплексу кожного регіону за умов соціальної та економічної спрямованості розвитку економіки регіону; зростання потреб у детальній інформації про технічні, економічні, соціальні, екологічні можливості відповідних територій

У таблиці 1 наведено показники, що характеризують рівень соціально-економічного розвитку регіонів.

Таблиця 1

Система показників соціально-економічного розвитку регіонів

Група	Показники
Основні економічні характеристики	ВРП на одну особу Інвестиції в основний капітал Інвестиції в основний капітал на одну особу Вартість основних засобів регіонів
Виробничий потенціал	Виробництво валової продукції сільського господарства на одну особу Валова продукція рослинництва Валова продукція тваринництва Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), питома вага регіону Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) на одну особу
Підприємницьке середовище	Кількість суб'єктів Єдиного Державного Реєстру підприємств та організацій України Кількість зайнятих працівників на суб'єктах господарювання Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами господарювання
Зовнішньоекономічна діяльність	Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в регіони України Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) на одну особу Загальні обсяги експорту товарів та послуг Загальні обсяги імпорту товарів та послуг
Науковий та інноваційний потенціал	Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи Обсяг інноваційної продукції

Аналіз тенденцій значень основних економічних характеристик свідчить, що у 21 регіоні України спостерігаються позитивні зміни. Зокрема, найкращі показники відновлення за зазначеною групою мають регіони: АРК та Кіровоградська область, у яких темп приросту відповідно становить 66% та 55%. Такі позитивні зрушення в окреслених регіонах пов'язані із збільшенням ВРП в середньому у 1,5 разів та відчутне зростання обсягів інвестицій в основний капітал у 2 рази. Дещо менші темпи відновлення регіональних економік за цією групою мають Житомирська (темп приросту знаходиться на рівні 44%), Полтавська (темп приросту 37%) області, м. Севастополь (34%), Київська (33%), Вінницька (30%) та Херсонська (30%) області. У зазначених регіонах позитивні тенденції пов'язані із збільшенням ВРП в середньому у 1,7 рази та зростання обсягів інвестицій у 1,4 рази.

Значно менші темпи приросту основних економічних характеристик мають Чернівецька, Івано-Франківська, Харківська та Рівненська області, оскільки в них темп приросту становить 3%.

Негативна тенденція у процесі відновлення регіональних економік за групою основних економічних характеристик спостерігається у Запорізькій, Одеській, Черкаській та Волинській областях. Темп спаду знаходиться відповідно на рівні 2%, 2%, 3% та 8%. Однією з причин цього спаду є зменшення на 20% обсягів інвестицій в основний капітал. Найвиразніше проявляються негативні тенденції за окресленою групою у Луганській області, а саме темп спаду становить 13% та спостерігається скорочення обсягів інвестицій на 35% у порівнянні з докризовим періодом.

Високий та середній рівень розвитку за основним показником економічного розвитку має м. Київ, Донецька та Дніпропетровська області, найнижчий рівень характерний для Волинської, Тернопільської та Чернівецької областей [5].

Цікавим є зіставлення регіонів за величиною валового регіонального продукту (ВРП) у розрахунку на одну особу. За цим показником м. Київ в 3 рази перевищує середньоукраїнський показник (табл. 2). Найнижчим цей показник є в Тернопільській і Чернівецькій областях.

Таблиця 2

**Групування регіонів України за обсягами ВРП на одну особу у 2012 р.,
% до середньоукраїнського показника**

Група	Області	Обсяг ВРП на одну особу,%
I (до 50% середнього рівня в країні)	Тернопільська	47,4
	Чернівецька	47,6
II (50-80% середнього рівня в країні)	Закарпатська	51,6
	Житомирська	56,2
	Херсонська	58,2
	Хмельницька	58,6
	Вінницька	59,5
	Рівненська	60,2
	Волинська	63,1
	Івано-Франківська	64,3
	Чернігівська	65,8
	Кіровоградська	66,4
	Сумська	65,9
	Львівська	66,4
	АРК	67,8
III (80-100% середнього рівня в країні)	Черкаська	71,1
	Миколаївська	78,9
	м. Севастополь	81,0
	Луганська	89,4
IV(100% і більше середнього рівня в країні)	Одеська	95,8
	Київська	100,4

При цьому слід зазначити, що індекс ВРП погіршився порівняно з попередніми роками у всіх областях за винятком Донецької, Луганської та м. Києва. Це свідчить про ще більше зростання диференціації регіонів за часткою у ВРП. Тобто, зростання ВВП в Україні відбувається в основному за рахунок цих трьох регіонів.

Висновки. Проведені дослідження соціально-економічного розвитку регіонів України доводять поглиблення диспропорцій. Ви-

ходячи з аналізу, можна стверджувати, що регіональні інтереси повинні бути скориговані у бік передачі адміністративним органам і органам самоврядування регіонів повної

відповідальності за впровадження та цільового використання внутрішніх ресурсів, при цьому має бути ліквідована дискримінація одних регіонів і преференції по відношенню до інших.

Література:

1. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артюмова [та ін.]. – К.: Ін-т економіки та прогнозу, 2011. – 696 с.
2. Кліяненко Б. Т., Осика О. П. Соціально-економічний розвиток гос-подарського комплексу регіону: методика і практика аналізу / Б.Т. Кліяненко Б. Т., О.П. Осика . – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – 227с.
3. Тищенко О.П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія визначення та оцінка / О. П.Тищенко // Економічна теорія: науковий журнал. – 2011 . – №4 . – С. 55-64.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Томарева В.В. Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України та шляхи їх зниження. [Електронний ресурс] – Режим доступу :http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_23.pdf.
6. Царук О. Ю. Методика оцінки і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону // Проблеми економіки, організації та управління підприємствами / Вісник КНУТД. – 2011. – Вип. 4. – С. 125-128.

УДК: 631.14

Застрожнікова І.В., доцент
Мелітопольський відокремлений підрозділ ЗІЕП

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація. Підкреслено, що Україна має усі необхідні умови для вирощування плодів та задоволення у них власних потреб. Зроблено ретроспективний аналіз державного регулювання галузі садівництва. Визначено виключно важливу роль держави у регулюванні галузі садівництва за часів планової економіки. Встановлено, що збут і розподіл плодів і ягід за тих часів базувався на системі держзамовлень на засадах жорстко регульованої системи державної торгівлі. В умовах планової економіки формування ринку продуктів садівництва визначалося за такою схемою: замовлення - виробництво - заготівля та промислова переробка - роздрібна торгівля. Наголошено, що роль державного замовлення останнім часом знижується разом із скороченням державного втручання в галузь. Відмічено, що ринок плодової продукції в ринкових умовах повинен розглядатися як саморегулятор розвитку виробництва, його параметрів кількості та якості. Саме тому виробництво плодів має бути зорієнтовано на ринок, здебільшого на задоволення потреб споживачів заради максимального прибутку. Розглянуто основні стратегічні напрямки галузевої програми «Плоди і ягоди України – 2017». Визначено, що розширення вітчизняного промислового виробництва сприяє всебічна підтримка держави в межах заходів, затверджених СОТ. Підтримка так званих «зеленого» та «жовтого» кошиків є особливо важливою, тому що вони передбачають заходи, не пов'язані з торгівлею і виробництвом, а також заходи внутрішньої підтримки з непрямым впливом.

Визначено основні напрямки політики державної підтримки галузі садівництва а саме: стимулювання залучення інвестицій за рахунок державного та місцевих бюджетів; розвиток ринку агостраховання; запровадження нових механізмів кредитування.

Ключові слова: державна підтримка, державне регулювання, державне замовлення, садівництво, ринок плодів та ягід, стратегічні заходи.

Annotation. Emphasized that Ukraine has all the necessary conditions for growing fruits and satisfaction they own needs. Made retrospective analysis of state regulation of horticulture. Definitely an important role in the regulation of the state horticulture at the time of the planned economy. Established sales and distribution of fruits and berries at that time was based on a system of public procurement on the basis of strictly regulated Government Commerce. In a planned economy the formation of market gardening products was determined as follows: request - production - harvesting and processing industries - retail trade. Emphasized that the role of the state order recently reduced along with the reduction of state intervention in the sector. It is noted that the market for fruit products in market conditions should be considered as self-regulator of production, its quantity and quality parameters. That is why the production of fruit should be market-oriented, primarily to meet the needs of consumers for maximum profit. The main strategic directions of the branch of the "Fruits and berries Ukraine - 2017". Determined that the expansion of domestic industrial production contributes to overall public support within the measures adopted by the WTO. Support the so-called "green" and "yellow" baskets are especially important because they provide measures not related to trade and industry, and domestic support measures with indirect influence.

The basic policies of the government support gardening as: incentives for investment by state and local governments; tax incentives through tax exemptions for agricultural producers; development of agricultural insurance market; introduction of new mechanisms of financing.

Keywords: government support, government regulation, public procurement, horticulture, market fruits and berries, strategic measures.

Постановка проблеми. Продовольча безпека – це дуже важлива передумова державного суверенітету, яка сприяє економічній незалежності. Тому за рахунок розвитку власного сільського господарства завданням кожної країни є забезпечення продовольчої потреби її населення. У вирішенні цієї проблеми важлива роль відводиться садівництву, тому що ця продукція має високі споживчі властивості. Існує багато поглядів на проблему державного регулювання садівни-

цтва – від повного невтручання держави у розвиток галузі до її жорсткого регулювання. Але, не викликає сумнівів той факт, що всебічна підтримка держави сприяє розвитку та розширенню вітчизняного промислового садівництва. Тому роль держави у регулюванні розвитку галузі садівництва була і залишається досить важливою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку галузі садівництва в Україні займалися багато вітчизняних

вчених. Серед них провідні науковці та фахівці Міністерства аграрної політики та продовольства України: М.Д. Безуглий, О.В. Сень, О.А. Демидов, В.М.Костенко; вчені Національної академії аграрних наук України: О.О. Іващенко, В.А. Кравченко, В.В. Хареба, О.В. Моргун; наукові співробітники Інституту садівництва НААН Гриник І.В., Бублик М.О., Барабаш Л.О., Жук В.М., Каленич Ф.С., Китаєв О.І., Кіщак О.А., Кондратенко П.В., Левчук Л.М., Литовченко О.М., Омельченко І.К., Павлюк В.В., Патица Т.І., Привалов І.С., Сало І.А., Сагіна Г.М., Соболев В.А., Удовиченко В.М., Фризюк Л.А., Шевчук І.В., Шевчук Л.М., Ярещенко О.М.

Ціль роботи. Ретроспективний аналіз державного регулювання садівництва за умов планово-командної економіки. Аналіз галузевої програми «Плоди і ягоди України – 2017» та розгляд основних напрямків державної підтримки галузі.

Виклад основного матеріалу. Україна має можливість успішно вирощувати всі плодови і ягідні культури помірного клімату. В свою чергу, із зростанням матеріального добробуту населення змінюються й загальні стандарти, в тому числі структура продовольчого кошика [4].

В умовах планової економіки формування ринку продуктів садівництва визначалося за такою схемою: замовлення – виробництво – заготівля та промислова переробка – роздрібна торгівля. Збут й розподіл плодів і ягід базувався на системі держзамовлень, тому більша частина продукції, виробленої в колгоспах, держгоспах і на переробних підприємствах вилучалась й розподілялась за допомогою жорстко регульованої системи державної торгівлі. Висновок можна зробити такий: сільськогосподарські підприємства успішно реалізовували плоди і ягоди. Лише частина продукції особистих підсобних господарств населення та споживчої кооперації не регулювалась державою, вона здебільшого надходила на колгоспний ринок. Головним завданням було виробництво плодоягідної продукції. Державні заготівельні структури закуповували і знаходили споживача усіх плодів і ягід, які одержувало господарство. Регулювався ринок переважно адміністративними методами через ціно-

вий механізм і планово-цільовий розподіл ресурсів. Інвестицій у садівництво було недостатньо для зростання економічної ефективності виробництва. Ігнорувалось співвідношення попиту і пропозиції [4].

Стабільний збут забезпечувало державне замовлення, тому одержання прибутку було гарантованим. Але роль державного замовлення останнім часом знижується. Заготівельні організації відмовились від розвитку і зміцнення зв'язків з господарствами, забезпечення безпосередньо на місці виробництва приймання продукції і вивозу її власним транспортом і своєчасного розрахунку за неї, тому договори укладаються у мінімальних обсягах. У 1998 р. у порівнянні з 1991 р. в 5 разів у загальному обсязі скоротилась закупівля плодів та питома вага закупівель заготівельними організаціями і переробними підприємствами. Ще вдвічі вона скоротилась у 2013 році. Таким чином, виникає потреба застосувати принципово нові форми і методи державного регулювання ринку плодів, де економічна зацікавленість і вигода повинна бути покладена в основу.

Акцент з переходом до ринкових відносин переноситься на визначення структури товарних плодів і закономірностей формування обсягів та визначення можливих учасників ринку, як продавців, так і покупців. Ринок виступає системою задоволення споживчого попиту, який складається з компонентів: вироблений товар, ціна реалізації, канали та місце збуту, реклама та споживач. Ринок плодової продукції в ринкових умовах повинен розглядатись як саморегулятор розвитку виробництва, його параметрів кількості та якості. Його існування базується на сукупності виробничих відносин товарного і грошового обігу між сільськогосподарськими товаровиробниками. Точно визначити необхідний обсяг, напрямок розвитку промислового садівництва, виду структури плодової продукції, де плоди виступають у вигляді товару, дає можливість саме ринок, що дозволяє товаровиробнику самостійно обирати виробничий напрямок господарювання [5].

Специфічні умови відтворення і розподілу продукції (яким характерне скорочення та суттєве подорожчання ресурсів), об'єктивні закони ринку, зміна його кон'юнктури ви-

значають сучасні параметри розвитку садівництва в Україні (обсяги, якість, кількість, асортимент продукції тощо). Саме тому виробництво плодів має бути зорієнтовано на ринок, здебільшого на задоволення потреб споживачів заради максимального прибутку [2].

У 2012 році інститут садівництва Національної академії аграрних наук розробив галузеву програму «Плоди і ягоди України – 2017» (протокол № 2 від 6 березня 2012 р.) [1].

У Програмі викладено загальну стратегію і пріоритетні напрями розвитку садівництва та плодопереробної галузі на період до 2017 року. Обґрунтовані норми споживання плодів та ягід на одну людину та визначені обсяги виробництва садівничої продукції. Існуючий потенціал виробників садівничої продукції, впровадження найновіших технологій вирощування культур, удосконалення фінансово-кредитної політики, інфраструктури ринку та експортно-імпортних операцій – все це реалізує положення Програми.

Поєднання організаційно-економічних чинників з технічними та технологічними дає розвиток промислому садівництву. Впровадження використання наявних ресурсів господарств і біокліматичного потенціалу регіонів є головним завданням докорінних змін економічної ситуації в галузі садівництва. Цьому сприяє удосконалення розміщення садів, поліпшення інтенсивних ресурсозберігаючих технологій вирощування плодоягідних культур, впровадження структури породного і сортового складу насаджень, збільшення мережі підприємств, які займаються виробництвом плодів та ягід, розширення спеціалізованих сировинних зон для виробництва екологічно чистої продукції та переробних підприємств для продукції дитячого харчування, підвищення ефективності перспективних форм господарювання, розширення переробки і зберігання продукції в місцях її вирощування.

Стимулюванню розширення вітчизняного промислового виробництва сприяє всебічна підтримка держави в межах заходів, затверджених СОТ. Підтримка так званих «зеленого» та «жовтого» кошиків є особливо важливою, тому що вони передбачають заходи, не пов'язані з торгівлею і виробництвом, а

також заходи внутрішньої підтримки з непрямым впливом.

Основні напрями політики фінансової підтримки нарощування обсягів плодів та ягід, яка здійснюється Міністерством аграрної політики та продовольства України, такі:

- стимулювання залучення інвестицій за рахунок державного та місцевих бюджетів;
- податкове стимулювання через спеціальні режими оподаткування сільськогосподарських товаровиробників;
- розвиток ринку агрострахування;
- запровадження нових механізмів кредитування.

Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» та постановою Верховної Ради України від 11 травня 2004 р. №1698-IV передбачає збільшення обсягів фінансування з державного бюджету. Період пріоритетної державної підтримки агропромислового комплексу та соціальної сфери села візначається 2015 роком.

Заходи, які мають фінансуватися з державного бюджету та за державної підтримки промислового садівництва в Україні, такі:

- стимулювання просування продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках завдяки створенню мережі оптових ринків;
- контролювання безпеки та якості продукції;
- часткова компенсація вартості мінеральних добрив вітчизняного виробництва;
- часткова компенсація вартості кредитів, залучених для будівництва виробничих приміщень, а також сховищ для зберігання фруктів;
- докорінне поліпшення земель підприємств агропромислового комплексу, сортодослідних станцій та опорних пунктів;
- селекція в рослинництві, селекція в галузі сортовипробування;
- боротьба з шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин.

Використання такого виду державної фінансової підтримки не порушує правил СОТ, потенційно стимулює дотримання технології виробництва сільськогосподарської продукції та слугує ефективним інструментом стабілізації доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Як зазначено у програмі «Плоди і ягоди України – 2017», її фінансування буде здійс-

снюватись за рахунок коштів Державного бюджету України, власних коштів суб'єктів господарювання та залучених. Таким чином, роль держави у регулюванні розвитку галузі садівництва все ще залишається дуже великою.

Потреба в інвестиціях на створення насаджень на період до 2017 р. становить 2,3

млрд. грн., у тому числі, на закладання – 1,1 млрд. грн., на догляд до вступу в плодоношення – 1,2 млрд. грн. Передбачається забезпечення потреби в коштах за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань садівничих підприємств, залучених коштів, у тому числі іноземних інвестицій, кредитів, коштів Державного бюджету (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги фінансування на створення плодових і ягідних насаджень

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2025
Площа закладання, тис. га	20,0	22,9	23,8	24,6	26,2	20,6
Річна потреба в інвестиціях, млн. грн.	2067,8	2245,5	2473,9	2678,8	3004,5	2318,4
в тому числі: на закладання	981,4	1065,7	1174,1	1271,4	1426,0	1100,3
на догляд	1086,4	1179,7	1299,8	1407,4	1578,5	1218,1

У перспективі передбачається поступовий перехід галузі на повне самофінансування, що можливо за умов підтримки розвитку промислового садівництва з боку державних та приватних структур.

Висновок. Економічні проблеми використання наявного потенціалу для розвитку садівництва в Україні є складовою частиною державної аграрної політики, спрямованої на розвиток ринкових відносин і формування ринкового середовища в аграрній сфері та створення відповідної законодавчої і нормативної бази аграрного реформування. Таким чином, основними напрямками розвитку ринку продукції садівництва України є

реформування торгівлі на основі поглиблення її спеціалізації, розвитку конкуренції та кооперації, широкого залучення капіталу різних форм власності, зміцнення матеріально-технічної бази зберігання, товарної доробки та реалізації продуктів; посилення державного регулювання ринкових відносин (розширення фінансової підтримки товаровиробників); підвищення платоспроможності споживачів; поліпшення кредитного забезпечення, впровадження раціональної цінової, податкової, митної і страхової політики та підвищення ефективності використання ресурсів.

Література

1. Галузева програма «Плоди і ягоди України – 2017» / Міністерство аграрної політики та продовольства України / [Електронний ресурс]: eurowine.com.ua/node
2. Маркіна Т.А. Основні напрями дослідження ринку продукції садівництва // Науковий вісник національного агроуніверситету. – К., 2002. – Вип.52. – с.67-69.
3. Рослинництво Запорізької області 1990-2012 роки: Статистичний збірник / Державний комітет статистики. Управління статистики у Запорізької області. – м. Запоріжжя, 2013.
4. Шестопаля А.М. Економічні основи державного протекціонізму відродження і подальшого поступу промислового садівництва в Україні / О.М. Шестопаля., А.М. Кандиба // Агроінком. – 2005. - №1-2. – с.24 – 28.
5. Шумейко А. Ринок фруктів і винограду: поточна кон'юнктура і прогноз / Пропозиція. – 2006. - №11. – с.42 – 47.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В ГОСПОДАРСТВАХ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. В статті проаналізовано методичні підходи до оцінки ефективності господарської діяльності господарств населення. Розглянуто недоліки сучасної методики оцінки результатів виробництва сільськогосподарської продукції в селянських домогосподарствах. Обґрунтовано необхідність нових підходів щодо визначення рівня економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в господарствах населення. Запропонована диференційна система показників для оцінки результатів виробничої та господарської діяльності селянських домогосподарств.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, господарства населення, економічна ефективність, методика оцінки.

Annotation. This paper analyzes the methodological approaches to evaluating the effectiveness of economic activities of households. We consider the shortcomings of modern methods of evaluation of agricultural production in peasant households. The need for new approaches to determining the level of economic efficiency of agricultural production farms. The proposed differential metrics for evaluation of production and economic activities of peasant households. The comparative evaluation of characteristic methods of agricultural production indices of the first, second and third levels. The appropriateness of the differential approach to use the proposed indexes.

Keywords: agriculture, farms, economic efficiency, methods of assessment.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування вітчизняного аграрного сектору характеризується активізацією дрібнотоварного підприємництва, де продукція вирощується як для самозабезпечення, так і з метою подальшої реалізації. На відміну від планової моделі господарювання, нині господарства населення, як визначається дана категорія сільгоспвиробників в державній звітності, активно впливає на формування ринку сільськогосподарської продукції, особливо в овочевому та плодово-ягідному сегментах. Ситуація, що склалася, вимагає нових підходів до аналізу сучасного стану та перспектив подальшого розвитку господарств населення як складової аграрного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень. Необхідно відзначити, що питання розвитку малих форм вітчизняного аграрного підприємництва розглядалися в працях В.К. Збарського, Ю.П.Макаренка, Т.І. Яворської та ін. Проте основний акцент робиться на дослідженні особливостей функціонування фермерських господарств як товарної форми сільськогосподарського виробництва, де оцінка економічної ефективності виробництва сільсько-

господарської продукції може проводитися за загальноприйнятою методикою.

Існуючі методичні підходи оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва в господарствах населення передбачають лише вивчення динаміки показників виробництва продукції, затрат окремих видів ресурсів (матеріальних та земельних), а також їхнє співставлення. Даний підхід є ефективним для господарств товарного спрямування, які вирощують продукцію для подальшої реалізації і основним критерієм ефективності виробництва є співвідношення затрачених ресурсів та отриманого результату у вигляді виручки та прибутку.

Мета статті. В цьому зв'язку метою статті є розробка та обґрунтування нових методів оцінки ефективності функціонування селянських домогосподарств, які мають враховувати не тільки специфіку їхнього функціонування, але й забезпечувати інтеграцію дрібнотоварного аграрного підприємництва і систему аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Оскільки переважна більшість домогосподарств функціонує за іншими принципами, виникає необхідність у розробці нових методичних підходів, що мають враховувати специфіку

функціонування даної категорії сільгоспвиробників, зокрема трудоспоживчий баланс як основний мотиваційний критерій, синусоїдальний характер динаміки розвитку та ін. В той же час необхідно забезпечувати можливість порівняльної оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва в сільгоспідприємствах та господарствах населення. У зв'язку з цим нами пропонується трирівнева система оцінки ефективності функціонування господарств населення.

1. Перший рівень являє собою систему показників, що дозволяють порівняти результати сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення, які здійснюють дрібнотоварний спосіб господарювання.

В основу запропонованої методики оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в господарствах населення було покладено загальну формулу вартості продукції:

$$Q = c + v + m, \quad [1]$$

де

Q - вартість продукції

c - постійний капітал, тобто частина коштів, що перетворюється на засоби виробництва

v - змінний капітал, який приймає вид заробітної плати

m - отриманий прибуток.

Використовуючи дану формулу як методичну базу, ми враховуємо особливості економічної діяльності селянських домогосподарств, зокрема розмір постійного капіталу нами розраховується як сума матеріальних затрат. Приймаючи до уваги той факт, що праця членів домогосподарства не є оплачуваною, нами розраховується умовна заробітна плата, як гіпотетичні грошові надходження, що мають компенсувати затрати робочої сили в домогосподарствах. Даний показник розраховується шляхом помноження обсягу трудових затрат у натуральній формі на вартість 1 людино-години при погодинній праці.

Таким чином, показники ефективності сільськогосподарського виробництва в господарствах населення розраховуються за наступними формулами:

$$ВД = В - З_M \quad [2]$$

$$П_y = ВД - З_{пл_y}, \quad [3]$$

де ВД - валовий дохід, В - виручка від реалізації, З_М - матеріальні затрати, П_y - умовний прибуток, З_{пл_y} - умовна заробітна плата. Оскільки діяльність господарств населення визначається не максимізацією прибутку, а трудоспоживчим балансом, тобто співвідношенням затрачених зусиль та загального обсягу отриманого результату, то, на нашу думку, слід приймати до уваги вплив сільськогосподарського виробництва на рівень добробуту родини. З цією метою нами розраховується питома вага виробленої продукції у вартісному виразі в загальній сумі доходів родини. Таким чином досягається адаптація існуючої методики оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва до специфіки функціонування господарств населення.

2. Другий рівень передбачає розрахунок показників, за допомогою яких можливо порівнювати рівень соціально-економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в дрібнотоварному секторі на рівні регіонів та в загальнонаціональному масштабі.

Коефіцієнт продовольчого забезпечення - показник, який відображає вплив домогосподарств на забезпечення добробуту населення.

$$K_{пз} = \frac{\sum V_{пi} X_i}{\sum C_{пi} X_i} \quad [4]$$

де

V_{пi} - виробництво i-го виду продукції на одну особу

X_i - ціна за одиницю i-го виду продукції

V_{пгні} - відсоток господарств населення у виробництві i-го виду продукції

C_{пi} - споживання i-го виду продукції на одну особу

Аналізуючи значення коефіцієнту продовольчого забезпечення отримується інформація щодо соціально-економічного значення домогосподарств як складової аграрного підприємництва. Використовуючи запропоновану методику, ми отримуємо можливість не тільки характеризувати рівень ефективності сільгоспвиробництва в домогосподар-

ствах, а й порівнювати показники в масштабі регіону та на загальнонаціональному рівні.

3. Показники третього рівня дозволяють охарактеризувати ефективність функціонування конкретного селянського домогосподарства.

До них ми відносимо зокрема наступні індексні показники.

Індекс загальної господарської ефективності - показник, який відображає результативність виробництва окремого виду продукції в домогосподарствах.

Індекс споживчості - показник, який відображає споживацький характер виробництва продукції для домогосподарства.

Індекс товарності - показник, який відображає товарний напрям у виробництві продукції.

Індекс виробничих витрат - показник, який відображає подальше використання продукції у сільськогосподарському виробництві.

Індекс втрат - показник, який відображає рівень втрат при зберіганні продукції.

Основою оцінки ефективності виробництва сільськогосподарського виробництва в домогосподарствах є балансовий метод, використовуючи який, прирівнюється витратна та дохідна частина в балансі відповідного виду продукції.

$$\begin{aligned} \text{Сумарні надходження} = \\ = D_1 + D_2 + D_3 + D_4 + D_5, \end{aligned} \quad [5]$$

де

D_1 - обсяг запасів на початок року

D_2 - обсяг виробленої сільськогосподарської продукції

D_3 - інші доходи

D_4 - продукція, отримана в рахунок оплати праці та орендних платежів

D_5 - продукція, куплена на ринках та в торговельній мережі

$$\text{Сумарні витрати} = Z_1 + Z_2 + Z_3 + Z_4 + Z_5 + Z_6 \quad [6]$$

де

Z_1 - обсяг продукції, витраченої та посади та корм

Z_2 - обсяг реалізованої продукції

Z_3 - обсяг витрат на споживання

Z_4 - обсяг втрат

Z_5 - інші витрати

Z_6 - запаси

Для визначення факторів, що впливають на ступінь забезпеченості населення продовольством та загальний рівень добробуту селян застосовується структурний аналіз, використовуючи який визначається характер впливу на загальний обсяг доходів та витрат результатів виробництва продукції, її споживання, та інших напрямів використання на рівні домогосподарства.

За результатами наведених вище розрахунків розраховуються показники, що характеризують сучасний рівень розвитку виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції та перспективи розвитку селянських домогосподарств.

Індекс загальної господарської ефективності

$$\begin{aligned} I_{зге} = (Z_2 X_{Ц32} + Z_3 X_{Ц33} + Z_4 X_{Ц34} + Z_5 X_{Ц35} + \\ + Z_6 X_{Ц36} + D_5 X_{ЦД5}) / (D_1 X_{ЦД1} + D_2 X_{ЦД2} + \\ + D_3 X_{ЦД3} + D_4 X_{ЦД4}) \end{aligned} \quad [7]$$

Індекс споживчості

$$I_c = (Z_3 X_{Ц33}) / (D_1 X_{ЦД1} + D_2 X_{ЦД2} + D_3 X_{ЦД3} + D_4 X_{ЦД4}) \quad [8]$$

Індекс товарності

$$I_T = (Z_2 X_{Ц32}) / (D_1 X_{ЦД1} + D_2 X_{ЦД2} + D_3 X_{ЦД3} + D_4 X_{ЦД4}) \quad [9]$$

Індекс виробничих витрат

$$I_{вв} = (Z_1 X_{Ц31}) / (D_1 X_{ЦД1} + D_2 X_{ЦД2} + D_3 X_{ЦД3} + D_4 X_{ЦД4}) \quad [10]$$

Індекс втрат

$$I_v = (Z_4 X_{Ц34}) / (D_1 X_{ЦД1} + D_2 X_{ЦД2} + D_3 X_{ЦД3} + D_4 X_{ЦД4}) \quad [11]$$

За результатами значень розрахованих коефіцієнтів отримується інформація щодо мети та результативності виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції в домогосподарствах.

Висновки. Таким чином запропоновані методичні можуть бути використані для

оцінки господарської діяльності окремих домогосподарств, їхнього співставлення із результатами сільськогосподарського виробництва в сільгоспідприємствах, а також

для вивчення загальних тенденцій розвитку господарств населення в регіональному та загальнонаціональному масштабах.

Література

1. Збарський В.К. Розвиток малого бізнесу Донеччини. / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2011. - №10. – С.95-98
2. Макаренко Ю.П. Аграрні малі господарства: умови та шляхи розвитку/Ю.П. Макаренко. - Дніпропетровськ.: Січ, 2012. - 680с.
3. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток сільського господарства (науково-методичне забезпечення)/ В.Я.Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. - №7. – С.42-54.
4. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с. – (Экон.наследие).
5. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.

УДК 338.435

Кальченко С.В.
к.е.н., доцент
Васильченко О.О.
ст. викладач

Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕЛЯНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

***Анотація.** В статті розглянуто особливості сучасного функціонування селянських домогосподарств. Досліджено етапи трансформації домогосподарств на фоні історичного розвитку. Проаналізовано перспективні напрями господарської діяльності селянських домогосподарств.*

***Ключові слова:** селянське домогосподарство, еволюція, аграрний сектор, реформування, сільське господарство.*

***Annotation.** In the article the features of a modern functioning of peasant households. Stages of transformation households studied against the background of historical development. Study of the specific operation of peasant households in a particular historical juncture. The modern scientific views on the role of peasant households in the development of domestic agriculture. The social mission of peasant households as part of rural development. Analysis of promising areas of economic activities of peasant households. Reasonable active policy of public authorities in the sphere of peasant households.*

***Keywords:** peasant household, evolution, agriculture, reform of agriculture.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняного аграрного виробництва характеризується зростанням ролі дрібнотоварного сектора, зокрема селянських домогосподарств, які виконують не тільки суто економічні, а й соціальні функції. Це вимагає нових підходів з боку державних органів відносно вивчення особливостей функціонування домогосподарств та сприяння їх подальшому розвитку.

Складність становища, в якому перебувають нині представники дрібнотоварного аграрного підприємництва, обумовлюється багато в чому невірним розумінням його соціально-економічної природи, цілей та завдань, які ставлять перед собою представники даної групи сільськогосподарських виробників, і, як наслідок, неправильне тлумачення їх ролі у розвитку аграрного сектору та збереженні українського села як адміністративно-соціальної спільноти.

Слід відмітити, що існуюче уявлення про другорядний допоміжний характер діяльності селянських господарств відбиваються у самій термінології («підсобні господарства»), а також відсутності єдиного класифікаційного підходу. На сьогоднішній день існують, по меншій мірі, три паралельних дефініції селянських господарств, що використовуються різних формах статистичної

звітності, а саме «господарства населення», «особисті селянські господарства», «сільські домогосподарства». Кожне з цих визначень характеризує дрібнотоварний сектор аграрного підприємництва, виходячи з територіальних, виробничих чи інших критеріїв, однак не дає можливості належним чином оцінити сучасний стан та перспективи подальшого розвитку селянських домогосподарств.

Аналіз останніх досліджень. Питання особливостей функціонування дрібнотоварного сектору аграрного підприємництва та специфіка господарської діяльності селянських домогосподарств знайшли своє відображення в працях В.К. Збарського, Ю.М. Макаренко, Т.Шаніна, Т.І. Яворської. Проте, на нашу думку, потребують подальшого вивчення теоретичні аспекти виробничо-господарської діяльності селянських домогосподарств.

Мета статті. В зв'язку з цим метою статті є дослідження еволюції економічної природи селянських домогосподарств, особливостей їхнього сучасного функціонування та перспектив подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Необхідність збереження виробництва сільськогосподарської продукції в системі домогосподарств обумовлюється наступними факторами:

Збереження бази для відтворення села як соціально-адміністративної одиниці.

Забезпечення можливості для сільського та міського населення самостійно підтримувати добробут на прийнятному рівні.

Запобігання дефіциту на ринку сільськогосподарської продукції по цілому ряду сегментів.

Сучасний стан та специфіка виробничо-господарської діяльності селянських домогосподарств обумовлені подвійною природою їх функціонування, по-перше, збереженням сімейно-трудоного способу господарювання як організаційної основи, і, по-друге, безперервною адаптацією до державних заходів реформування соціально-економічних відносин в системі сільських територій. На нашу думку, слід виділити три найбільш важливі етапи даних трансформа-

цій, а саме: ліквідація общинного землекористування, колгоспно-радгоспний період і сучасний етап реформування аграрного сектору, пов'язаний із приватизацією засобів виробництва та земельних угідь.

Необхідно відмітити, що сучасні селянські домогосподарства мають низку істотних відмінностей по відношенню до аналогічних суб'єктів більш раннього періоду. Якщо державні сільськогосподарські підприємства періоду планової економіки та приватні або фермерські господарства дорадянських часів не змінили принципових засад свого функціонування (механізм отримання та використання доходів, відносини власності на засоби виробництва та вироблену продукцію тощо), то в діяльності селянських домогосподарств відбулися істотні зміни.

Таблиця 1

Характеристики селянських домогосподарств в умовах історичного розвитку

Параметри	Період		
	Дорадянський	Радянський	Сучасний
Роль сільського господарства	Основна	Допоміжна	Основна або допоміжна
Використання технічних засобів	Ручна, механізована праця	Ручна праця	Ручна, механізована, можливість автоматизації
Використання найманої робочої сили	Можливість використання	Практична відсутність	Можливість використання
Наявність інших джерел доходу	В рідких випадках	Заробітна плата, пенсії, доходи від банківських вкладів	Заробітна плата, пенсії, доходи від банківських вкладів, нерухомості
Інфраструктура, транспорт, зв'язок, логістика	Низький рівень розвитку	Наявність розвинутої системи сполучень в 70-90рр	Занепад в окремих регіонах

Джерело: власні дослідження автора

Ліквідація селянської общини, колективізація, приватизаційні процеси в аграрній сфері, - всі ці заходи, що проводилися державою протягом столітнього періоду, вносили свої корективи як в структуру сільськогосподарських виробників, так і в загальний стан розвитку села, певним чином формуючи соціальний клімат.

По-перше, наслідки державної політики руйнації общини, прискорення майнової диференціації між селянськими домогосподарствами створювали засади для переходу

земель під контроль заможних селян, які активно використовували найману працю та засоби механізації на кінній тязі. В.І. Ленін, аналізуючи відповідні процеси в Таврійській губернії, вказував, що, за даними статистики, заможні селяни, як склали 0,3% від загальної кількості населення регіону займалися торгівельним землеробством, тобто реалізовували вирощену продукцію.

Більше того, торгівельне землеробство перетворювалося на капіталістичне, оскільки розміри посівних площ заможних селян

перевищували робочу норму родини, внаслідок чого такі господарства мали використовувати найману працю. В свою чергу понад 5000 бідніших селян, які не мали можливостей вести власне господарство, вимушені були продавати власну робочу силу. [2]

Також відсутність належного рівня системи сполучень між селом та містом створила умови для монополізму дрібних крамарів в масштабі окремого села, на негативні наслідки чого наголошував в своїх дослідженнях О.В. Чаянов. Підкреслюючи позитивну роль кооперативного будівництва на базі селянських домогосподарств, він зокрема вказував, що практичні шляхи в напрямку розвитку споживчої кооперації на селі, зокрема створення кооперативних магазинів, наштовхувалося на жорсткий спротив з боку місцевих крамарів, які намагалися в будь-який спосіб ліквідувати конкурентів.[5]

Посилення диктату дрібних землевласників та крамарів лише загострило соціально-економічні протиріччя на селі та прискорив еміграцію працездатного населення за межі сільських територій. Тогочасна політика держави щодо розвитку аграрного сектору не носила зваженого характеру і тому важко прогнозувати її можливі подальші результати за умов стабільного розвитку політичної ситуації в країні.

На думку Т. Шаніна, навіть рішучі кроки держави по ліквідації общинного контролю за користуванням земельних ресурсів не досягли повністю своєї мети. Незважаючи на втрату юридичних прав контролювати рух майнових об'єктів та зміну їхнього майнового статусу, селянські сходи та сільські суди фактично продовжували здійснювати свою владу в даній сфері. Прийняті законодавчі норми не були реалізовані, оскільки, на думку дослідників, вони порушували правову свідомість селян. [3]

Таким чином, ми можемо констатувати, що у даний період створювалися умови для перерозподілу земель та доходів від сільськогосподарського виробництва на користь більш активної в підприємницькому аспекті меншості сільського населення. Решта селян мала або змінювати місце проживання, або остаточно перейти в категорію найманих працівників. Відсутність інших джерел до-

ходу, окрім сільського господарства, а також низький рівень добробуту сільського населення суттєво обмежувало альтернативні можливості застосування власної ресурсної бази на рівні села.

За радянських часів стан селянських домогосподарств стабілізувався лише у 60-х роках, коли остаточно сформулювалися концептуальні засади державної політики в сфері розвитку сільськогосподарського виробництва. Виробництво сільськогосподарської продукції в системі домогосподарств мало носити виключно допоміжний характер, незначні земельні площі не давали можливості застосовувати засоби механізації (трактори, комбайни), а використання найманої праці у індивідуальних господарствах було фактично заборонено.

В той же час слід відмітити, що неофіційна виробничо-господарська діяльність в межах домогосподарств державними органами не переслідувалась, що давало можливість селянам займатися підприємницькою діяльністю, хоча і в обмежених масштабах. Ще однією важливою особливістю розвитку товарного сільськогосподарського виробництва стало зростання соціальних стандартів, підвищення рівня добробуту сільського населення при зменшенні долі виснажливої ручної праці у виробничому процесі. В результаті у 70-80х роках ХХ століття ведення особистих господарств остаточно перестало бути обов'язковою вимогою для забезпечення прийняттого життєвого рівня населення.

Ситуація суттєво змінилася після реформування вітчизняного аграрного сектору, коли переважна більшість сільськогосподарської техніки (трактори, комбайни, засоби механізації тваринництва тощо) перейшла під контроль відносно незначної кількості селян або власників агропромислових об'єднань. Основна маса сільського населення за сучасних умов має змогу використовувати присадибні земельні ділянки та паї, проте відсутність координації між домогосподарствами та брак технічного оснащення стає на заваді їхньому розвитку.

Однак при цьому сучасний рівень технічного забезпечення аграрного виробництва дозволяє ефективно використовувати засоби малої механізації та інші технічні знаряддя в масштабі домогосподарства. Також, на від-

міну від дореволюційних часів, селяни отримують додаткові грошові надходження (пенсії, плата за паї, заробітна плата тощо). Ця обставина дозволяє дрібним землевласникам розглядати свою участь у сільськогосподарському виробництві з дещо інших позицій, обирати напрями діяльності, оцінювати обсяг затрат праці та вплив результатів господарської діяльності на рівень добробуту родини.

Монополізм посередників, хоча й позбавляє аграріїв частини прибутку, проте дозволяє отримувати певні доходи від сільськогосподарського виробництва. Також слід відзначити, що цілий сегмент ринку сільськогосподарської продукції (плодово-ягідні культури) з різних причин виявляється практично неосвоєним з боку вітчизняних сільськогосподарських підприємств і нині є об'єктом підприємницької активності представників дрібнотоварного аграрного виробництва.

Проте слід відзначити іншу негативну особливість сучасного етапу функціонування селянських домогосподарств, а саме нову хвилю еміграції сільського населення за межі сільських територій. За умов зростання мобільності активної частини населення, що, на думку Е. Тоффлера, є характерною рисою постіндустріального суспільства, значна частина сільських жителів, перш за все мо-

лодь, шукає інші можливості для реалізації своїх здібностей та навиків. Викликає занепокоєння те, що дана тенденція не тільки не вважається загрозою для подальшого існування українського села, але й видається як використання прогресивного європейського досвіду по зменшенню "зайвого" населення.

На думку В.К. Збарського, завдання вітчизняних вчених-аграріїв - протидіяти цьому процесу, оскільки скорочення сільських територій загрожує збереженню соціально-генетичного і культурного коду більшості регіонів України. Також В.К. Збарський вказує, що на найближчу перспективу основними завданнями аграрної науки має стати зміна ціннісних підходів до ролі сільського господарства і українського села взагалі, а також визначення сільського господарства як пріоритетної галузі на середньострокову перспективу.[1]

Висновки. Таким чином ми бачимо, що селянські домогосподарства протягом останніх ста років продовжують лишатися важливою складовою не тільки вітчизняного сільськогосподарського виробництва, а й відіграють визначальну роль у функціонуванні вітчизняного села. Це потребує нових підходів до оцінки ефективності в дрібнотоварному секторі аграрного виробництва та зміни напрямів державної політики в даній сфері.

Література

1. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми та перспективи/ В.К. Збарський // Економіка АПК. - 2010. - № 11, С.129-135.
2. Ленин В.И. Развитие капитализма в России.// Ленин В.И. Полн собр.соч. Изд-во полит.лит-ры М.,1971. Т.3 С.61-80
3. Русское крестьянское право и наследование имущества Теодор Шанин Отечественные записки № 2 (11) 2003. Режим доступа: <http://strana-oz.ru/2003/2>
4. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ»: , 2001. – 560с. – (Philosophy).
5. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А.В. Чаянов// Брошюра. - М.: Кооперативное товарищество, 1925. – 80с.
6. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.

УДК 303.4:631.143

Кісіль М.І.

канд. екон. наук, с. н. с., зав. відділу інвестицій,
ННЦ "Інститут аграрної економіки", м. Київ

ЗМІНИ В РЕЙТИНГАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ

Анотація. Досліджено найбільш важливі аспекти інвестиційної привабливості сільського господарства та зміни її рейтингів у регіонах. Це поняття розглядається як узагальнююча оцінка майбутніх вигод, витрат та інших наслідків для власників капіталу, інших учасників і зацікавлених сторін від здійснення інвестицій у економічну діяльність з виробництва продукції сільського господарства регіону. Інвестиційні рейтинги по сільському господарству регіону змінюються переважно під впливом місцевих факторів, а їх низькі рівні фіксуються головним чином в регіонах із загостреною соціально-економічною ситуацією та суспільною нестабільністю. Обґрунтовано пропозиції щодо підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства регіонів.

Ключові слова: регіон, сільське господарство, інвестиційна привабливість, інвестиційні рейтинги, зміни рівня інвестиційної привабливості регіону.

Abstract. Investigated the most important aspects of investment attractiveness of agriculture and changes in its ratings in the region. This concept is seen as a generalized assessment of future benefits, costs and other consequences for the owners of capital, other participants and stakeholders to invest in the economic activity of agricultural production in the region. Investment ratings on agriculture in the region vary largely influenced by local factors, and their low levels recorded mainly in regions with sharp socio-economic situation and social instability. Suggestions to improve the investment attractiveness of the agricultural regions.

Keywords: region, agriculture, investment attraction, investment ratings, changes in the level of investment attractiveness of the region.

Постановка проблеми. Посилення попиту на світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства сприяє активізації процесів розвитку сільського господарства. Тому забезпечуючи внутрішній продовольчий ринок агробізнес України постійно нарощує експортний потенціал, який поки що не набув оптимальних розмірів. Подальший розвиток сільського господарства потребує інвестицій, які в умовах обмеженості власних коштів товаровиробників можна залучати шляхом створення сприятливих для діяльності інвесторів умов. У вирішенні цього завдання визначальну роль могли б відіграти регіони, повноваження яких передбачається істотно розширити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти інвестиційної привабливості сільського господарства вивчаються вченими і практиками України [1–6] та інших країн [7–14]. Аналіз публікацій свідчить, що теоретичні погляди авторів на інвестиційну привабливість сільського господарства регіону істотно різняться, а тому потребують подальшого вивчення. Особливо це стосується розгляду інвестиційної привабливості в сучасних умовах, що виріз-

нюються процесами активізації міжрегіональних економічних відносин, формування регіональних кластерів, очікуваного розширення повноважень регіонів і нових механізмів управління їх економікою.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна привабливість є уявленнями конкретної особи щодо умов і доцільності вкладення свого капіталу в певні проекти. Ці уявлення формуються на основі спеціальних оцінок, які, зазвичай, здійснюються по державі, регіону, підприємству чи проекту. Для регіону інвестиційну привабливість його сільського господарства доцільно розглядати як узагальнюючу оцінку майбутніх вигод, витрат та інших наслідків для власників капіталу, інших учасників та зацікавлених сторін від здійснення інвестицій у економічну діяльність з виробництва продукції сільського господарства цієї адміністративно-територіальної одиниці держави.

На основі зазначених оцінок різні їх суб'єкти можуть приймати рішення щодо: прями інвестори – доцільності вкладення капіталу; інші учасники – участі в інвестуванні; органи державної влади й управління та інші зацікавлені сторони – підтримки інвес-

торів і подальшого підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства регіону.

Рівень інвестиційної привабливості сільського господарства регіону значною мірою

характеризує показник розміру інвестицій на 1 га угідь. Розраховані значення цього показника по 2011-2013^орр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Розміри капітальних інвестицій на 1 га с.-г. угідь
у регіонах України, грн**

Регіон	Рік			Середньорічне значення показника
	2011	2012	2013	
АР Крим	591	663	565	606
Винницька обл.	1763	1239	1004	1335
Волинська обл.	953	1032	1058	1014
Дніпропетровська обл.	965	828	725	836
Донецька обл.	855	551	746	717
Житомирська обл.	666	1034	877	859
Закарпатська обл.	1447	1241	1404	1364
Запорізька обл.	535	438	357	443
Івано-Франківська обл.	2135	2431	3329	2632
Київська обл.	1125	1289	2326	1600
Кіровоградська обл.	1200	1004	819	1008
Луганська обл.	364	539	451	451
Львівська обл.	2358	1214	1666	1746
Миколаївська обл.	663	440	568	557
Одеська обл.	662	338	457	486
Полтавська обл.	733	1083	1356	1057
Рівненська обл.	738	699	1049	829
Сумська обл.	557	660	674	630
Тернопільська обл.	1094	1413	1713	1407
Харківська обл.	546	737	773	685
Херсонська обл.	759	663	580	667
Хмельницька обл.	1132	1507	973	1171
Черкаська обл.	930	1114	1038	1027
Чернівецька обл.	1168	1260	1889	1439
Чернігівська	729	986	1111	942

Дані табл.1 свідчать про надмірну диференціацію аналізованого показника по регіонах і помітну зміну його значень у динаміці. Так, по Івано-Франківській області в 2013^ор. він був вищим у 7,3 рази, ніж в Одеській, а проти 2011^ор. зріс в 1,6 рази, тоді у порівнюваній області за аналогічний період він, навпаки, скоротився на 45 відсотків.

Наявність диспропорцій в інвестиційній діяльності по окремих регіонах призвела до серйозних порушень не тільки в економічних, але й інших суспільних відносинах.

Рівень інвестиційної привабливості є наслідком відповідної управлінської діяльності. Яка якість управління, така й інвестиційна привабливість. Тому органи управління державою та кожним регіоном мають спрямовувати свою діяльність, зокрема, зміну на краще уявленень потенційних інвесторів щодо умов своєї діяльності та результатів від інвестицій в сільське господарство регіону. Це вимагає, щоб в оцінках інвестиційної привабливості встановлювалися не лише рейтинги регіонів, а й зміни цих рейтингів у динаміці. У зв'язку з цим в ННЦ "Інститут аг-

рарної економіки" щорічно визначаються складаються такі рейтинги за інтегрованим показником, що розраховується на основі критеріїв інвестиційної активності, залучення іноземних інвестицій, концентрації капі-

талу, забезпеченості працівниками, розвитку інфраструктури галузі рівня ефективності капіталу, а також встановлюють характер їхніх змін (табл. 2).

Таблиця 2

Зміна рейтингових місць регіонів України за рівнем інвестиційної привабливості їхнього сільського господарства

Регіон	Місце регіону по роках			Група регіонів за характером змін інвестиційних рейтингів*
	2001–2003	2004–2006	2011–2013	
АР Крим	13	7	21	V
Виницька	14	18	7	I
Волинська	20	6	11	IV
Дніпропетровська	1	2	15	II
Донецька	4	16	17	II
Житомирська	25	22	14	I
Закарпатська	12	10	6	I
Запорізька	8	19	25	II
Івано-Франківська	15	3	1	I
Київська	2	1	3	III
Кіровоградська	3	9	12	II
Луганська	11	24	24	II
Львівська	16	4	2	I
Миколаївська	6	14	22	II
Одеська	10	15	23	II
Полтавська	7	17	9	V
Рівненська	23	12	16	IV
Сумська	17	25	20	V
Тернопільська	22	8	5	I
Харківська	5	11	18	II
Херсонська	18	23	19	V
Хмельницька	24	20	8	I
Черкаська	9	5	10	III
Чернівецька	21	13	4	I
Чернігівська	19	21	13	IV

* Групи регіонів за характером змін їхнього рейтингового місця в динаміці: I – підвищення; II – зниження; III – відносна стабільність; IV – нестійкий с тенденцією покращення; V – нестійкий с тенденцією погіршення.

Динаміка значень зазначеного інтегрованого показника свідчить про суттєві зрушення в рейтингових місцях регіонів. Якщо найвищим рівнем інвестиційної привабливості сільського господарства в 2001–2003^{рр.} вирізнялися Дніпропетровська, Київська, Кіровоградська, Донецька і Харківська області, а низьким – Житомирська, Хмельницька, Рівненська, Тернопільська та Чернівецька області, то в 2011–2013^{рр.} лі-

дерами стали Івано–Франківська, Київська, Чернівецька, Тернопільська та Львівська області, а відстаючими – Запорізька, Луганська і Одеська області, АР Крим та Миколаївська область, які раніше займали середні та вищі місця.

За характером змін інвестиційних рейтингів регіонів у сільському господарстві, що відбулися після реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств у при-

ватні агроформування, в процесі досліджень виділено п'ять їх груп: перша – однозначно підвищили інвестиційний рейтинг Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано–Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька та Чернівецька області; друга – зайняли нижчі місця Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська та Харківська області; третя – зберегли рейтинги Київська та Черкаська області; четверта – при нестійкому інвестиційному рейтингу забезпечили його деяке підвищення Волинська, Рівненська та Чернігівська області; п'ята – незважаючи на нестійкий рейтинг допустили його зниження АР Крим, Полтавська, Сумська та Херсонська області.

Регіони, інвестиційні рейтинги сільського господарства яких за останні роки істотно знизилися, вирізняються особливо негативними як економічними, так і соціальними та політичними процесами. Найбільш важливою причиною зниження інвестиційної активності в сільському господарстві східних, південних та інших регіонів, що відносяться до другої і п'ятої груп, стало тотальне розповсюдження випадків рекету щодо виробників з боку кримінальних і силових структур, системи "смотрящих" від тінювих угруповань і корупції в державній дозвільній системі. Ці та інші негативні чинники спричинили безпрецедентне уповільнення інвестиційних процесів у сільському господарстві частини регіонів, деструктивні зміни в інших галузях економіки та сферах життя населення. При низькій пригніченій інвестиційній активності в сільському господарстві не створювалися нові робочі місця, посилювався знос матеріально–технічної бази дрібних і середніх сільськогосподарських підприємств, скорочувалися обсяги транспортних перевезень продукції, а також її зберігання, перероблення і реалізації, що, у свою чергу, призвело до зростання безробіття, поширення бідності, люмпенізації частини населення та криміногенності.

Наявність взаємозв'язку між інвестиціями в сільське господарство та станом соціально-економічного розвитку регіонів свідчить, що за нинішню нестабільність у окремих регіонах України мають відповідати, насамперед, їхня регіональна влада та міс-

цеві економічні угруповання, які мали такі ж як і в інших регіонах можливості активізувати інвестиційні процеси, але не використали їх.

Новій владі в державі та регіонах необхідно першочергово здійснити заходи щодо усунення причин, які стримують інвестиційну діяльність в аграрній сфері, а також створити додаткові сприятливі умови для активізації такої діяльності.

У зазначених заходах особливо зацікавлені не лише сільськогосподарські, а й інші товаровиробники та населення. Не випадково, що усі країни з відсталим сільським господарством бідні, а там, де воно розвинене, не тільки багаті, а й мають можливість постійно здійснювати масштабну і різноманітну підтримку сільського господарства. Нині в Україні така підтримка надзвичайно обмежена і здійснюється лише через механізм повернення ПДВ, та й той є наміри відмінити, що не можна допустити. Тому беззбитковість підприємств досягається переважно за рахунок їх спеціалізації на виробництві найбільш ефективного видів рослинницької продукції, порівняно високого рівня концентрації виробництва і низьких ставок орендної плати за землю та майно та надмірного використання родючості ґрунтів. Останні два фактори негативно позначаються на соціально-економічному становищі сільського населення.

Прискорення розвитку та активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві кожного регіону можливі лише за їх підтримки. Особливо такої підтримки потребують невеликі та середні господарства, особливо фермерські та селянські.

Стабілізації соціально-політичної ситуації в регіонах і прискорення темпів розвитку їх економіки будуть сприяти заходи щодо удосконалення міжгалузевих і секторальних економічних відносин у сільському господарстві, усунення дії негативних внутрішніх і зовнішніх факторів, стимулювання та організаційної підтримки інвесторів, а також передача частин функцій щодо управління інвестиційними процесами в регіони. При цьому аграрна політика держави теж має бути активною і забезпечувати, зокрема, вирівнювання рівнів економічного і соціального розвитку регіонів.

Підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства в кожному регіоні вимагає комплексного підходу, є масштабним завданням, вирішення якої має не тільки місцеве, а й національне значення, а тому вимагає консолідації зусиль інвесторів, учасників та зацікавлених сторін.

Особливо стримує інвестиційний розвиток сільського господарства проблема кредитування. Нині кредитами користується лише п'ята частина агропідприємств, що значною мірою є наслідком високих процентних ставок по них. Значна диференціація процентних ставок по регіонах є доказом, що вони мають значні можливості впливати на кредитну політику місцевих комерційних банків і надавати кредитну підтримку господарствам. Поліпшення умов кредитування малих і середніх підприємств та селянських господарств, а також активізація інвестиційних процесів у депресивних аграрних регіонах, мають стати найбільш важливим спільним пріоритетом аграрної політики держави і регіонів.

З метою підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства слід також в кожному регіоні забезпечити: організаційне сприяння реалізації інвестиційних проектів підприємств та залучення зовнішніх інвестицій, що сприятиме розвитку інших галузей і сфер їх економіки і вирішенню соціальних проблем; розробку і реалізацію адаптованої до умов кожного регіону інвестиційно-інноваційної моделі розвитку їх агропродовольчої сфери, яка має передбачати підтримку заходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури, реалізацію інноваційних та спеціальних цільових інвестиційних програм і проектів; посилення організаційної та фінансової підтримки кредитної кооперації на селі, зокрема шляхом створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів регіонального значення; збільшення обсягів підтримки інвестиційних проектів особистих селянських господарств шляхом надання їм пільгових кредитів, відшкодування витрат на будівництво сімейних ферм, придбання нової техніки і племінних тварин; заміну механізм часткового відшкодування інвесторам витрат на будівництво тваринницьких ферм на механізм їх підтримки на поворотній основі, що дозволить збі-

льшити її масштаби, раціонально витратити бюджетні кошти і уникати випадків застосування корупційних схем; збільшення державної підтримки інвестиційних проектів фермерських господарств через регіональні відділення відповідного фонду; надання депресивним сільським регіонам статусу територій пріоритетного розвитку, який відповідно до чинного законодавства передбачає пільги інвесторам; спільні заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в регіоні шляхом усунення перешкод інвесторам.

Висновки:

1. Інвестиційну привабливість сільського господарства регіону в наукових дослідженнях і на практиці слід розглядати як узагальнюючу оцінку майбутніх вигод, витрат та інших наслідків для власників капіталу, інших учасників та зацікавлених сторін від здійснення інвестицій у цей вид економічної діяльності в адміністративно-територіальній одиниці держави.

2. Результати оцінок інвестиційної привабливості сільського господарства регіону мають враховувати у своїх діяльності органи державної влади та управління економікою держави і регіону, національні та іноземні інвестори, центральні органи виконавчої влади, міжгалузеві й інші інституційні інвестори, агросервісні, фінансово-кредитні та інші установи, інтегровані формування, галузеві об'єднання і асоціації, органи місцевого самоврядування, адміністрації спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, інші учасники інвестиційної діяльності.

3. Нині місця регіонів у національних інвестиційних рейтингах по сільському господарству змінюються переважно під впливом місцевих чинників, що потребує розширення повноважень і відповідальності регіонів за формування їх інвестиційної привабливості.

4. Низькі інвестиційні рейтинги по сільському господарству окремих регіонів співпадають з гостротою їх соціально-економічних проблем та суспільної нестабільності, що свідчить про наявність взаємозв'язку між ними та необхідність посилення впливу регіонів на інвестиційні процеси.

5. Підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства у кожному регіоні є масштабним завданням, вирішення якого має національне значення і потребує невідкладного здійснення заходів щодо

створення сприятливих умов для діяльності інвесторів, використання внутрішніх можливостей і залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів у регіони.

Список літератури

1. Вінченко І.І. Інвестиційна привабливість аграрного виробництва регіону // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №10. – С. 3–5.
2. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України // П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденская та ін. / За ред. Кісіля М.І. і Коденской М.Ю. - К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
3. Кісіль М.І. Інвестиційна привабливість // Фінансовий словник - довідник / За ред. Н.Я.Демяненко. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 204-205.
4. Кісіль М.І. Оцінка інвестиційної привабливості аграрних підприємств // Економічний довідник аграрника / М.І. Кісіль, К.А. Пріб, М.В. Нетеса; За ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К. : "Преса України", 2003. – С. 212-225.
5. Орликовський М.О. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного виробництва регіону // Економіка АПК. – 2007. – №1. – С. 94–98.
6. Панорама інвестиційної привабливості АПК України // [М.І. Кісіль, Т.В.Мацибора, С.П. Іващук та ін.]; пер. англ. Мелколм Андервуд. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 122 с.
7. Батырова М.К. Инвестиционная привлекательность сельского хозяйства региона // Автореф. канд. дис. ... екон. наук: 08.00.05 / М.К.Батырова; – М., ВНИЭТУСХ, 2009.
8. Белоусов С.А. Инвестиционная привлекательность регионального сельского хозяйства // vernadsky.tstu.ru/pdf/2009.
9. Москаленко А.П., Губачев В.А. Оценка инвестиционной привлекательности сельского хозяйства региона // Научный журнал КубГАУ, № 79 (05), 2012.
10. Bandelj N. (2002): "Creation of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe" Princeton University, Wallace Hall, NJ.
11. Rajan R. (2004): "Measures to Attract FDI-Investment Promotion, Incentives and Policy Intervention".
12. Regional investment attractiveness 2012 // [Raport_AIR_2012_ang.pdf / http://www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl).
13. I.Stecenka, S.Buka. Factor Affecting Investment Attractiveness of Regions: The Case of Latvia // www.arsa-conf.com/.
14. Investment Attractiveness of Voivodships and Sub-Regions of Poland // The Gdańsk Institute for Market Economics / montreal.trade.gov.pl.

УДК 336.6

Когут І.А., к.е.н., доцент, ТДАТУ
Радченко Н.Г., к.е.н., доцент, ТДАТУ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. У статті розглядаються існуючі концептуальні підходи до управління витратами суб'єктів господарювання. Визначаються їх особливості. Робиться висновок, що в основу ефективної системи управління витратами мають бути покладені певні комбінації окремих положень різних концепцій в залежності від виду діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: концептуальні підходи, управління витратами, суб'єкти господарювання.

Аннотация. В статье рассматриваются существующие концептуальные подходы к управлению затратами субъектов хозяйствования. Определяются их особенности. Делается вывод, что в основу эффективной системы управления затратами должны быть положены определенные комбинации отдельных положений различных концепций в зависимости от вида деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: концептуальные подходы, управление затратами, субъекты хозяйствования.

Summary. The article discusses the existing conceptual approaches to cost management entities. Emphasizes the impossibility of identifying the concepts of "finance companies" and "finance entities". Concludes that finance business entities a broad concept and includes finance companies (legal entities) as their main component. In general, economic entities at the present stage of development of Ukraine's economy is in difficult conditions of functioning and development, which is related to: political instability, lack of a clear system of legal acts of state policy in the sphere of support of small business, increase administrative barriers (registration, licensing, certification, system control and licensing practices, regulation of the lease, etc.), the lack of real and effective mechanisms for financial and credit support; uncertainty entrepreneurs in terms of stability of the business; excessive interference by public authorities in the business entities. Emphasizes that among the most common concepts of cost management are the following: the concept of cost driver concept for functional system (ABC), the concept of value-added concept of opportunity cost, the concept of the value chain, the concept of transaction costs, the concept of strategic cost management. Determined that in order to cost management system functioned effectively, based on its formation should be based on the concept that takes into account characteristics of the company, its structure, life cycle stage production and the enterprise as a whole, as well as strategies, which adheres to the company (both general and functional). Highlights view Ukrainian scientists that in practice the basis for the formation of the cost management system can be put certain combinations of certain provisions of the various concepts. There is a variant of the synthesis concepts ABC, value chain, value-added and cost target in the formation of a strategic cost management company. Questions synthesis concepts that will ensure the efficiency of the cost management system and its sensitivity to changes in the company's development strategy, requires further research. In general, it is noted that the management costs should be attributed to one of the major problems of the economy, because the development of competition in the market prospects for the development of business entities are heavily dependent on the behavior of costs and management. Modern cost management system should combine a set of functions to manage all processes of economic entities, which are based should be put certain combinations of certain provisions of the various concepts of cost management, depending on the type and characteristics of their activities.

Key words: conceptual approaches, cost management, economic entities.

Постановка проблеми. Важливою умовою успішної діяльності суб'єктів господарювання є досягнення оптимального рівня витрат, оскільки у всіх галузях економіки сьогодні посилюється конкурентна боротьба, одним з головних інструментів в якій стає зниження витрат на виробництво продукції та надання послуг. Сучасна практика господарювання базується на повсякденній роботі з витратами, яка спрямована на їх оптимізацію, що має забезпечувати стабільність позицій на ринку і є найбільш ефективним способом досягнення рентабельної роботи. Впродовж останніх років діяльності

суб'єктів господарювання характерні тенденції, що не сприяють зниженню рівня витрат, а отримання прибутку досягається не шляхом їх зменшення на виробництво продукції чи надання послуг, а за рахунок зростання її ціни.

У зв'язку з цим існує об'єктивна необхідність у формуванні ефективної системи управління витратами з урахуванням базових концепцій, яка дозволить досягти економії ресурсів та забезпечити стабільну рентабельність діяльності суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням концептуальних підходів до управління витратами суб'єктів господарювання присвячено багато робіт вітчизняних вчених, а саме: Коваленко Е.В. [2], Лисенко А.О. [4], Олех Н.Л. [5], Панасюк І.П. [7], та ін..

Однак, сучасні умови динамічного розвитку та зміни, які відбуваються в економіці вимагають від суб'єктів господарювання подальшого пошуку напрямів оптимізації управління витратами, які допоможуть підвищити ефективність діяльності.

Формулювання цілей статті. Основним завданням статті є узагальнення принципів та концептуальних підходів до управління витратами підприємства з метою забезпечення стабілізації та підвищення ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній науковій літературі деякі вчені-економісти ототожнюють поняття «фінанси суб'єктів господарювання» і «фінанси підприємств». Відповідно до ч. 1 ст. 55 Господарського кодексу України суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання є:

1) господарські організації - юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва. [1]

Отже, фінанси суб'єктів господарювання дещо ширше поняття, що включає фінанси підприємств (юридичних осіб), як їх головну складову. Загалом, суб'єкти господарювання не залежно від виду діяльності, на сучасному етапі розвитку економіки України знаходяться в складних умовах функціонування та розвитку, що пов'язано з:

політичною нестабільністю;

відсутністю чіткої системи правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;

збільшенням адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);

відсутністю реальних та дійових механізмів фінансово-кредитної підтримки;

невпевненістю підприємців у стабільності умов здійснення бізнесу;

надмірним втручанням органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання;

відтоком фінансових ресурсів з реального сектора, неконтрольованим переміщення спекулятивного капіталу, збільшенням фінансових ризиків [3, с. 181].

Усе це впливає на формування показників фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання, а особливо на їх витратну частину, що вимагає формування ефективної системи управління витратами в складних умовах господарювання.

Загалом, відповідно до ПСБО 16 «Витрати» - витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

До складу витрат відповідно до того ж ПСБО відноситься:

Собівартість реалізованих товарів визначається за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 "Запаси".

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробни-

чих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;

змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. [8]

Відповідно, враховуючи складність та багату складність показника «витрати» стабільність і розвиток будь-якого суб'єкта господарювання залежатиме насамперед від створення ефективної системи управління витратами, яка повинна ґрунтуватись на виконанні наступних принципів:

- застосування системного підходу до управління витратами;
- взаємозв'язок окремих елементів підсистем із завданнями системи загалом;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів;
- забезпечення та реалізація останніх досягнень економіки, математики та практики для подальшого удосконалення.

Концепція ж управління витратами складається не лише із системи принципів, але й має враховувати систему ідей, уявлень, що зумовлюють мету функціонування системи управління витратами при взаємодії суб'єкта та об'єкта управління у внутрішньому середовищі підприємства. Серед найбільш поширених концепцій управління витратами можна виокремити такі: концепція витратоутворюючих чинників, концепція за функціональною системою (ABC), концепція доданої вартості, концепція альтернативних витрат, концепція ланцюжка цінностей, концепція трансакційних витрат, кон-

цепція стратегічного управління витратами (табл.1).

Лисенко А.О., розкриваючи сутність та зміст концептуальних підходів до управління витратами промислового підприємства та застосовуючи матричний аналіз, для розробки матриці порівняння концептуальних підходів щодо управління означеною категорією, зазначає, що у вітчизняних умовах господарювання найбільш прийнятними до застосування є концепції, що розглядаються в обліковому аспекті витратоутворення. Це пояснюється тим, що фактори, які визначають економічний аспект механізму формування витрат, практично неможливо достовірно оцінити за даними сучасної вітчизняної статистики однак, економічна аналітика цих даних призводить до суперечливих висновків, що обумовлено високою питомою вагою тіньових операцій в економіці та прагненням підприємств мінімізувати бази оподаткування при складанні офіційної звітності.

Таким чином, матриця порівняння концептуальних підходів до управління витратами підприємства, як зазначає Лисенко А.О., – це дієвий інструмент відповідного теоретичного апарату, який дозволяє встановлювати рівні віднесення тієї чи іншої концепції до облікового чи економічного аспектів керування. Виходячи з аналізу матриці, можна зробити наступні висновки:

по-перше, спостерігається перевага економічного аспекту управління над обліковим через первинність природи походження категорії «витрати»;

по-друге, управління витратами з суто облікової точки зору передбачає аналіз витрат переважно за операційними факторами й не дозволяє приділити достатньо уваги складовим зовнішнього впливу;

по-третє, значний рівень віднесення до обох управлінських сторін викривляє процедуру оцінки витрат та ускладнює їх розмежування за тією чи іншою класифікаційною ознакою через подвійність віднесення до облікового чи економічного аспектів. [4, с. 36-38]

Таблиця 1

Концепції управління витратами

Концепція	Характеристика
Витратоутворюючих факторів	Втрати підприємств залежать від впливу різноманітних структурних та функціональних чинників. Функціональні (операційні) фактори пов'язані зі здатністю компанії успішно функціонувати. У числі структурних факторів – масштаб діяльності й обсяг інвестицій, горизонтальна й вертикальна інтеграція, крива досвіду господарюючого суб'єкта, технології, складність, обумовлена широтою асортиментів виробів і послуг
Доданої вартості	Складові розглядаються на всіх стадіях додавання вартості, починаючи із закупівель сировини і матеріалів і закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт, послуг. Ключовим моментом є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями і реалізацією
Стратегічного управління витратами SCM (концепція стратегічного позиціонування)	Використовуються два способи розвитку стійкої конкурентної переваги: низька собівартість (лідерство по витратах) і диференціація продукції. Основний акцент стратегії лідерства по витратах робиться на досягненні більш низької собівартості в порівнянні з конкурентами
Ланцюжка цінностей	Ґрунтується на розширеному підході до формування й управління витратами й припускає врахування витратоутворюючих механізмів по всьому ланцюжку цінностей у межах погодженого набору видів діяльності. Вихідна позиція для аналізу витрат – це визначення ланцюжка цінностей конкретної галузі й установлення витрат, доходів і активів для кожного виду економічної діяльності
Альтернативності витрат	Полягає у припущенні, що будь-яке фінансове рішення приймається в результаті порівняння альтернативних витрат, і практична реалізація будь-якого управлінського рішення в цьому випадку пов'язана з відмовою від якогось альтернативного варіанта. Надходження й витрати коштів, незалежно від часу їхнього виникнення, не пов'язані із прийнятим рішенням, не повинні братися в розрахунок
Трансакційних витрат	Заснована на виділенні в ході економічної взаємодії (угоди, трансакції) двох видів витрат: виробничих (операційних); трансакційних. Категорія трансакції використовується для позначення обміну товарами, юридичними зобов'язаннями, угодами короткострокового й довгострокового характеру, що вимагають детального документального оформлення й припускають просте взаєморозуміння сторін. Витрати й втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, називаються трансакційними витратами
<i>Activity-based costing</i> (ABC)	Метод поопераційного обліку, який передбачає облік та розподіл витрат по операціям зі значною кількістю «носіїв витрат». Це спеціальна модель опису витрат, що ідентифікує роботи фірми й оцінки вартості всіх продуктів і сервісів відповідно до справжньої вартості кожної окремо взятої роботи. Ця модель так само переводить накладні видатки в прямі витрати, на відміну від звичайної моделі опису витрат
Центрів відповідальності	Характерні риси: визначення галузі повноважень і відповідальності кожного менеджера; персоналізація документів внутрішньої звітності; участь менеджерів центрів відповідальності в підготовці звіту за минулий період і планів на майбутній період. З позиції управління витратами розподіл підприємства на центри відповідальності дозволяє: узгодити управління витратами з організаційною структурою підприємства; децентралізувати управління витратами, здійснюючи його на всіх рівнях; установити відповідальних за виникнення витрат, виторгу й прибутку
«Директ-костинг» (маржинальна концепція)	Полягає в поділі витрат на постійні й змінні й у формуванні собівартості тільки на основі змінних витрат. Система формує всі вихідні дані для проведення спільного аналізу витрат, обсягів виробництва й прибутку. Є основою маржинального підходу для визначення прибутку
«Сандарт-костинг»	Обліковується лише те, що повинно відбутись, а не те, що відбулося; враховується не реальне, а належне, і обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли. Таким чином, в основі лежить чітке, тверде запровадження норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, заробітної плати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-якої продукції або напівфабрикатів

Джерело [4]

У своєму ж дослідженні Н.Л. Олех зазначає, що на сьогоднішній день все більшого поширення на вітчизняних підприємствах набуває концепція аналізу виробничих витрат за центрами відповідальності. При цьому основною особливістю управління витратами стає концентрація аналізу в економічно і технологічно об'єктивних центрах управління витратами виробництва.

Так, наприклад для досягнення максимальної ефективності роботи центру відповідальності на підприємствах машинобудівної галузі необхідно дотримуватись таких умов:

закріпити за центром відповідальності виробничу зону, обладнання та механізми, а також конкретних комплекс робіт із визначенням початкових і кінцевих технологічних операцій;

організувати обладнані місця збереження сировини, матеріалів, готової продукції й інших ресурсів відповідно до встановлених норм виробництва;

забезпечити робочі місця необхідними приладами для контролю за витратами ресурсів і дотримання технологічних параметрів. [5, с.143-149]

Загалом, як зазначає доволі широке коло вітчизняних науковців, для того, щоб система управління витратами функціонувала ефективно, в основу її формування має бути

покладена концепція, що враховує особливості діяльності підприємства, його структуру, стадію життєвого циклу продукції та підприємства в цілому, а також стратегій, яких дотримується підприємство.

У практичній діяльності в основу формування системи управління витратами можуть бути покладені певні комбінації окремих положень різних концепцій. Існує варіант синтезу концепцій АВС, ланцюжка цінностей, доданої вартості та цільової собівартості у формуванні системи стратегічного управління витратами підприємства. [6, 9, 10]

Висновки. З усього вищезазначеного можна зробити висновок про те, що управління витратами слід віднести до однієї з найважливіших проблем економіки, адже з розвитком конкуренції на ринку перспективи розвитку суб'єктів господарювання значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Сучасна система управління витратами має поєднувати в собі комплекс функцій управління всіма процесами суб'єктів господарювання в основу яких мають бути покладені певні комбінації окремих положень різних концепцій управління витратами залежно від виду та особливостей їх діяльності.

Список літератури

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 — IV із змінами і доповн. — [Електронний ресурс].— Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html
2. Коваленко Е.В. Концептуальні підходи до управління витратами на сучасному промисловому підприємстві / Е.В. Коваленко // Культура народів Причорномор'я – 2005. - № 67 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/>
3. Карлін М.І. Фінансова система України: Навч. посіб. — 2-ге вид. — К.: Знання, 2007. — 324 с. — С. 207-221.
4. Лисенко А.О. Порівняльний аналіз концептуальних підходів до управління витратами / А.О. Лисенко // Бізнесінформ – 2012. - № 5 (21) [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://business-inform.net/>
5. Олех Н.Л. Система управління витратами виробництва за центрами відповідальності підприємстві / Н.Л. Олех // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 4 (118). – с. 143-151.
6. Олех Н.Л. Методичний підхід до оцінювання управління витратами виробництва/ Н.Л. Олех // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 3 (117). – с. 139-148.
7. Панасюк І.П. Управління витратами як визначальний фактор ефективної діяльності авіакомпаній/ І.П. Панасюк // Економіка та держава. – 2013. - № 8. – с. 80-85.
8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати": наказ N 318 від 31.12.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
9. Ясінська А.І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах / А.І. Ясінська // [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/54.pdf>
10. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3-х т./ Ін-т світ. екон. і міжнар. Відносин НАНУ, ДНУ «Акад. фін.управління» за ред. Т.І. Єфименко. – К., 2010.- Т.2. – 2010. – 648 с.

УДК 338.48

Короленко Ю. М., викладач,
Університет економіки та управління,
м. Сімферополь

УДОСКОНАЛЕННЯ ВІДНОСИН ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПАРТНЕРАМИ

Анотація. У статті визначено зміст категорії "партнерство", основні характеристики та ознаки партнерства, а також сформульовані напрями вдосконалення партнерських відносин в туристичній сфері.

Ключові слова: партнерство, горизонтальне партнерство, вертикальне партнерство, партнерська взаємодія, відносини туристичних підприємств.

Annotation

Raising of problem. An increase of effectiveness and efficiency of tourist enterprise, his development, perfection of all key aspects of activity, is possible at the terms of active work of enterprise at the market in the close co-operating with his basic subjects.

Taking into account the specific of tourist market, namely: variety and specificity of participants, presence enough substantial dependence and intercommunication between them, by an important accent in activity of tourist enterprises are not achievement of noninteraction and independence, but co-operation from each other. For this reason actual is consideration of improvement of relations of tourist enterprise with partners.

Research results. Depending on the crowd conditions of connections between the subjects of tourist market, base among that there are producers of tourist services and tourist enterprises-mediators, character of activity of tourist enterprise that can offer to the clients or the specialized tourist services in direction of internal or external tourism, or universal services, depends the variety of these connections in any directions.

Thus, between the different types of tourist enterprises in the process of maintenance of consumers, satisfaction of their necessities there is close intercommunication. In accordance with modern requirements to organization and course of business co-operation between the marked subjects of market must be based on principles of partnership.

Partnership is the newest going near the management of enterprise-participant economic activity. Partnership, as a modern going near a management in tourism gives to possibility effectively to combine specific functions and actions of separate subjects in the process of creation of complex tourist foods that can maximally satisfy necessities of consumers and, the same, to create terms for the increase of level of efficiency of tourist activity.

Thus, partnership in tourism it is a difficult form of co-operation of participants of tourist market in the process of creation of complex tourist foods that maximally satisfy the necessities of consumers.

To basic descriptions of partnership of it is possible to take: noninteraction, independence and independence of participants of co-operation, equality of subjects and co-ordination of their interests, constancy, systematic character and continuity of co-operation, freedom of choice of participant of co-operation, mutual trust between partners, co-ordination and structured of actions and other.

Investigating possibilities of further development of tourist enterprises due to the improvement of relationships with partners, important is determination of main directions of partner co-operation, namely: horizontal and vertical partnership.

Under "horizontal partnership" we are see adjusting of co-operation between basic competitors that operate on a market, namely by tourist enterprises-mediators. "Vertical partnership" in activity of tourist enterprise can be carried out after two basic directions: to and fro.

Summarizing certain directions of co-operation of tourist enterprise with partners, it is possible to distinguish three basic directions that are base, namely: B2B (business-to-business), B2C (business-to-consumers); B2G (business-to-government).

By main lines that distinguish one type of partnership from other is : possibility of stopping of partnership, duration of existence of partnership and his orientation, type of participants and level of their personal interest in forming of partnership.

Conclusions. On the whole development of relations of tourist enterprise with partners must be sent to conditioning for:

are optimizations of processes of search of potential partners and reduction of time on establishment of contacts between them;

are systematizations of information of certificate-analytical character about the participants of market, their perspective, there are competitive edges and defects;

it is creation of additional possibilities for forming of tourist foods in accordance with the individual necessities of clients;

it is reduction of time on service of customers, individualization of processes of grant of services;

it is upgrading of tourist foods due to specialization of separate participants of co-operation;

it is reduction to the prime price of tourist foods due to existence of the special terms of realization of co-operation between partners;

are activations of processes of advancement and sale of tourist foods;

are popularizations of certain tourist services and tourist centers at the level of the state or world.

Keywords: *partnership, horizontal partnership, vertical partnership, partner co-operation, relations of tourist enterprises.*

Постановка проблеми. Підвищення результативності та ефективності туристичного підприємства, його розвиток, вдосконалення всіх ключових аспектів діяльності, є можливим за умов активної роботи підприємства на ринку у тісній взаємодії з основними його суб'єктами. Враховуючи специфіку туристичного ринку, а саме: різноманітність та специфічність учасників, наявність досить суттєвої залежності та взаємозв'язку між ними, важливим акцентом в діяльності туристичних підприємств є не досягнення автономності та незалежності, а взаємодія один з одним. Саме тому актуальним є розгляд удосконалення відносин туристичного підприємства з партнерами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень, що розкривають проблеми вдосконалення економічних взаємовідносин партнерів приведені в роботах Вотченнікової О. В. [1], Гаврілова І. А. [2], Назарова Г. В. [4], Чевертонна П. [5] та багатьох інших. Але не всі дослідження спрямовані на пошук та вирішення проблем удосконалення партнерських відносин в туристичній сфері.

Метою статті є виявлення напрямів розвитку партнерської взаємодії між суб'єктами туристичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залежно від тісноти зв'язків між суб'єктами туристичного ринку, базовими серед яких є виробники туристичних послуг (основних, додаткових, супутніх) та туристичні підприємства-посередники (туристичні оператори та туристичні агенти), різноманітності даних зв'язків залежить сам характер діяльності туристичного підприємства, яке може пропонувати своїм клієнтам або спеціалізовані туристичні послуги в напрямку внутрішнього чи зовнішнього туризму, або універсальні послуги в будь-яких напрямках (рис. 1).

Специфікою туристичних підприємств, а саме туристичних операторів та агентів, є те,

що вони за сутністю своєї діяльності не надають жодних туристичних послуг, а виступають, головним чином, в якості посередників, які полегшують доступ туристів до одиничних послуг чи їх об'єднання у вигляді туристичного пакету. Враховуючи даний факт, можна стверджувати, що функціонування туристичних підприємств-посередників відокремлено від виробників туристичних послуг є неможливою. За умов відсутності налагоджених відносин партнерства туристичний агент чи оператор не має доходів і відповідно прибутків, хоча може мати збитки, пов'язані з виникненням витрат на здійснення пошуку потенційних партнерів, спроб налагодження відносин з ними тощо.

Отже, між різними типами туристичних підприємств (виробниками та посередниками) в процесі обслуговування споживачів, задоволення їх потреб існує тісний взаємозв'язок. Відповідно до сучасних вимог до організації та здійснення підприємницької діяльності взаємодія між зазначеними суб'єктами ринку повинна бути заснована на принципах партнерства.

Партнерство є новітнім підходом до управління господарською діяльністю підприємства-учасника. Партнери завжди прагнуть максимально ефективно використовувати потенціал процесу створення цінності, поєднуючи ресурси і активи, що дозволяє, підвищити їх результативність, стійкість до непередбачуваних змін, що постійно відбуваються на ринку. Партнерство, як сучасний підхід до управління в туризмі надає можливості ефективно поєднувати специфічні функції і дії окремих суб'єктів в процесі створення комплексних туристичних продуктів, що можуть максимально задовольняти потреби споживачів і, тим самим, створювати умови для підвищення рівня ефективності туристичної діяльності.



Рис. 1 Основні учасники туристичного ринку*

* Систематизовано та узагальнено автором

Таким чином, партнерство в туризмі це складна форма взаємодії учасників туристичного ринку в процесі створення комплексних туристичних продуктів, що максимально задовольняють потреби споживачів.

В цілому можна визначити наступні основні характеристики та ознаки партнерства:

- автономність, незалежність та самостійність учасників взаємодії;
- рівність суб'єктів та узгодженість їх інтересів;
- постійність, систематичність та безперервність взаємодії;
- свобода вибору учасника взаємодії;

– взаємна довіра між партнерами та відповідальність один перед одним;

– узгодженість, структурованість та плановість дій;

– наявність рівноправності та відмова від здійснення примусу;

– свідоме сприйняття рівності один одного, привілейоване відношення до партнера в порівнянні із роботою з іншими учасниками ринку.

Досліджуючи можливості подальшого розвитку туристичних підприємств за рахунок удосконалення відносин з партнерами, важливим є визначення головних напрямків партнерської взаємодії, а саме: горизонтальне та вертикальне партнерство.

Під «горизонтальним партнерством» нами вбачається налагодження взаємодії між основними конкурентами, що діють на ринку, а саме туристичними підприємствами-посередниками (туристичними агентами та операторами). Даний напрямок партнерської взаємодії спрямований на універсалізацію та розширення сфери діяльності підприємства, асортименту пропонованих послуг шляхом отримання доступ до додаткових специфічних та унікальних ресурсів, якими володіють конкуренти, більш чітку сегментацію ринку та його розподіл між основними діячами відповідно до потреб споживачів, типу пропонованих послуг тощо.

«Вертикальне партнерство» в діяльності туристичного підприємства може бути здійснено за двома основними напрямками: вперед та назад. «Партнерство назад» передбачає налагодження взаємодії з підприємствами-виробниками туристичних продуктів та послуг, що орієнтована на отримання більш вигідного доступу до туристичних продуктів та послуг, які забезпечать створення високоякісних та конкурентоспроможних туристичних пропозицій (пакетів туристичних послуг) для кінцевих споживачів на ринку. Важливим орієнтиром при вдосконаленні діяльності з партнерами даного типу є, в першу чергу, оптимізація цінової політики підприємств, створення можливостей для зниження вартості пропонованих послуг туристичними підприємствами-посередниками, наприклад, за рахунок надання знижок підприємствами-виробниками, існування більш високих ставок комісійної винагороди.

«Вертикальне партнерство вперед» передбачає налагодження тісної взаємодії зі споживачами. В умовах сучасної маркетингової концепції управління підприємствами та досліджуваної сучасної парадигми менеджменту, як зазначалося вище, головним орієнтиром в діяльності підприємств є задоволення потреб споживачів, які купуючи пропоновані на ринку продукти та послуги, користуючись ними, забезпечуватимуть отримання доходів суб'єктами, що їх реалізують. Крім того, специфіка діяльності туристичних підприємств вказує на невіддільність їх від споживачів. Саме взаємодіючи разом зі споживачем, туристичне підприєм-

ство має можливість створити унікальний туристичний продукт, який максимально враховує побажання та прагнення споживачів. Високий рівень задоволення потреб туристів є передумовою активізації їх в напрямку споживання туристичних послуг, збільшення витрат на туризм.

Окрім досліджуваних напрямків взаємодії важливе місце займає також партнерство з державними органами влади – «державно-приватне партнерство», що спрямоване на формування специфічних за своєю сутністю, природою та спрямуванням відносин. Активізація потреби у формуванні та налагодженні державно-приватного партнерства зумовлена необхідністю здійснення узгодженої взаємної роботи, що спрямована на розвиток туризму шляхом створення туристичного продукту, який має певні конкурентні переваги на світовому рівні, а також здатний максимально задовольнити потреби населення, забезпечувати на цій основі комплексний розвиток територій.

Партнерство між туристичним підприємством та органами державної влади є можливим за умов розуміння, що основним джерелом поповнення і формування доходів держави є податкові платежі з доходів громадян і прибутків підприємницького сектору. Саме за рахунок цих коштів здійснюється реалізація інтересів держави. Відповідно виконання державою своїх головних завдань зумовлює розвиток і поліпшення ситуації на ринку (підвищення рівня життя, купівельної спроможності населення, створення сприятливого інвестиційного клімату тощо), що неодмінно призводить до підвищення ефективності діяльності приватного сектору, збільшення обсягів його доходів і прибутків. Тобто між учасниками партнерства формується циклічний зв'язок, що є передумовою налагодження тісних і взаємовигідних відносин. Особливої актуальності набуває партнерство в умовах обмеженості матеріальних ресурсів, фінансової кризи, коли держава самотійно неспроможна вирішувати всі проблеми соціального і економічного характеру.

Узагальнюючи визначені напрямки взаємодії туристичного підприємства з партнерами, можна виокремити три основні напрямки, які є базовими, а саме:

– B2B (business-to-business) – партнерська взаємодія між суб'єктами туристичному ринку, виготовляючи, пропонуючи та реалізуючи свої продукти та послуги;

– B2C (business-to-consumers) – партнерська взаємодія зі споживачами шляхом формування та розвитку їх лояльності, залучення до процесу створення та реалізації туристичних послуг;

– B2G (business-to-government) – партнерська взаємодія з державними органами влади з метою лобювання заходів щодо розвитку туристичної інфраструктури, окремих регіонів, територій, туристичного ринку в цілому.

Розвиток туристичних підприємств є можливим не тільки за рахунок формування партнерства, а й постійного удосконалення відносин з партнерами. В даному аспекті важливим є чітке усвідомлення того, в якому стані та статусі наразі перебувають партнери. Відповідно до даного фактору можна визначити три типи партнерств: високоорганізоване, організоване на посередньому рівні та неорганізоване. Головними рисами, що відрізняють один тип партнерства від іншого є:

- можливість припинення партнерства;
- тривалість існування партнерства та його орієнтація;
- тип учасників та рівень їх зацікавленості у формуванні партнерства.

Крім того, формуючи відносини партнерської взаємодії з партнерами туристичне підприємство повинно передбачати не тільки можливість їх постійного розвитку, а й можливого припинення та відновлення в майбутньому. Дана ідея знайшла своє відображення в моделі Вотченнікової О.В. [1, с. 11], яка зробила також наголос на циклічності партнерства. Автор зазначила, що практика (як позитивна, так і негативна) минулих відносин враховується при їх поновленні в майбутньому.

В процесі свого функціонування на ринку туристичне підприємство повинне не лише здійснювати постійний пошук партнерів та встановлення відносин з ними, а й розробку і реалізацію заходів, спрямованих на збереження та розвиток відносин із найбільш перспективними з них. При цьому, виходячи з сутності партнерства та його відмінності від

інших форм взаємодії, наприклад, співробітництва, повинні враховуватися інтереси всіх учасників взаємодії, їх цільова спрямованість.

Враховуючи різносторонність та багатовекторність взаємовідносин з партнерами можна стверджувати, що в цілому розвиток взаємодії з ними повинен відбуватися за трьома базовими аспектами: економічний, комунікаційний, соціальний. Відповідно до кожного із зазначених аспектів туристичне підприємство, взаємодіючи з кожним окремим партнером, формує для себе основні цільові орієнтири, досягнення яких забезпечить розвиток його як самостійного незалежного суб'єкта ринку, так і частини цілісного механізму (галузі, регіону, туристичної дестинації тощо).

Сформовані відносини туристичних підприємств з партнерами безпосередньо впливають на процеси формування собівартості і цін туристичних продуктів, отримання ними прибутків і вигод.

За умов існування налагоджених партнерств рентабельність діяльності туристичного підприємства є вищою, ніж за умов його самостійного функціонування на ринку. Результатами діяльності туристичного підприємства спільно з партнерами в загальному вигляді є витрати туристів на купівлю туристичних послуг і продуктів. Отримуючи ці кошти у вигляді доходів, туристичні підприємства виплачують заробітну плату працівникам, наповнюють бюджети різних рівнів (державний і місцеві), здійснюючи обов'язкові платежі з прибутків. Частина коштів спрямовується на саморозвиток (розширення асортименту послуг, підвищення якості шляхом використання сучасних технологій обслуговування клієнтів та споживачів). За рахунок вдосконалення підприємства-учасники партнерств ще більше активізують свою діяльність на ринку, залучаючи нових туристів і обслуговуючи їх. Відповідно встановлюється циклічний зв'язок, який є результатом ефекту синергії. За умов спільної роботи суб'єкти туристичного ринку створюють новий об'єкт, який створює можливості для подальшого розвитку.

Про такий висхідний характер розвитку відносин з іншими суб'єктами ринку, а саме

клієнтами наголошував в своїй моделі П. Чевертон [5, с. 42].

Автор в своїй моделі розглянув практику розвитку відносин між постачальником і клієнтом. Адаптуючи її до нашого об'єкту дослідження, можна стверджувати, що постачальником є підприємства-виробники туристичних послуг (основних, додаткових, супутніх), а клієнтами – туристичні підприємства-посередники (туристичні оператори та агенти). Специфічною характеристикою моделі є те, що вона передбачає поєднання одночасно зусиль декількох сторін, що одночасно зацікавлені в успішності операцій.

Здійснюючи формування та розвиток відносин з партнерами, керівництво туристичного підприємства повинно усвідомлювати, що ефективність партнерства є вищою в тому випадку, коли кількість партнерів є незначною, однак співпраця з ними є найбільш вигідною та доцільною. Саме тому важливим є здійснення постійної оцінки наявних партнерів, а також моніторинг ринку стосовно пошуку нових, більш вигідних партнерів – здійснення заходів щодо формування бази партнерів (як потенційних, так і існуючих), базового інструменту, використання якого зробить партнерство більш обґрунтованим та ефективним. Формування відповідної бази партнерів доцільно здійснювати за сукупністю показників, які характеризують основні сфери їх діяльності:

економіка (рентабельність виробництва послуг, продажів, активів, власного капіталу; обсяг надання послуг на одиницю витрат; прибуток на одиницю загальних витрат та ін.);

фінанси (коефіцієнти автономії, поточної ліквідності, співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей, коефіцієнт маневреності власного капіталу);

управління (коефіцієнти використання корисного фонду робочого часу, плинності кадрів, темпи зростання продуктивності праці, трудомісткість одиниці послуги та ін.);

ділова активність (коефіцієнт стійкого економічного росту, оборотність активів, рентабельність оборотних коштів, рентабельність інвестицій та ін.);

виробництво (процес надання послуг) - загальна фондвіддача та фондвіддача ак-

тивної частини основних фондів, фондмісткість, матеріаломісткість та матеріаловіддача послуг;

маркетинг (рівень задоволення потреб ринку, коефіцієнт ефективності маркетингу та ін.).

Відповідно до значень показників можливим є здійснення поділу всіх досліджуваних у на певні групи відповідно до цілей збору даних (наприклад, відповідно до рівня доцільності налагодження партнерської взаємодії з ними можливим є визначення партнерів, взаємодія з якими є бажаною, небажаною або перебуває на посередньому рівні). В процесі роботи з партнерами підприємство має прагнути досягнення результату значно більшого, ніж за умов самостійної діяльності. Тільки в цьому разі можна робити висновок про доцільність налагодження відносин партнерства, їх ефективність в майбутньому.

Висновки. В цілому розвиток відносин туристичного підприємства з партнерами повинен бути спрямований на створення умов для:

- оптимізації процесів пошуку потенційних партнерів і скорочення часу на встановлення контактів між ними;

- систематизації інформації довідково-аналітичного характеру про учасників ринку, їх перспективність, наявні конкурентні переваги і недоліки;

- створення додаткових можливостей для формування туристичних продуктів відповідно до індивідуальних потреб клієнтів;

- скорочення часу на обслуговування клієнтів, індивідуалізацію процесів надання послуг;

- підвищення якості туристичних продуктів за рахунок спеціалізації окремих учасників взаємодії;

- зменшення собівартості туристичних продуктів за рахунок існування особливих умов здійснення взаємодії між партнерами;

- активізації процесів просування і збуту туристичних продуктів;

- популяризації певних туристичних послуг та туристичних центрів на рівні держави чи світу.

Література

1. Вотченнікова О. В. Формування маркетингової системи взаємодії на ринку лакофарбових товарів: дис...канд. екон. наук : 08.06.01 / Вотченнікова Ольга Володимирівна. – Донецьк, 2006. – 200 с.
2. Гаврилов И.А. Оценка уровня партнерских связей как одного из факторов конкурентоспособности организации [Электронный ресурс] / И.А. Гаврилов, Н.С. Иващенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – Режим доступа : <http://mavriz.ru/articles/2009/3/4941.html>
3. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу : навч. посіб. / Л. П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
4. Назарова Г. В. Финансовый анализ рыночного партнерства / Г. В. Назарова // Бизнес-информ. – 1996. – № 3. – С. 44-46.
5. Чевертон Питер Работа с VIP-клиентами: практические приемы управления ключевыми клиентами / Питер Чевертон ; пер. с англ., под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004 – 360 с.

УДК 336.2

Косторной С.В.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Таврійський державний агротехнологічний університет

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Досліджено колишній та існуючий механізми оподаткування сільськогосподарських підприємств. Розглянуто законопроекти з питань удосконалення нарахування фіксованого сільськогосподарського податку та спеціального режиму щодо податку на додану вартість. Систематизовано напрями реформування оподаткування сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: оподаткування сільськогосподарських підприємств, Податковий кодекс, фіксований сільськогосподарський податок, спеціальний режим щодо податку на додану вартість.

Аннотация. Исследованы прошлый и существующий механизмы налогообложения сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены законопроекты по вопросам совершенствования начисления фиксированного сельскохозяйственного налога и специального режима по налогу на добавленную стоимость. Систематизированы направления реформирования налогообложения сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: налогообложение сельскохозяйственных предприятий, Налоговый кодекс, фиксированный сельскохозяйственный налог, специальный режим по налогу на добавленную стоимость.

Annotation.

Problem. The existing mechanism of state support of agricultural enterprises through their taxation is imperfect. It does not provide enough revenues to local budgets, do not allow the state to influence the agriculture sectors structure, does not preclude tax evasion. Reform of the agricultural enterprises taxation should create conditions for the development of both the agricultural sector and rural areas.

Results. Former and current mechanisms of agricultural enterprises taxation are studied. The draft laws on improving the fixed agricultural tax and special treatment on VAT are considered. Directions of reforming the agricultural enterprises taxation are systematized. They are

- Cancellation of benefits
- Increase in tax rates
- Differentiation in tax rates
- Increase the tax base
- Reducing the number of taxpayers receiving benefits

Conclusions. The current system of agricultural enterprises taxation is not sufficiently effective (increase in the amounts of benefits far higher than the growth rate of agriculture) and needs to be improved. Government authorities have recently developed a draft decision on the abolition or reduction of the state support provided to agricultural enterprises through the fixed agricultural tax and special treatment on VAT. This direction of reform is unavoidable, but the reduction in benefits may result in significant losses of agricultural enterprises, increasing the number of unprofitable enterprises, reduction of agricultural production. In reforming the agricultural enterprises taxation, considerable attention should be given to counteract the reduction of the of agricultural enterprises financial results by improving the mechanism of budget subsidies. It's also important to implement the control over the targeted use of state support.

Keywords: agricultural enterprises taxation, the Tax Code, the fixed agricultural tax, special treatment on the value added tax.

Постановка проблеми. У Податковому Кодексі України [1] передбачено ряд особливостей оподаткування сільськогосподарських підприємств, що направлені на зниження податкового навантаження на них з метою стимулювання розвитку аграрного сектору економіки. Зокрема, сільськогосподарські підприємства можуть застосовувати фіксований сільськогосподарський податок замість ряду інших податків і зборів, а також спеціальний режим щодо податку на додану вартість. Існуючий механізм держа-

вної підтримки сільськогосподарських підприємств через їх оподаткування є недосконалим: він не забезпечує достатніх надходжень до місцевих бюджетів, щоб забезпечити їх фінансову самостійність, практично не дозволяє державі впливати на структуру галузей сільського господарства, не виключає можливостей зловживань. Реформування оподаткування сільськогосподарських підприємств повинно створити умови для розвитку як аграрного сектору економіки, так і сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств розглядали в своїх працях Гарасим П. М., Дем'яненко М. Я., Лайко П. А., Осадчий С. О., Сенік В. М., Тулуш Л.Д. та ін. Більш детального дослідження потребують проблеми реформування оподаткування сільськогосподарських підприємств та його вплив на основні показники діяльності аграрного сектору економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є систематизація напрямів реформування оподаткування сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Оподаткування доходів сільськогосподарських виробників на пільговій основі було започатковано ще Законом УРСР "Про порядок дії на території УРСР у 1991 р. Закону СРСР "Про податки з підприємств, об'єднань, організацій" від 05.07.1991 р. Ним визначалося, що основні виробники сільськогосподарської продукції (колгоспи, радгоспи, сільські (фермерські) господарства) не вважаються платниками податку на прибуток. [2]

Застосування фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) в Україні розпочалося у 1998 році з прийняттям Закону "Про запровадження в порядку експерименту єдиного (фіксованого) податку для сільськогосподарських товаровиробників". Закон України "Про фіксований сільськогосподарський податок" [3] був прийнятий 17 грудня 1998 року і передбачав сплату ФСП в рахунок таких податків і зборів (обов'язкових платежів):

- податку на прибуток підприємств;
- плати (податку) за землю;
- податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;
- комунального податку;
- збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;
- збору до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;
- збору на обов'язкове соціальне страхування;

- збору на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України;

- збору на обов'язкове державне пенсійне страхування;

- збору до Державного інноваційного фонду;

- плати за придбання торгового патенту на здійснення торговельної діяльності;

- збору за спеціальне використання природних ресурсів (щодо користування водою для потреб сільського господарства).

Платниками фіксованого сільськогосподарського податку на той час могли бути підприємства, в яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищувала 50 відсотків загальної суми валового доходу підприємства.

Ставка фіксованого сільськогосподарського податку для ріллі, сіножатей та пасовищ становила 0,5% до їх грошової оцінки.

В подальші роки до цього закону вносились зміни, і станом на 2014 рік Податковий Кодекс передбачає значно менший перелік податків і зборів, від яких звільняються платники ФСП, а саме: податок на прибуток підприємств, земельний податок (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва), збір за спеціальне використання води, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (у частині провадження торговельної діяльності).

Частка сільськогосподарського виробництва для платників ФСП була збільшена з 50 до 75 відсотків. Ставка податку для ріллі зменшена з 0,5 до 0,15 відсотка, а для визначення бази оподаткування застосовується нормативна грошова оцінка землі 1995 року без індексації, в той час як середня ціна 1 т зернових зросла з 154,2 грн. у 1998 році до 1299,8 грн. у 2013 році – більше, ніж у 8 разів [4]. Все це спричинило значне зниження податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства.

Указом Президента "Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників" від 02.12.1998 р. № 1328 було запроваджено механізм при якому не підлягали сплаті до

бюджету суми податку на додану вартість, які нараховуються сільськогосподарськими товаровиробниками - платниками податку на додану вартість щодо операцій з продажу товарів (робіт, послуг) власного виробництва.

Законом України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" № 639 від 31 жовтня 2008 року до Закону України "Про податок на додану вартість" була введена стаття 8-1 "Спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського і лісового господарства та рибальства".

В Податковому Кодексі України спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства, регулюється статтею 209 і буде діяти до 1 січня 2018 року (згідно п. 2.4 Прикінцевих положень ПКУ) [1].

Згідно із цим режимом сума податку на додану вартість, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, 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 у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України [1].

Реформування фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) розглядається науковцями та авторами законопроектів [5] в розрізі наступних напрямів:

- відміна ФСП (з самого впровадження цей податок розглядався як тимчасовий);
- зміна порядку розрахунку бази оподаткування – індексування грошової оцінки землі (Законопроект 3537);
- скорочення переліку платників ФСП через підвищення вимог до них, скасування

пільг високорентабельним галузям сільського господарства:

- встановлення об'єктом оподаткування ФСП виключно власних земельних ділянок, а з орендованих сплачується земельний податок за ставками, які залежать від строку оренди (Законопроект 2584а);

- встановлення вимоги про 15-відсотковий розмір продукції тваринництва у частці сільськогосподарського товаровиробництва платників ФСП (Законопроект 2828);

- підвищення ставок ФСП:

- введення ставки ФСП 1,15 % у випадку, коли загальна площа земель у власності або у користуванні сільськогосподарського товаровиробника перевищує 100 га (Законопроект 2683);

- введення додаткового місцевого збору на розвиток інфраструктури територій населених пунктів сільських (селищних) рад (Законопроекти 2059а, 2059а-1);

- диференціація ставок ФСП в залежності від видів діяльності.

Реформування спеціального режиму оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства:

- скасування спецрежиму. Концепція реформування податкової системи України (2007 р.) та Стратегія реформування податкової системи (2009 р.) передбачали до 2018 року скасування спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість у сфері сільського та лісового господарства, рибальства, і переведення цієї сфери національної економіки на загальні умови оподаткування, що було закріплено і в Прикінцевих положеннях Податкового Кодексу [1];

- встановлення ставки ПДВ для сільськогосподарських підприємств на рівні 7 % [6];

- розповсюдження спецрежиму на сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (Законопроект 4731);

- встановлення підтримки виробників тваринницької продукції через механізм компенсацій до 2018 року (Законопроект 4317);

- встановлення компенсації фізичним особам, які не є платниками податку на додану вартість, за поставлене ними молоко (Законопроект 2414а);

- встановлення більш жорсткого регламентування використання акумульованих на спецрахунку коштів.

За підрахунками асоціації "Український клуб аграрного бізнесу", у разі скасування податкових пільг сума втрат сільгосптоваровиробників сягне 19 млрд. грн., що призведе до зниження обсягів валової продукції сільськогосподарства на 8%, а кількість збиткових підприємств збільшиться з 17–30% від загальної кількості до більш ніж 50% (або понад 20 тис. господарств). [6]

В цей же час Законопроектом 2959-1 [5] пропонується, з метою забезпечення продовольчої безпеки держави та захисту інтересів сільськогосподарських підприємств, встановити до 1 січня 2023 року мораторій на внесення змін до Податкового кодексу України в частині фіксованого сільськогосподарського податку та особливостей справляння податку на додану вартість для сільськогосподарських підприємств (товаровиробників).

Висновки. Існуюча система оподаткування сільськогосподарських підприємств є

недостатньо ефективною (зростання сум наданих пільг значно перевищує темпи зростання галузі) та потребує вдосконалення. Державні органи влади останнім часом розробляють проекти рішень щодо скасування або скорочення обсягів державної підтримки, що надається сільськогосподарським підприємствам через функціонування фіксованого сільськогосподарського податку та спеціального режиму з ПДВ. Цей напрям реформування є неминучим, проте надто рішуче скорочення пільг призведе до значних втрат сільськогосподарських підприємств, збільшення кількості збиткових підприємств, особливо серед товаровиробників невеликого розміру, скорочення виробництва сільськогосподарської продукції. При реформуванні оподаткування сільськогосподарських підприємств значна увага має бути приділена протидії погіршенню фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, зокрема через вдосконалення механізму бюджетних дотацій. Також повинен бути налагоджений контроль за цільовим використанням коштів державної підтримки.

Список літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Азізова К.Е. Пільги в системі податкового регулювання розвитку аграрного сектору економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/8519/1/AKE.pdf>
3. Закон України "Про фіксований сільськогосподарський податок" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/320-14/ed19981217>
4. Державна служба статистики України – Статистична інформація – Сільське господарство – Зведені показники (1990-2013pp.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Верховна Рада України – Законотворчість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/#>
6. Міндоходів жнивує: до чого може призвести необґрунтоване урізання пільг сільському господарству [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kontrakty.ua/article/64680/>

УДК 657.47

Котова С.О., асистент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА САДІВНИЦЬКИХ ГАЛУЗЯХ

Анотація. *Управлінський облік витрат розглянутий, як інформаційна система, що забезпечує економічну обґрунтованість управлінських рішень менеджерів різних рівнів. Запропоновані у роботі положення наказу про облікову політику дозволяють забезпечити максимальне розкриття процедур управлінського обліку в умовах складності процесів управління витратами та насиченості інформаційних потоків.*

Ключові слова: *система управлінського обліку, інформаційні потоки, витрати підприємства, центри відповідальності, система інформаційного забезпечення.*

Annotation.

Raising of task. *Functioning of enterprise in the conditions of vagueness and risk, branch specific predetermine the necessity of improvement of organization and methodology of administrative account of charges on the enterprises of gardener of Ukraine. Therefore important are a study and development of the applied aspects of organization and methodology of administrative account of charges on the enterprises of gardener in close intercommunication with the internal checking system and mechanism of acceptance of administrative decisions.*

Research results *Shown complication of growing of products of gardener and importance of correct choice of conception of the logistic going near a management material, financial streams in industry of gardening allow to assert: on every stage of continuous motion of material and financial streams the system of indexes, that is subject to the obligatory account and control, is formed*

Taking into account complication of technological processes that take place in a production, and their considerable influence on the process of acceptance of administrative decision, suggest to spare the special attention of organization of the analytical accounting of charges after the centers of responsibility, to the ground of method of account of charges and calculation of unit of gardener cost to the aims of management charges, to the ground of base of allocation of charges after the centers of responsibility.

Conclusions. *Foundation of rational organization of registration streams with the aim of effective management charges is perfection of maintenance of order about registration politics. Offer in-process positions of order about registration politics it is allowed to provide maximal opening of procedures of administrative account in the conditions of complication of processes of management and saturation of dataflows charges.*

Keywords: *system of administrative account, dataflows, charges of enterprise, centers of responsibility, system of dataware.*

Постановка проблеми. Організація та методика бухгалтерського обліку визначають якість наданої інформації для оцінки діяльності об'єкта господарювання, складання фінансової звітності. Проте традиційний бухгалтерський облік витрат не завжди може реалізувати свої функції в повній мірі в умовах економічної невизначеності. З позиції менеджменту, облікова інформація повинна відповідати меті управління, бути корисною при прийнятті управлінських рішень в умовах недосконалості законодавчого поля, нестабільності розвитку ринку, економіки країни в цілому. Тому увагу практиків привертає до себе управлінський облік витрат – інформаційна система, що забезпечує економічну обґрунтованість управлінських рішень менеджерів різних рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії і практики управлінського обліку витрат сприяють праці україн-

ських вчених: О.С.Бородкіна, Ф.Ф.Бутинця, С.Ф.Голова, А.М.Герасимовича, Г.Г.Кірейцева, М.Ф.Кропивко, М.В.Кужельного, А.М.Кузьмінського, О.В.Карпенко, В.О.Ластовецького, В.Г.Линника, В.П.Моссаковського, Л.В.Нападовської, М.Ф.Огійчука, В.О. Озерана С.М.Петренко, М.С.Пушкара, В.В.Сопка, В.К.Савчука, Л.К.Сука, Л.С.Шатковської, О.В.Шевчука, М.Г.Чумаченка і зарубіжних – К.Друрі, С.Ніколаєвої, В.Ф.Палія, Т.Пітерса, С.С.Сатубалдіна, Т.Скоуна, В.І.Ткача, Р.Уотермен, Дж.Хігінса, О.Шеремета, інших.

Не зменшуючи важливість здійсненої роботи та цінність одержаних науковцями результатів, необхідно звернути увагу на те, що дослідження проблеми організації і методики обліку витрат у садівницької галузі вивчено мало, оскільки галузь в даний час є недостатньо рентабельною внаслідок та примх природи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Функціонування садівництва в умовах невизначеності та ризику, галузева специфіка зумовлюють необхідність удосконалення організації та методики управлінського обліку витрат на садівницьких підприємствах України. Тому важливим є вивчення та розробка прикладних аспектів організації та методики управлінського обліку витрат на садівницьких підприємствах у тісному взаємозв'язку із системою внутрішнього контролю та механізмом прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою обліку у загальному розумінні є надання облікової інформації, яка може бути використана у множині моделей прийняття рішень. Головну мету управлінського обліку вітчизняні науковці часто звужують до підготовки достовірної інформації з метою управління витратами [2, 3, 4], що підкреслює виключну актуальність цього аспекту обліку.

Вирощування садівницької продукції є ресурсномістким та трудомістким процесом. Обробка економічної інформації лежить в основі процесу управління матеріальними, фінансовими, трудовими потоками [5, С. 10]. Інформаційні потоки є специфічним об'єктом, ефективне управління якими потребує розробки самостійної інформаційної системи. Вчені в один голос стверджують, що управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками є предметом вивчення логістики

Напрями руху інформаційних потоків вказують, що система очікуваних показників повинна бути узгодженою між усіма суб'єктами споживання.

Інформаційні потоки виробничого підприємства на мікрорівні представлені системами зовнішніх і внутрішніх показників. Рівень управління зовнішніми інформаційними потоками залежить від технічної забезпеченості управління, роботи маркетингових служб підприємства, зацікавленості керівництва тощо. Проте вплинути на зовнішні показники підприємство можливості не має.

Основою внутрішньоуправлінських інформаційних потоків є системи нормативно-

планових джерел та обліку. Система управлінського обліку повинна проектуватися під конкретне підприємство, враховуючи сукупність факторів, серед яких особливу увагу приділяють внутрішнім.

Організація управлінського обліку дозволяє керівництву, в першу чергу, вирішити проблеми операційної діяльності. За своєю сутністю, ця система є сукупністю форм управлінських звітів, які надають можливість менеджерам аналізувати процес формування витрат; розподілити витрати за видами продукції, відділами (підрозділами) підприємства та напрямками діяльності; здійснити необхідні аналітичні розрахунки (точки беззбитковості, рентабельності, оборотності активів, вартості одного робочого місця, ринкової вартості бізнесу компанії, структури витрат тощо); прослідкувати за ефективністю попередніх управлінських рішень.

Для садівницької галузі визначальним фактором, що впливає на формування облікових потоків щодо виробничих витрат є вибір технології вирощування. Структурною виробничою одиницею підприємства є поле, на якому виконуються роботи, згідно з технологічною картою вирощування продукції. Поля, у свою чергу, поділяються на відділення, що можуть бути представлені окремими сортами продукції. Облік і контроль за формуванням виробничої собівартості продукції у бухгалтерії та інших структурних підрозділах апарату управління доцільно здійснювати відповідно до місця формування витрат – поля.

Не дивлячись на складність самого технологічного процесу основним джерелом інформації про матеріальні та трудові виробничі витрати є технологічна карта. Тому в процесі проведення нами дослідження інформаційних потоків підприємства щодо виробничих витрат, в першу чергу, оцінці підлягала система комунікацій рівня "технологічна карта – бухгалтерія – управління" на предмет якості облікової інформації про витрати та змістовності звітних форм.

Вивчення роботи працівників бухгалтерії на ДПДГ ім. М.Ф. Сидоренко Мелітопольського району показало, що метою працівників бухгалтерії є дотримання встановленого графіку документообігу, тобто ні про яку оперативність, мова вже не йде. розумі-

ють своєчасність надання такої інформації відповідно до встановленого графіку документообороту. На даному підприємстві функціонує локальна мережа підготовки та обробки облікової інформації рівня «виробництво-бухгалтерія», що створює умови для здійснення оперативного управління виробничими витратами в межах технологічного процесу.

Фундаментом облікових інформаційних потоків є облікова політика підприємства. Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" – це сукупність принципів, методів і процедур, що їх використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності [6].

Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" законодавчо закріплено свободу обґрунтування вибору форми організації та ведення бухгалтерського обліку, управлінського обліку, періодичність інвентаризації цінностей, розрахунків, зобов'язань, капіталу. Тоді як широке коло важливих питань щодо політики консолідації, конвертування іноземної валюти, загальної політики оцінки, суттєвості подій після дати балансу, регулювання обліку довгострокових контрактів та привілей розкриваються у відповідних міжнародних стандартах фінансової звітності.

Метою визначення основних напрямів облікової політики за МСФЗ є відображення неупередженої інформації у фінансових звітах. Інформаційна цінність наказу про облікову політику підприємств садівницької галузі України полягає в економічному обґрунтуванні вибору елементів облікової політики для підготовки інформації при прийнятті управлінських рішень внутрішніми та зовнішніми користувачами. Управлінські рішення менеджерів підприємства націлені, в першу чергу, на оптимізацію прибутку. Тому розглядати зміст облікової політики необхідно в обов'язковому контексті впливу на фінансовий результат діяльності підприємства.

Фундаментом раціональної організації облікових потоків з метою ефективного управління витратами є уточнення змісту наказу про облікову політику. З урахуванням галузевих особливостей пропонуємо

включити до наказу про облікову політику садівницьких підприємств три положення, що розкривають організацію і методику управлінського обліку витрат. Перший розділ розкриває організацію управлінського обліку витрат, що включає такі питання: процедури управлінського обліку витрат; структура облікового апарату та зв'язок з іншими структурними підрозділами підприємства; метод калькулювання собівартості продукції, система рахунків управлінського обліку; центри відповідальності; схеми документообігу з управлінського обліку витрат. Другий розділ, який розглядає методику управлінського обліку витрат та буде включати в собі наступні пункти: методику відображення інформації на рахунках управлінського обліку; методику розподілу витрат за центрами відповідальності, методику розподілу непрямих витрат. Останній розділ описує відповідальність осіб за організацію управлінського обліку витрат.

Враховуючи складність технологічних процесів, що відбуваються у виробництві, та їх вагомий вплив на процес прийняття управлінського рішення, пропонуємо приділити особливу увагу організації аналітичного обліку витрат за центрами відповідальності, обґрунтуванню методу обліку витрат і калькулювання собівартості садівницької продукції до цілей управління витратами, обґрунтуванню бази розподілу витрат за центрами відповідальності.

Необхідною складовою управлінського обліку витрат є встановлення відповідальності за організацію управлінського обліку витрат.

На нашу думку, основними перевагами запропонованого підходу є:

максимальне розкриття облікових процедур управлінського обліку витрат у наказі про облікову політику;

застосування сучасних підходів в організації та методиці управлінського обліку витрат;

врахування складності процесів управління підприємством хлібопеченням в умовах насиченості інформаційних потоків;

можливість удосконалення (зміни параметрів облікової політики та облікових оцінок) в межах запропонованих структурних елементів.

Висновки. Отже, критична оцінка інформаційних потоків як об'єкту управлінського обліку витрат дозволяє стверджувати, що існуюча практика обліку не в повній мірі забезпечує потреби ефективного управління виробничими витратами. Результати дослідження виявили нагальність вирішення проблеми створення ефективної системи внутрішньої звітності з обліку витрат та калькулювання виробничої собівартості, яка у більшій мірі відповідає цілям управління.

Фундаментом раціональної організації облікових потоків з метою ефективного управління витратами є вдосконалення змісту наказу про облікову політику. Запропоновані у роботі положення наказу про облікову політику дозволяють забезпечити максимальне розкриття процедур управлінського обліку в умовах складності процесів управління витратами та насиченості інформаційних потоків.

Список літератури

1. Пушкар М.С. Фінансовий облік у системі управління: Монографія. /Пушкар М.С., Щирба М.Т. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2006. – 178с.
2. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація /Бородкін О. //Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. - №2. – С. 45-53.
3. Хорнгрен Ч.Т. Управленческий учет. /Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж., Датар Ш. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.
4. Шатохіна О. Облікове та інформаційне забезпечення управління господарською діяльністю підприємств. //Шатохіна О. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 3. – С. 28-33.
5. Подольский В.И. Информационные системы бухгалтерского учета. / Подольский В.И. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 255 с.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV.

УДК 334.722.24

Кропивко М.М.,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
докторант* ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ЯК СІМЕЙНОЇ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. Висвітлено результати теоретичних досліджень щодо процесів трансформації первісних об'єднань, що займалися обробіткою землі у сімейні форми господарювання, а також обґрунтовано причини і строки виникнення господарств населення в Україні.

Ключові слова: сімейне господарство, господарство населення, сільськогосподарська діяльність, земля.

Аннотация. Представлены результаты теоретических исследований относительно процессов трансформации первоначальных объединений, занимавшихся обработкой земли в семейные формы хозяйствования, а также обоснованно причины и сроки возникновения хозяйств населения в Украине.

Ключевые слова: семейное хозяйство, хозяйство населения, сельскохозяйственная деятельность, земля.

Annotation.

Problem. Households not only provide a significant share in the volume of gross agricultural production, which significantly affect the food security of our country, but also is a major source of reproduction Ukrainian ethnos. Therefore, special attention needs to study all aspects of the farm population, including features and timing of emergence and future development of this form of management.

Results. It was established that the formation of households as a form of family management in agriculture emerged in the second half of the XVI century. - Early XVII century. Struck before that 6 stages of development, namely the emergence of agricultural practices and start forming households; emergence of groups of farmers and development seigneurbondage common ownership of the means of production; reduce the length of the undivided family, the transformation of peasant 's Court on small farm families, and the formation of peasant families of the villages and the distribution among the members of the family property and other items of work; enslavement of peasants, establish clear boundaries of land, loss of members of a peasant family of personal liberty and all rights to land and property; occurrence of farms as a form of economic relations.

Conclusions. Formation of family farms as a form of management was a long historical period. Originating during the Neolithic and passed long transformation process in the second half of the XVI century. - Early XVII century. This form of management acquired traits characteristic of modern farms, namely the employment of family members in economic activity, clearly defining the boundaries of agricultural land, the right to free use of the results of labor, differentiation of the distribution of income among family members.

Key word: family farm, farms, agricultural activities, earth.

Постановка проблеми. Розвиток аграрного сектору економіки нерозривно пов'язаний із діяльністю господарств населення. Існування цієї форми господарювання не лише є основним джерелом відтворення українського етносу, а й забезпечує вагому частку у виробництві сільськогосподарської продукції, дозволяє отримувати додатковий дохід членам селянських сімей та створює додаткові ефекти у державі. У зв'язку із значеним особливої уваги потребує вивчення усіх аспектів діяльності господарств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку різних форм госпо-

дарств населення протягом тривалого часу привертають увагу багатьох провідних вчених-економістів, зокрема таких як Збарський В.К., Коломієць С.С., Макаренко Ю.П., Малік М.Й., Месель-Веселяк В.Я., Прокопа І.В., Свиноус І.В., Струмилін С.Г., Чаянов О.В., Юрчишин В.В. і багатьох інших. Водночас ще й досі відбуваються наукові дискусії щодо витоків, форм і шляхів подальшого розвитку господарств населення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є наукове обґрунтування причин і строків виникнення господарств населення в Україні.

* Науковий консультант: Малік М.Й. – д.е.н., професор, академік НААН

Виклад основного матеріалу дослідження. Першопрохідцем теоретичних пізнань щодо сутності господарств населення був великий вчений-економіст Чайанов О.В. Розроблені ним методологічні підходи щодо розуміння сутності цієї форми господарювання покладені в основу не лише досліджень значення, чи специфіки ведення господарської діяльності господарств населення, а й у визначенні шляхів їх подальшого розвитку.

Так, Чайановим О.В. вперше обґрунтував специфічні особливості ведення діяльності господарствами населення як форми сімейного господарювання. При цьому, під термінами «сімейне господарство», «трудове господарство», сімейно трудове господарство», «трудове сімейне господарство» Чайанов О.В. розумів сім'ю селянина або ремісника, які не використовують найману працю, а лише працю членів сім'ї, навіть у тому випадку, коли ця прикмета на чітко виражена [1 с. 115]. Чайанов О.В. стверджував, що результатом діяльності таких господарств є не прибуток, як у капіталістичних господарствах, а трудовий дохід – приріст вартості натуральної продукції, виробленої сім'єю протягом року шляхом витрати власної праці [1 с. 119]. Місію господарств населення вченим визначено, як «... доставление средств существования хозяйствующей семье путем наиболее полного использования имеющихся в ее распоряжении средств производства и рабочей силы» [1 с. 62].

Методологічні підходи щодо визначення господарств населення як форми сімейної праці направленої на задоволення потреб її членів у сільськогосподарській продукції власного виробництва та ведення ними неприбуткової діяльності є основою для визначення форм господарств населення. Саме сімейна форма праці є визначальною ознакою цих господарств, яка формує право власності на засоби праці та набутий капітал, а також розподіл отриманого доходу. При цьому, такі господарства розташовані на сільських територіях і приймають безпосередню участь у їх розвитку.

Праці багатьох істориків стверджують про те, що селянство найдавніша верства населення України, а сільськогосподарська діяльність - один із найстаріших видів дія-

льності. При цьому, розвиток сільського господарства відбувався поступово, відповідно до природно-кліматичних умов. Дослідження стверджують, що населення України перейшло до хліборобства ще за часів неоліту у 7000-3000 р. до н.е. Окрім того, у цей період набуло також розвитку скотарство, а саме одомашнення овець, кіз, свиней, коней тощо. При цьому, ще понад п'ять тисяч років тому в лісостеповій зоні України існувала культура хліборобства, що поступово поширювалася на суміжні території. За часів неоліту вирощувалися різні культурні рослини – пшеницю, ячмінь, просо, овес, горох. Скотарство було розвинене у степовому Приазов'ї та Придніпров'ї [2 с. 175-180].

Як стверджує Коломієць С.С. «... вже за часів трипільської культури (4000-2000 р. до н.е.) застосовувалися інтенсивні технології для того часу господарювання. Зокрема, рало із застосуванням тяглової сили великої рогатої худоби різко підвищило загальну культуру землеробства. Виникла можливість переходу до перелогової системи землекористування» [3 с. 7].

При цьому, Бунятян К.П. підкреслює факт зміцнення сім'ї у цей період як господарського осередку общини. «... Якщо стосовно землеробства це довести важко, то децентралізація «промислового» виробництва, недиференційованість побутового та виробничого життя, коли кожне подвір'я забезпечувало себе знаряддями праці, продуктами харчування (обробка туш, приготування їжі) та побутовими речами (обробка шкур, ткацтво тощо) свідчать, що кожна сім'я вела самостійне господарство. Відтак можна гадати, що вона володіла й ділянкою землі та мала якусь кількість худоби» [4 с. 117]. Проте, автором також зазначається, що подібна самостійність була досить відотною, адже «... вимагала кооперації сімей, особливо у справах підняття цілини, розчищення ділянок від лісу. Цього ж потребували й інші види робіт, наприклад будівництво жител. Функція кооперації належала саме общині та меншою мірою – об'єднанню малих сімей» [4 с. 116-117]. При цьому, за середини неоліту рід втрачає деякі функції. Цьому сприяли як його сегментація, так і розселення його гілок (лінджів) у різних місцях. «За родом залишаються вищі функції –

збереження території, регуляція землекористування, ідеологія. Конкретні функції тепер виконує велика сім'я» [4 с. 120].

Практично, не зважаючи на працю членів сім'ї, у цей період панував общинний лад і усі надбанні чи створені цінності, окрім життєво необхідних, належали сукупності населення, що утворювало общину. Цей висновок підтверджує подальший розвиток трипільської культури. У результаті кліматичних змін, пов'язаного зі зниженням температури і вологості, поступового скорочення посівних площ, збільшення населення та ухилу общин у напрямі спеціалізації на веденні скотарства і мисливства, зовнішнього впливу менш розвинутих племен трипільська культура почала занепадати.

Подальший розвиток сільського господарства пов'язаний з виникненням бронзових, а потім і залізних знарядь, одомашнення великої і малої рогатої худоби, дало змогу підвищити продуктивність праці, а ведення господарської діяльності стало можливим меншою кількістю осіб. Зростання продуктивності праці, у свою чергу, призвело до надлишку продукту і розшарування суспільства [3 с. 30-35].

Дослідження В.Н. Станко, М.І. Гладких і С.П. Сегеди доводять, що зміни, пов'язані зі зростанням продуктивності праці у пізньопервісній общині призвели до трьох наслідків. «... По-перше відбулася диференціація власності на створену своєю працею і отриману від предків. Першу категорію становили знаряддя праці, хатнє начиння, посуд, худоба, дерева тощо, другу – земля. Це сталося завдяки тому, що земля стала основним засобом виробництва. По-друге, визначився порядок спадковості власності, чого практично не було в ранньопервісній общині, коли особисті речі померлого знищувались, а парцельної власності на землю ще не існувало. По-третє, формувалася сімейна власність, що виникла як наслідок розвитку двох перших двох форм власності» [5 с. 186-187]. І хоча економічною основою суспільства була колективна власність на землю, проте здебільшого це була вже власність роду. Інші засоби виробництва та предмети споживання створені своєю працею – худоба, дерева, знаряддя праці тощо, ставала особис-

тою власністю і могла передаватися у спадщину [5 с. 187].

Отже, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що формування господарств населення, як форми господарювання на території України, розпочалося наприкінці II – початку I тис. до н.е. У цей же період поступово виникають вотчини. «... Вотчини – великі земельні володіння, які стали повною власністю окремих знаних осіб. Поступово вотчинники перетворюються на привілейованих землевласників, а вільні общинники на залежних від них селян, виникають феодальні відносини. Поява класів неминуче призводить до виникнення держави, перші паростки східних слов'ян з'явилися ще в антську добу» [6 с. 1052-1053].

Висновок щодо започаткування розвитку господарств населення у цей період підтверджується також дослідженнями С.С. Коломійця. Так він стверджував, що у цей період «... економічну основу суспільства, як і раніше, становила колективна власність.. Фактично земля була власністю дорослих членів роду, які розподіляли її на окремі ділянки між сім'ями чи іншими представниками роду, котрі мали право лише користуватися своїми ділянками. В окремих випадках землею могли користуватися не члени роду (жінки або чоловіки споріднених родів), проте вони не мали права власності, а тим більше права передавати у спадщину ділянки, якими вони певний час користувалися. Інші засоби виробництва та предмети споживання, створені своєю працею – худоба, дерева, знаряддя праці тощо, ставали власністю і здебільшого відчувувались, а в багатьох випадках могли передаватися у спадщину» [3 с. 36-37].

Подальший розвиток господарств населення тісно пов'язаний з епохою Київської Русі та Галицько-Волинського князівства.

Розвиток феодальних відносин у Київській Русі призвів до виникнення різних форм і методів землеволодіння та землекористування, а також різних груп феодальнозалежних селян. Так, у ранній період розвитку Київській Русі земля належала державі, яку уособлював князь. Князь мав право вільного розпорядження як наявними земельними ресурсами, так і селянами, що проживали на цих територіях і займалися їх обробіткою.

Це відображалося у наданні князем права володіння землею й селянами феодальній знаті.

За часів Київської Русі сільське населення поділялося на три основних категорії, а саме: смерди – вільні селяни які мали своє господарство і несли різні види видатків на користь князя або феодала і могли передавати своє майно синам; закупи – смерди, які з різних причин тимчасово втрачали волю, проте могли мати у власності господарство, майно та інші цінності; холопи, раби, челядь – рухоме майно, що знаходилося у власності окремої особи і не мало будь-якої власності.

Більша частина сільського населення входила до общини. Практично на цьому етапі розвитку сільська община володіла землею і розподіляла орні наділи між окремими родинами, а випаси лук, водойми тощо знаходилися у спільній сумісній власності членів цієї общини.

Використання общинних земель було різноманітним. Ці землі відводилися для виконання загальних повинностей, для задоволення потреб села, здавання в оренду тощо. Окрім того, община розподіляла й видатки окремих родин. Так, до компетенції общини входили обов'язки розподілу державних і феодальних повинностей та податків, розгляд майнових відносин і суперечок між її членами, розподіл зобов'язань щодо створення місцевої інфраструктури тощо [7 с. 64-70].

При цьому, такі общини належали до сільськогосподарських общин, які сформувалися на основі родової общини. Члени цієї общини мали земельні ділянки у тимчасовій власності і через визначений період часу ці ділянки могли перерозподілятися серед членів сільськогосподарських общин [7 с. 295].

Аналогічний розвиток суспільних відносин відбувався і Галицько-Волинському князівстві.

Як доводять дослідження авторського колективу, наведені у науковому виданні «Історія українського селянства», більшість сільськогосподарських угідь на території сільської общини, практично до середини XVI століття, перебувала у індивідуальному володінні сімей. Селяни отримували їх від батьків, а потім передавали у спадок дітям. При цьому «... право селянського двору на

володіння орними землями, сінокосами й іншими сільськогосподарськими угіддями базувалися на трудовому принципі. Окремі селянські сім'ї і громади в цілому могли претендувати лише на ті землі, до яких була прикладена їхня праця, або праця батьків, дідів, прадідів» [9 с. 81-84].

Особливістю сімейного володіння й користування землею та засобами праці були розміри цих сімей. «... Документальні матеріали XIV-XVI ст. з історії форм сім'ї в Україні дають підстави твердити про малі й великі нерозділені (регенеровані на основі малих) сім'ї, як про основні форми сімейного ладу... на українському ґрунті дедалі більш була помітною тенденцією, особливо в XVI ст., до зменшення тривалості нерозділеної сім'ї в циклі: мала сім'я – нерозділена сім'я – малі сім'ї. Загалом це зумовлювалося перемогою трипілля, при якому з'явилася значна кількість постійних (угноювальних) полів, відповідно, відпадала необхідність постійної розчистки нових ділянок, що було під силу лише великим сімейним господарствам. А їх еволюція значно вплинула на тип сільських поселень, які з маломірних великосімейних (дворищ, селець, селищ) перетворюються упродовж XVI ст. на багато двірні малосімейні села» [11 с. 88-90].

Впровадження трипілля культури, удосконалення інструментів оброблення земельних угідь, а також історичний розвиток селянства зумовило не лише перетворення селянських дворищ на господарства малих сімей, а й до розподілу між членами цих сімей майна та інших результатів праці. Окрім того, перетворенню дворищ на малі сім'ї сприяли й зовнішні фактори, а саме процеси феодалізації. Так «... При переході дворища зі складу великокнязівських (королівських) володінь до шляхти та духівництва відбулася зміна не лише його податкової діяльності, а й земельних структур. Частина орних земель та угідь селянського дворища переходила до сюзерена, який ставив там свій двір і заводив власне господарство...» [10 с. 116].

У результаті цих перетворень відбувся не лише перехід селянських дворищ до власності феодалів, а й їх розпад на піддворищні господарства у межах і формування селянськими сім'ями окремих сіл. При цьому, «...

на Київщині наприкінці XVI ст. існували села, до складу яких входили дво- і три сімейні господарства, у той же час, середня населеність селянських дворів коливалася у межах 4,7-5,5 осіб» [10 с. 155-158].

Наступний етап розвитку господарств населення, як форми сімейно-трудоного господарства, пов'язаний із аграрною реформою Великого князівства Литовського середини XVI ст. Так відповідно до «Устави на волоки» яка обґрунтовувала заходи, пов'язані зі здійсненням аграрної реформи великого князя Литовським і короля Польського Сигизмунда II Августа, великокнязівської, шляхетської та селянської землі перемірювалися і поділялися на волоки – ділянки площею до 30 моргів (21,3 га). Примусово впроваджувалася щотижнева панщина, а селяни закріплялися за окремим земельним наділом і втрачали право продажу землі. Ці заходи також поширилися й на шляхетні землі [3 с. 50-55].

Остаточне закріпачення селян відбулося у 1588 р. Відповідно до III Статуту вільний селянин, який за згоди феодала прожив кілька років на його землі закріпачувався і феодалом регламентувалися усі його повинності, розпоряджався не лише майном, а й життям селянина. Окрім того, феодал здобував право суду та кари над селянином.

Вказані дії призвели до втеч закріпачених селян і активізації козацтва. Як стверджує Коломієць С.С. починаючи з другої половини XVI ст. на Наддніпрянщині утворилися громади вільних озброєних людей, які розорювали «пустопорожні» землі, займалися

мисливством, рибальством і бджільництвом. В наслідок втеч селян і міської бідноти в степах південної Київщини та Брацлавщини зростала чисельність вільного населення – козаків, було засновано ряд козацьких слобод і хуторів. Козаки об'єднувалися у громади, а всі важливі питання обговорювали та вирішували на радах [3 с. 50-55].

Згідно досліджень П.І. Музиченко у першій половині XVII ст. на території козацької держави селяни поділялися на державних панських. Юридично основна маса селян належала до державних підданих. Займаючи землі, конфісковані у польських магнатів і шляхти селянин міг продавати й купувати землю, кидати орані землі й займати інші. Серед селян були більш заможні, які користувалися найманою працею, а були й такі що ледве могли прогодувати родину [12 с. 191-192].

Висновки. Враховуючи проведені дослідження можна стверджувати, що формування господарств населення як сімейної форми господарювання пройшло тривалий історичний період. Виникнувши ще за часів неоліту і пройшовши тривалі трансформаційні процеси, у другій половині XVI ст. – першій половині XVII ст. ця форма господарювання набула риси, притаманні сучасним господарствам населення, а саме: використання праці членів сім'ї у господарській діяльності, чітко визначенні межі сільськогосподарських ділянок, право вільного використання результатів праці, диференційованість розподілу доходу між членами сім'ї та нетоварність або малотоварність виробництва.

Список літератури.

1. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / Редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 492 с.
2. Березанська С.С., Гладилін В.М., Гладких М.І. та ін. Давня історія України в 3-х томах [наукове видання] / С.С. Березанська, В.М.Гладилін, М.І. Гладких та ін. – К.: Наукова думка, Т. 1 – 1997. – 558 с.
3. Коломієць С.С. Історія формування української моделі розвитку сільського господарства (з найдавніших часів до сьогодення) : наукове видання / С.С. Коломієць – К.: Навчально-науковий природничо-гуманітарний інститут НАУ України, Ч. 1, 2003. – 180 с.
4. Бунятян К.П. Давнє населення України [навч. посібник] / К.П. Бунятян – К.: Либідь, 2003. – 232 с.
5. Станко В.Н., Гладких М.І., Сегеда С.П. Історія первісного суспільства [навч. посібник] / В.Н. Станко, М.І. Гладких, С.П. Сегеда – К.: Либідь, 1999. – 240 с.
6. Енциклопедія українознавства. Частина «Історія». – К.: Інститут української археології та джерелознавства ім. М.С. Грушевського НАН України, Т. III, 1956. – 1230 с.
7. Бойко О.Д. Історія України [навч. посібник] 3-тє вид. / О.Д. Бойко – К.: Академвидав, 2008. – 688 с.
8. Блануца А.В., Бунятян К.П., Ващук Д.П. та ін. Історія українського селянства: нариси в 2- томах [наукове видання] / А.В. Блануца, К.П. Бунятян, Д.П. Ващук та ін. – К.: Наукова думка, Т.1. – 2006. – 632 с.
9. Гурбик А.О. Типологізація сімейного ладу в Україні XIV-XVI ст. // Українська казацька держава: Витоки та шляхи історичного розвитку: (Матеріали Пятих Всеукраїнських історичних читань). – К. – Черкаси. – 1995. – С. 88-90.
10. Музиченко П.І. Історія держави і права [навч. посібник] / П.І. Музиченко – К.: Либідь, 1999. – 240 с.

УДК 338.43

Куліш Т.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ СОНЯШНИКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. Проаналізовано сучасний стан розвитку ринку соняшнику, досліджено вплив факторів макро та мікросередовища на ринок соняшнику, визначено перспективи його розвитку.

Ключові слова: соняшник, ринок, ціна, дослідження, мікросередовище, макросередовище, розвиток.

Аннотация: Проанализировано состояние развития рынка подсолнечника региона, исследовано влияние факторов макро- и микросреды на рынок подсолнечника, определены перспективы его развития.

Ключевые слова: подсолнечник, рынок, цена, исследования, микросреда, макросреда, развитие.

Annotation. As a result of market analysis sunflower region revealed his condition and trends: the size of the area, the dynamics of prices, yields, gross yield, costs, profit margins. Highlighted the region's market share in the domestic market. Analyze price dynamics during the marketing year, depending on the seasonality factor. March and April are the most price of sunflower.

The factors of the marketing environment of the market and identifies factors that provide opportunities for development and which constitute a threat. The main problems of the sunflower market and development are considerable. An analysis of the strengths and weaknesses of alternatives found that the most suitable for the development of the market of sunflower seeds is: storage and sale of sunflower seeds at competitive prices for the marketing year and the introduction of organic production that will increase the competitiveness of agricultural enterprises.

Key words: sunflower, market, price, research, microenvironment, macro-development.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день насіння соняшника – єдина прибуткова культура в аграрному виробництві України, що має стійкий попит на світовому агроринку. Наша держава займає перше місце у світі з продажу насіння соняшнику, освоївши ринки країн ЄС, Близького Сходу та Північної Африки. В Україні це виробництво щорічно збільшується, чому сприяє, перш за все, висока його ліквідність. Так, у 2013 році рентабельність виробництва насіння соняшника становила 45,1%. За структурою посівних площ соняшник займає не менше 10% від загального їхнього обсягу, що надає можливість Україні виробляти на сьогоднішній день, чверть насіння соняшника у світі. Соняшник вважається однією з небагатьох сільськогосподарських культур, яка користується високим попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, дає змогу аграрним підприємствам отримувати високі прибутки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню економічної ефективності технології вирощування соняшнику присвячені роботи таких вчених як, Н.А.Бондаренка, Л.А.Манько, О.Постернака, В.М.Лисогора, О.Маслака. Проте в даній статті висвітлено сучасні тенденції розвитку ринку соняшни-

ку, вплив факторів маркетингового середовища на ринок та перспективи його росту.

Мета статті. Дслідження сучасного стану ринку соняшнику та перспективи його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Виробництво олійних культур займає одне з провідних місць в аграрному секторі держави. Одним із лідерів виробництва соняшнику є Запорізька область, яка, разом з Дніпропетровською, Донецькою та Луганською областями забезпечують майже 80% виробництва соняшника у країні. Проаналізувати економічну характеристику виробництва культури можна за допомогою аналізу основних показників виробництва та реалізації по області та співставлення цих даних з показниками країни в цілому.

Частка Запорізької області на ринку соняшнику України становить біля 10%. Посівні площі соняшника у Запорізькій області у 2012 році займають 10,15% від посівних площ під соняшник в країні. У 2008р. області належало 12,5% усього ринку виробництва соняшника, але у 2011-2012 рр. цей відсоток зменшився і становив 8,0%. На протязі аналізованого періоду ефективність виробництва насіння соняшнику в Запорізькій області підвищується. Посівні площі майже не змінилися, але обсяг виробництва проду-

кції зменшився на 10% за рахунок зниження урожайності на 10%. Обсяг реалізації збільшився на 60 %, виручка від реалізації зросла в 4 рази, що пов'язано з підвищенням цін на насіння соняшнику. Урожайність соняшника по області відхиляється від показника сере-

дної урожайності в країні майже на 4 ц/га. Прибутковість вирощування соняшнику по області збільшується за 5 років в 6 разів, при цьому по Україні цей показник збільшився в 9 разів.

Таблиця 1

Економічна характеристика виробництва соняшнику

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012р. до 2008 р., %
Запорізька область						
Посівні площі, га	343172	322820	338944	348485	344055	100,25
Обсяги виробництва, ц	5459959	4938295	5208455	6622859	4922533	90,15
Обсяги реалізації, ц	3529207	5052685	5745477	5291890	5740499	162,65
Урожайність, ц/га	15,9	15,3	15,4	19,0	14,3	89,93
Прибуток від реалізації, тис.грн.	93972,9	316458,1	716132,0	659885,5	569908,1	В 6,0бр.
Прибуток на 1 га, грн	273,8362	980,2927	2112,833	1893,584	1656,445	В 6,0 р.
Виручка від реалізації, тис. грн	479576,0	963690,5	1706685,3	1698948,9	2038905,0	В 4,2р.
Україна						
Посівні площі, га	2563365	2707990	2977153	3258325	3388914	132,2
Обсяги виробництва, ц	43701281	43409422	48802177	62185464	61782103	141,37
Обсяги реалізації, ц	28695986	46787320	49574395	50236891	68130081	237,42
Урожайність, ц/га	17,1	16,0	16,4	19,1	18,2	106,43
Прибуток від реалізації, тис.грн.	619677,6	2599215,4	5895398,6	33107,7	7683086,1	В 12,4р.
Прибуток на 1 га, грн..	241,7438	959,832	1980,214	10,16096	2267,123	В 9,3р.
Виручка від реалізації, тис. грн	3987446,0	8877908,5	15011181,2	16200780,5	24465164,1	В 6,1р.

Отже, виробництво соняшнику в Україні за останні роки стає все більш розвинутою та прибутковою сферою. Запорізька область хоча і залишається лідером у цій галузі, але через недостатність якісних технологій, відсутність підтримки з боку держави, та недотримання основних правил сівозмін зменшує свою частку виробництва, посівних

площ, середню урожайність, а отже і розмір прибутку, який вона могла б отримувати від виробництва та реалізації соняшнику.

У зв'язку з високим попитом на насіння соняшнику і рівнем рентабельності цієї культури відбулось значне розширення посівних площ соняшнику. Тому розширення посівних площ, на жаль, супроводжується

зниженням його врожайності. Основною причиною цього вважається порушення сівозмін і скорочення періоду повернення соняшнику на місце попереднього вирощування. Це призводить до масового враження рослин хворобами, шкідниками та значного засмічення посівів бур'янами. Отже аграрним підприємствам потрібно збільшувати валовий збір не за рахунок збільшення посівних площ, а за рахунок збільшення урожайності, сівозміни, якісного селекційного насіння.

Ціна на насіння соняшнику коливається в залежності від сезонного фактору: восени в період збору врожаю соняшнику, коли пропозиція зі сторони сільськогосподарських підприємств дуже велика, ціна складає близько 250 грн/ц. В квітні - травні пропозиція насіння мінімальна, а ціни на нього максимальні. Якщо у вересні 1 ц насіння соняшника в середньому коштувала 243,5 грн., то в квітні 434,6 грн.

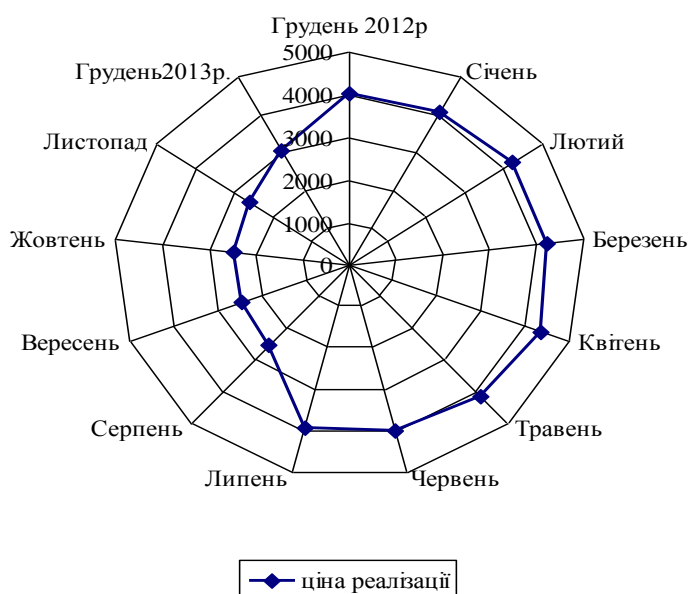


Рис. 1 Помісячна динаміка цін на насіння соняшнику за 2013 р.

Такі ціни не повною мірою задовольнятимуть інтереси сільськогосподарських виробників, адже відбулося суттєве подорожчання матеріально-технічних ресурсів. Під час цьогорічної весняно-посівної кампанії аміачна селітра коштувала 3,4 тис. грн./т, що на половину дорожче у порівнянні з минулим сезоном. Нітроамофоска (N16P16K16) зросла в ціні більш ніж на третину, досягнувши рівня 4,3 тис. грн./т. Пально-мастильні матеріали подорожчали теж майже на половину і зупинилися на позначці 13,2 тис. грн./т.

В результаті оцінки макро маркетингового середовища можна виділити найбільш значимі фактори ринкових можливостей: Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» сприятиме залученню ін-

вестицій для розвитку галузі в країні; Закон України «Про внесення змін до Порядку обліку сировини, матеріалів та готової продукції на підприємствах олійно-жирової галузі Мінагрополітики України», що вимагає посилення системи контролю якості продукції на підприємстві та дозволить підвищити конкурентоспроможність; договір про зону вільної торгівлі (укр/рос) СНД; Договір, Правила, Перелік, Міжнародний документ від 18.10.2011 дає можливість розширенню зовнішніх ринків збуту продукції; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва», що сприятиме збільшенню обсягів внутрішнього виробництва насіння соняшнику та продуктів його переробки;

Слабкі та сильні сторони альтернатив

Альтернативи	Слабкі сторони	Сильні сторони
Зберігання насіння соняшнику та реалізація за вигідними цінами на протязі маркетингового року	Наявність власного або оренда складу, даткові витрати на зберігання, послуги елеватора	Реалізація насіння соняшнику по вигідним цінам на протязі маркетингового періоду, що підвищить прибутковість аграрних підприємств
Впровадження у виробництво органічної продукції	Освоєння нових технологій вирощування, додаткові витрати, наявність кваліфікованого персоналу, пошук нових каналів збуту продукції	Освоєння нового сегменту ринку, залучення нових споживачів з високими доходами, висока ціна на продукцію дозволить отримувати високі прибутки
Кооперація аграрних товаровиробників та реалізація продукції оптимальними партіями за вигідними цінами	Пошук надійних партнерів, додаткові витрати на утримання кооперативів	Реалізація продукції по вигідним цінам, стабільний збут
Впровадження інтенсивних технологій вирощування насіння соняшнику, застосування відповідних засобів захисту, неухильне дотримання вимог чергування посівів соняшнику в полях сівозміни, використання високопродуктивних сортів та гібридів	Додаткові витрати на впровадження інтенсивних технологій (сортів, гібридів, добрива, засоби захисту рослин), залучення кваліфікованого персоналу	Збільшення обсягів продажу продукції, зниження собівартості продукції, розширення долі ринку, залучення нових споживачів.

введення експортного мита на насіння соняшнику сприятиме збільшенню переробних потужностей на внутрішньому ринку; інновацізація галузі сприятиме забезпеченню галузі новою технікою та розвитку органічного виробництва продукції. Найбільш значимі фактори мікросередовища, які надають можливості для розвитку ринку соняшнику є: високі вимоги до якості насіння, наявність потужних переробних підприємств, наявність зерносховищ та елеваторів, стійкий попит на світовому агроринку, широке коло споживачів сільськогосподарської продукції.

Висновок. Проаналізувавши фактори макро та мікросередовища ринку насіння соняшнику визначили основні альтернативи вирішення проблем та реалізації можливостей. В результаті аналізу сильних та слабких сторін альтернатив виявили, що найбільш доцільно для розвитку ринку насіння соняшнику є: зберігання насіння соняшнику та реалізація за вигідними цінами на протязі маркетингового року та впровадження виробництва органічної продукції, що підвищить конкурентоспроможність аграрних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Маслак О. Сучасні тенденції ринку соняшнику // Техніка і технології АПК. – 2011. №5 (8). – С.35-38.
3. Лисогор В.М. Неформалізований аналіз інноваційних механізмів державного регулювання виробництва насіння соняшнику // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. № 1. - С. 138-142.
4. Пастернак О. Перспективи ринку ріпаку і соняшнику // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. № 3. - С. 40-44.

УДК 631.16:330.3:637.1(477.44)

Курдиш Р.Ф.
аспірант

Вінницький аграрний національний університет

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЧЧИНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті досліджено передумови та сучасні тенденції розвитку молокопереробних підприємств Вінницької області. Зроблено фінансово-економічний аналіз стану виробництва та переробки молока у Вінницькій області. Виявлено резерви й розроблено пропозиції стосовно шляхів підвищення економічної ефективності виробництва та переробки молока.

Ключові слова: економічна ефективність виробництва; фінансові ресурси; фінансова стійкість; структура фінансових джерел.

Summary. Some predeterminations and up to date tendencies of the development of milk processing enterprises of Vinnytsia region have been investigated in this article. It was held financially-economical analysis of the state of production and processing of milk in Vinnytsia region: it was valued the structure of sources of financial resources of milk processing enterprises of Vinnytsia region: compared the changes of total currency of the balance with changes of financial results of the activity of these enterprises of this region during 2010-2012.

Theoretical and methodological basis for investigation are general scientific principles of dialectics, fundamental regulations of modern economical theory, works of home and foreign scientists out of problems of efficient functioning of dairy industry.

The aim of the article is the investigation of predeterminations of up to date tendencies of the development of milk processing enterprises of Vinnytsia region.

According to the appointed aim, such main tasks were set: to summarize theoretically-methodological principles of estimation of the development of production of milk and dairy products, to analyze financially-economical state and prospects of the development of milk processing industry in Vinnytsia region, to turn up the reserves and work up the suggestions in raising of productivity of production and processing of milk in Vinnytsia region.

The results of financially-economical state received during scientific investigation and prospects of the development of milk processing enterprises of Vinnytsia region will be used in further investigations with an aim of discovering of reserves and raising of productivity of production and processing of milk of milk processing industry and approved on appropriate enterprises of this region.

Key words: economical efficiency of the production, financial resources, financial stability, the structure of financial sources.

Вступ. Від розвитку молокопереробної галузі залежить стабільність економіки як регіону так і держави в цілому, життєвий рівень та здоров'я населення. Не зважаючи на низьку ефективність діяльності підприємств молокопереробної промисловості вона належить до провідних галузей агропромислового виробництва Вінницької області та України. Це пов'язано з тим що молочна продукція займає високе місце у споживанні поряд з іншими продуктами харчування, а збут цієї продукції є постійним джерелом готівкових надходжень підприємств галузі.

Однією з головних умов забезпечення інтенсивного розвитку молокопереробної галузі є подолання збитковості виробництва і переробки молока. Наразі тільки сильні гравці ринку можуть демонструвати прибутковість. Тому актуальним на сучасному етапі

залишається питанням підвищення результативності діяльності молокопереробних підприємств.

Серед суттєвих системних проблем, що існують у молокопереробній галузі, наступні: низький рівень технічного та технологічного оснащення молокозаводів; незабезпеченість молокопереробних підприємств сировиною та низька її якість; невисока якість виробленої молочної продукції; зниження попиту на молочні продукти у тому числі у зв'язку з низькою купівельною спроможністю населення, зокрема у регіонах. Саме ці та інші проблеми вимагають детального дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку молокопереробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем ефективності виробництва та переробки молока розглянуто в

наукових працях С. В. Васильчака [1], Н. М. Гапочки [2], М. М. Ільчука [3], О. В. Шкільова [4] та ін. Однак, стану та перспективам розвитку молокопереробної галузі у Вінницькій області на наш погляд слід приділити більше уваги, оскільки молокопереробники Вінниччини вже традиційно займають чільне місце серед лідерів галузі.

Мета статті. Метою статті є дослідження передумов та сучасних тенденцій розвитку молокопереробних підприємств Вінницької області.

Відповідно до визначеної мети поставлено такі основні завдання:

Узагальнити теоретико-методологічні основи оцінки розвитку виробництва молока та молочної продукції;

Проаналізувати фінансово-економічний стан та перспективи розвитку молокопереробної промисловості у Вінницькій області;

Виявити резерви й опрацювати пропозиції з підвищення ефективності виробництва та переробки молока Вінниччини.

Викладення основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні критерієм економічної ефективності агропромислового виробництва є співвідношення результатів та витрат, затрачених для досягнення цих результатів. Це величина відносна, вона показує на скільки вдало господарюючий суб'єкт веде свою діяльність. Слід відмітити, що серед науковців немає єдиної думки у визначенні критерію економічної ефективності агропромислового виробництва, чи слід застосовувати один критерій, чи краще декілька та які саме [5, с. 15-16].

Загалом систему показників для підприємницьких структур молокопереробної промисловості й АПК, на нашу думку доцільно будувати в двох аспектах: 1) як відношення валової продукції до суми всіх ресурсів, які беруть участь у її виробництві; 2) як відношення прибутку до суми всіх ресурсів, які беруть участь у її виробництві.

У випадку дефіциту на сільськогосподарську продукцію доцільно застосовувати узагальнюючий показник за кінцевою продукцією. Із насиченням ринку продовольством ефективність агропромислового виробництва доцільно визначати відношенням суми

прибутку до суми всіх ресурсів що беруть участь у виробництві. Дана методика визначення ефективності діяльності підприємств молокопереробної галузі, на наш погляд, заслуговує на увагу і її можна застосовувати на практиці. Однак, слід зауважити, що з метою об'єктивнішої та детальнішої оцінки й надалі потрібно вдосконалювати механізми визначення ефективності діяльності агропромислових формувань у тому числі у сфері виробництва і переробки молока.

Серед лідерів молочної галузі України традиційно є Вінницька область. Не зважаючи на тенденції спаду економічних показників у інших регіонах молочної галузі Вінниччини демонструє приріст. За попередніми даними Вінницької обласної державної адміністрації [6] чисельність поголів'я корів станом на 1.01.2014 р. становить 174,6 тис. голів, приріст складає 0,9%. Виробництво молока зросло на 1,1% і становить 856,6 тис. т. У Вінницькій області функціонує 17 молокопереробних підприємств, а також 22 цехи (малих підприємств). Згідно інформації молокопереробних підприємств, наданою Головним управлінням статистики у Вінницькій області, за 2010-2012 р. (табл. 1) валюта балансу зростала у 2011 р. в 2,13 рази по відношенню до 2010 р. усіх підприємств галузі та на 23% у 2012 р. по відношенню до 2011 р. При цьому така тенденція спостерігалась практично по усім категоріям підприємств, найбільший приріст зафіксовано у великих підприємств 2011 року – 242%. Збільшення валюти балансу свідчить про зростання виробничих можливостей підприємств галузі та характеризується загалом позитивно.

Позитивної оцінки для великих підприємств заслуговує збільшення перманентного (власного) капіталу на 3% у 2011 році та на 51% у 2012 р. по відношенню до 2011 р., для інших категорій підприємств тенденції негативні.

Велике значення для самостійності і незалежності підприємств має власний капітал. У зв'язку із цим проведемо оцінювання структури джерел фінансових ресурсів – пасиву балансу (табл. 2).

Таблиця 1

Структура джерел фінансових ресурсів молокопереробних підприємств Вінницької області, 2010 – 2012 рр.

Показник	2010	2011		2012	
	тис. грн.	тис. грн.	відхилення 2011 р. до 2010 р., %	тис. грн.	відхилення 2012 р. до 2010 р., %
А	1	2	3	4	5
Баланс, у тому числі:	576203,9	1224535,7	213%	1501586,1	123%
Великі підприємства	406677,0	982962,0	242%	1216918	124%
Середні підприємства	157590,0	202808,0	129%	235834,7	116%
Малі підприємства	11936,9	38765,7	325%	48833,4	126%
Власний капітал, у тому числі:	261602,6	270387,6	103%	408025,2	151%
Великі підприємства	192709	219817	114%	357698	163%
Середні підприємства	66775	58401	87%	46288,2	79%
Малі підприємства	2118,6	-7830,4	-370%	4039	-52%
Позиковий капітал, у тому числі:	318941,1	954604,4	299%	1093104,2	114%
Великі підприємства	213785	758714	355%	853660	113%
Середні підприємства	90733	143464	158%	188153,5	131%
Малі підприємства	14423,1	52426,4	363%	51290,7	98%

*Розроблено автором за даними Головного управління статистики у Вінницькій області

Таблиця 2

Оцінювання структури джерел фінансових ресурсів молокопереробних підприємств Вінницької області, 2010-2012 р.

Підприємства за категоріями	2010	2011	Відхилення (+/-)	2012	Відхилення (+/-)
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт автономії = Власний капітал : Валюта балансу x 100, %					
Великі підприємства	47	22	-25	29	+7
Середні підприємства	42	29	-13	20	-9
Малі підприємства	6	-17	-23	7	+30
Коефіцієнт фінансового ризику = Позиковий капітал : Власний капітал x 100, %					
Великі підприємства	111	345	234	239	-106
Середні підприємства	136	246	110	407	161
Малі підприємства	1431	-676	2107	1402	2078

Структура фінансових джерел молокопереробних підприємств регіону наведена на рис. 1 та рис. 2. За даними оцінки, спадання коефіцієнта автономії у 2011 році спостерігалось по усім категоріям підприємств, у

2010 році це значення для великих і середніх підприємств було близьке до оптимального ($K_{авт} \geq 0,5$), свідчить про зниження їх фінансової стійкості.

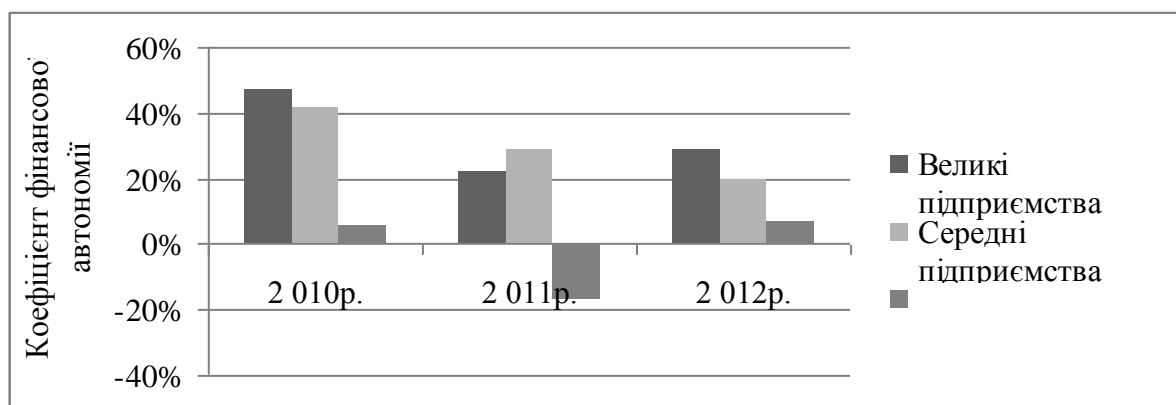


Рис. 1. Динаміка фінансової незалежності (автономії) молокопереробних підприємств Вінницької обл. за 2010-2012 роки

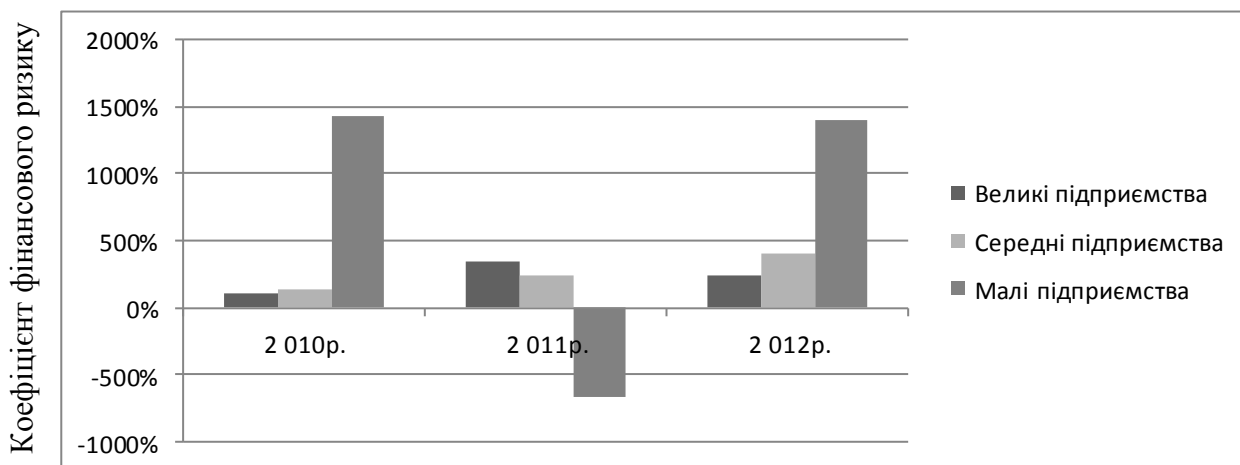


Рис. 2. Динаміка показника фінансового ризику молокопереробних підприємств Вінницької обл. за 2010-2012 р.

На кінець 2012 р. спостерігається невелике покращення фінансової незалежності для великих та малих підприємств. Зростання коефіцієнта фінансового ризику свідчить про різке зниження фінансової стійкості молокопереробних підприємств регіону у 2011 році. У 2010 році цей показник був значно більшим від його нормативного значення ($K_{фр} \leq 0,5$). У 2012 році покращення цього показника спостерігається лише на великих підприємствах, хоч він й залишається далеким від оптимального значення.

Оцінюючи склад та структуру джерел фінансових ресурсів молокопереробних підприємств можна стверджувати, що зменшення частки власного капіталу у структурі їх джерел свідчить про погіршення «інвестиційного клімату» для цих підприємств, оскільки знижується впевненість кредиторів та інвесторів щодо повернення своїх вкладень.

Для отримання загальної оцінки фінансового стану підприємств галузі зіставимо зміни підсумку валюти балансу зі змінами фінансових результатів діяльності підприємств: чистою виручкою від реалізації продукції, валовим прибутком, прибутком від операційної діяльності, чистим прибутком [7].

Для цього розрахуємо коефіцієнти: зміни валюти балансу ($K_{вб}$); зміни чистої виручки від реалізації продукції ($K_{чвр}$); зміни прибутку від операційної діяльності ($K_{под}$); зміни чистого прибутку ($K_{чп}$).

$$K_{вб} = (ВБ_{ср1} - ВБ_{ср0}) / ВБ_{ср0} \times 100, \quad (1)$$

де $ВБ_{ср1}$ і $ВБ_{ср0}$ – середня величина підсумку балансу за аналізовані періоди.

$$K_{вб(в.і.с.п.)} = (1452752,7 - 1185770) / 1185770 \times 100 = 22,5;$$

$$K_{вб(м.п.)} = (55804,5 - 45918,1) / 45918,1 \times 100 = 21,5$$

$$K_{чвр} = (ЧВР_1 - ЧВР_0) / ЧВР_0 \times 100, \quad (2)$$

де $ЧВР_1$ і $ЧВР_0$ – чиста виручка від реалізації за аналізовані періоди.

$$K_{чвр(в.і.с.п.)} = (3004711 - 1911970) / 1911970 \times 100 = 57,2;$$

$$K_{чвр(м.п.)} = (44186,4 - 30203,1) / 30203,1 \times 100 = 46,3$$

$$K_{под} = (ПОД_1 - ПОД_0) / ПОД_0 \times 100, \quad (3)$$

де $ПОД_1$ і $ПОД_0$ – прибуток від операційної діяльності за аналізовані періоди.

$$K_{под(в.і.с.п.)} = (230779 - 96886) / 96886 \times 100 = 138,2;$$

$$K_{под(м.п.)} = (399,1 - (-1102,7)) / (-1102,7) \times 100 = -136,2$$

$$K_{чп} = (ЧП_1 - ЧП_0) / ЧП_0 \times 100, \quad (4)$$

де $ЧП_1$ і $ЧП_0$ – чистий прибуток за аналізовані періоди.

$$K_{\text{чп(в. і с. п.)}} = (120474 - 55504) / 55504 \times 100 = 117,1;$$

$$K_{\text{чп(м. п.)}} = (112,6 - (-1460,8)) / (-1460,8) = -107,7$$

У разі поліпшення використання ресурсів підприємств та підвищення ефективності їх діяльності мають виконуватись такі умови [8]:

$$(K_{\text{вб}}) < (K_{\text{чвр}}) < (K_{\text{под}}) < (K_{\text{чп}}).$$

Серед великих та середніх підприємств випередження темпів зростання вищезазначених показників у порівнянні з темпами зростання валюти балансу свідчить про поліпшення використання засобів виробництва, а відставання темпів зростання чистого прибутку – про зниження ефективності їх діяльності.

Зовсім протилежна ситуація серед малих підприємств, хоч їх діяльність і була у звітному періоді збитковою, все ж спостерігається випередження темпів зростання чистого прибутку у порівнянні з темпами зростання прибутку від операційної діяльності.

Висновки та пропозиції. Аналізуючи фінансово-економічний стан молокопереробних підприємств Вінницької області можна

зробити наступні висновки: позитивних характеристик заслуговує зростання виробничих можливостей молокопереробних підприємств Вінницької області, однак структура джерел фінансових ресурсів цих підприємств свідчить про зниження їх фінансової стійкості, що неминуче призводить до погіршення «інвестиційного клімату». Аналіз розрахованих показників загальної оцінки фінансового стану свідчить про поліпшення використання засобів виробництва на великих і середніх підприємствах та зниження ефективності їх діяльності водночас. Діяльність малих молокопереробних підприємств на протязі аналізованого періоду була збитковою.

Перспективними у молокопереробній сфері Вінниччини на наш погляд наступні напрями розвитку: кооперація виробників молока, задля зменшення негативних наслідків дрібнотоварного виробництва; необхідно продовжувати роботу по зміцненню кормової бази та по введенню високопродуктивних порід корів; підвищенню попиту на молочну продукцію на наш погляд сприятимуть: створення екологічно чистої продукції; покращення якісних характеристик молочних виробів; виробництво дієтичної продукції; зменшення вмісту консервантів і т. п.

Список літератури

1. Васильчак С. В., Жидяк О. Р. Виробництво молока та перспективи його розвитку / Науковий вісник НЛТУ – 2009. – Вип. 19.1. – 99 – 106 с.
2. Гапочка Н. М. Инфраструктура аграрного рынка и повышение эффективности сельскохозяйственного производства / Монография. – К.: Аристей. – 2006. – 128 с.
3. Ільчук М. М. Виробництво молока та ринок молочних продуктів / М. М. Ільчук. – К.: Аграрна наука, 2001. – 217 с.
4. Шкільов О. В. Внутрішньогосподарські резерви підвищення ефективності виробництва молока // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – 33 – 36 с.
5. Белінська Н. С. Економічна ефективність діяльності молокопереробних підприємств в період ринкових трансформацій в Україні (1991–2007 роки) : монографія / Н. С. Белінська, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 280 с.
6. Вінницька ОДА – про область: [Електронний ресурс] / Офіційний інформаційний сервер Вінницької обласної державної адміністрації. – Режим доступу.: <http://www.vin.gov.ua>
7. Головне управління статистики у Вінницькій області: [Електронний ресурс] / Офіційна інформація Головного управління статистики у Вінницькій області. – Режим доступу.: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>
8. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств / Лахтіонова Л. А. – К.: КНЕУ, 2005. – 365 с.

УДК: 631.162:631.115

Левченко О.П., к.е.н, доцент
кафедри обліку і аудиту
Таврійський державний агротехнологічний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Узагальнено поняття «облікова політика». Обґрунтовано необхідність її формування на підприємствах. Визначено порядок прийняття наказу про облікову політику. Розглянуто сучасні проблеми формування облікової політики в сільськогосподарських підприємствах. Наведено фактори, які необхідно враховувати при формуванні облікової політики в сільськогосподарських підприємствах. Визнані напрямки забезпечення умов та можливостей ведення господарської діяльності правильно розробленою обліковою політикою. Відмічено ряд чинників, що впливають на формування ефективної облікової політики на підприємстві.

Ключові слова: облікова політика, наказ про облікову політику, нормативно-правові акти, форма обліку, система обліку, інформація, документообіг, прийоми, способи, процедури.

Annotation. A concept «Registration policy» is generalized. The necessity of her forming is reasonable on enterprises. The administrative orientation of registration policy is educed, that influences on the processes of management. Because of what, specialists on an account and audit must follow basic principles of account at development of administrative decisions. The order of acceptance of order is certain about a registration policy. The problems of forming of registration policy are considered in agricultural enterprises. Factors over, which must be taken into account at forming of registration policy of enterprises, are brought. Agricultural enterprises for forming of registration policy are used by far not all her possibilities. The leaders of enterprises must know that a registration policy is formed not only for the necessities of record-keeping but also all functional activity, conditioned by a registration policy, must come true with the purpose of development and improvement of productive activity. Directions of providing of terms and possibilities of conduct of economic activity are worked out as a result the optimally formed registration policy. The row of factors which influence on the improvement of registration policy on an enterprise is marked. A question, related to determination of public servants and specialists which would be responsible for all stages of forming of estimation and control of execution of provisions to registration politician, remains obscure, establishments of technological sequence of development of base internal normative document about a registration policy, order of co-operation between services and levels of management and account. As a rule, all work on forming of Order about a registration policy is laid on a chief accountant.

Keywords: registration policy, order about a registration policy, normatively-legal certificates, form of account, system of account, information, circulation of documents, receptions, methods, procedures.

Постановка проблеми. На сучасному етапі формування ринкових відносин в Україні більш виразними стають характерні риси притаманні ринку: конкурентоспроможність виробництва, оперативність реагування на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективність пристосування виробничої системи до умов зовнішнього середовища і ризик прийнятих рішень. Досвід країн з розвиненими ринковими відносинами свідчить про те, що важливою складовою загального механізму управління господарською діяльністю підприємств є уміло сформована облікова політика. Вона визначає ідеологію економіки сільськогосподарського підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему

до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і досягти успіхів в конкурентній боротьбі [5].

Існує хибна думка, що впровадження облікової політики на підприємстві пов'язано лише з тим, що, по-перше, наявність облікової політики є необхідною умовою забезпечення ведення бухгалтерського обліку відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»; по-друге, деякі положення в ній повинні розкриватись у примітках до фінансової звітності згідно з П(С)БО 1; по-третє, відсутність на підприємстві наказу про облікову політику може дати підставу відповідним органам визначити, що фінансова звітність складається з помилками [4].

Але ми вважаємо, що значення даної політики взагалі важко переоцінити, оскільки саме від неї залежить навіть стратегія розвитку організації на тривалу перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній літературі у значній мірі переважають видання, присвячені вивченню облікової політики сільськогосподарських підприємств. Значний внесок у вивчення організації бухгалтерського обліку в контексті облікової політики підприємства зробила Андрусюкова В. М. Проблеми організації бухгалтерського обліку та облікової політики сільськогосподарських підприємств висвітлювались у роботах Фабіянської В. Ю. Системні аспекти облікової політики розглядались в наукових публікаціях Житнього П. М. тощо.

Ціль роботи. Обґрунтування необхідності формування облікової політики сільськогосподарських підприємств, як передумови їх ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу. Створення системи бухгалтерського обліку на підприємстві передбачає активне застосування такого елемента обліку та звітності як облікова політика [7].

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовується підприємством для складання та подання фінансової звітності [1].

Відповідно, облікова політика являє собою комплекс методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, що обирається підприємством з числа загальноприйнятих або розробляється самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення захисту прав та інтересів власника.

Інакше кажучи, це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка дає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей). Тобто, облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку) [4].

При формуванні облікової політики в сільськогосподарських підприємствах необхідно враховувати ряд факторів:

форма власності та організаційно-правова форма (державна, приватна, колективна; ТОВ, ВАТ, ЗАТ, виробничий кооператив тощо);

галузь або вид діяльності (можливість самостійного прийняття рішень з питань ціноутворення, вибору партнерів);

система оподаткування (звільнення від окремих податків, ставки податків, пільги з оподаткування);

фінансово-господарська стратегія (цілі й задачі економічного розвитку підприємства на довгострокову перспективу, очікувані напрями вкладення інвестицій тактичні підходи до вирішення перспективних завдань);

наявність матеріальної бази (забезпеченість підприємства комп'ютерною технікою та іншими засобами оргтехніки, програмно-методичне забезпечення тощо);

система інформаційного забезпечення (за напрямами, необхідними для ефективної діяльності) [6].

Нагадаємо, що згідно пункту 5 статті 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» право встановлення облікової політики підприємства цілком і повністю дається на розсуд суб'єкта господарювання. При цьому підприємство самостійно:

обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та із урахуванням особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних;

розробляє систему і норми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю за господарськими операціями, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;

затверджує правила документообігу й технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;

може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, з подальшим включен-

ням їх показників до фінансової звітності підприємства [1].

Оформлення облікової політики на підприємстві, яка організує ведення бухгалтерського обліку має вигляд розпорядчого документа – наказу про облікову політику.

Виходячи з наведеного, наказ про облікову політику – це внутрішній нормативний документ з організації та порядку ведення обліку на підприємстві, і передбачає сукупність способів та процедур організації й ведення обліку, що застосовуються з метою підготовки, складання та подання фінансової звітності.

Підготовка наказу про облікову політику підприємства є достатньо трудомісткою справою і вимагає від учасників цього процесу неабияких здібностей, комплексних знань усіх процесів, які відбувались на підприємстві і за його межами у минулому, здійснюються зараз і проводитимуться в майбутньому. Все це потребує ґрунтовного аналізу подій і фактів, уміння бачити перспективу, неординарно мислити тощо [7].

Зазначимо, що правильно розроблена облікова політика, яка враховує умови та можливості ведення господарської діяльності забезпечує:

повноту відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності;

відображення в бухгалтерському обліку фактів та умов господарської діяльності, виходячи не тільки з їх правової форми, але й з їх економічного змісту;

тотожність даних аналітичного обліку оборотам та залишкам по рахунках синтетичного обліку на 1-е число кожного місяця, а також показників бухгалтерської звітності даним синтетичного та аналітичного обліку;

раціональне ведення бухгалтерського обліку, виходячи з умов господарської діяльності та величини підприємства.

Таким чином, розробка та прийняття раціональної облікової політики в кожному підприємстві сприятиме покращанню ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, що в кінцевому підсумку забезпечить ефективність діяльності підприємства [2].

Треба відмітити, що за сучасних умов на формування ефективної облікової політики

в будь-якому підприємстві впливають ряд чинників:

Невирішеною проблемою облікової політики є те, що нормативно-правові акти, які визначають сутність облікової політики в Україні не деталізують її змісту, тому впровадження її на практиці здійснюється не системно і не завжди в обсязі, який потребує реального впливу облікової політики на формування витрат і доходів та фінансових результатів.

Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» не встановлює чітких правил щодо формування та реалізації облікової політики. У сформованих умовах труднощі розробки облікової політики полягають у тому, що фахівці з обліку повинні не тільки розуміти теорію, що стоїть за проголошеними бухгалтерськими принципами обліку, а й знати:

- якою мірою цих принципів по суті та за формою дотримуються на практиці;

- який ступінь свободи допускається при дотриманні цих принципів за їх природою.

Відсутність достатнього досвіду роботи у новому економічному середовищі негативно позначається на процесах формування облікової політики. Наприклад, наші господарські структури при формуванні облікової політики ще не навчилися ефективно використовувати можливості управлінського обліку, якому притаманні як специфічні, так і загальні принципи управління.

Керівництво підприємства не приділяє належної уваги процесу формування облікової політики, вважаючи що бухгалтерський апарат без облікової політики може належним чином вести бухгалтерський облік і формувати інформацію для прийняття управлінських рішень.

Практика формування облікової політики зводиться лише до видання наказу на поточний рік. Однак слід зауважити, що «наказ» – це остання подія в формуванні облікової політики. Для її досягнення необхідно провести роботу з визначення процедур організації та ведення господарського обліку, який має відповідати особливостям діяльності виробничої системи та інтересам її власників. А це, в свою чергу, потребує вирішення значної кількості як організаційних, так і обліково-аналітичних завдань.

Залишаються невирішеними питання, пов'язані з визначенням посадових осіб і фахівців, відповідальних за всі етапи формування оцінки й контролю виконання облікової політики, встановленням технологічної послідовності розробки базисного розпорядчого документа про облікову політику, порядку взаємодії між службами, рівнями управління і обліку.

Сільськогосподарські підприємства, які частково почали формувати облікову політику, на практиці далеко не повністю використовують її можливості. Керівники підприємств повинні знати, що облікова політика формується не тільки для обліку, вся функціональна діяльність, зумовлена обліковою політикою, повинна здійснюватись з

метою розвитку і вдосконалення виробничої системи [6].

Висновок. Сьогодні є необхідним переосмислення ролі облікової політики в процесі управління підприємством. Саме управлінська спрямованість облікової політики має сенс, оскільки повною мірою може впливати на процеси господарювання. За своїм змістом облікова політика є значно ширшим поняттям, ніж власне облік. Її можна назвати системою управління обліком, оскільки вона ґрунтується на засадах управлінського обліку, має управлінську спрямованість і є одним із напрямів розвитку обліку як науки. Тому фахівці з обліку повинні не тільки керуватись основними принципами обліку, а й брати участь у розробці стратегічних управлінських рішень [3].

Література

1. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV.
2. Берднікова Т. М. Облікова політика як інструмент впливу на величину фінансового результату // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 54.
3. Костенко О. М. Облікова політика як внутрішньогосподарський інструмент впливу на формування прибутковості підприємства // Економіка і держава. – 2009. – № 6. – С. 71.
4. Кучеренко Т. М. Регламентування облікової політики фінансової звітності // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 24.
5. Подолянчук О. А. Облікова політика та її вплив доходи сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 103.
6. Фабіянська В. Ю. Облікова політика сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 105.
7. Фабіянська В. Ю. Організація бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 103.

УДК 338.43

Лисак О.І.,
к.е.н., доцент ТДАТУ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розглянуто проблеми державного регулювання ціноутворення аграрного сектору економіки. Проаналізовано масштаби державної бюджетної підтримки галузі.

Ключові слова: ціноутворення, аграрний сектор, державна підтримка, диспаритет цін, цінова рівновага.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы государственного регулирования ценообразования аграрного сектора экономики. Проанализированы масштабы государственной бюджетной поддержки отрасли.

Ключевые слова: ценообразование, аграрный сектор, государственная поддержка, диспаритет цен, ценовое равновесие.

Annotation..

Statement of the problem . In modern conditions to achieve effective agricultural development is not possible without the use of levers of government regulation. The system of state regulation of the economy plays an important role supporting the appropriate level of prices and to price equilibrium in the agricultural sector.

Results. This paper analyzes the extent of state budget support. We found a significant reduction in budgetary support for agriculture in Ukraine. General budget support industry in 2014 is lower than in 2013 by 17%. It is proved that the destruction of traditional relationships , new issues related to the general price instability and imbalance ; disparity in prices of agricultural and industrial products. The price disparity is largely due to lack of efficient pricing. Dynamics of prices in the agricultural sector spontaneously . It has a consistent framework , characterized by large fluctuations in both years, and for months within a year. . The system of pricing mechanisms no alignment conditions and stabilize prices in the international and European level , as well as protection from price imbalances between supply and demand. The result is a reduction in their average level and the ratio of the prices of manufactured goods consumed by agriculture.

Conclusions. An important condition for the stability of the agricultural market has become active application of state regulation of pricing. The essence of this regulation is to ensure a balance of quantitative and qualitative parameters of supply and demand, their optimal ratio. In agricultural policy government agencies need to move from promises support for agriculture to take real action to revive the village, which should be the basis of national revival.

Keywords: pricing, agriculture, government support, disparity in prices, the price equilibrium.

Вступ. Питання ціноутворення є основою забезпечення економічного інтересу аграрних підприємств, сприяє мотивації аграрної праці та підвищенню добробуту селян. В аграрній економіці ціна на сільськогосподарську продукцію повинна формуватися з урахуванням відшкодування виробничих витрат і забезпечення прибутків для подальшого розширеного відтворення. Успіхи становлення і розвитку ринкових відносин в економіці АПК України в значній мірі залежать від системи ціноутворення на продукцію аграрного виробництва, її відповідності новим умовам організації виробничої діяльності та підприємництва.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн свідчить, що в сучасних умовах досягти ефективного розвитку сільського господарства неможливо без застосування важелів державного регулювання. У системі державного регулювання економіки важливу роль відіграє підтримка відповідного рів-

ня цін і забезпечення цінової рівноваги в аграрному секторі.

Аналіз останніх досліджень. Питання формування та реалізації механізму ціноутворення в аграрному секторі економіки знаходиться в центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: В.Г. Андрійчука, В.Л. Валентинова, М.П. Вітовського, М.Я. Дем'яненка, В.О. Довгалюка, І.І. Лукінова, П.М. Макаренка, Д.С. Молякова, Б. Пасхавера, П.Т. Саблука, Н.М. Фещенко, І.І. Червена О.М. Шпичака та багатьох інших .

Мета статті. Дослідження проблем державного регулювання ціноутворення в аграрному секторі України та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Державне регулювання ціноутворення може здійснюватись різними методами – від державних замовлень до регулювання витрат підприємств через встановлення норм і нормативів.

Перехід до ринкових відносин в Україні розкрив міжгалузеві, структурні та цінові диспропорції в аграрному секторі, що склалися протягом тривалого періоду, і які не вдалося усунути в останні роки. Окрім того, в результаті руйнування традиційних відносин виникли нові проблеми, пов'язані із загальною ціновою нестабільністю і незбалан-

сованістю; диспаритетом цін на сільськогосподарську і промислову продукцію.

В таких умовах до системи державного регулювання слід віднести сукупність адміністративних та економічних методів впливу на умови формування цін у ринковому середовищі (схема 1).

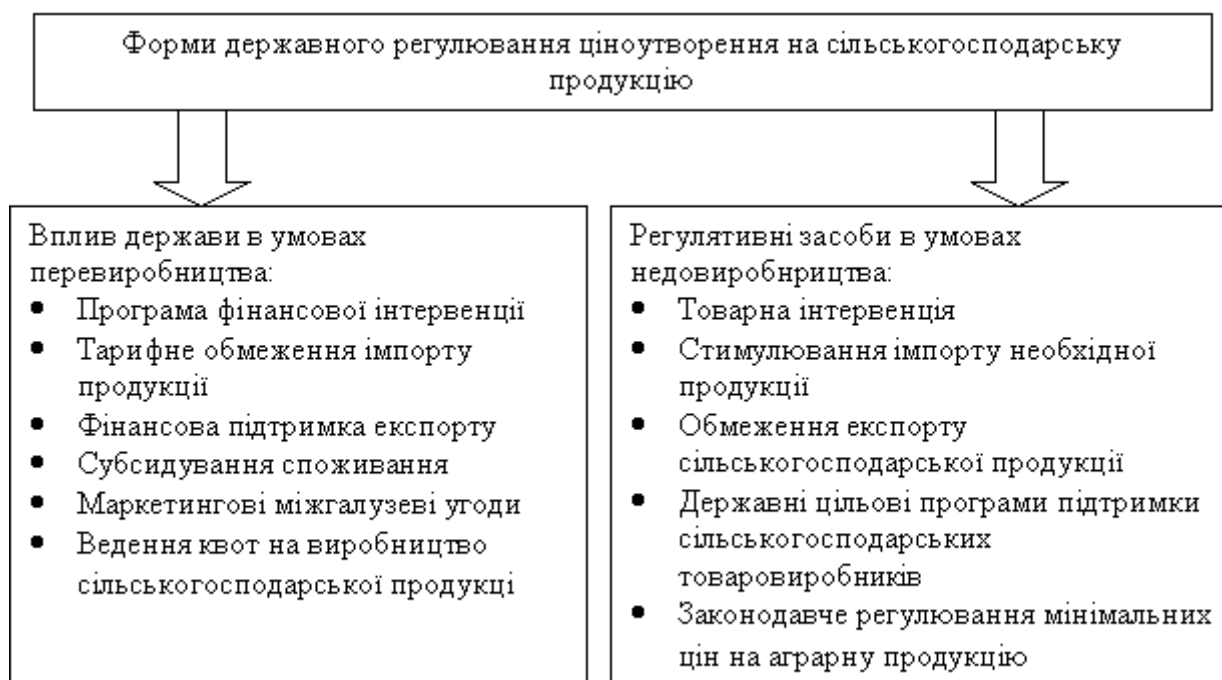


Рис 1. Форми державного впливу на ціноутворення в аграрному секторі економіки.

Водночас цінова політика в аграрному секторі України поки що не має визначеної концепції. Існуюча система контролю за цінами неефективна і зводиться до виявлення динаміки фактичних цін та правильності їх визначення. Цінова ситуація в аграрній сфері в країні непрогнозована. Так, великий врожай 2013 року в Україні та світі спричинив надлишок пропозиції основних сільськогосподарських культур, як наслідок зменшились закупівельні ціни, від яких напряму залежить фінансовий результат господарюючих суб'єктів. Через відсутність дієвих важелів впливу на такі процеси за підсумками фінансової діяльності великих та середніх підприємств України у 2013 році 24% від всієї кількості підприємств сільськогосподарства стали збитковими. У порівнянні з 2012 роком цей показник збільшився на 5,1 пункти. У грошовому еквіваленті су-

ма збитку, одержаного підприємствами у 2013 році, збільшилась майже на 3 млрд. гривень або на 73,3% і склала 7 млрд. гривень.

Одним із важелів стабілізації аграрного виробництва та забезпечення його ефективного функціонування є бюджетне фінансування. Це державна підтримка сільського господарства через дотації, квоти, кредитну і податкову політику.

Однак аналіз Закону України «Про державний бюджет України на 2014 рік» свідчить про значне скорочення бюджетної підтримки сільського господарства. Зокрема, для рослинництва на поточний рік було передбачено 100 млн. грн. зі спеціального фонду на закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками при потребі в 1,2–1,3 млрд. грн. Пряма підтримка тваринництва становить понад 900 млн.

грн. Водночас податкове навантаження тваринників збільшиться за рахунок зменшення частки відшкодування ПДВ через переробні м'ясо-молочні підприємства до 50 % із 60 % торішніх. На цьому галузь втрачає 250 млн. грн. Хоча якщо говорити про тваринницьку галузь в цілому, то показники 2013 р. демонструють 7 % приросту. Фінансова підтримка заходів АПК становить 207 млн. грн. Всього 200 млн. грн. передбачено на компенсацію кредитних відсотків комерційних банків. У бюджеті передбачено понад 27 млн. грн. на програму кредитування фермерських господарств. Потреби ж кредитування сільськогосподарського сектору сягають в межах 15–20 млрд. грн. Відсутнє фінансування дрібних та середніх виробників за тими культурами, які сьогодні є неприбутковими, - цукрові буряки, пшениця, ріпак. Таким чином, загальний бюджет менший ніж в 2013 році на 17 %.

Аграрний союз України, проаналізувавши детально бюджет-2014, стурбований збереженням тенденції до скорочення державної підтримки сільськогосподарського виробництва. «У бюджеті повністю припинена компенсація вартості електроенергії для поливу земель, що особливо важливо для господарств південних областей України; припинено фінансування програми створення оптових ринків сільгосппродукції. Держбюджет не забезпечує умов для становлення ринку страхових послуг в аграрному секторі, розвитку кооперативного руху товаровиробниками. Використання інструменту фінансового лізингу тощо», - заявив голова АСУ Геннадій Новіков.

Подолання диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію є ще одним важелем державного регулювання цін в аграрній сфері. На даний час питання диспаритетності вирішене лише частково, оскільки до 2007 року Україна так і не налагодила цінове співвідношення на сільськогосподарську продукцію, а у 2008 році з'явилася нова проблема – вступ в СОТ, де відсутня паритетність цін аграрної продукції.

Ціновий диспаритет значною мірою спричинений відсутністю ефективною ціновою політики. Динаміка цін в аграрному секторі економіки складається стихійно. Вона

не має системної бази, характеризується великими коливаннями як за роками, так і за місяцями в межах одного року. Ціни на сільськогосподарську продукцію не встановлюються на основі вільного співвідношення попиту і пропозиції на ринку. У системі ціноутворення відсутні механізми вирівнювання кон'юнктури та стабілізації цін на рівні світових та європейських, а також захисту цін від дисбалансів між попитом і пропозицією. Наслідком цього є зниження їхнього середнього рівня і співвідношення з цінами на промислову продукцію, що споживається сільським господарством.

За даними інформаційного агентства «АПК-Інформ» дефіцит фінансових ресурсів у аграріїв і труднощі із залученням кредитних коштів змусили сільгоспвиробників скоротити посівні площі практично під всіма зерновими і зернобобовими культурами в 2014 році. Основними причинами скорочення посівних площ під урожай 2014 року в країні, а також очікуваного зниження врожайності вирощуваних культур, стало зростання вартості матеріально-технічних ресурсів, у тому числі насіння, палива та засобів захисту рослин. Тобто, на державному рівні не випрацьовано дієвих механізмів захисту сільськогосподарських товаровиробників від несприятливих змін на ринку промислових товарів.

Значні коливання цін, розходження у кон'юнктурі з розвиненими країнами свідчать про відсутність усталеного ринкового ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та ринкових механізмів вирівнювання і регулювання цін. Йдеться насамперед про механізми, які забезпечують прозорість купівлі-продажу продукції та об'єктивність встановлення цін на основі вільного зіставлення попиту і пропозиції на ринку, недопущення адміністративного втручання у цю сферу. Найефективнішими способами тут є біржова, оптова і оптово-роздрібна торгівля. Порівняння цін такої торгівлі та інших форм збуту продукції свідчить про їх серйозні відхилення. Найефективнішим методом вирівнювання цін є форвардна і ф'ючерсна торгівля основними видами продукції, яка поки що не набула поширення в Україні.

Висновки. Важливою умовою забезпечення стабільності аграрного ринку має стати активне застосування механізмів державного регулювання ціноутворення. Суть такого регулювання полягає в забезпеченні збалансованості кількісних та якісних параметрів попиту і пропозиції, їхньому оптима-

льному співвідношенні. При проведенні аграрної політики урядовим структурам необхідно перейти від обіцянок підтримки сільського господарства до вжиття реальних заходів для відродження села, яке повинно стати основою національного відродження.

Список літератури.

1. Про Державний бюджет України на 2014 рік [Текст]: Закон України №719-18 // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 9, ст.93.
2. Валентинов В.А. Визначення напрямів цінового регулювання в аграрному секторі / В.А. Валентинов // Економіка АПК. – 2005. - №4. – с.87-89.
3. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 03 грудня 1990 р. № 507-XII [Електронний ресурс] – Джерело доступу: <http://www/zakon.rada.gov.ua>.
4. <http://www.agro-business.com.ua/>

УДК 631.167

Лукомська Тетяна Валентинівна, к.е.н.
кафедра економіки, МДПУ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ В РЕГІОНІ

Анотація. В статті викладені результати дослідження щодо сучасних тенденцій виробництва свинини в регіоні.

Ключові слова: виробництво свинини, обсяги реалізації, поголів'я свиней, сільськогосподарські підприємства, господарства населення, фермерські господарства.

Annotation. *Half is a staple food . In recent years the production of pork is decreased what does the reduction of the number of pigs , decreased average daily gain . Meat production is profitable only in specialized pig farms. They use the latest technology intensive and have a high level of logistical support. Breakage of large-scale farms and the transition of pork production in private farms prevent the introduction of new technical and technological achievements of world science and practice. Because of the high cost of pork is not competitive in foreign markets. Households are forced to sell their products only in the domestic market. Economic benefits of pig production is the rapid increase in volumes of production , compensation of additional investment in the area of logistic and financial resources and the improvement of technical and technological, and organizational components of biological production. In the study region reduce the number of pigs and pork sales of agricultural enterprises currently suspended. There is a clear trend towards an increase in pork production . The main factors which have a number of growth and productivity of pigs. However, the figures remain low technological efficiency, including performance indicators pig and product quality.*

Keywords: *production, sales volume, number of pigs, farms, and farms.*

Постановка проблеми. Однією з важливих проблем подальшого розвитку агропромислового комплексу України є пошук ефективних механізмів виробництва сільськогосподарської продукції. Ці механізми повинні стимулювати виробника та забезпечити економічно вигідне її виробництво у всіх організаційно-правових формах господарювання незалежно від форм власності.

Серед основних галузей, що забезпечують населення м'ясними продуктами, значна частка припадає на свинарство. Починаючи з 1991 р. в Україні спостерігається зниження обсягів виробництва свинини, про що свідчить зменшення кількості поголів'я свиней, середньодобових приростів, виробництва м'яса в живій та забійній масі, погіршення показників економічної ефективності. Знижується технологічний рівень ведення галузі. Виробництво м'яса залишається рентабельним лише у спеціалізованих свинарських комплексах, які ведуть великотоварне виробництво, застосовують інтенсивні технології та мають високий рівень технічного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний теоретичний вклад у вирішення проблеми розвитку і підвищення ефективності виробництва свинини внесли вітчизняні науковці, такі як І.В.Свиноус,

В.І.Бойко, О.М. Шпичак, О.А. Шуст, П.М.Макаренко, Г.В.Ільїна, В.Ф. Іванюта, Б.В.Данилів, С.М.Приліпко, Є.Святківська та інші.

В роботах даних фахівців було детально вивчено ситуацію, що склалася в галузі свинарства, а також намічено шляхи виведення її з кризи. Однак, проблеми, які і в подальшому виникають в галузі свинарства ставлять перед науковцями та провідними фахівцями все нові й нові виклики, реагувати на які вони повинні своєчасно.

Виклад основного матеріалу. Запорізька область розташована в Степовій зоні України і відноситься до невеликої кількості мікророзон зі сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами для розвитку галузі свинарства, оскільки спеціалізується на вирощуванні зернових культур. За період реформування аграрного сектора економіки в розвитку галузі свинарства області, як в країні в цілому, відбулися негативні тенденції, наслідками чого є зменшення чисельності поголів'я тварин та обсягів виробництва продукції.

На обсяг виробництва свинини впливають два фактори: поголів'я свиней та рівень продуктивності свиней. Проведене дослідження свідчить, що починаючи з 1991 р. спостерігається процес різкого скорочення

поголів'я свиней. На початок 2013 р. порівняно з 1991 р. в Запорізькій області воно зменшилося в усіх категоріях господарств із 1034,2 тис. гол. до 370,3 тис. гол. Різке зменшення поголів'я тварин за аналізований період відбулося в основному в сільськогосподарських підприємствах.

На таку тенденцію суттєвий вплив мав диспаритет цін, оскільки починаючи з 1990 р. темпи зростання цін на промислову продукцію та послуги для потреб села в декілька разів перевищували темпи підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. Крім того, зменшення поголів'я свиней у сільськогосподарських підприємствах відбулося внаслідок руйнації свинокомплексів.

На початкових етапах переходу економіки до ринкових відносин свинокомплекси опинилися в скрутному становищі через неможливість придбання кормів за дотованими цінами. Дотації виробникам та споживачам було скасовано, контроль за цінами – ліквідовано. Крім того, відмінено нетарифні імпорتنі обмеження. Зазначені факти призвели до ввозу імпоротної м'ясної продукції. Через вищі темпи зростання цін порівняно із заробітною платою реальні доходи населення зменшилися, а відтак – знизився попит на м'ясну продукцію. Виробники опинилися у «цінових ножицях»: з одного боку – ціни на корми та інші ресурси швидко досягли світового рівня, з іншого – знизилися ціни на кінцеву продукцію.

До інших факторів, що негативно вплинули на розвиток свинарства належать реструктуризація господарств та перерозподіл землі. Приватизація та реструктуризація колишніх сільськогосподарських підприємств і поява нових форм господарювання призвели до невизначеності щодо кількості поголів'я свиней в господарствах. Порушено кормову базу в спеціалізованих господарствах, яка забезпечувала комплекси власними кормами, збанкрутували ферми-репродуктори, які забезпечували їх молодняком тварин.

Протягом 2002-2003 рр. порівняно з 2001 р. мало місце збільшення поголів'я свиней відповідно на 23,3 % і 44,1 %, що пояснюється, передусім, підвищенням ринкових цін на свинину. Через неврожай зернових культур у 2003 р. скорочено поголів'я свиней у 2004-2005 рр. Особливо це стосується

сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств.

У 2008 р. відбулося скорочення поголів'я свиней у всіх категоріях господарств. Так, у сільськогосподарських підприємствах воно зменшилося порівняно з 2007 р. на 27,8 тис. гол., в фермерських господарствах – на 3,3 тис. гол., в особистих селянських господарствах – на 27,7 тис. гол. На початок 2013 р. мало місце збільшення поголів'я свиней за всіма категоріями господарств порівняно з 2008 р. на 56,8 тис. гол., в т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 48,3 тис. гол., фермерських господарствах – на 7,4 тис. гол.

За рівнем виробництва свинини в Україні Запорізька область має незначну питому вагу, а саме – 5,7 %. Розглядаючи динаміку виробництва свинини в Запорізькій області в Україні в цілому за останні 10 років слід відмітити неоднакову тенденцію.

Різке скорочення виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах як в цілому в Україні, так і в Запорізькій області відбулося в 2003 р. Обсяг виробництва становив 68 тис. т, в Запорізькій області – 5,7 тис. т. Починаючи з 2005 р. відбувається поступове збільшення обсягів виробництва свинини.

В 2013 р. в Україні вироблено свинини в сільськогосподарських підприємствах в 3,8 раза, а в Запорізькій області – в 3,6 раза більше, порівняно із 2001 р. У фермерських господарствах, починаючи з 2003 р., має місце поступове збільшення виробництва свинини. В Україні виробництво свинини збільшилося в 2013 р. порівняно із 2003р. у 15 разів, а в Запорізькій області – у 12,1 раза. Найменший відсоток виробництва свинини в загальному його виробництві в Україні фермерські господарства Запорізької області мали в 2008 р. – 2,8 %, а найбільший у 2005 р. – 7 %.

Виробництво свинини в особистих селянських господарствах характеризується поступовим зменшенням. Протягом 2003-2013 рр. воно скоротилося в Україні на 28,3 %, а у Запорізькій області на 19,7 %. Найменший відсоток виробництва свинини особистими господарствами населення Запорізької області в Україні був у 2005 р. – 2,7 %, а найбільший у 2007 р. та 2009 р. – 4,0 %.

Разом із скороченням обсягів виробництва свинини зменшилися й обсяги реалізації. Обсяг виробництва свинини визначають за двома показниками. Перший характеризує обсяг виробництва м'яса, сала і харчових субпродуктів м'ясної промисловості. За цим показником визначають, які ресурси має держава для постачання населенню м'яса. Другий показник характеризує виробництво м'яса в народному господарстві і дає уявлення про виробництво м'яса та сала внаслідок промислового і внутрішньогосподарського забою тварин. Відтак, протягом останніх 10 років виробництво свинини збільшилося на 39,2%. Найкращого результату за цим показником досягли фермерські господарства, які збільшили виробництво свинини у 13 разів. У сільськогосподарських підприємствах цей показник збільшився у 2,8 рази. Щодо особистих селянських господарств, то вони зменшили виробництво свинини на 16,5%.

Тенденція перевищення обсягів реалізації свинини порівняно з обсягами її вирощування є загрозливою з огляду на те, що це зумовлює згортання виробництва у галузі. Найбільш чітко виявлення процесів, що нині мають місце у свинарстві, відбувається при вивченні послідовних рядів значень виробництва свинини за кожен рік, розташованих у хронологічному порядку. В результаті проведеного аналізу встановлено, що абсолютний базисний приріст у сільськогосподарських підприємствах характеризує тенденцію до збільшення виробництва свинини в 3,5 рази в 2010 р., порівняно з 2003 р. З точки зору абсолютного ланцюгового приросту найбільш кризовим виявився 2004 р., коли показник склав – 2,9 тис. т свинини, що становить 24% у відношенні до попереднього року. В особистих селянських господарствах, починаючи з 2003 р., спостерігається поступове зниження абсолютного базисного та ланцюгового приросту виробництва свинини. Як результат, абсолютне значення 1% зменшення виробництва продукції становило 161 т свинини. Щодо фермерських господарств, то вони протягом 10 років поступово збільшують виробництво свинини. В 2013 р. в цих господарствах вироблено в 9,3 рази більше свинини, порівняно з 2003 р. У зв'язку із тим, що швидкість зміни валового

виробництва свинини в межах періоду неоднакова, для порівняння однойменних характеристик швидкості в межах дослідження визначено абсолютне прискорення (уповільнення). Цей показник характеризує коливання в швидкості зміни досліджуваного явища, як у сільськогосподарських підприємствах, так і фермерських та особистих селянських господарствах.

В сільськогосподарських підприємствах, починаючи з 2004 р., спостерігається прискорення динаміки зміни виробництва свинини, тоді як уповільнення було присутнє протягом 2001-2003 рр. У відношенні до суспільного сектора середній абсолютний приріст має тенденцію до збільшення і за досліджуваний період складає 150 т. Це свідчить про те, що в сільськогосподарських підприємствах відбувається підвищення темпів виробництва свинини. Щодо особистих селянських господарств, то в них починаючи з 2001 р., спостерігається поступове уповільнення виробництва свинини і за досліджуваний період абсолютний приріст складає лише 200 т. У фермерських господарствах середній абсолютний приріст склав 62 т.

Економічними перевагами свинарства є швидке нарощування обсягів продукції, відшкодування додаткових вкладень у галузь матеріально-технічних і фінансових ресурсів та удосконалення техніко-технологічних, біологічних та організаційних складових виробництва. Подрібнення великотоварних господарств і перехід виробництва свинини в особисті господарства населення унеможливають запровадження новітніх технічних і технологічних досягнень світової науки та практики, відповідно конкурентоспроможності на світовому ринку м'яса, досягнення необхідної якості свинини згідно з вимогами СОТ та ЄС. Через різке скорочення рівня споживання традиційного продукту харчування українського населення – свинини та недоступність зарубіжних ринків для її збуту сільськогосподарські підприємства змушені реалізовувати свою продукцію лише на внутрішньому ринку.

Висновки. В досліджуваному регіоні зменшення поголів'я свиней та обсягу реалізації свинини у сільськогосподарських підприємствах наразі призупинено. Спостерігається чітка тенденція до збільшення вироб-

ництва свинини, основними факторами чого є зростання поголів'я та продуктивності свиней. Проте, залишаються низькими пока-

зники технологічної ефективності, зокрема продуктивність свинарства та показники якості продукції.

Список літератури.

1. Бойко В. І. Ринок м'яса: проблеми формування ресурсного потенціалу / В. І. Бойко // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 97-103.
2. Дієсперов В. Визначення ефективності у сільськогосподарському підприємстві / В. Дієсперов // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 70-78.
3. Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи: монографія / І. Г. Кириленко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 452 с.
4. Кравець І. В. Основні напрями підвищення ефективності виробництва свинини / І. В. Кравець // Вісн. ЖНАЕУ. – №1(26). – Т.2. – 2010. – С. 224-232.
5. Пархоменко Л. М. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку / Л. М. Пархоменко // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 82- 87

УДК: 657.633.003.13

Михальчишина Л.Г., к.е.н., доцент
кафедри аудиту та державного контролю,
Маловічко Л.,
Вінницький національний аграрний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Анотація. У статті проаналізовано підходи до оцінки ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту та розкрито поняття «ефективність». Проведено розмежування та роз'яснення таких категорій, як ефект, результат, ефективність та критеріїв ефективності. Узагальнено погляди дослідників щодо показників та критеріїв ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту. Визначено основні економічні передумови впровадження служби внутрішнього аудиту в практику діяльності вітчизняних підприємств та визначено напрямки діяльності служби внутрішнього аудиту.

Ключові слова: ефективність, управління, діяльність, внутрішній аудит.

Annotation. The relevance of the study determined that the economic literature on evaluating the effectiveness of the internal audit uncovered enough, as most scientists consider the organization or external audit or issue of internal audit in the company because of the theoretical aspect.

The purpose of this report is to study the nature and content of evaluating the performance of the internal audit and the definition of criteria and indicators.

Established that the efficiency of the internal audit service company derived from the implementation of the goals and objectives designed to achieve the following results: prevent possible violations and abuses; quantity and quality of the identified violations; reducing the cost of external audit and other costs of audit work. When functional relationships with other departments are smaller than the effectiveness of the internal audit is higher. Limit relations with various services and Mitigation have a positive impact on the resolution of the solemnity of issues.

As a result, the following conclusions:

In practice quite difficult to assess the effectiveness of the internal audit because:

- The result is not always measured quantitatively;
- Effectiveness depends not only on auditors themselves, but to a large extent on the following customer audit engagement;

- Plays a significant role of subjectivity customer ratings in the approach to the results.

The system of parameters should allow estimating the degree of customer satisfaction audits performed by auditor's work. Each company determines the performance criteria and the effectiveness of the internal audit service. Composition and sets target values of Head of Internal Audit in consultation with management.

Key words: efficiency, management activities and internal audit.

Вступ. В сучасних ринкових умовах ефективним засобом підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання стає внутрішній аудит. З цією метою внутрішні аудитори здійснюють перевірку фінансової і внутрішньої (управлінської) звітностей; систем обліку і внутрішнього контролю; дають оцінку доцільності і ефективності здійснення господарських операцій; аналізують ефективність виконання бізнес-планів, прогнозів; обґрунтовують фінансову стратегію; проводять консультування з різних питань. Діяльність служби внутрішнього аудиту спрямована на те, щоб надати допомогу управлінському персоналу підприємства і його структурних підрозділів у виконанні своїх обов'язків максимально кваліфіковано і ефективно.

Підвищення ефективності кожного підприємства позитивно впливає на економіку держави, формування доходів місцевих бюджетів, рівень добробуту населення. [2]. Саме тому в даний час досить важливим є підвищення ефективності підприємства, а цьому має сприяти ефективна діяльність служби внутрішнього аудиту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання організації служби внутрішнього аудиту на підприємстві досліджували Коблянська Г.Ю. [1], Немченко В.В. [6], Савченко В.Я. [8], Ільїна С.Б. [9], Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. [10], Утенкова К.О. [11], Кеворкова Ж.А. [12].

Невирішені частини проблеми. Але не дивлячись на значну увагу до проблем організації внутрішнього аудиту, в економічній літературі питання оцінки ефективності

служби внутрішнього аудиту розкрито недостатньо, оскільки більшість вчених розглядають або організацію зовнішнього аудиту, або питання організації внутрішнього аудиту на підприємстві з огляду на теоретичний аспект [1].

Формулювання цілей. Метою даної публікації є дослідження сутності та змісту оцінки ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту і визначення її критеріїв та показників.

Виклад основного матеріалу. Головною метою внутрішнього аудиту є пошук шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства та його структурних підрозділів [3]. Організація служби внутрішнього аудиту та практичне забезпечення її діяльності потребує певних затрат, тому результативність такої діяльності має перевищувати ці затрати, досягаючи при цьому певного ефекту.

Слід зазначити, що розкриття сутності поняття «ефективність» потребує розмежування та роз'яснення таких категорій, як ефект, результат, ефективність та критерій ефективності. І ефект, і ефективність відображають зростання і розвиток, тобто здібність до прогресивних кількісних змін, відбитих в об'ємних показниках, і до прогресивних якісних змін, що доповнюють кількісні і пов'язані, як правило, зі структурною динамікою об'єкта дослідження. Причому найбільш сильний взаємозв'язок цих категорій з поняттям розвитку. Разом із тим між категоріями «ефект» і «ефективність» спостерігаються істотні відмінності. Ефект є віддзеркаленням результату діяльності, тобто того стану, до якого прагне об'єкт дослідження. Тому поняття «ефект» і «результат» можна сприймати як тотожні і використовувати як орієнтир при побудові моделі будь-якої управлінської системи. Таке управління, що отримало в міжнародній практиці найменування «управління за результатами», направлене на кількісний приріст результуючих показників, хоча і має на увазі зміну якісних характеристик.

Цільова орієнтація відношення результату до витрат є прагненням до максимізації. При цьому ставиться завдання максимізувати результат, що доводиться на одиницю витрат. Можливо і зворотне співвідношення, коли показник витрат відносять до показни-

ка результату. У цьому випадку порівняльний показник мінімізується. Тобто центральним поняттям категорії «ефективність» стає критерій ефективності (ознака успішності), за яким розкривається суть досліджуваного об'єкта, визначаються головні, вирішальні зв'язки і шляхи вдосконалення об'єкта. Критерій ефективності – це головна відмітна ознака і визначальна міра пізнання суті ефективності, відповідно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій повинен характеризувати суть ефективності як економічної категорії. Критерій ефективності господарчої системи був запропонований італійським економістом В. Парето, який стверджував, що лише тоді слід вважати ефективно використаними ресурси, коли немає можливості використати їх іншим шляхом, щоб підвищити добробут одного учасника ринкової системи, не погіршивши добробут іншого [2].

Ефективність роботи служби внутрішнього аудиту підприємства визначається рівнем виконання поставлених цілей і завдань спрямованих на досягнення таких результатів: запобігання можливим порушенням і зловживанням; кількості і якості виявлених порушень; зменшення вартості зовнішнього аудиту і витрат на інші види аудиторських робіт [4].

Робота служби внутрішнього аудиту на підприємстві організується у відповідності з календарними планами робіт, які затверджує керівник підприємства [5].

Основними економічними передумовами впровадження служби внутрішнього аудиту в практику діяльності вітчизняних підприємств визначено:

- 1) конфлікт інтересів і повноважень менеджерів і власників;
- 2) глобалізація ринків капіталів, яка загрожує конкурентну боротьбу за інвестований капітал;
- 3) збільшення кількості придбання, злиття та поглинання компаній;
- 4) вдосконалення та розвиток інформаційних технологій та їх прикладна адаптація у сфері виробництва, збуту й управління;
- 5) виявлення і запобігання шахрайству і порушенню законодавства всередині підприємства;

6) гарантія якості й взаємовідносини з покупцями і замовниками;

7) розробка системи управлінської звітності підприємства;

8) посилення контрольної функції в частині достовірності інформації, дотримання законодавства, збереження активів, ефективності і результативності діяльності окремих структурних підрозділів [4].

Слід зазначити, що на даному етапі важливе значення має не лише ефективність роботи окремого внутрішнього аудитора, а всієї служби внутрішнього аудиту (СВА). Ефективність роботи служби внутрішнього аудиту може бути оцінена за допомогою певних показників та критеріїв.

Ефективність роботи служби внутрішнього аудиту тим вища, чим менші її функціональні зв'язки з іншими підрозділами. Обмеження відносин із різними службами та їх мінімізація мають позитивний вплив на вирішення окресленого кола питань. У протилежному разі, їх діяльність розширюється

настільки, що результатом роботи стає не вирішення проблем, а їх констатація або фіксування. Якщо визначати оцінку ефективності роботи внутрішніх аудиторів, то витрати на утримання служби внутрішнього аудиту не йдуть у жодне порівняння із тим позитивним ефектом, який є наслідком її роботи. Існують випадки, коли позитивний ефект лише від однієї консультації суттєво перевищує витрати на утримання служби внутрішнього аудиту. Функціонування служби внутрішнього аудиту на підприємстві, за умови додержання вимог до її організації, є надійною гарантією недопущення в майбутньому необґрунтованих і незаконних дій працівників підприємства, неправильних та неефективних управлінських рішень [7].

Різні автори, оцінку показників ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту, по-різному визначають критерії та показники. Узагальнення поглядів дослідників представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка результативності діяльності служби внутрішнього аудиту

Показники (критерії) ефективності	Автори					
	Немченко В.В.	Савченко В.Я.	Ільїна С.Б.	Кулаковська Л.П., Піча Ю.В.	Утенкова К.О.	Кеворкова Ж.А.
рівень управління аудиторським контролем	+	+	+	+	+	+
оцінка результатів та ефективності аудиторського контролю	+	+	+	-	+	+
встановлення резервів зростання ефективності	+	-	-	-	-	-
Усунення виявлених недоліків	+	+	+	+	+	+
Підтвердження функціонування бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю	+	-	+	-	+	+

Джерело: Узагальнено за [6, 8-12]

Розглянувши показники та критерії ефективності можна помітити, що всі вище перелічені автори виділяють такі показники (критерії), як рівень управління аудиторським контролем та усунення виявлених недоліків. Під рівнем управління аудиторським контролем Немченко В.В. [6] розуміє кількісний та якісний стан працівників, використання робочого часу, наявність відповідного методичного забезпечення, ступінь завантаження аудиторів в цілому та за окремими видами робіт тощо. Автори виділяють показник усунення виявлених недоліків, проте ніякої характеристики йому де дають.

Розбіжності у поглядах науковців виникають з приводу інших показників ефективності. Так, тільки Немченко В.В. [6] виокремлює такий показник як встановлення резервів зростання ефективності, та включає до нього такі показники як поліпшення використання робочого часу, вдосконалення професійної підготовки, методи та технічні заходи контролю, інформаційно-правове забезпечення тощо.

Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. [10] не виділяють показник оцінки результатів та ефективності аудиторського контролю, проте інші автори включають до даного показника методи та технічні заходи контролю, інформаційно-правове забезпечення, поліпшення використання робочого часу, вдосконалення професійної підготовки, тощо.

Показник підтвердження функціонування бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю не досліджують Савченко В.Я. [8] та Кулаковська Л.П. і Піча Ю.В. [10]. Інші на-

уковці також не дають йому характеристику, а лише зазначають його назву.

Отже, за даними таблиці можна зробити висновок про те, що показники (критерії) ефективності служби внутрішнього аудиту належним чином не досліджені. Певних результатів у даному напрямку досяг Немченко В.В. [6]. Він виділив певні критерії та показники ефективності, проте не всі вони охарактеризовані. Більшість авторів дають загальну характеристику показникам ефективності служби внутрішнього аудиту, але вони не виділяють показників.

Висновки. Отже, в результаті вище сказаного можна зробити наступні висновки:

1. На практиці достатньо важко оцінити ефективність внутрішнього аудиту, тому що:

- результат не завжди вимірюється кількісно;
- ефективність залежить не тільки від самих аудиторів, але, у значній мірі, від наступних дій замовників аудиторського завдання;
- значну роль відіграє суб'єктивізм оцінок замовників у підході до отриманих результатів.

2. Система показників повинна дозволяти оцінити ступінь задоволеності замовників перевірок виконаною аудиторами роботою. Кожне підприємство самостійно визначає показники та критерії ефективності діяльності служби внутрішнього аудиту. Склад і цільові значення показників встановлює керівник служби внутрішнього аудиту за узгодженням з керівництвом.

Список літератури

1. Коблянська Г.Ю. Оцінка ефективності функціонування служби внутрішнього аудиту / Г.Ю. Коблянська, М.О.Вовк // Облік і фінанси АПК. – 2011. – Вип.2. – С. 77 – 81.
2. Жуков А.В. Сучасні теоретичні засади формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / А.В. Жуков // Бізнесінформ. – 2013. – №1. – С. 228 – 231.
3. Олійник С.О. Внутрішній аудит в системі економічної безпеки підприємства // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://nubip.edu.ua/node/8596>
4. Колос І.В. Концептуальна модель внутрішнього аудиту на підприємстві [Електронний ресурс] / І.В. Колос, Н.Й. Радіонова. // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escnof_2013_10\(1\)_33.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escnof_2013_10(1)_33.pdf).
5. Шульга А. В. Організація служби внутрішнього аудиту і методика його проведення / А.В. Шульга, О.А. Топоркова // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Д., 2012. – Вип. 42. – С. 341-345.
6. Немченко В.В., Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. Практичний курс внутрішнього аудиту / За редакцією Немченко В.В. Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
7. Перепелиця О.Л. Основні напрями діяльності внутрішнього аудиту та проблеми його розвитку в сучасних умовах господарювання / О.Л. Перепелиця, І.А. Ангеліна // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції. – Красноармійськ: КІІ ДонНТУ, 2010. – 408 с.

8. Савченко В. Я. Аудит: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2002. - 322 с.
9. Ільїна С.Б. Основи аудиту: Навч.-практ. посіб. - К.: Кондор, 2006. – 378 с.
10. Кулаковська, Л.П. Організація і методика аудиту [Текст] : підручник / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К.: Каравела, 2009. – 544с.
11. Утенкова К. О. Аудит: навч. посібн. / К. О. Утенкова. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.
12. Кеворкова Ж.А. Внутрішній аудит // Електронний ресурс. Режим доступу: http://nebook.net/book_vnutrshnj-audit_606/.

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті узагальнено наукові підходи до визначення сутності державного регулювання підприємницької діяльності. Обґрунтовані основні елементи механізму державного регулювання підприємницької діяльності. Автором узагальнено основні проблеми удосконалення елементів механізму регулювання діяльності суб'єктів господарювання. Увага приділяється фінансовому забезпеченню підприємницької діяльності. Запропоновано заходи, які сприятимуть легалізації підприємницької ініціативи.

Ключові слова: державне регулювання, підприємницька діяльність, легалізація, корупція

Annotation. This paper summarizes the scientific approaches to determining the nature of government regulation of business activity. Reasonable basic elements of state regulation of business activity. The influence of globalization on business development. The author summarizes the main elements of the problem of improving the mechanism of regulation of business entities. Institutional approach is grounded in the study of modern features business development. Investigated corruption component of economic activity and its negative impact on the business environment. Attention is paid to the financial support entrepreneurial activity. The measures that promote the legalization of entrepreneurship.

Keywords: government regulation, entrepreneurship, legalization, corruption

Постановка проблеми. Функціонування підприємств малого бізнесу створює умови для вирішення багатьох економічних, соціальних та інституціональних проблем.

У свою чергу, формування базових передумов для розвитку підприємницьких структур в Україні, деофшоризація їх діяльності в умовах посилення глобалізаційних викликів, потребує застосування адекватного та своєчасного механізму державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню загальних проблем державного регулювання підприємницької діяльності присвячені праці вчених-економістів: Беляєва О.О. [1], Варналія З.С. [2], Кривенка К.Т., Курмаєва П.Ю., Савчука В.С.

Питання реформування фінансово-економічних механізмів регулювання підприємницької діяльності, зокрема, впровадження системи податкових стимулів, досліджувалися такими науковцями: Кужель О.В. [2], Смовженко Т.С., Ярошенко Ф.О. [3].

Разом з тим, окремі питання державного регулювання підприємницької діяльності, які враховують сучасні економічні та суспільні процеси в Україні потребують додаткового дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення існуючих підходів до визначення сутності державного регулювання підприємницької діяльності та обґрунтування пропозицій щодо підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу. Державне регулювання підприємницької діяльності є невід'ємним атрибутом економічної політики багатьох країн світу. Логічно, що кожна країна застосовує власний інструментарій державного регулювання. Це, в свою чергу, зумовлює існування різних підходів до визначення сутності державного регулювання, його методів та напрямів реалізації.

Так, на думку колективу авторів, змістом державного регулювання у сфері підприємництва є діяльність з реалізації функцій держави щодо забезпечення господарського порядку, здійснювана у встановлених формах і відповідних методах [4, С.56]. Автори, на жаль, не розкривають сутність ключової, у даному випадку, дефініції «господарський порядок», що дещо звужує викладений ними підхід.

Дослідник Н.А. Цибак під державним регулювання підприємницької діяльності розуміє напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулю-

вання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та способом, що встановлюються Конституцією та законами України [5].

У даному визначенні автор акцентує увагу на правових аспектах регулювання, залишаючи не розкритими фінансові, організаційні та інші складові.

Змістовним є науковий підхід І.Г. Ісакова, у рамках якого державне регулювання підприємницької діяльності розглядається як система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які ґрунтуються на нормах законодавства, здійснюються уповноваженими державними органами та спрямовані на скерування діяльності суб'єктів підприємництва в напрямі, необхідному для досягнення соціально-економічного результату, що підтримуються можливістю застосування правових санкцій при порушенні встановлених правил [6].

Вищезапропоноване трактування є близьким до визначення, наведеного у науковій праці [7].

У даному контексті, професор В.Ф. Савченко виділяє найбільш важливі специфічні завдання державного регулювання:

1. Формування нової системи відносин власності, які характерні багатукладній економіці.
2. Створення конкурентного середовища, підтримка малого підприємництва, фермерства тощо.
3. Забезпечення інфраструктури економіки ринкового типу – дворівнева банківська система, страхові компанії і довірчі товариства, інвестиційні компанії, біржі та інше.
4. Досягнення макроекономічної стабільності, цінової лібералізації.
5. Недопущення в складних економічних умовах клановості, боротьба з корупцією.
6. Проведення довготермінового прогнозування та індикативного планування соціально-економічних процесів у державі і регіонах [8, С.22–23].

льно-економічних процесів у державі і регіонах [8, С.22–23].

Реалізація регулюючого впливу повинна здійснюватися за допомогою відповідного механізму.

На нашу думку, організаційно-економічний механізм державного регулювання підприємницької діяльності – це сукупність форм і методів регулювання, застосування яких формує організаційну, фінансово-економічну, правову та соціально-культурну основу практичної реалізації функцій держави у цій сфері.

До основних елементів механізму регулювання підприємницької діяльності в науковій літературі відносять засоби стимулювання та підтримки [9, С. 191], нормативне регулювання, дозвільну систему, контроль [10, С.6], тощо.

Господарський кодекс України до основних засобів державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання відносить: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

На нашу думку, доцільно виділяти такі структурні елементи організаційно-економічного механізму державного регулювання підприємницької діяльності: суб'єкти і об'єкти, організаційна структура, методи, інструменти, важелі, завдання, елементи забезпечення процесу регулювання.

Враховуючи вищезазначене трактування сутності організаційно-економічного механізму державного регулювання, доцільно сформулювати відповідні завдання. Останніми можуть бути:

- зростання рівня соціальної відповідальності бізнесу;
- рестрикція тіньового сектору економіки та деофшоризація підприємницької діяльності;
- удосконалення структури виробництва;
- стимулювання розширеного відтворення економічного та інтелектуального потенціалу.

У даному контексті об'єкти регулювання можуть мати інституціональну (інститут, їх

сукупність) або процесну (процес, процедура) природу. Суб'єктами регулювання виступають: а) фізичні особи; б) юридичні особи; в) органи регіональної влади.

Організаційно-економічний механізм державного регулювання підприємницької діяльності виконує певні функції.

Науковці виділяють значну кількість функцій державного регулювання, але серед їх сукупності можна виокремити ті, що відзначаються переважною більшістю авторів: організація, планування, кадрове забезпечення, контроль.

Аналіз практики господарювання суб'єктів підприємницької діяльності засвідчив існування актуальних проблем, які стосуються удосконалення окремих елементів механізму регулювання.

Так, чинне законодавство не повною мірою враховує реалії сучасної політичної, соціально-економічної ситуації, що склалася в Україні. Має місце процес «старіння» багатьох норм, стандартів правової системи країни. Саме невідповідність окремих положень нормативно-правових актів динамічним змінам у суспільстві сприяє виникненню суперечливих ситуацій, тінізації підприємницької діяльності, поширенню корупції.

Проблема легального фінансування підприємницької діяльності є однією з найбільш значущих, її існування зумовлено декількома причинами.

Однією з них є скорочення доступу до фінансування, яке відбулося після кризи 2008 року. Труднощі з кредитуванням (а саме цим джерелом, переважно, користувався малий бізнес) за результатами опитувань вийшли на перше місце за даними Всесвітнього Економічного Форуму (ВЕФ) [11].

Іншою – високі відсоткові ставки за кредитними ресурсами. Так, відсоткові ставки за кредитами малому та середньому бізнесу коливаються у межах 25,0%–35,0% річних.

У той же час, за кордоном, в межах державних програм, дотації на пільгове кредитування становлять 3 – 10 % від суми кредиту. Пільгове кредитування малих та середніх підприємств здійснюється за єдиними для всіх правилами, тобто жодному заявникові не надають переваги, до уваги береться лише кредитоспроможність. Пільгові умови кредитування передбачають:

- низьку відсоткову ставку;
- тривалий термін кредитування;
- цільовий характер позики;
- дольове фінансування (частину проекту фінансують інші фінансово-кредитні заклади) [12, С.6].

Аналіз реалізації заходів економічної політики розвинених країн засвідчує, що головною її метою – збалансування інтересів держави і бізнесу. Практика функціонування підприємницького сектору вказує на необхідність розробки та застосування спеціального законодавства.

Варто погодитися із доцільністю формування системи заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, які б включали фінансові, інформаційні, технологічні аспекти.

Як зазначається у [12, С.8] важливе значення має надання інформаційних послуг, а також сприяння інноваціям шляхом передачі технологій, упровадження результатів досліджень.

У даному контексті, цікавою є науково-практична модель активізації інноваційної діяльності на регіональному рівні через створення інноваційних комплексів [13, С.29-30]. Їх функціонування буде сприяти переходу на модель економічного зростання, засновану на дотриманні принципів підтримки інноваційного підприємництва та широкого використання у виробничій сфері нових технологій і результатів науково-технічної діяльності, формуванню принципово нового підходу до створення інформаційної інфраструктури суспільства.

Висновки. Отже, серед заходів, які сприятимуть легалізації та активізації підприємницької ініціативи доцільно відзначити:

- боротьба із корупцією - активна участь громадськості у питаннях запобігання та протидії корупції, зокрема у діяльності щодо виявлення фактів вчинення корупційних правопорушень та повідомлення про виявлені факти; проведення досліджень, громадської антикорупційної експертизи проектів нормативно-правових актів, надання пропозицій щодо вдосконалення законодавства з питань запобігання та протидії корупції; здійснення громадського контролю за дотриманням законів, спрямованих на запобігання та протидію корупції [14, С.9];

– децентралізація державного управління, регіональним з метою вирішення конкретної соціально–економічної проблеми, що передбачає делегування частини повноважень загальнодержавними органами влади

Список використаних джерел:

1. Політична економія: навч. посіб./К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляев та ін.; За ред. д.е.н., професора К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
3. Ярошенко Ф.О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Ф.О. Ярошенко // *Фінанси України*. – 2010. – №7. – С. 3–21.
4. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л.І.Дідківська, Л.С.Головко. – К.: Знання, 2006.– 213 с.
5. Цибак Н.А. Державне регулювання підприємницької діяльності / Н.А. Цибак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/tsibak-na-derzhavne-regulyuvannya-pidpriemnitskoyi-diyalnosti>
6. Ісаков М.Г. Теоретичні основи державного регулювання підприємницької діяльності/ М.Г. Ісаков// *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. – 2012. – № 23. – С.18-22.
7. Курмаев П.Ю. Сутність механізму регулювання соціально–економічного розвитку на регіональному рівні /П.Ю. Курмаев // *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки*. – 2009. – №2(15). – С. 373–379.
8. Савченко В.Ф. Теоретичні підходи до регулювання соціально–економічного розвитку на рівні держави та регіонів /В.Ф. Савченко// *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки та управління*. – 2009. – №1. – С.15–27.
9. Розпутенко І.В. Державне політика України в контексті геоекономічних змін / І.В.Розпутенко // *Науково–інформаційний вісник з державного управління*. – К.: НАДУ, 2009. – № 2. – С.25–29.
10. Вознесенська О.А. Механізм державного регулювання в галузі аудіовізуальних засобів масової інформації / О.А. Вознесенська // *Часопис Академії адвокатури України* – 2010. – №7. – С.1–6.
11. Дубровський В. Чому не працює дерегуляція /В. Дубровський // *Проект популярна економіка: моніторинг реформ*. – 2013. – №4. – С.13.
12. Жирко С.О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]/С.О. Жирко. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf>
13. Курмаев П.Ю. Инновационно-воспроизводственный подход к регулированию региональной экономики / П.Ю. Курмаев // *European Researcher*. – 2013. – №1. – С.28-31.
14. Антикорупційна стратегія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radakmu.org.ua/file/Antykorupciyna%2520strategiya.doc>

УДК 330.101

Попова Т.В., к.е.н., доцент,
Васильченко О.О., ст. викладач,
Таврійський державний агротехнологічний університет

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ НЕПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІЗНАННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ЯВИЩ

Анотація: в статті розглянуто понятійний апарат неприбуткової діяльності, що застосовується в Україні та інших країнах світу; виявлені спільні ознаки у визначеннях організацій, що займають проміжну позицію між секторами бізнесу та держави; визначений взаємозв'язок між концепціями “громадянське суспільство” та “третій сектор”

Ключові слова: “третій сектор”, благодійна організація, філантропія, незалежний сектор, добровільний сектор, соціальна економіка, громадянське суспільство

Anotation. A wide variety of organizational forms and activities in the nonprofit sector, either in Ukraine or elsewhere in the world, causes a large number of terms such as "non-profit sector", "charitable sector", the "third sector", "independent sector", "voluntary sector", "tax-free sector", "NGO", "associative sector", "philanthropy" and, in the European context, "social economy" and "social enterprise" and more. The availability of different terminology is an evidence of attempts by the public to understand the peculiarities of the activity of the set of institutions that occupy an intermediate position between the state and the market.

The aim of research is to study the categorical apparatus of nonprofit activities as an instrument of cognition of economic and social processes in Ukraine and abroad. Objectives of the study is to review the terms of its non-profit activities and legislative consolidation; to identify common features in the definitions of organizations that occupy an intermediate position between the business and the public sector; to determine the interconnection between the concepts of "civil society" and the "third sector".

There are legislated categories in Ukraine such as associations, NGOs, charities, nonprofit organizations, non-commercial partnerships. Other concepts are used also, such as non-governmental organization, the third sector, but their formal definition in national and international documents of law is unavailable.

Common feature of categorical apparatus of nonprofit activities both in our country and abroad is the availability of such basic components as serving the needs of members of certain groups or communities; self-government; democratic decision-making; priority social aspects in the distribution of income.

Their distinctive features is that some interpretations are focused on the feelings of humanity, levels of operation, location, and other interpretations are mostly based on sources of income and motives of activity. The change in the definitions correlates with the purpose that relates to the founding organizations.

The variety of categorical apparatus of non-profit activity is conditioned by a variety of objectives that the founders of organizations pursue in their work. In foreign countries, the categorical apparatus is greater than in Ukraine, because it focuses on specific aspects of the political, social and economic reality, leveling or emphasizing other features. The terminology used in our country does not reflect the whole fullness of current realities and interests.

The concept of the "third sector" and civil society is the part of new terminology in the social and economic sciences. They point to completely different aspects: civil society is the concept of macro-level, while the non-profit sector is the organizational concept, located at the mesa-level. At the same time, organizations and institutions that form the "third sector" can be considered as the infrastructure of civil society.

Since the current government and a functioning economy require a strong civil society, the question of the interconnection of the concepts of civil society, the "third sector" and the social capital, which describes the individual actions and properties of citizens, needs further research.

Key words: the third sector, a charity, philanthropy, independent sector, voluntary sector, social economy, civil society

Постановка проблеми. Велика різноманітність організаційних форм і видів діяльності в некомерційному секторі в Україні або інших країнах світу спричиняє наявність великої кількості термінів, таких як “неприбутковий сектор”, “благодійний сектор”, “третій сектор”, “незалежний сектор”, “добровільний сектор”, “неурядові організації”, “філантропія” та, в європейському контек-

сті, “соціальна економіка” і “соціальне підприємство” тощо. Наявність різноманітної термінології є свідченням спроби з боку суспільства зрозуміти особливості діяльності набору інститутів, що займають проміжну позицію між державою та ринком, та визначити їх вплив на економічні та соціальні процеси в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів функціонування організацій в некомерційному секторі присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: Г. Анхайера, М. Калдора, М. Глезіуса, В. Бондарчука, В. Лисенко, А. Ткачука, Л. Усаченко.

Невирішені складові загальної проблеми. В умовах розбудови громадянського суспільства в Україні, посилення його впливу на стабілізацію національної економіки особливої уваги потребує питання аналізу категоріального апарату неприбуткової діяльності в країні та, зокрема, з урахуванням зарубіжного досвіду. В останні часи ми зацікавлені у визначеннях, які полегшують спілкування, генерують ідеї, і призводять до кращого розуміння процесів і явищ. Тому визначення змістовного навантаження існуючого категоріального апарату в даному проблемному полі сприятиме полегшенню прийняття рішень у соціально-економічній сфері.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення категоріального апарату неприбуткової діяльності як інструменту пізнання соціально-економічних процесів в Україні та за кордоном. Задачами дослідження є огляд термінології неприбуткової діяльності та її законодавчого закріплення; виявлення спільних ознак у визначеннях організацій, що займають проміжну позицію між економічним та державним сектором; визначення взаємозв'язку між концепціями "громадянське суспільство" та "треть сектор". Для вирішення поставлених завдань використовуються такі методи, як метод логічного узагальнення, аналіз, синтез, індукція та дедукція, системний підхід до розгляду процесів і явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність громадських (недержавних) організацій регламентується певною нормативно-правовою базою, яка включає:

Конституцію України;

Цивільний кодекс України;

Закон України «Про об'єднання громадян»;

Закон України «Про органи самоорганізації населення»;

Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності»;

Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»;

Закон України «Про благодійництво та благодійні організації»;

Закон України «Про професійних творчих працівників та творчі спілки»;

Закон України «Про молодіжні та дитячі громадські організації»;

Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб підприємців»;

Закон України «Про звернення громадян» та інші [1].

Також слід відзначити окремі міжнародні акти, які у встановленому порядку ратифіковані Україною:

Міжнародний пакт ООН про громадянські і політичні права (Указ Президії Верховної Ради Української РСР від 19 жовтня 1973 року N 214-VIII);

Конвенція про доступ до інформації, участь громадськості в процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля (Оргуська конвенція), яку було ратифіковано Законом від 6 липня 1999 року № 832-XIV;

Європейська хартія місцевого самоврядування, яку Верховна Рада України ратифікувала 15 липня 1997 року [1].

Згідно із статтею 36 Конституції України об'єднання громадян – це загальний термін, який застосовується до громадських організацій, політичних партій та професійних спілок.

Громадські організації – об'єднання громадян, створені для задоволення та захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших спільних інтересів (стаття 3 Закону «Про об'єднання громадян»).

Благодійні організації – недержавні організації, що здійснюють благодійну діяльність відповідно до Закону «Про благодійництво та благодійні організації» (стаття 1).

Неприбуткові організації опосередковано визначаються в Законі «Про оподаткування прибутку підприємств» (стаття 7.11).

Непідприємницькі товариства – товариства, що не мають на меті одержання прибу-

тку для його наступного розподілу між учасниками (стаття 85 Цивільного кодексу України) [4].

Слід зазначити, що у зарубіжних країнах використовується більш ширша термінологія. В англійській практиці – “благодійна організація” (“charity organization”), при чому цей термін охоплює весь спектр суспільно-корисних неурядових організацій; у Франції – “економічні колективи” (“societes”), проте у цій країні також застосовується термін “асоціація” (“associations”) [2].

У США існує велике розмаїття організаційних форм і видів діяльності в некомерційному секторі, що накладає свій відбиток на використання певної термінології в кожному конкретному випадку, що не виключає протиріч у трактуваннях [7,8].

Так, термін “благодійний сектор” характеризує той аспект, що підтримку, організації, які входять до його складу, отримують за рахунок приватних благодійних пожертвувань і спостерігається певна мотивація від імені обох - донора та реципієнта. Проте, приватні благодійні внески не є єдиним або навіть більшим джерелом їхнього доходу і багато некомерційних організацій не є “благодійними”, оскільки сприяють реалізації інтересів своїх членів шляхом лобювання.

Термін “незалежний сектор” або “третій сектор” підкреслює роль даних організацій як “третьої сили”, що розташовані за межами уряду (тобто політичної влади) і приватного бізнесу (тобто поза впливом мотиву прибутку). Проте, такі інституції аж ніяк не незалежні, політично чи фінансово. З політичної точки зору багато організацій займається пропагандою і, як правило, отримує членські внески від місцевих, регіональних та національних еліт. Отже, у фінансовому плані такі установи знаходяться у значній залежності як від уряду, так і приватного бізнесу.

Термін “добровільний сектор” підкреслює як значний внесок волонтерів в управління ним та функціонування цього сектора, так і необов'язковий характер участі в плані членства. Але чимало функцій громадських організацій виконується оплачуваними співробітниками, а не добровольцями, і багато

некомерційних організацій не мають членської бази взагалі.

Термін “неурядова організація” використовується для опису даних інституцій в країнах, що розвиваються, і у сфері міжнародних відносин, але це, як правило, стосується тільки окремих організацій, що є частиною цього сектора, а саме, установ, які займаються економічним і соціальним розвитком, як правило, на місцевому рівні.

Термін “філантропія” означає використання особистого багатства і навичок на благо конкретних суспільних цілей і, як правило, застосовується до благодійних фондів та аналогічних установ. Проте, даному сектору притаманна поведінка заради досягнення власних інтересів, грошових чи інших, а також лобювання інтересів своїх членів більше, ніж суспільних.

Навіть термін “некомерційна організація (сектор)”, що застосовується у Системі національних рахунків ООН, має протиріччя. Він підкреслює той факт, що такі організації не існують, в першу чергу, задля отримання прибутку для своїх власників. Але ці установи іноді заробляють прибуток, тобто вони генерують більше доходів, ніж витрачають в поточному році.

Термін “économie socialeis (соціальна економіка)” використовується для опису широкого кола неурядових організацій у Франції та Бельгії, і все частіше, в Європейському співтоваристві. Дана категорія охоплює широкий спектр бізнес-організацій, таких як товариства взаємного страхування, ощадні банки, кооперативи та сільськогосподарські маркетингові організації, які розглядаються як складові бізнес-сектору в більшості країн світу [7].

Спільним для категоріального апарату неприбуткової діяльності як нашої країни, так і закордону є наявність таких основних компонентів:

- обслуговування потреб членів об'єднань або визначеної спільноти;
- самоуправління;
- демократичний процес прийняття рішень;
- неприбутковість;
- пріоритет соціальних аспектів у процесі розподілу доходу.

Відмінними їх рисами є те, що деякі тлумачення зосереджені на почуттях людяності, рівнях функціонування, місцерозташуванні, інші - переважно на джерелах доходів та мотивах діяльності. Зміна у визначеннях відбувається в залежності від того, яка мета ставиться перед суб'єктами, що створюють громадські об'єднання.

З метою акцентування уваги на особливій ролі громадських об'єднань у політичній, соціальній та економічній діяльності демократичного суспільства більш прийнятно, на думку автора, використовувати термін "третій сектор". Досить часто як синонім поняття "третій сектор" використовують поняття "громадянське суспільство" [5,6]. Проте, аналіз теоретичних підходів до розгляду концепції громадянського суспільства показав, що його зазвичай розглядають у якості макро-соціологічного атрибута суспільства, особливо в аспекті взаємозв'язку держави і суспільства [3]. Що стосується "третього сектору", то він представляє собою організаційну концепцією, розташовану на мезорівні. Тим не менш, дані категорії перекриваються у певному аспекті: "третій сектор", з його численними групами, асоціаціями та організаціями, можна розглядати як інфраструктуру громадянського суспільства.

Висновки. Розмаїття категоріального апарату неприбуткової діяльності обумовлюється різноманітністю цілей, які переслідують у своїй діяльності засновники організацій. У зарубіжних країнах він є ширшим, ніж в Україні, оскільки акцентує увагу на окремих аспектах політичної, соціальної або економічної дійсності, нівелюючи або підкреслюючи інші особливості. Термінологія, яка використовується в нашій країні не відображає всієї повноти сучасних реалій та інтересів. Поняття "третій сектор" та громадянське суспільство вказують на абсолютно різні аспекти: громадянське суспільство є концепцією макрорівня, в той час як некомерційний сектор є організаційною, розташованою на мезорівні, концепцією. В той же час, організації та установи, що формують "третій сектор", можна розглядати як інфраструктуру громадянського суспільства.

Оскільки діючий уряд і функціонуюча економіка потребує міцного громадянського суспільства, подальшого дослідження потребує питання взаємозв'язку концепцій громадянського суспільства, "третього сектору" із концепцією соціального капіталу, яка описує індивідуальні дії та характеристики громадян.

Література.

1. Бондарчук В.В. Розвиток громадянського суспільства: участь сільських НДО у процесі прийняття рішень : брошура / В. В. Бондарчук // Бібліотечка прав сільських жителів. – 2008. – 48 с.
2. Лысенко В.В. Регламентирование правового положения и функционирования неправительственных организаций в зарубежных странах / В. В. Лысенко // Государство и право ; Институт государства и права РАН. – Москва, 2009. – №1. – С.65-72.
3. Попова Т.В. Економічні аспекти громадянського суспільства / Т. В. Попова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : збірник наукових праць ; Харківський національний автомобільно-дорожній університет. – Харків, 2014. – № 1(6). – С. 100-103.
4. Ткачук А.Ф. Законодавство для третього сектору: необхідність та перспектива змін / Ф. А. Ткачук [Електронний ресурс]. – Інститут громадянського суспільства, 2002. – Режим доступу : www.civicua.org/main/data?t=3&c=1&q
5. Третій сектор громадянського суспільства. Поняття, основні ознаки та складові, причини виникнення // Методичні рекомендації ; Томаківське районне управління юстиції Дніпропетровської області [Електронний ресурс]. – Томаківка, 2008. – Режим доступу : <http://tomakovka-just.at.ua/tretiy-sektot-og.doc>.
6. Усаченко Л.М. Третій сектор або ще раз про громадські об'єднання / М. Л. Усаченко [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/13439/1/11ulm.pdf>
7. Anheier H. K. Nonprofit organization: Theory, Management, Policy / H. K. Anheier. – New York : Taylor & Francis Group, 2005. – 442 p.
8. Anheier H. K. Global Civil Society / H. K. Anheier, M. Glasius, M. Kaldor. – New York and Oxford : Oxford University Press, 2001. – 200 p.

УДК 65.012.34:339.187:633.1

Потапова Н.А., к. е. н., доцент,
Павленко С.С., студент,
Вінницький національний аграрний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В АГРОЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГАХ УКРАЇНИ

Анотація. В статті висвітлюється проблематика формування агрологістичних ланцюгів зернових культур економіки аграрного сектору України. Наведено результати прогнозів обсягів реалізації та реалізаційних цін на продукцію зернових культур в системі агрологістики України.

Ключові слова: агрологістика, агрологістичний ланцюг, ринок зерна, зернові культури, прогноз, ціни реалізації.

Annotation. Based on the analysis the author confirmed the need for the formation of the agrarian sector of Ukraine agrolohistychnyh chain and logistics management systems in general. It is noted that the grain industry depends of many factors, most of which demographic, environmental and transnational. The analysis of grain production showed the main trend of the grain market, the development of which has the potential for growth and food security and prioritizes grain field in agriculture of Ukraine. In this regard, the development of effective topical agrolantsyuhiv supply of cereals. Established that agrolohistychnyy chain of crops can be formed from such sites as the supply of raw materials and semi-products for growing cereals; storage of grain; production of cereals; distribution of grain elevators; consumption of the grain.

Due to the fact that agrolohistychnyy chain encompasses a complex system of supply and sales as one of the priority management can identify predictive indicators of grain. This paper presents the results of forecasting sales volume and selling price of cereals on the basis of quantitative methods and the method of least squares. Fluctuations in the trust framework, allowed to evaluate the minimum and maximum expected values of data indicators.

Keywords: Agrilistics, agrolohistychnyy chain market grain crops, weather, selling prices.

Актуальність проблеми. Україна є аграрною державою і має значний потенціал для розвитку та процвітання аграрного сектору. Вирощування сільськогосподарської продукції в основному орієнтується на зернові культури. Зерно є не тільки джерелом продовольчої безпеки держави, але і через здатність до тривалого зберігання та високу транспортабельність надзвичайно вигідне для експортування за кордон. Не можна також забувати що зерно являє собою кормову базу для тварин та сировину для промислового сектору. Проте не зважаючи на значні перспективи спостерігається недофінансування сільського господарства з боку держави, надмірне обкладання податками та виснаження земельних площ через недодержання сівозмін. Одним із джерел зниження витрат сільськогосподарського сектору є результат агрологістики та оптимізація агрологістичних ланцюгів.

Однією із проблем можна визначити якість моніторингу аграрного сектору в межах надійної оцінки перспектив. В такий спосіб набувають актуальності прогнози ключових характеристик агрологістики. Складання прогнозів центральний інстру-

мент отримання очікуваних значень обсягів реалізації зернових. В сучасних умовах розвитку економіки України складання прогнозів дає можливість не тільки нівелювати величину збитку але й дає можливість забезпечити економію фінансових ресурсів та ефективно використати їх з позиції мінімальних витрат.

Аналіз основних дослідників. До науковців, які досліджували та описували логістику та ланцюги поставок належать як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: Б. А. Анікін, А. М. Гаджинський, Є. В. Крикавський, О. В. Корнієцький, І. Г. Смирнов, Т. В. Косарева, В. І. Перебийніс, В. М. Стаханова, В. Г. Алькемі, Д. Бейда, Л. М. Гурч, Дж. С. Джонсон, Дж. Есінджер, А. Г. Кальченко, В. М. Кислий, М. К. Купер, Р. Р. Ларіна, М. А. Окландер. Не зважаючи на широке дослідження логістики в цілому проблеми агрологістика та агрологістичних ланцюгів залишаються слабо дослідженими.

Мета роботи полягає в оцінці прогнозних рішень реалізації зернових в системі побудови агрологістичних ланцюгів поставок. Дослідження даної мети охоплює вирішення завдань:

проведення аналізу сучасного стану ринку зерна України та його логістичних перспектив;

оцінювання елементів агроланцюгів поставок зерна в Україні;

розробка прогнозу обсягів реалізації та реалізаційних цін на продукцію зернових в системі агрологістики України;

Виклад основного матеріалу. Аграрне спрямування держави обґрунтовує розвиток зернового ринку, визначає пріоритетність з позиції експорту та міжгалузевих виробничих зв'язків [6]. Ринок зерна виступає стабілізатором продовольчого ринку, джерело виробництва хлібобулочних виробів, але й кормова база для виробництва тваринницької продукції, а також сировина для переробної промисловості та ін. Регрес галузі обумовлений нерозвиненою інфраструктурою збуту зерна, збільшенням кредитних ставок, відсутністю дієвих механізмів регулювання цін на продукцію, браком фінансування. Не можна також ігнорувати глобальні фактори, які впливають на зерновий ринок України:

Демографічний. Населення планети за прогнозами ООН в найближчі 100 років збільшиться вдвічі, тобто приблизно до 11-13 млрд. людей. На сьогодні в світі виробля-

ється близько 600 млн. т пшениці [4]. Тобто в найближчі 100 років у світовому масштабі необхідно збільшити виробництво пшениці на 500 – 600 млн. т.

Енергетичний. В умовах дефіциту енергоносіїв актуальною стала біопаливна промисловість в умовах нестримного зростання цін на паливні носії. При використанні зернових культур для потреб біопаливної промисловості зменшується їх використання в продовольчих цілях, що призводить до збільшення дефіциту зерна і, відповідно, скорочення світових запасів.

Транснаціональний. В умовах глобалізації економічних перетворень основними суб'єктами аграрного ринку стали великі організаційні утворення типу інтегрованих виробничих структур – агрокомбінатів, агрохолдингів, концернів, корпорацій, діяльність яких зосереджує в собі збільшення масштабу сільськогосподарського виробництва та централізацію основних виробничих об'єктів [6].

В останні роки динаміка виробництва зернових культур в Україні погіршилась та характеризується невисокою ефективністю (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка розвитку виробництва зернових в Україні, 2010 – 2012 рр.

Показник	2010	2011	2012	Відхилення 2012 р. до 2010 р., +/-
Площа з якої зібрано врожай, тис. га	14576	15321	14792	216
Питома вага зернових у структурі посівних площ, %	56,0	56,8	55,6	-0,4
Урожайність, з 1 га, ц	26,9	37,0	31,2	4
Валовий збір, тис. т	39271	56747	46216	6945
Виробництво зерна на 1 людину, кг	856	1242	1014	158
Виробництво зерна господарствами населення, тис. т	9492	12528	10141	650
Виробництво зерна сільгосппідприємствами, тис. т	29779	44219	36075	6296
Урожайність зерна в сільгосппідприємствах, з 1 га, ц	27,6	39,0	33,4	5,8
Питома вага сільгосппідприємств у виробництві зерна, %	75,8	77,9	78,1	2,2

*Джерело: Державний комітет статистики України [8].

Слід зазначити, з боку Уряду надається підтримка сільськогосподарським товаровиробникам на виплату часткової компенсації витрат із посіву озимих культур, ярої пшениці, закупівлі мінеральних добрив вітчизняного виробництва. Не зважаючи на це нормативно-правові документи, а також не-

узгодженість та вибіркоче виконання законодавства має негативний вплив на зерновиробництво. Виходячи з даних статистичної звітності (табл. 1) можна стверджувати, що за останні роки питома вага зернових культур в структурі посівних площ має тенденцію до збільшення порівняно з 2000 ро-

ком на рівні 50,2%. У 2012 році зерновими культурами було засіяно 14,8 млн. га, що на 2,1 млн. га більше, ніж у 2010 році. У 2011 був рекордний врожай зернових за всі роки незалежності України. Рівень самозабезпеченості України зерном у 2011 р. становив 192,9%. Хоч і не вдалося втримати рівень урожайності на такому високому рівні спостерігається відчутне покращення стану агропромислового комплексу та зернового ринку. Вважається, що оптимізація господарської роботи підприємств АПК, а також економічну та технічну інтеграцію окремих ланок логістичного ланцюга в єдину систему здійснює логістика [7].

Логістичний ланцюг являє собою сукупність учасників логістичного процесу, які забезпечують рух матеріального потоку та супровідних потоків від виробника до споживача [2]. Якщо порівнювати аграрний бізнес з іншими видами діяльності, то він характеризується достатньо великим ризиком, перш за все пов'язаним із наявністю та якістю сировини, що робить актуальним впровадження логістичних технологій як на окремих підприємствах, так і на регіональному та державному рівнях [6]. Агрологістичний ланцюг формує вартість і по проходженню кожного етапу відбувається накопичення витрат.

Агрологістичний ланцюг складається з таких основних ланок:

1. Постачання матеріалів, сировини і напівфабрикатів для вирощування зернових. На даному етапі відбувається закупівля насіння чи використання насіння підготовленого на власному господарстві. В основному використовується елітне гібридне насіння, яке спочатку закупається в селекціонерів, оскільки забезпечує більш високу врожайність та якість, ніж насіння сортів, що вільно запилюються. Відбувається підбір та внесення добрив із врахуванням родючості ґрунту та потреб рослин, що регулярно вимірюються шляхом лабораторних досліджень. Також додатково вносяться розчини із захисту зернових, проте їх використання необхідно мінімізувати, так, як вони можуть принести більше шкоди ніж користі. Є доцільним використання альтернативних, нехімічних засобів контролю патогенів рослин.

2. Зберігання зернових. В Україні основна маса зерна зберігається на державних великотоннажних залізобетонних елеваторах, обладнання яких морально і фізично застаріло, через що знижується якість зерна та пропускна здатність елеваторів. Елеватори переважно віддалені від зерновиробника, а вартість зберігання зерна в них дуже висока й становить майже 25% вартості закладеного на зберігання зерна. Одним із шляхів зменшення втрат і підвищення якості продукції є безумовне забезпечення кожного господарства власним сучасним зерносховищем. Світовий досвід свідчить, що в аграрнорозвинених країнах до 80% урожаю зберігається в його виробника. У світі перевагу надають баштовим сховищам. Технологію зберігання зерна у баштових сховищах з активною вентиляцією широко застосовують у США та Канаді, а також останні десятиріччя в Європі. Збірні металеві зерносховища мають такі переваги: знижують капітальні витрати при монтажі вдвічі-втричі і трудомісткість монтажу вчетверо-вп'ятеро; дають змогу максимально наблизити сховища до місця збирання і використання фуражного зерна; дають можливість впроваджувати повну механізацію та автоматизацію процесу зберігання зерна.

3. Виробництво продукції зернових. Здійснюється безпосереднє вирощування зернових культур. Виробництво зерна – провідна галузь сільського господарства країни. Зернові культури в Україні займають понад 14 млн. га або 56 % посівних площ. Урожайність зернових культур становить біля 30 ц/га, що значно поступається урожайності у розвинутих європейських країнах, де вона досягла вже 50-70 ц/га. У зв'язку з цим підвищення врожайності всіх зернових культур слід розглядати як ключовий напрям у розвитку зернового господарства. Зернова галузь повинна забезпечити зростаючі потреби країни в високоякісному продовольчому та фуражному зерні, державні резерви зерна і ресурси його для експорту. Стабілізація і нарощування темпів виробництва зерна можливе лише на основі застосування конкурентоспроможних технологій, які забезпечують врожай зерна на рівні 70 – 90 ц/га. Для досягнення таких результатів необхідна науково обґрунтована і зважена державна

політика щодо забезпечення сільськогосподарських підприємств коштами для матеріального забезпечення технологій та дотримання їх вимог в кожному підприємстві. У процесі виробництва зернових культур можна виділити чотири основних періоди: основний обробіток ґрунту і внесення добрив; передпосівний обробіток ґрунту і сівба; догляд за посівами; збирання врожаю.

4. Розподіл, включаючи відправлення товарів зі складу готової продукції. Зернові культури доставляють із місць зберігання безпосередньо замовникам. Така доставка здійснюється морським, залізничним та автомобільним транспортом. Одна з основних переваг автомобільного транспорту - висока маневреність. З допомогою автомобільного транспорту вантаж може доставлятися «від дверей до дверей» з необхідною ступенем терміновості. Цей вид транспорту забезпечує регулярність поставки. Основним недоліком автомобільного транспорту є порівняно висока собівартість перевезень, плата за які зазвичай стягується за максимальною вантажопідйомністю автомобіля. До інших недоліків цього виду транспорту відносять також терміновість розвантаження, можливість розкрадання вантажу і викрадення автотранспорту, порівняно малу вантажопідйомність.

Залізничний транспорт добре пристосований для перевезення різних партій вантажів за будь-яких погодних умовах. Залізничний транспорт забезпечує можливість доставки вантажу на великі відстані, регулярність перевезень. Тут можна ефективно організувати виконання навантажувально-розвантажувальних робіт. Істотною перевагою залізничного транспорту є порівняно

невисока собівартість перевезення вантажів. Морський транспорт є найбільшим перевізником в міжнародних перевезеннях. Його основні переваги низькі вантажні тарифи та висока провізна спроможність. До недоліків морського транспорту відносять його низьку швидкість, жорсткі вимоги до упаковки і кріпленню вантажів, малу частоту відправок.

5. Споживання готової продукції зернових. Відбувається після доставки основним споживачам зернових культур. Основними споживачами зерна на зовнішньому ринку є Китай, ЄС, держави північної Африки та Близького Сходу. Головними експортерами зернових протягом тривалого часу на світовий ринок є: США, Канада, Австралія, Аргентина, Китай, країни ЄС, Україна, Росія, які забезпечують близько 90% його обігу. Тільки на США припадає більше половини світового експорту зерна. Загалом до провідних експортерів можна віднести 20-25 країн, решта – виробляють зернову продукцію переважно для власних потреб або імпортують. Україна в 2011 році зайняла 3-є місце (16,7% світового ринку) за обсягами експорту ячменю, 4-е (6%) – з експорту кукурудзи і 6-е (5,4%) – за обсягом експорту пшениці [1].

На основі економіко-математичних методів було проведено прогнозування показника обсягів реалізації продукції зернових в системі агрологістики України. Початкові дані для прогнозування наведені у таблиці 2. Дані табл. 2 визначені як ретроспективний ряд, на основі якого знайдено середній абсолютний приріст та середній коефіцієнт росту:

$$\bar{\Delta}y_t = \frac{33669 - 8999}{10 - 1} = 2741,1 \text{ тис.т.} \quad \bar{k}_{\text{абс}} = \left(\frac{33669}{8999} \right)^{\frac{1}{n-1}} = 1,16.$$

Таблиця 2

Обсяг реалізації продукції зернових України, 2003-2012 рр.

Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Зернові культури, тис.т.	8999	16698	19458	17814	13965	24763	31686	23662	28609	33669

*Джерело: Державний комітет статистики України [8].

Значення розрахованих коефіцієнтів динаміки свідчать про зростаючу тенденцію обсягів реалізації продукції зернових в системі агрологістики України. В середньому щорічний приріст запасів становив 2741,1 тис. т., що склало щорічне збільшення у обсязі 11%. Розраховані значення прогнозу реалізації продукції зернових культур України наведені у таблиці 3. Модель побудована на основі абсолютного приросту матиме вигляд:

$$\tilde{y}_{t+1} = 33669 + 2741,1 \times T \quad (1)$$

Модель побудована на основі середнього коефіцієнту росту матиме вигляд:

$$\tilde{y}_{t+1} = 33669 \times 1,16^T. \quad (2)$$

Як видно за даними таблиці 3 відносна похибка моделі прогнозування за середнім коефіцієнтом росту дорівнює 1,6 %, а відносна похибка моделі за середнім абсолютним приростом дорівнює 12,9%.

Таблиця 3

Прогноз обсягу реалізації продукції зернових України, 2003-2012 рр.

№ періоду	Рік	Обсяг реалізації зернових культур, тис.т	Прогноз обсягу реалізації зернових культур відповідно до моделі за середнім абсолютним приростом, тис.т	Прогноз обсягу реалізації зернових культур відповідно до моделі за середнім коефіцієнтом росту, тис.т	Відхилення прогнозу за середнім абсолютним приростом від фактичного обсягу реалізації зернових культур, %	Відхилення прогнозу за середнім коефіцієнтом росту від фактичного обсягу реалізації зернових культур, %
0	2003	8999	8999,0	8999,0	0,0	0,0
1	2004	16698	11740,1	10419,9	29,7	37,6
2	2005	19458	14481,2	12065,2	25,6	38,0
3	2006	17814	17222,3	13970,3	3,3	21,6
4	2007	13965	19963,4	16176,2	-43,0	-15,8
5	2008	24763	22704,6	18730,4	8,3	24,4
6	2009	31686	25445,7	21687,9	19,7	31,6
7	2010	23662	28186,8	25112,4	-19,1	-6,1
8	2011	28609	30927,9	29077,7	-8,1	-1,6
9	2012	33669	33669,0	33669,0	0,0	0,0
10	2013		36410,1	38985,3		
11	2014		39151,2	45141,0		
12	2015		41892,3	52268,8		
13	2016		44633,4	60521,9		
14	2017		47374,6	70078,3		
Сума	-	219323	213340,0	189908,2	1,6	12,9

*Джерело: Розраховано автором на підставі [8].

Найменшу похибку прогнозування має лінійна модель розрахована за методом найменших квадратів (МНК), яка має вигляд:

$$\tilde{y}_{t+1} = 11600,27 + 2296 \times T \quad (3)$$

Оцінки моделі свідчать про високу ступінь достовірності. Коефіцієнт кореляції до-

рівнює 0,87, що свідчить про високу щільність даних. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,76, що характеризує 76% залежності факторів у розвитку часу і 24% залежності від випадкових збурень.

На підставі розрахованих довірчих інтервалів можна отримати величину страхового резерву змін обсягів реалізації продукції зернових. Величину нижньої межі обсягів реалізації можна описати рівнянням:

$\tilde{y}_{t+1} = 6036,9 + 1253,9 \times T$. Величину верхньої межі можна описати рівнянням: $\tilde{y}_{t+1} = 17163,6 + 3338,1 \times T$. Розрахунки довірчих інтервалів по прогнозованому ряду наведені у таблиці 4. Графік фактичних та прогно-

зованих даних за методом найменших квадратів, а також величина нижньої та верхньої межі прогнозу обсягу реалізації зернових культур на рис. 1.

Таблиця 4

Прогноз обсягів реалізації зернових культур України за методом найменших квадратів, 2003 – 2017 рр.

№ періоду	Рік	Обсяг реалізації зернових культур, тис. т	Прогноз обсягу реалізації зернових культур за МНК, тис. т	Відхилення прогнозу від фактичного обсягу реалізації зернових культур, %	Нижня межа прогнозу обсягу реалізації зернових культур, тис. т	Верхня межа прогнозу обсягу реалізації зернових культур, тис. т
0	2003	8999	11600,3	-28,9	6037,0	17163,6
1	2004	16698	13896,3	16,8	7290,9	20501,7
2	2005	19458	16192,3	16,8	8544,8	23839,8
3	2006	17814	18488,3	-3,8	9798,7	27177,9
4	2007	13965	20784,3	-48,8	11052,6	30516,0
5	2008	24763	23080,3	6,8	12306,5	33854,1
6	2009	31686	25376,3	19,9	13560,4	37192,2
7	2010	23662	27672,3	-16,9	14814,3	40530,3
8	2011	28609	29968,3	-4,8	16068,2	43868,4
9	2012	33669	32264,3	4,2	17322,1	47206,5
10	2013		34560,3		18576,0	50544,7
11	2014		36856,3		19829,9	53882,8
12	2015		39152,3		21083,8	57220,9
13	2016		41448,4		22337,7	60559,0
14	2017		43744,4		23591,6	63897,1
Сума	-	-	219323	-3,8	116795,4	321850,6

*Джерело: Розраховано автором на підставі [8].

За даними прогнозу чітко простежується тенденція збільшення обсягів реалізації зернових культур в системі агрологістики України. На 2013-2017 рр. середньоочікуваний розмір обсягів реалізації зернових культур не перевищуватиме 184762,7 тис. т.

На основі економіко-математичних методів було проведено також прогнозування

показника середньореалізаційних цін на зернові культури, в системі агрологістики України на період 2003-2017 роки. Середній абсолютний приріст ($\bar{\Delta}y_t$) та середній коефіцієнт росту ($\bar{k}_{\text{ср}}^{\text{росту}}$).

$$\bar{\Delta}y_t = \frac{1547,1 - 535,1}{10 - 1} = 112,4 \text{ тис. т.}, \quad \bar{k}_{\text{ср}}^{\text{росту}} = \left(\frac{1547,1}{535,1} \right)^{\frac{1}{n-1}} = 1,1.$$



Рис. 1. Оцінка прогнозу за МНК обсягів реалізації зернових культур України, 2003-2017 рр.

Значення розрахованих коефіцієнтів динаміки свідчать про зростаючу тенденцію середніх цін реалізації на зернові культури в системі агрологістики України. В середньому щорічний приріст середньореалізаційних становив 112,4 грн. за 1 т. Модель побудована на основі абсолютного приросту матиме вигляд:

$$\tilde{y}_{t+1} = 1547,1 + 112,4 \times T. \quad (4)$$

Модель побудована на основі середнього коефіцієнту росту матиме вигляд:

$$\tilde{y}_{t+1} = 1547,1 \times 1,1^T. \quad (5)$$

Відносна похибка моделі прогнозування за середнім коефіцієнтом росту дорівнює 32,7%, а відносна похибка моделі за середнім абсолютним приростом дорівнює 21,5%. Найменшу похибку прогнозування має лінійна модель розрахована за методом найменших квадратів, яка має вигляд: $\tilde{y}_{t+1} = 295,6 + 120,4 \times T$. Оцінки моделі свідчать про високу ступінь достовірності. Кое-

фіцієнт кореляції дорівнює 0,92, що свідчить про високу щільність даних. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,85, що характеризує 85% залежності факторів у розвитку часу і 15% залежності від випадкових збурень. Величину нижньої межі цінового коливання можна знайти за рівнянням: $\tilde{y}_{t+1} = 81,3 + 80,3 \times T$. Величину верхньої межі цінового коливання можна описати рівнянням: $\tilde{y}_{t+1} = 509,8 + 160,5 \times T$. Графік фактичних даних та прогнозу за методом найменших квадратів, а також величина нижньої та верхньої межі середньореалізаційних цін на зернові культури України наведено на рисунку 2.

За даними прогнозу простежується тенденція збільшення середньореалізаційних цін на зернові культури, в системі агрологістики України на період 2003-2012 рр. На періоди 2012-2017 рр. середньоочікуваною реалізаційною ціною за 1 т зернових культур може не перевищувати більше 6874,8 грн. [4].

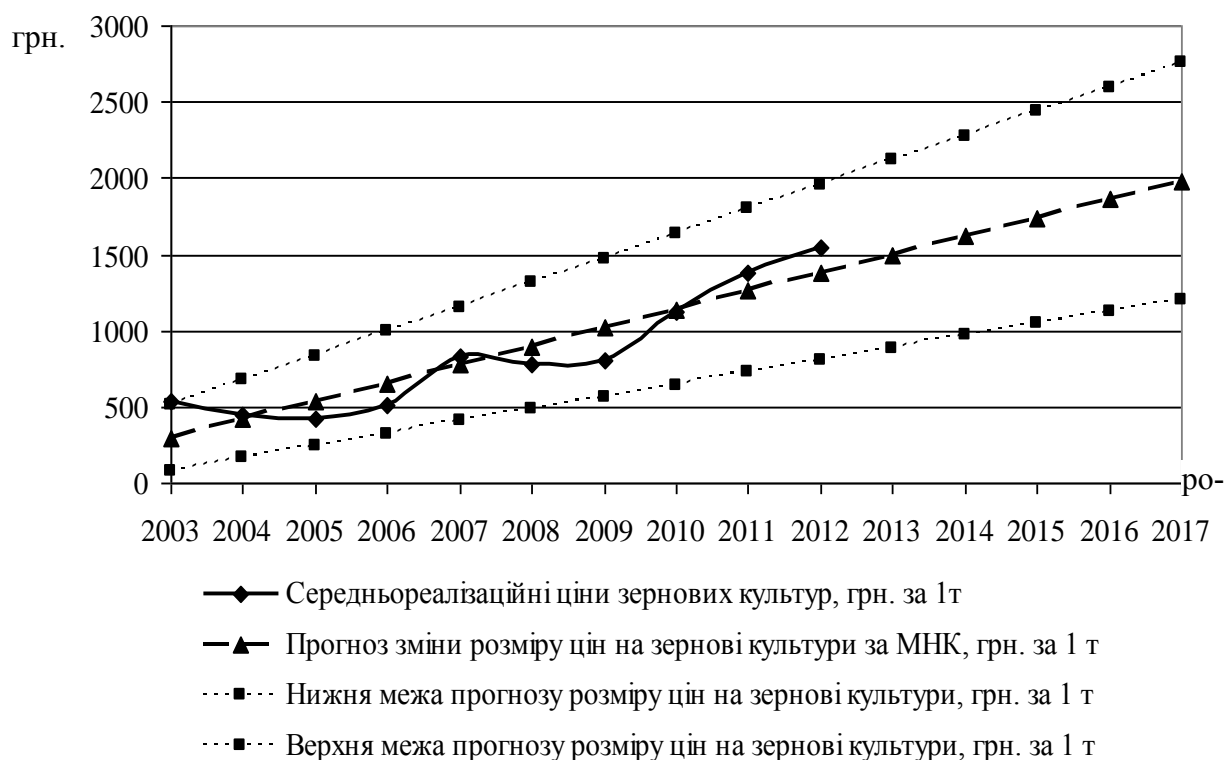


Рис. 2. Оцінка прогнозу за методом найменших квадратів середньореалізаційних цін на зернові культури України, 2003-2017 рр.

Висновки та перспективи. Сучасний стан агрологістики в Україні потребує стимулювання розвитку. Незважаючи на пропорційний ріст обсягів реалізації та цін на зернові культури, слід зазначити, що такий стан забезпечений зростанням цінності за рахунок повної вартості продукції, особливо в частині витрат посередників. Такий аспект

і відображує основні наслідки недосконалої агрологістики. В зв'язку з цим перспективою агрологістики мають стати комплексні програми по розширенню мереж елеваторів, скороченню витрат зернотрейдерів, оптимізації транспортних шляхів та каналів реалізації.

Література

1. Бурлака Н. І. Україна як світовий експортер зерна/ Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. - Вінниця, 2012.- Випуск № 3 (69).-с.36-41.
2. Ларіна Р. Р. Логістика [Електронний ресурс] / Р. Р. Ларіна. – Режим доступу:[http:// readbookz.com/books/24.html](http://readbookz.com/books/24.html).
3. Майстро С. В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання : [моногр.] / С. В. Майстро. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. – 240 с.
4. Остапчука Ю. М. Сільське господарство України: Стат. щоріч. за 2011 рік / за заг. кер./Держкомстат України. – К., 2012. – 386 с.
5. Потапова Н.А. Кількісні методи в прогнозуванні запасів матеріально-технічних ресурсів /Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Логістика". – Львів, 2007. – № 580. – С. 468-477.
6. Потапова Н.А. Системні характеристики логістики АПК // Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія Логістика.:Львів,2010.– С. 694-702
7. Шевчун М. Б. Особливості управління логістичними процесами на торговельних підприємствах/ Сталий розвиток економіки - №3. – 2013.- с. 353-356.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 65.012.34..338.439.5.003.13(477)

Потапова Н.А., к.е.н., доцент
Яремчук О.В.,
Вінницький національний аграрний університет

АГРОЛОГІСТИКА В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО ЗЕРНОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто проблеми формування агрологістики на ринку зернових культур України. Проаналізовано перспективи розвитку агрологістики. Досліджено проблеми формування агрологістичних ланцюгів на ринку зерна та визначено сучасний стан матеріальних потоків даного ринку.

Ключові слова: агрологістика, агроланцюги постачання, управління, зернові культури, ринок зерна.

Annotation. The problems of the agrolistics formation on the Ukraine grain market have been investigated in the article. The main levers of agrilistics, which are influencing on the development of effective processes to meet the consumer needs in the crops have been highlighted. Directions of practical implementation agrilistics on Ukrainian grain market have been substantiated, that is caused by the leader position on the global grain market, existing resource potential, problems in the legal, infrastructure and technical and technological components of the mechanism of functioning of agro resource flows.

The estimation results of functioning of Ukraine grain market have been gave, what is the basic for the reasoning agro chain influence on the crops price. The author highlighted the main issues agrilistics components, which are the inventory management in grain storage and network traffic optimization.

Keywords: Agrilistics, agro supply, chain management, cereals, grain market.

Постановка проблеми. Агробізнес більшості країн світу в останні роки впевнено усвідомив, що сфера постачання сировини, матеріалів та послуг здійснює значний вплив на здатність суб'єктів господарювання задовольняти потреби споживачів. Виникла необхідність у тому, щоб більше уваги приділялося проблемам постачання та стратегії вибору джерела ресурсів. Сучасність вимагає від аграрного сектору не лише виробництва якісної продукції, але й вирішення завдань нового типу: коли, де, як, в яких кількостях із мінімальними витратами постачати продукцію до споживачів. Саме це спричинило розвиток агрологістики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні аграрна логістика почала розвиватись досить недавно. Проте бізнес оцінив наскільки є важливим розвиток високо-ефективної логістики. Багатосторонньому дослідженню логістичних та аграрних транспортно-логістичних систем як в Україні, так і за кордоном присвячені публікації І.Г.Смірнова, Т.В.Косарьової, С.А.Белих, Н.К.Васильєвої, В.І.Перебийноса та ін. Останнім часом почали з'являтися статті, присвячені транспортній логістиці в АПК [4; 5]. Дана проблематика є актуальною, тому потребує глобальних системних та прикладних досліджень.

Метою статті є розкриття сутності агрологістики та агроланцюгів постачання зернопродуктового підкомплексу.

Виклад основного матеріалу. На думку, В.І.Перебийноса, агрологістика - це частина процесу в агроланцюзі постачання, у ході якого здійснюються планування, реалізація і контроль за тим, наскільки продуктивно й ефективно проходить потік і зберігання товарів (послуг), відповідної інформації в агропромисловому комплексі від точки виникнення до точки споживання, заради задоволення потреб споживачів [4]. Успішними практиками в розвитку агрологістики є Європейські країни (наприклад, Голландія – країна, що займає 3 місце в світі по виробництві с/г продукції високої якості). Агрологістика повинна вирішити ряд завдань, серед яких є:

забезпечення безпеки продуктів харчування відповідно до міжнародних стандартів;

введення в експлуатацію сучасних технологій збору, переробки, транспортування, зберігання та розподілу с/г продукції;

забезпечення конкурентоздатності с/г продукції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Агрологістика є невід'ємною складовою як в менеджменті окремого підприємства, так і на рівні країни, окремих регіонів,

об'єднань. Загальне призначення агрологістики полягає у забезпеченні «наявності» необхідного продукту, необхідної якості, в необхідній кількості, в необхідний час, в необхідному місці, для певного споживача, з мінімальними витратами [5]. При цьому акцент робиться на управління закупками сировини, управлінні запасами, організації складських робіт, формування транспортної мережі, дистриб'юції готової продукції тощо.

Останнім часом в агробізнесі зростає необхідність запровадження концепції управління ланцюгами постачання, що охоплює всі організації та види діяльності в агробізнесі, які приймають участь у виробництві цінності у вигляді товарів та послуг та їх доведенні до кінцевого споживача. Управління агроланцюгом постачання являє собою інтеграцію та управління усіма організаціями та видами діяльності, що мають місце в агробізнесі, входять до агроланцюга постачання, ґрунтуються на взаємному співробітництві, ефективних бізнес-процесах і високому ступені сумісного використання високоефективних систем формування цінності, що мають забезпечити організаціям-учасникам суттєві конкурентні переваги [5]. Актуальність напрямів практичної реалізації агрологістики на зерновому ринку, підтверджується наступними аргументами:

лідуюче місце України на ринку зерна світу, зокрема Європи;

перше місце на ринку олійно-жирових культур;

наявність ресурсного потенціалу України;

вихід України на нові ринки для експорту с/г продукції, в першу чергу на ринки Далекого Сходу;

відсутність нормативно-правової, інфраструктурної, організаційної та техніко-технологічної складової механізму функціонування та ефективного управління потоками агроресурсів в Україні.

Ринок зерна – це складна економічна система, яка забезпечує найбільш ефективний обіг зерна завдяки взаємодії покупців та продавців в межах певного середовища, що формується під їх впливом і, в той же час,

активно впливає на основні параметри обігу. Ідентифікація меж зернового ринку за функціональною ознакою дозволила чітко структурувати його учасників шляхом поділу їх на такі категорії [10]:

продавці (сільськогосподарські товаровиробники, прямі посередники, неспеціалізовані посередники);

покупці (переробні підприємства; торговельні посередники; установи, що належать до системи органів державної влади);

сервісні організації (ті, що надають послуги, спричинені особливостями товару; ті, що формують інфраструктуру зернового ринку).

Україна, яку часто називають «хлібним кошиком Європи», має другу за величиною площу орних земель в Європі, яка становить близько 32 млн. га. Цей показник істотно менший, ніж у Росії (122 млн. га), але вище, ніж у Франції (18 млн. га). Конкурентні переваги Україні дає не тільки площа орних земель, але і вид цих земель. В країні розташовано приблизно 25% світового обсягу високоякісних чорноземних ґрунтів, на які припадає 60% сільськогосподарських земель. Це обумовлює високу врожайність культур та зменшує потреби у використанні добрив. Також важливе значення має і клімат України, який забезпечує ідеальні умови для вирощування як ярих, так і озимих культур. Крім того, Україна розташована на перехресті торгових маршрутів, що є важливою умовою для здійснення експорту.

Все це є ідеальними умовами для становлення України як лідера на світовому ринку, але при цьому важливим є раціональне управління матеріальними потоками. Аналіз ринку зернових та зернобобових культур з позиції логістики наведено у таблиці 1. Після рекордного врожаю 2011 р., в 2012 р. зерна зібрали на 18% менше. За даними державної служби статистики, у 2012 р. було зібрано майже 46,2 млн.т зернових, посівна площа при цьому становила 15449 тис.га, середня врожайність – 31,2 ц/га.

Коливання валового збору відобразились на балансі та кінцевому споживанні зернових (табл. 2.).

Таблиця 1

Аналіз ринку зернових та зернобобових з позиції логістики, 2010- 2012 рр.

Показник	2010	2011	2012	Відхилення 2012 від 2010, +/-	Відхилення 2012 від 2010, %
Площа, тис. га	15090	15724	15449	359	102,38
Зібрана площа, тис. га	14576	15321	14792	216	101,48
Валовий збір, тис. т	39271	56747	46216	6945	117,68
- на 1 особу, кг	856	1242	1014	158	118,46
- с/г підприємствами	29779	44219	36075	6296	121,14
- господарствами населення	9492	12528	10141	649	106,84
Урожайність, га/ц	26,9	37,0	31,2	4,3	115,99
Реалізовано с/г підприємствами, тис. т	23662	28609	33669	10007	142,29
Реалізовано, % в загальному обсязі реалізації:					
- переробними підприємствами	3,4	3,6	3,7	0,3	108,82
- на ринку	7,1	4,9	3,7	-3,4	52,11
- населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати	10,5	8,8	6,3	-4,2	60,00
- за іншими напрямками	79,0	82,7	86,3	7,3	109,24

Джерело: розроблено автором на основі джерела [7]

Таблиця 2

Баланс зернових і зернобобових (включаючи продукти переробки зерна в перерахунку на зерно), тис. т

Показник	2010	2011	2012	Відхилення 2012 від 2010, +/-
Виробництво	39271	56747	46216	6945
Зміна запасів на кінець року	-2054	12784	-10052	-7998
Імпорт	175	273	228	53
Всього ресурсів	41500	44236	56496	14996
Експорт	14239	14825	27798	13559
Витрачено на посів	3222	3226	2953	-269
Витрачено на корм	14787	16334	16147	1360
Втрати	794	1570	1491	697
Переробка на нехарчові цілі	1650	1551	1454	-196
Витрачено зерна для споживання	6808	6730	6653	-155
Фонд споживання хлібних продуктів:	5106	5047	4990	-116
- у розрахунку на 1 особу, кг	111,3	110,4	109,4	-1,9

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8]

До кінця січня 2013 р. стан зернового ринку України стабілізувався. Пшениця залишається головною культурою, що обумовлено попитом борошномельних підприємств під впливом подовження ланцюга закупівель та очікувань продажів товаровиробників. Втративши значні суми державної підтримки і підтримки ціни у зв'язку з невідшкодуванням ПДВ при експорті зерна, се-

ляни з великим небажанням розлучаються з пшеницею. Дані процеси відобразились на встановленні цін у 2013 р. на пшеницю у 2013 р. на рівні 2350÷2400 грн/т при базисній поставці "самовивіз, склад постачальника-Центральна Україна". Зафіксовані непоодинокі покупки мукомелами центральної і північно-східної частини України пшениці 2 класу на базисі "франко-елеватор" та по

2450 грн/т, що з доставкою до млинів дає 2600 грн/т.

На сьогоднішній день система зберігання зернових в Україні представлена зернохвищами різних типів, як побудованими ще за часів Радянського Союзу, так і сучасними високотехнологічними комплексами для зберігання зерна. Основу системи зберігання складають елеватори різних типів, що представляють собою комплекс споруд і механізмів, призначених для приймання зерна, його післязбиральної обробки (очищення, сушіння), зберігання та відвантаження на різні види транспорту. Загальна ємність зернохвищ України оцінюється в 45 млн. тонн [6].

До недавнього часу в Україні діяла норма щодо обов'язкової сертифікації зернохвищ, що надають послуги із зберігання зерна. На засіданні КМУ 18 липня 2012 обов'язкова сертифікація була відмінена. Відповідно до ухвалення цього рішення всі зернохвища України ділилися на сертифіковані (займаються зберіганням і переробкою зерна) і несертифіковані, або сховища в умовах сільгоспвиробників. Робота сертифікованих

зерноскладів (далі СЗС) регулюється Законом України «Про зерно та ринок зерна» № 37-IV від 7 липня 2002 року з урахуванням поправок і доповнень, відповідно до Закону «Про внесення змін до Закону «Про зерно та ринок зерна» № 925 - VI від 5 лютого 2009 року [9]. Відповідність наданих послуг по обробці та зберіганню зерна в умовах СЗС визначається «Регламентом зернового складу», в якому прописані всі вимоги до технічного і технологічного забезпечення зернохвищ, а також порядок і методологія виконання технологічних і облікових операцій із зерном. На сьогоднішній день сертифікат відповідності якості послуг і належного технічного оснащення, мають 659 зернохвищ загальною місткістю близько 29 млн. тонн (табл. 3). При цьому частка зернохвищ, що перебувають у державній власності, становить 12%, а 88% - приватизовані зерносклади. Система сертифікованих зерноскладів України справляється з обробкою і зберіганням наявних обсягів зерна, але вже відчуває деякі труднощі, пов'язані з пропускнуною здатністю елеваторів та їх технічним оснащенням.

Таблиця 3

Зернохвища України та їх ємність

Власники сертифікованих ємностей	Кількість зернохвищ	Загальна ємність зернохвищ, т
ГАК "Хліб України"	11	334500
ГПЗКУ	43	3316093
Держрезерв	25	1738350
Приватизовані	580	23502926
Всього	659	28891869

Джерело: [6]

На сьогодні значно зріс експортний потенціал зернового ринку України, що вимагає інтенсивних відвантажень великих експортних партій в морські порти. За даними 2011-2012 рр., з необхідними темпами відвантажень, визначеними рекордним урожаєм зерна (56,7 млн. тонн), дані зернохвища вже не справляються. Не останню роль в цьому зіграла структура ємностей для зберігання в умовах СЗС, яка є непрямим показником ступеня механізації сховища. На сьогоднішній день співвідношення між силосними і підлоговыми ємностями для зберігання зерна в Україні становить 46% до 54%. Підпри-

ємства, що мають переважно підлогові ємності зберігання, можуть забезпечити набагато меншу інтенсивність відвантаження, ніж підприємства, оснащені вертикальними силосними ємностями. Так, середня інтенсивність навантаження зерна в залізничні вагони на крупних елеваторах України складає близько 12 вагонів на добу, тоді як оптимальна інтенсивність складає 54 вагона і більше. Ще одним проблемним місцем елеваторів є застарілі приймальні пристрої, які не в змозі приймати великовантажні автомобілі-зерновози, що збільшує час заготівлі. Враховуючи зазначені проблеми елева-

торів, сільгоспвиробники середньої і дрібної ланки все менше користуються їх послугами і зберігають зерно у власних ємностях. У 2010-2011 рр. в сховищах аграріїв зберігалось близько 59% зерна від загального обсягу на ринку [6].

Моніторинг стану даного сегмента системи зберігання України [6], показує, що близько 94% аграріїв мають у своєму розпорядженні зерносховища. При цьому найбільшу забезпеченість сховищами (96%) мають великі сільгоспформування із земельним банком понад 10 тис. га. В 90% випадків – це склади підлогового зберігання з низьким рівнем механізації і низькою інтенсивністю відвантаження. Найбільшу частку механізованих сховищ з силосними ємностями мають у своїй структурі підприємства із земельним банком понад 10 тис. га. Так, близько 15% даних підприємств мають виключно силосні ємності для зберігання зерна, а 23% - одночасно силосні ємності та склади підлогового зберігання. Лише 1% дрібних сільгоспформувань мають у структурі своїх сховищ силосні ємності. Одними з найбільш важливих показників, що характеризують зерносховища аграріїв є оснащеність лабораторіями якості і можливості по відвантаженню зерна. Близько 79% сільгоспвиробників не забезпечені коштами лабораторного аналізу якості зерна і не можуть оперативно відстежувати стан збережених зернових мас. Найменшу забезпеченість мають підприємства із земельним банком менше 1000 га.

Ключову роль в успішній реалізації запасів зерна відіграє можливість підприємства в найкоротші терміни відвантажувати великі партії, а разом з цим збільшити можливість відвантаження зерна на різні види транспорту. Серед сільгоспвиробників, що мають зерносховища, всі без винятку мають можливість відвантажувати зерно на автотранспорт, що є цілком природним. Але перевозити автотранспортом великі експортні партії, особливо на далекі відстані (більше 200 км), недоцільно. Це збільшує перевагу по конкурентоспроможності підприємств, які мають можливість проводити відвантаження на залізничний або водний транспорт. Частка зерносховищ в умовах с/г підприємств,

які відправляють партії зерна залізницею, становить близько 15%, а підприємств, що мають ділянки відвантаження на водний транспорт - лише 1%. Таким чином, зерносховища сільгоспвиробників розглядаються як ємності для накопичення зерна без належної підготовки зерна до зберігання і можливості контролювати якість збережених запасів.

Система зберігання зерна в Україні є одним з сегментів інфраструктури, що найбільш динамічно розвиваються. На сьогоднішній день ведеться активне будівництво нових зерносховищ і проводиться глибоке переоснащення існуючих. Можна виділити кілька основних напрямів: розвиток системи зберігання в умовах агрохолдингів, розвиток системи зберігання в умовах дрібних і середніх сільгоспвиробників, розвиток портових зернових терміналів, розвиток річкових терміналів. У цілому до 2015 року загальна ємність зерносховищ України може збільшитися на 10 млн. тонн і скласти 55 млн. тонн.

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір загострюється проблема конкурентоспроможності зерна. При оцінюванні конкурентоспроможності зерна, його якісні характеристики враховуються як нормативні для кожної товарної групи, тому їх покращення не впливає на загальний рівень показника. Основними ж параметрами, є ціна, умови доставки, рівень сервісу, розмір партії, а також надійність постачальника.

Висновки та пропозиції. Дослідження руху матеріально-зернового потоку показало наявність типових проблем в різних сегментах зернового ринку. Зерновий ринок є сировинним і, водночас, продовольчим ринком. Це обумовлює основні його параметри: високий рівень державного регулювання, низьку цінову еластичність. Одним із основних важелів впливу на розвиток зернового ринку є агрологістика, реалізація заходів якої має відобразитись на оновленні матеріально-технічної бази, запровадженні інноваційних рішень в: технологіях вирощування, збирання, зберігання та транспортування зерна.

Список літератури:

1. Вихопень О.П., Гринів Н.Т. Логістичний підхід до управління підприємницькою діяльністю // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - Львів. - 2003. - № 469. - С. 6-10.
2. Косарева Т.В. Логістизація економіки АПК // Економіка АПК. - 2003. - № 12. - С. 23-27.
3. Нові виробничі системи та прискорений розвиток регіонів: Матеріали Міжнародного економічного форуму. - К.: "Логос", 2002. - 163 с.
4. Перебийніс О.В., Перебийніс В.І. Розвиток автомобілебудування та перспективи транспортної логістики в АПК // Ринок послуг комплексних транспортних систем та прикладні проблеми логістики. - К., 2004. - С. 154-158.
5. Петрик А.В. Особливості формування транспортних систем в агропромисловому виробництві // Ринок послуг комплексних транспортних систем та прикладні проблеми логістики. - К., 2004. - С. 177-179.
6. Системи зберігання зерна в Україні та Росії: загальний стан та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svitagro.com/sistemi-zberigannya-zerna-v-ukrayini-ta-rosiyi-zagalniy-stan-ta-perspektivi>.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік; за ред. О. Г. Осауленка; відповідальний за випуск О. Е. Остапчук. – К. : Август Трейд, 2013. – 249 с.
8. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2012 рік; за ред. Н.С.Власенко; відповідальний за випуск О.М.Прокопенко. – К., 2013. – 56 с.
9. Про зерно та ринок зерна України: Закон України, 4 липня 2002 року//Голос України. – 2002. – 6 серпня, № 141.
10. Дудар Т.Г., Волошин Р.В. Проблеми формування ринку зерна в Україні // Науковий вісник АН ВШ України. – Серія: Економіка. – Київ, 2004. – №2. – С. 26-38.
11. Потапова Н.А. Системні характеристики логістики АПК // Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія Логістика.: Львів, 2010. – С. 694-702.

УДК 314.6.:379.845

Почерніна Н.В., к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА ДОМОГОСПОДАРСТВ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Анотація. Охарактеризовані окремі показники функціонування домогосподарств в Україні та умови розвитку домогосподарств у сільській місцевості.

Ключові слова: домогосподарство, сільська місцевість, сільське населення.

Аннотація. Охарактеризованы отдельные показатели функционирования домохозяйств в Украине и условия развития домохозяйств в сельской местности.

Ключевые слова: домохозяйство, сельская местность, сельское население.

Annotation.

Some indicators of the functioning of households in Ukraine and development conditions of households in rural areas are characterized.

The household is the institutional unit that includes one or more persons who take decisions on their own, seeking to meet their needs, have the resources and conduct economic and other activities. In 2013, the number of households was 16 million 958,7 thousand, among them in rural areas - 30,7%. The average household size has a stable tendency to decrease and in 2013 was 2,58 persons in the country, whereas in rural areas 2.7 persons.

It was found that households are among the least studied subjects of the transition economy. However, there is no doubt that they play a role of "internal stabilizer" of an economic system. They perform its traditional functions of consumption, savings, investment, labour force reproduction, etc. The development indicators of the households in rural areas in recent years, on the one hand, reflect the deterioration of the socio-economic situation, however, on the other hand, stress the viability and significant potential of this sector.

Therefore, the priority of development of rural territories should remain an important element of Ukrainian social-economic reforms in the future.

Keywords: household, rural areas, the rural population.

Постановка проблеми. Домогосподарство є важливим соціально-економічним утворенням, в якому концентруються всі аспекти людського життя. Для ринкової економіки – це ще й інституційна одиниця у складі однієї або декількох осіб, які самостійно приймають рішення, прагнуть максимально задовольнити свої потреби, володіють ресурсами та ведуть господарську та інші види діяльності. Тому аналіз поведінки домогосподарств у виробництві, у споживанні та в інших сферах економічної діяльності завжди є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання про місце і роль домогосподарства у національній економіці перебували у полі зору таких науковців як М. Туган-Барановський, І. Бондар, С. Злупка, Т. Кир'ян, І. Крючкова, А. Колота, Е. Лібанов, М. Лощініна, В. Мандибура, І. Малий, В. Новіков, О. Онищенко, І. Радіонова, А. Ревенко, С. Реверчук, М. Шаповал С. Юрій та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз функціонування домогосподарств у сільській місцевості України. Пос-

тавлена мета обумовила виконання наступних завдань: 1) охарактеризувати деякі макроекономічні показники функціонування домогосподарств; 2) провести міжрегіональні порівняння окремих аспектів розвитку сільських домогосподарств.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 1 Закону України «Про всеукраїнський перепис населення» (від 19.10.2000 в редакції від 02.12.2012) **домашні господарства (домогосподарства)** визначаються як сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати у родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків, або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи.

Згідно з Класифікацією інституційних секторів економіки України, прийнятої у 2005 році, вважаються приналежними до цієї інституційної одиниці також особи, які пос-

тійно або тривалий час живуть в установах: члени релігійних конфесій (у товариствах, монастирях тощо); пацієнти лікарень; особи, що утримуються в пенітенціарних установах; особи, що постійно проживають у будинках для престарілих, дитячих будинках тощо.

Домашні господарства можуть виступати не тільки як споживачі товарів і послуг, а й займатися будь-яким видом господарської діяльності. Члени домашніх господарств роблять суттєвий внесок у виробничу діяльність шляхом здійснення підприємницької діяльності без утворення юридичної особи (як фізичні особи - підприємці) та надання своєї праці іншим підприємствам, виступаючи як наймані працівники.

Вважається, що індивідуальні члени домашнього господарства, які займаються будь-якою господарською діяльністю, діють не як самостійні одиниці, а від імені свого домашнього господарства.

У 2013 році кількість домогосподарств становила 16 млн. 958,7 тис., серед них у сільській місцевості – 30,7 %. Середній розмір домогосподарств має стійку тенденцію до зменшення і у 2013 році складав 2,58 осіб по країні, тоді як у сільській місцевості 2,7 особи проти 2,53 особи у міських поселеннях..

Переважають домогосподарств, що проживають у сільській місцевості, порівняно з міськими спостерігається у західних регіонах (Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська та Чернівецька області). Найменшу частку сільських домогосподарств мають Донецька (9,3%), Луганська (12,9%) та Дніпропетровська (16%) області.

На 1 січня 2014 року в Україні у сільській місцевості наявне населення становило 14 млн. 89,6 тис. осіб, що складало 31 % від кількості населення країни.

Демографічна ситуація у 2013 році демонструвала негативні результати: сільське населення скоротилось на 84, 8 тис. осіб, що в перерахунку на 1000 населення перевищувало чисельність скорочення міського населення більше, ніж у 4 рази (6 осіб проти 1,3 у міських поселеннях).

Частка домогосподарств без дітей становила у 2013 році 63,2% у сільській місцевос-

ті проти 61,6% у міських поселеннях. Однак, серед домогосподарств, в яких є діти, у сільській місцевості значно більше порівняно з міськими родин з двома та трьома дітьми. Також більшим є економічне навантаження на працюючого члена родини: 3,1 у сільській місцевості проти 2,22 у міських поселеннях.

Середня площа землі, яку використовує одне домогосподарство, яке має земельну ділянку, становила 268,9 соток у 2013 році. [1]

Рівень економічної активності сільського населення становила у 2013 році 68,5 % для осіб у віці 15-70 років та 73,8 % для осіб працездатного віку, що на 5 та 1% вище у порівнянні з міським населенням. Така ж відмінність спостерігається й по рівню зайнятості (63,5% проти 58,9%) та по рівню безробіття (7,3% проти 7,1%) у віці 15 – 70 років.

Для сільського населення вищим порівняно з міським населенням є рівень економічної активності для вікових груп 15-24 роки (47,2 проти 37,6% у 2012 році), 50-59 років (70,3 проти 63,8%) та 60-70 років (39,8 проти 17%). Зберігається побідне переважання й по показнику рівня зайнятості.

За регіонами рівень економічної активності у віці 15-70 років у сільській місцевості був найвищим у 2012 році у Чернівецькій (75,3%) та Чернігівській області (75%), а рівень зайнятості – у Херсонській (70,2%) Луганській області (69,7%) та Чернівецькій області (69,2%).

Серед зайнятого населення у віці 15-70 років у 2012 році існували суттєві розбіжності між сільською місцевістю та міськими поселеннями: працюючі за наймом (59,2 на селі проти 91,3% у містах); само зайняті (39,4% на селі проти 7,3% у містах). За професійними групами у сільській місцевості переважали зайняті найпростішими професіями (50,7%) проти зайнятих професіоналів (18,7%), що переважали серед зайнятих у міських поселеннях.

Серед безробітних у віці 15-70 років переважали у сільській місцевості у 2012 році вивільнені з економічних причин (39,7%), тоді як серед міського населення більше звільнених за власним бажанням (41,2%). За професійними групами у сільській місцевос-

ті найбільша питома вага безробітних, що представляли найпростіші професії (31,3%), тоді як у міських поселеннях найбільша частка безробітних у сфері торгівлі та послуг (21,6%). Середня тривалість безробіття у сільській місцевості дещо менша порівняно із міською: 10 місяців проти 11. На селі переважає частка незайнятості за тривалістю від 1 до 3 місяців (25,1%), а у містах – незайнятості 12 місяців і більше (21,6%) [2].

У структурі сукупних ресурсів домогосподарств мешканці села у 2012 році мали більшу частку порівняно з міськими жителями у доходах від продажу сільськогосподарської продукції; в отриманні пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою; грошової допомоги від родичів, інших осіб та інших грошових доходів; у вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. Менша частка припадає на них у доходах від підприємницької діяльності та самозайнятості; від пільг та субсидій.

У середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у 2012 році припадало грошових доходів у сільській місцевості 3270 грн. проти 4017 грн. у міських поселеннях, не грошових доходів - 449 грн. проти 154 грн., сукупних ресурсів – 3823 грн. проти 4272 грн.

У структурі грошових витрат сільські домогосподарства витрачають менше порівняно з міськими на продовольчі товари та харчування поза домом (47,9% проти 54,3%, та на оплату послуг (9,2% проти 16%). Порів-

няно більше витрачають на непродовольчі товари, на особисте підсобне господарство та інші витрати.

Частка домогосподарств із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму у сільській місцевості переважали становили у 2012 році 50,3% до усіх таких домогосподарств. Питома вага домогосподарств із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму у групі самих домогосподарств сільської місцевості складала 19,7% проти 8,6% подібного співвідношення для міських поселень. Середньорічний розмір прожиткового мінімуму у 2012 р. склав 1042,42 грн. на одну особу на місяць [3].

Висновки. Домогосподарства належать до числа найменш досліджених суб'єктів перехідної економіки. Проте не викликає сумнівів, що саме вони відіграють роль своєрідного “внутрішнього стабілізатора” господарської системи, виконуючи свої традиційні функції споживання, заощадження, інвестування, відтворення робочої сили та ін. Показники розвитку домогосподарств у сільській місцевості за останні роки, з одного боку, відображають погіршення їх соціально-економічного стану, однак, з іншого боку, підкреслюють життєздатність і суттєвий потенціал даного сектора. Тому пріоритет розвитку сільських територій має залишатись важливим елементом соціально-економічних реформ в Україні і надалі.

Список літератури.

1. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2013 році : Статистичний збірник. / Відповідальний за випуск І.І.Осіпова . Державна служба статистики України . [Електронний ресурс] – Джерело доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Економічна активність населення України 2012 : Стат. збірник /Державна служба статистики України. / Відповідальна за випуск І.В. Сенік. – К. : 2013, - 204 с.
3. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році : Статистичний збірник. Державна служба статистики України. / Відповідальний за випуск І.І. Осіпова. – К.: 2013. - 377 с.

УДК 338.51

Прус Ю.О., к.е.н., доц.,
Таврійський державний агротехнологічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЦІНИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Анотація. В статті проводиться аналіз методик визначення мінімальної ціни пропозиції продукції рослинництва.

Ключові слова: ціна, провізорна собівартість, індекс зміни виробничих витрат.

Аннотация. В статье проводится анализ методик определения минимальной цены предложения продукции растениеводства.

Ключевые слова: цена, провизорная себестоимость, индекс изменения производственных затрат.

Annotation.

Statement of the task. In Ukraine the impact of state instruments on pricing of agricultural products is negligible. Agricultural producers are on the market of perfect competition, where price is determined by consumer demand. This fact uses a large number of intermediaries who determine the price of agricultural products. As a result, domestic producers sell wheat in the domestic market at a price that is 30-40% less than the average in Europe.

In this regard, domestic farmers are faced with an urgent need for an independent determination of the minimum selling price received their agricultural products.

Results of research. Minimum prices should be aimed at protecting the interests of agricultural producers through reimbursement for the production and implementation based growth, including inflation, input prices.

Determining the minimum price should be based on the expected cost price: before the production process, for the implementation of the production process; after harvest..

Only in this case, the commodity will have complete control over the cost and can protect themselves from making inefficient offers traders. Given the economic and organizational complexity of the one-man "fighting" for the price, the best option - the creation of producers of agricultural service cooperatives.

The expected cost can be done using traditional (details) methods. We propose a simplified method for determining the expected cost. It involves the use of official indices of changes in production costs for prior periods.

Conclusions The minimum price is determined based on the expected cost can be used by farmers to: in assessing the effectiveness of future production activities at a certain level and the dynamics of market prices for wheat; when assessing proposals buyers

Key words. minimal price, expected cost price, index of change of industrial expenses

Постановка проблеми. Проблема ціноутворення на сільськогосподарську продукцію є однією з найважливіших, адже ціни безпосередньо визначають доходи суб'єктів господарювання та умови відтворення їх ресурсів і впливають на величину попиту та обсяги споживання домогосподарств.

В країнах розвинутої ринкової економіки вільне ціноутворення поєднується з державним регулюванням і підтримкою доходів товаровиробників. Визначення верхньої та нижньої ціни, запровадження заставних цін, дотації сільгоспвиробникам та антимонопольний контроль виступають основними напрямками державного регулювання процесу ринкового ціноутворення.

В Україні вплив вказаних державних інструментів на загальну ринкову ситуацію, загалом, є незначним. Тому сільськогосподарські товаровиробники залишаються, фактично, сам на сам з так званою «гойдалкою

цін», яка виникає внаслідок змін обсягів виробництва та продажу продукції рослинництва всередині країни та за кордоном.

Ціль роботи. Мета статті полягає в розробці пропозицій щодо формування мінімальної ціни продажу продукції рослинництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості та проблеми формування цін на продукцію сільськогосподарських підприємств достатньо широко розглядалися в працях В. Г. Андрійчука, О. В. Олійника, В. М. Онегіної, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, О. Г. Шпикуляка, О. М. Шпичака та багатьох інших. Зусилля вчених зосереджуються, переважно, на найважливіших моментах – на визначенні еквівалентних цін на сільськогосподарську продукцію та на формах і методах регулювання цін.

Так, у рамках методичного підходу, викладеного в «Концепції ціноутворення на сільськогосподарську продукцію», еквівале-

нтну ціну пропонується визначати, виходячи із технологічних параметрів, нормативів витрат ресурсів та їхньої вартості за видом продукції, норми прибутку на рівні середньої по економіці без сільського господарства й нормативної собівартості виробництва

$$Ц = СН + КНП \cdot [(ОВФ + ОЗ \cdot К) + (ВЗ \cdot КНК)], \quad (1)$$

де Ц – еквівалентна ціна 1 т сільськогосподарської продукції, грн;

СН – нормативна (повна) собівартість 1 т продукції (включаючи орендну плату в розмірі 3 % вартості землі), грн;

КНП – коефіцієнт нормативної норми прибутку;

ОВФ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, авансованих у виробництво 1 т продукції, грн;

ОЗ – середньорічна вартість оборотних засобів, авансованих у виробництво 1 т продукції (повна собівартість без амортизації та орендної плати), грн;

К – коефіцієнт обігу оборотних засобів по окремих видах продукції, визначається діленням терміну технологічного процесу в днях (місяцях) на кількість днів (місяців);

ВЗ – грошова оцінка 1 га ріллі, грн;

КНК – коефіцієнт нормативу капіталізації землі — 0,03.

Ринкова система ціноутворення в аграрному секторі повинна враховувати і витрати виробництва, і попит на продукцію – мінімальний її рівень ціни реалізації визначається видатками на виробництво продукції, а максимальний – попитом. Визначення мінімальної ціни на продукцію сільського господарства не менш важливе, ніж визначення еквівалентної ціни – і від однієї, і від іншої залежить подальший розвиток вітчизняного агропромислового виробництва.

Вважаємо, що мінімальний рівень цін повинен бути спрямований на захист інтересів сільськогосподарських товаровиробників через відшкодування витрат на виробництво та реалізацію з урахуванням зростання, в тому числі інфляційного, цін на ресурси.

Держава визначає мінімальні ціни у відповідності до Закону «Про державну підтримку сільського господарства України» [2]. Це – мінімальні інтервенційні ціни окремого

ва-реалізації [1]. Передбачається, що така ціна виступатиме ціною пропозиції та лежатиме в основі міжгалузевої еквівалентності обміну, відшкодовуючи агровиробнику витрати і забезпечуючи норму прибутку, достатню для розширеного відтворення:

об'єкта державного цінового регулювання [3], які установлюються на маркетинговий рік Міністерством аграрної політики та продовольства України [4] з метою регулювання діяльності Аграрного фонду [5].

Останній як державна спеціалізована бюджетна установа, уповноважена реалізовувати цінову політику в агропромисловому секторі економіки, на основі інтервенційних цін формує державний інтервенційний фонд об'єктів державного цінового регулювання. Аграрний фонд здійснює закупівлю на організованому (біржовому) аграрному ринку на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги у розмірі, який не є меншим значення мінімальної інтервенційної ціни.

Мінімальна інтервенційна ціна (ціна підтримки) визначається [6] з урахуванням середньогалузевих нормативних витрат з його виробництва, мінімального рівня рентабельності державного цінового регулювання не менш як 10 відсотків, кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринку за формулою:

$$Ц_{\min} = Н \cdot \left(1 + \frac{P}{100}\right) + /- К, \quad (2)$$

де Н – середньогалузеві нормативні витрати з виробництва об'єкта державного цінового регулювання;

Р – мінімальний рівень рентабельності окремого об'єкта державного цінового регулювання (не менше 10 %);

К – величина коригування мінімальної інтервенційної ціни, що враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку.

При цьому середньогалузеві нормативні витрати на виробництво об'єкта державного цінового регулювання затверджуються Мінагрополітики за погодженням з Мінеконо-

міки, а мінімальний рівень рентабельності об'єкта державного цінового регулювання затверджується Мінагрополітики.

Величина коригування мінімальної інтервенційної ціни, що враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку, визначається Мінагрополітики з урахуванням рекомендацій Міжвідомчої експертної групи з питань державного регулювання аграрного ринку, склад та положення про яку затверджуються зазначеним Міністерством за погодженням із заінтересованими центральними органами виконавчої влади.

Обсяги діяльності Аграрного фонду, і, відповідно, рівень впливу на загальну цінову ситуацію на ринку залежить від можливостей державного бюджету та від потреби встановлення ціни рівноваги. Так, в 2012 р. декларувалась закупівля 2 млн. т. зерна, а в 2013 р. – вже 1 млн. т., що складає менше 10% всієї реалізації. Отже, вплив Аграрного фонду на рівень цін не є визначальним. При цьому мінімальна інтервенційна ціна пшениці 3 класу на 2013-2014 маркетинговий рік встановлено у розмірі 1736 грн/т [7], а середньозважена ціна рівноваги (фіксіngu) на 09.10.2013 по областях України коливалась від 1450 до 1553 грн/т [8], що на 10,5-16,5 % менше мінімальної інтервенційної ціни. В цьому випадку Аграрний фонд мав би здійснити фінансову інтервенцію, але її, фактично, не відбулося.

Виклад основного матеріалу. Виробництво продукції рослинництва суттєво залежить від регульованого фактору – рівня забезпеченості матеріально-технічними і фінансовими ресурсами та нерегульованого – природно-кліматичних умов. А коливання пропозиції при відносній нееластичності попиту на сільськогосподарську продукцію об'єктивно приводить до коливання цін на неї.

Українські виробники сільськогосподарської продукції за останнє десятиріччя в повній мірі відчули на собі вплив нееластичності попиту на сільськогосподарську продукцію, який виражався, перш за все, у коливанні цін в залежності від обсягів виробництва. Об'єктивно сільськогосподарські товаровиробники знаходяться на ринку досконалої конкуренції, де ціна визначається попитом споживачів. Цим фактом користу-

ється велика кількість посередників, які визначають ціну на сільськогосподарську продукцію з урахуванням, в першу чергу, власних комерційних інтересів. За нашими оцінками, вітчизняні товаровиробники реалізують пшеницю на внутрішньому ринку по ціні, яка на 30-40 % менша, ніж середньоєвропейська.

У зв'язку з цим вітчизняні сільгоспвиробники постають перед нагальною потребою самостійного визначення мінімальної реалізаційної ціни отриманої ними сільськогосподарської продукції.

Фактична собівартість одиниці продукції виступає межею, нижче якої рівень ціни на продукцію не може влаштувати товаровиробника. Тому для встановлення мінімальної ціни пропозиції, наприклад, пшениці, треба знати фактичну собівартість її 1 т. Але вона буде визначена тільки в кінці календарного року, а до того часу реалізовується, в середньому, 80 % від загального обсягу продажу пшениці в маркетинговому році. Іншими словами, фактична собівартість може бути використана при визначенні мінімальної ціни тільки для 20 % обсягу продажу.

Встановленню мінімальної ціни пропозиції допомагає провізорна собівартість, яка традиційно визначається сільськогосподарськими підприємствами (на жаль, не всіма) на основі фактичних даних обліку витрат і виходу продукції за дев'ять місяців з урахуванням очікуваних витрат і виходу продукції в четвертому кварталі.

Відхилення фактичної собівартості від провізорної можна вважати не принциповим – виробництва пшениці в четвертому кварталі нема, а із витрат залишаються, переважно, частина витрат на зберігання і транспортування продукції, ремонт основних засобів, та частина загальногосподарських та адміністративних витрат, обсяги яких на три наступні місяці можна досить точно спланувати. Але така провізорна собівартість обраховується в першій декаді жовтня, тому визначена на цій базі мінімальна ціна пропозиції буде використана тільки для 20 % реалізованої пшениці (в листопаді-грудні) маркетингового року.

Основна реалізація пшениці виробництва поточного року відбувається в липні-жовтні (60 % обсягу за маркетинговий рік), підпри-

емства намагаються за цей час погасити заборгованість по кредитах і розрахункам та поповнити оборотні засоби (пальне, насіння, мінеральні добрива, запчастини тощо) для виконання осінньо-польових та інших робіт. Тому найбільш актуальним є визначення мінімальної ціни реалізації на початку та під час збиральних робіт, або зразу ж після завершення збирання урожаю пшениці.

Очевидно, що це можна здійснити на основі провізornoї собівартості, яка розраховуватиметься раніше, ніж через дев'ять місяців, тобто по фактичним даних обліку витрат і виходу продукції за п'ять-сім місяців з урахуванням очікуваних витрат і виходу продукції до кінця календарного року. Очікувані витрати відрізняються від запланованих на початку року внаслідок передбачуваних змін фізичних обсягів витрат, зміни цін та тарифів, за якими вони постачаються тощо.

На час початку збиральних робіт вже є відомим основний фактичний розмір поне-

сених виробничих витрат та є відомим урожаєм на корені. Розділивши суму цих витрат та витрат, очікуваних до кінця календарного року (витрат на збирання, доробку, зберігання продукції, витрат на реалізацію та інших витрат, що формують повну собівартість), на скоригований на очікувану величину витрат урожай на корені, отримаємо відповідну провізornoю собівартість 1 т пшениці.

Після закінчення збиральних робіт відомими вже є 80-90 % витрат, що формують повну собівартість та є відомою фактичною урожайністю пшениці. Провізornoю собівартість 1 т отримуємо шляхом ділення суми фактичних витрат та витрат, очікуваних до кінця календарного року (витрат на зберігання продукції, витрат на реалізацію та інших витрат, що формують повну собівартість), на фактичну урожайність пшениці.

Розглянемо приклад розрахунків по озимій пшениці (площа збирання – 800 га, фактична урожайність – 23 ц/га).

Таблиця 1

Визначення провізornoї собівартості на 1 серпня поточного року

(тис. грн.)

Статті витрат	Минулий рік	Поточний рік			
	з 01.08 по 31.12	з 01.01 по 01.08	з 01.08 до 31.12		на 01.08
	факт	факт	план	очікувані витрати	провізornoя собівартість
<i>гр. 1</i>	<i>гр. 2</i>	<i>гр. 3</i>	<i>гр. 4</i>	<i>гр. 5</i>	<i>гр. 6 = гр. 2 + гр. 3 + гр. 5</i>
Виробничі витрати всього, в т. ч.:	990,4	1035,7	569,8	585,8	2612,0
- прямі та не прямі виробничі витрати	985,7	1029,1	560,7	576,2	2590,9
- загальновиробничі витрати	4,7	6,7	9,1	9,6	21,0
Невиробничі витрати всього, в т. ч.:	0,0	112,5	103,0	105,4	217,9
- адміністративні витрати	0,0	112,5	43,5	46,4	158,9
- витрати на збут	0,0	0,0	13,9	14,0	14,0
- фінансові витрати	0,0	0,0	45,5	45,0	45,0
Повна собівартість	990,4	1148,2	672,8	691,2	2829,9

Виходячи із фактичної урожайності визначається провізornoя собівартість на 1 серпня поточного року:

$$\frac{2829,9 \text{ тис. грн}}{800 \text{ га} \cdot 2,3 \text{ т/га}} \cdot 1000 = 1537,99 \text{ грн/т}$$

Отже, мінімальна ціна пропозиції пшениці в наведених умовах має становити 1538 грн/т. Слід зауважити, що визначення провізornoї собівартості за допомогою детальних розрахунків очікуваних витрат, особливо

якщо це здійснювати до закінчення збирання урожаю, має досить високу трудомісткість. Необхідно враховувати, що, чим триваліший період від визначення провізорної собівартості до визначення фактичної собівартості, тим складніше оцінювати очікувані зміни у фізичних обсягах витрат та їх вартості. На практиці ця робота ускладнюється відсутністю відповідних економічних служб у багатьох агропідприємствах. Тому виникає потреба в спрощенні визначення провізорної собівартості. Для цього може бути використана наступна формула:

$$C_{\text{мін}} = V_{\text{ф}} + V_{\text{пл}} \cdot \left(1 + \frac{K}{100}\right), \quad (3)$$

$$V_{\text{ф}} = \frac{990,4 \text{ тис. грн.} + 1148,2 \text{ тис. грн.}}{800 \text{ га} \cdot 2,3 \text{ т/га}} \cdot 1000 = 1162,28 \text{ грн/т}$$

$$V_{\text{пл}} = \frac{672,8 \text{ тис. грн.}}{800 \text{ га} \cdot 2,3 \text{ т/га}} \cdot 1000 = 365,65 \text{ грн/т}$$

Найбільш складним питанням при цьому є визначення коефіцієнту (індексу) зростання витрат. Його рівень може базуватися на готових прогнозах (на жаль, в Україні нема агенцій, які б достовірно визначали тренд зміни вказаних вище витрат) або може бути самостійно розрахованим на основі ретроспективного аналізу. Для цього можна використати сукупний індекс витрат на сільськогосподарську продукцію, який наводиться у щорічному статистичному збірнику «Сільське господарство України» в таблиці «Індекси цін на промислову проду-

де $C_{\text{мін}}$ – ціна мінімальна, грн/т;

$V_{\text{ф}}$ – витрати фактичні на момент визначення ціни, грн/т;

$V_{\text{пл}}$ – витрати планові, які залишилось здійснити на момент визначення ціни до моменту калькуляції фактичної собівартості, грн/т;

K – коефіцієнт зростання витрат, які здійснюються з моменту визначення ціни до моменту калькуляції фактичної собівартості, %.

Виходячи з наведеного прикладу:

кцію та тарифів на послуги, спожиті в сільському господарстві» [10, с. 63].

Визначимо середньорічний індекс за 5 років (2008-2012 рр.):

$$\bar{I} = \sqrt[5]{1,136 \cdot 1,176 \cdot 1,127 \cdot 1,053} = 1,122$$

Отже, протягом 2008-2012 рр. витрати в середньому за рік зростали на 12,2 %. Спрощуючи, можна очікувати, що вартість запланованих на початку року витрат зросте до кінця року на 12,2 %. Таким чином:

$$C_{\text{мін}} = 1162,28 \text{ грн/т} + 365,65 \text{ грн/т} \cdot \left(1 + \frac{12,2}{100}\right) = 1572,54 \text{ грн/т}$$

Відповідність мінімальних цін, визначених за різними методиками обумовлюватиметься співпаданням ретроспективної тенденції зміни витрат та очікуваної оцінки зміни обсягів і вартості витрат, проведеної за детальними розрахунками.

Таким чином товаровиробники визначають для себе мінімальну ціну пропозиції, яка дозволить їм обґрунтовано оцінити різні пропозиції трейдерів щодо купівлі продукції (в

часі та обсягах) та забезпечить просте відтворення.

Слід мати на увазі, що середній індекс зростання витрат, розрахований за вказаними даними [10, с. 63] не враховує структури витрат конкретного підприємства. Тому більш точно середній індекс зростання витрат має визначатися за формулою:

$$\bar{I} = \frac{\sum V_i i_i}{\sum V_i} \quad (4)$$

де V_i – і-ий елемент (стаття) планових витрат в розрахунку на 1 т, грн;

i_i – індивідуальний індекс зростання планових витрат по і-му елементу (і-ій статті).

Індивідуальні індекси також можуть бути взяті із готових прогнозів або самостійно розраховані на основі даних вказаного статистичного збірника [10, с. 63]. Але, оскільки витрати по одному елементу здійснюються не одноразово, а по різним елементам і в не співпадаючі періоди, то індивідуальний індекс зростання витрат по і-му елементу (і-ій статті) має розраховуватись як середній:

$$\bar{i}_i = \frac{\sum V_i^n (i_i)^n}{\sum V_i^n} \quad (5)$$

де V_i^n – і-ий елемент (стаття) витрат в розрахунку на 1 т за n-ий місяць, грн;

$(i_i)^n$ – індивідуальний індекс зростання витрат по і-му елементу (і-ій статті) в степені порядкового номеру місяця;

n – порядковий номер місяця.

Наприклад, нехай із вищенаведених 678,2 тис. грн: 250 тис. грн – це нафтопродукти, 180 тис. грн – електроенергія, 150 тис. грн – оплата праці та 98,2 тис. грн – амортизація основних засобів. При цьому витрати на нафтопродукти планується здійснювати протягом 5 місяців (до кінця року) і розподілені вони так: 8-й місяць – 190 тис. грн, 9-й місяць – 50 тис. грн, 10-й та 11-й місяці – по 0 тис. грн, 12-й місяць – 10 тис. грн. За даними [10, с. 63] проводимо усереднення індексів на основі формули середньої геометричної (табл. 2).

Таблиця 2

Індекси цін на промислову продукцію та тарифів на послуги, спожиті в сільському господарстві

Елементи витрат	Роки				В середньому за 2008-2012 рр.	
	2009	2010	2011	2012	за рік	за місяць
Нафтопродукти	1,473	1,117	1,240	0,997	1,194	1,015
Мінеральні добрива та хімічні засоби захисту рослин	1,145	1,209	1,143	0,983	1,117	1,009
Оплата праці	1,118	1,202	1,272	1,074	1,164	1,013
Тарифи та націнки на послуги	0,989	1,004	1,038	1,009	1,010	1,001
Електроенергія	1,007	1,131	1,206	1,099	1,108	1,009

Примітка: $1,194 = \sqrt[4]{1,473 \cdot 1,117 \cdot 1,240 \cdot 0,997}$; $1,015 = \sqrt[5]{1,1947}$ і т.д.

Отже, середній індекс зростання витрат по нафтопродуктам становить:

$$\bar{i}_n = \frac{190 \cdot 1,015^8 + 50 \cdot 1,015^9 + 10 \cdot 1,015^{12}}{250} = 1,133$$

Аналогічно визначаються індекси витрат по іншим елементам. Індекс витрат по амортизації основних засобів розраховується,

якщо від моменту визначення ціни до моменту калькуляції фактичної собівартості планується переоцінка відповідних основних засобів. В іншому випадку індекс дорівнює одиниці.

В результаті розрахунків середній індекс зростання витрат становить:

$$\bar{I} = \frac{250 \cdot 1,133 + 180 \cdot 1,039 + 150 \cdot 1,023 + 98,2 \cdot 1,000}{300} = 1,064 \text{ (тобто 6,4\%)}$$

Таким чином, мінімальна ціна продажу має становити:

$$C_{\text{мін}} = 1162,28 \text{ грн/т} + 365,65 \text{ грн/т} \cdot \left(1 + \frac{6,4}{100}\right) = 1551,33 \text{ грн/т}$$

Враховуючи, що певна частина статей витрат носить комплексний характер та/або не має офіційних індексів змін (витрати на зберігання, адміністративні витрати, вартість кредитів тощо) у формулах (4-5) доцільно використовувати і наявні офіційні індекси, і внутрішню інформацію підприємства.

На жаль, види промислової продукції та послуги, спожиті в сільському господарстві, які перераховані у вказаному статистичному збірнику, можуть не повністю співпадати з елементами витрат, по яким ведеться планування та облік в конкретному сільськогосподарському підприємстві. Це спонукає до використання у формулі (3) сукупного індексу витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

Слід враховувати, що річні індекси коливались від 105,3 (2012 р.) 117,6 (2010 р.), тому середня величина буде більш надійною при тривалішому періоді усереднення. Але

це не гарантує абсолютної відповідності прогнозного та фактичного індексів зростання витрат. На нашу думку, розрахунки мініимальної ціни повинні проводитися за середнім, песимістичним та оптимістичним сценарієм зростання витрат. З токи зору пропозиції, звісно, краще закласти більш значне (песимістичне) зростання витрат – якщо воно виявиться меншим, то підприємство матиме певний прибуток, а не просто спрацює на нуль. Тим не менш, важливою є і мініимальна ціна пропозиції, визначена на основі незначного (оптимістичного) зростання витрат – для оцінки, чи задовольняє ціна попиту.

Отримана мініимальна ціна поверне витрати, здійснені на виробництво продукції, але існування інфляції приводить до того, що цих коштів буде недостатньо для фінансування за власний кошт витрат наступного циклу виробництва. Тому формула мініимальної ціни повинна мати наступний вигляд:

$$C_{\text{мін}} = [V_{\text{ф}} + V_{\text{пл}} \cdot \left(1 + \frac{K}{100}\right)] \cdot \left(1 + \frac{P_{\text{мін}}}{100}\right), \quad (6)$$

де $P_{\text{мін}}$ - мініимальна рентабельність.

Мініимальна рентабельність, на нашу думку, має забезпечити процес простого відтво-

рення в умовах інфляції. Якщо інфляція очікується на рівні середньої за минулі роки, то:

$$C_{\text{мін}} = \left[1162,28 \text{ грн/т} + 365,65 \text{ грн/т} \cdot \left(1 + \frac{12,2}{100}\right)\right] \cdot \left(1 + \frac{12,2}{100}\right) = 1764,39 \text{ грн/т}$$

Таким чином, за вказаних умов мініимальна ціна пшениці, яка дозволяє агропідприємству забезпечити процес простого відтворення на основі самофінансування, має складати 1764 грн/т.

Висновки. Визначена таким чином мініимальна ціна може використовуватися агропідприємством при оцінці майбутньої ефективності виробничої діяльності за певного рівня та динаміки ринкових цін на пшеницю, при оцінці цінових пропозицій покупців, а також (за умови проведення таких розрахунків певною сукупністю підприємств

регіону) при формуванні консолідованої ціни пропозиції.

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

ємствах. Звісно, це може бути під силу, переважно, крупним підприємствам. Тому, враховуючи економічну та організаційну складність одноосібної «боротьби» за ціну,

найоптимальніший варіант – створення товаровиробниками сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Література

1. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 3–20.
2. Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV «Про державну підтримку сільського господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page>
3. Постанова КМУ від 04. 03.2013 р. № 181 «Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2013-2014 роках» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/181-2013-%D0%BF>
4. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 26.06.2013 № 394 «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2013/2014 маркетинговому періоді» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1135-13>
5. Постанова КМУ від 06.07.2005 № 543 «Положення про Аграрний фонд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/543-2005-%D0%BF>
6. Постанова КМУ від 11 лютого 2010 р. № 159 «Про затвердження Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/159-2010-%D0%BF>
7. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 26.06.2013 № 394 «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2013/2014 маркетинговому періоді» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1135-13>
8. Довідка про середньозважені ціни рівноваги (фіксіну) за результатами 3-х останніх торгових сесій на організованому аграрному ринку дійсні на 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://af.gov.ua/uk/prices.html>
9. Хорунжий М.І. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / М.І. Хорунжий // Економіка АПК. – 2011. – №1. – С. 57–61.
10. Сільське господарство України 2012. Статистичний збірник. – К.:Держкомстат, 2013. – 392 с.

УДК:336.77:330.567.22

Радченко Н.Г.,
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті проведено аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні, визначені основні проблеми споживчого кредитування та напрями їх вирішення. Проведено порівняльний аналіз карткових кредитів ПАТ «Дельта Банк» та ПАТ КБ «Приватбанк». Розроблено методичні підходи для прийняття правильних рішень щодо вирішення проблем забезпечення фізичних осіб інформацією про споживчі кредити.

Ключові слова: споживче кредитування, картковий кредит, мінімальний платіж по кредитним карткам, порівняльний аналіз.

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния потребительского кредитования в Украине, определены основные проблемы потребительского кредитования и пути их решения. Проведен сравнительный анализ карточных кредитов ПАО «Дельта Банк» и ПАО КБ «Приват банк». Разработаны методические подходы для принятия правильных решений при решении проблем обеспечения физических лиц информацией о потребительских кредитах.

Ключевые слова: потребительское кредитование, карточный кредит, минимальный платеж по кредитным картам, сравнительный анализ.

Summary. The consumer crediting plays a considerable role providing of social necessities of population and influences on development of economy of country in all spheres. Suggestion of bank credit products for physical persons is characterized a wide assortment, but at the same time needs perfection of technology of crediting, simplification and improvement of quality of consumer credits. Important is a problem of providing of physical persons the sufficient volume of information about consumer credits for the improvement of choice of the credit programs that is offered by banks.

Now the sphere of the consumer crediting is characterized the increase of card credits volume. Services of banks in relation to the grant of card credits lately spread considerably. It stipulates an origin among the banks clients of choice problems of the most quality, comfortable and effective products.

On this stage especially actual is development of methodical approaches through that it maybe to accept a correct decision.

The comparative analysis of card products it is recommended to conduct with the use of such indexes:

- annual rate;
- monthly paying for the use by a credit line;
- term of action;
- paying for the removal of cash;
- minimum payment on credit cards;

Thus, the conducted analysis of card credit products will allow deciding the problem of providing of physical persons information about consumer credits. It will have positive influence on a dynamics and quality of the consumer crediting in Ukraine.

Keywords: consumer crediting, card credit, minimum payment for to the credit cards, comparative analysis.

Постановка проблеми. В останні роки в більшості країн світу намічена динаміка зростання потреб людини. За даними статистики, темп приросту потреб людини значно переважає темпи приросту доходів домогосподарств. Для покриття дефіциту коштів найчастіше використовується позиковий капітал банківських установ. Споживче кредитування відіграє значну роль не тільки у забезпеченні соціальних потреб населення, а й впливає на розвиток економіки країни в усіх сферах, починаючи від виробництва та реалізації товарів та послуг до функціонування

окремих ланок фінансової системи, в тому числі й державного бюджету.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми споживчого кредитування виступають об'єктом досліджень багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, теоретичні аспекти споживчого кредиту висвітлені у наукових працях А.М. Герасимович, В.В. Гончаренко, О.Т. Євтух, В.Д. Лагутін, А.М. Мороз, М.Д. Олексієнко, М.І. Савлук, В.Т. Сусіденко та ін. Питання, пов'язані з особливостями банківської діяльності із споживчого кредитування в умовах фінансової кризи України та у посткризовий період вивчалися Іванен-

ко Л., Білоусової С.Ю., Петриківої О.С., Алексеєнко Л.М., Гурняк С.В., Торубка Л.В. та ін. Проте, не зважаючи на значний обсяг досліджень у цій сфері багато питань залишається не вирішеними як для банківських установ так і для клієнтів. Пропозиція банківських кредитних продуктів для фізичних осіб характеризується широким асортиментом, але в той же час потребує вдосконалення технології кредитування, спрощення і поліпшення якості споживчих кредитів. Не менш важливим залишається питання забезпечення домогосподарств достатнім обсягом інформації про споживчі кредити для поліпшення вибору кредитних програм, що пропонуються банками.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є оцінка стану споживчого креди-

тування в Україні; порівняльний аналіз продуктів банківських установ; виявлення проблем, що пов'язані з розвитком споживчого кредитування та обґрунтування напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Споживче кредитування активно розвивається в нашій країні. Так, 30–50% усіх купівель у торговельних мережах здійснюють у кредит, серед яких лідирує побутова та аудіо і відеотехніка. Найбільш розповсюджена сума купівель у кредит – 300–400 дол. Близько 80% усього ринку споживчого кредитування сконцентровано в великих торговельних мережах «Фокстрот», «Ельдорадо» та ін. [4].

Сучасний стан споживчого кредитування в Україні можна проаналізувати за даними рис.1.

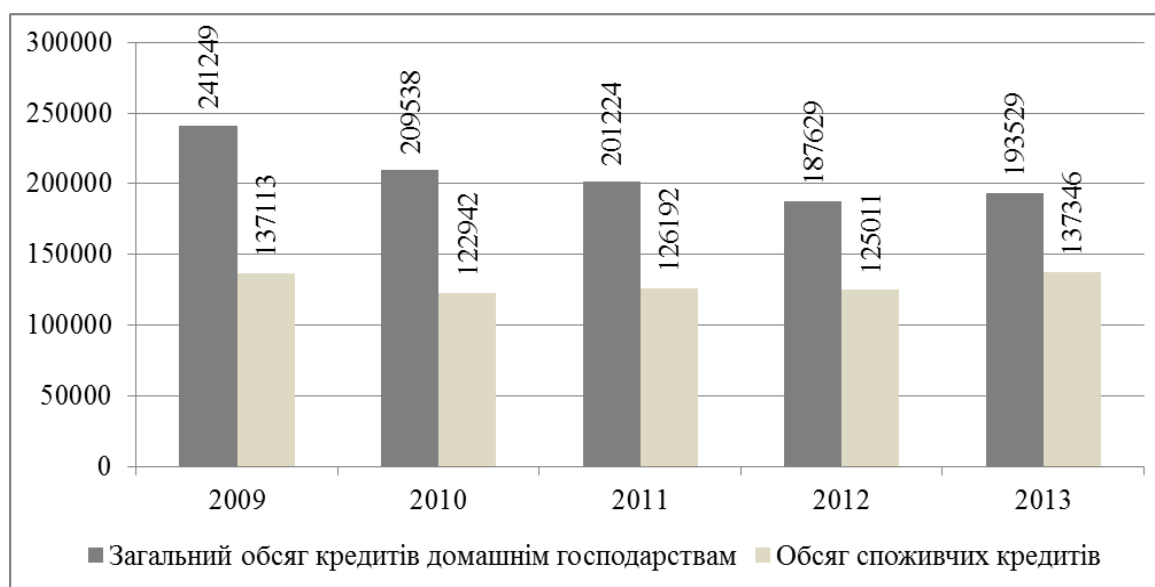


Рис.1 – Динаміка обсягу споживчих кредитів, млн. грн. (Складено за даними офіційного сайту НБУ) [6].

Виходячи з даних рис.1, бачимо, що загальний обсяг кредитів домашнім господарствам у 2013 році в порівнянні з 2009 роком зменшився на 20%. При цьому обсяг споживчих кредитів майже не змінився. Питома вага споживчих кредитів у портфелі фізичних осіб значно зросла. Якщо у 2009 році цей показник дорівнював 56,8%, то у 2013 році – 70,97%. Така тенденція підтверджує актуальність та важливість споживчого кредитування в Україні.

Незважаючи на позитивні зміни у загальній динаміці обсягів споживчих кредитів, мають місце й проблемні питання (рис. 2).

Так, залишається низьким рівень розвитку інфраструктури кредитного ринку, недосконалою є система фінансового скорингу, що впливає на ефективність кредитних відносин. Неадекватна оцінка кредитоспроможності клієнтів, у будь-якому випадку, може призвести до втрат банківського прибутку. Стимує розвиток споживчого кредитування й невисокий рівень доходів населення в Україні. Не менш важливою є проблема низького рівня інформаційної обізнаності населення щодо умов кредитування та низький рівень кваліфікації персоналу банківських установ, які, на жаль, неспроможні надати

якісні консультаційні послуги клієнтам. Для вирішення зазначених проблем науковці пропонують різні напрями, серед яких можна відзначити:

удосконалення механізму здешевлення кредитів;

поліпшення якості обслуговування та консультації клієнтів;

удосконалення механізму попередньої перевірки позичальника-фізичної особи;

проведення навчальних тренінгів для персоналу банківських установ;

розширення мережі банкоматів, удосконалення системи електронних платежів [1, 2, 3, 5, 7].

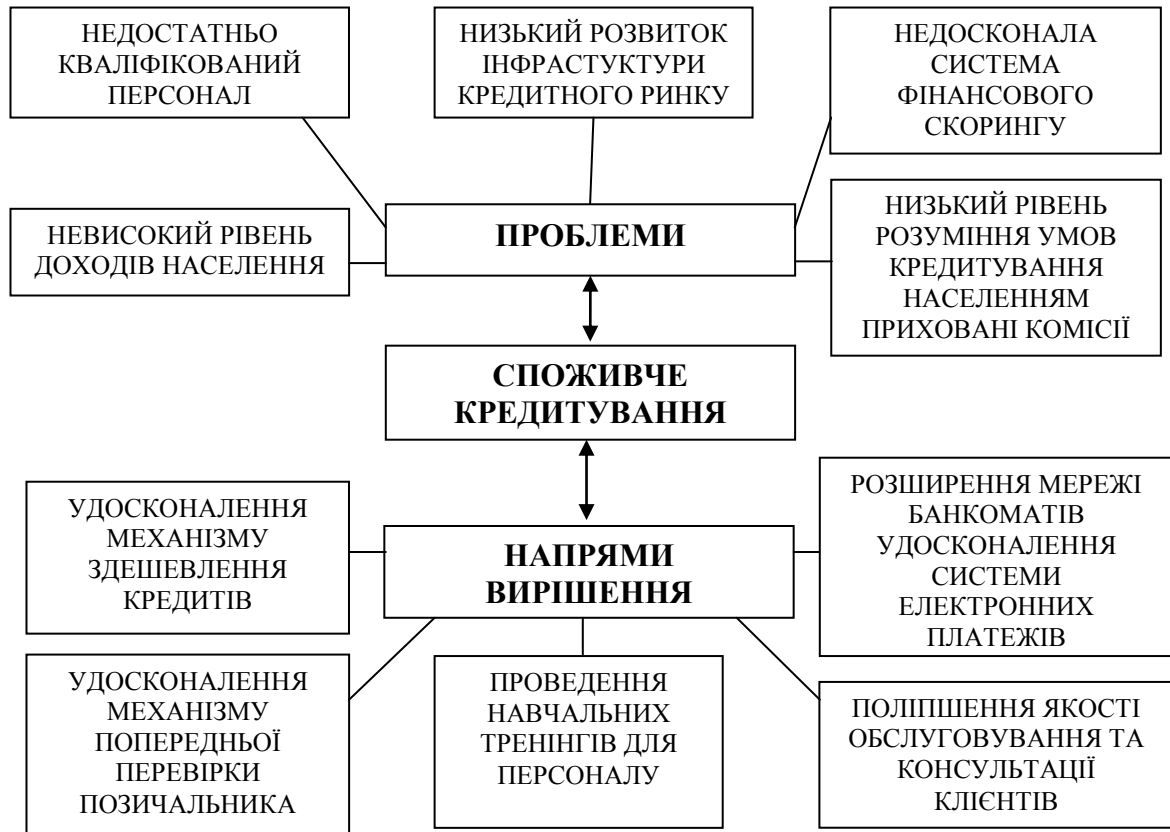


Рис. 2. Проблеми споживчого кредитування на напрями їх вирішення (розроблено автором на основі джерел 1, 2, 3, 5, 7)

Слід відзначити, що споживчий кредит відіграє значне місце й у становленні безготівкових розрахунків населення. Сфера споживчого кредитування на даний момент часу більшою мірою характеризується збільшенням обсягу наданих карткових кредитів. Картковий кредит — овердрафт для фізичних осіб. Продукт являє собою короткостроковий беззаставний кредит для здійснення розрахунків при відсутності власних коштів на картковому рахунку. З їхньою допомогою населення шляхом безготівкових розрахунків купує товари й послуги в кредит, а також одержує готівку на поточні потреби в банкоматах.

Послуги банків щодо надання карткових кредитів останнім часом значно поширю-

ються, що зумовлює виникнення серед клієнтів банків проблем вибору найбільш якісних, зручних та ефективних продуктів. На цьому етапі вкрай актуальним є розробка методичних підходів за допомогою яких можна було б прийняти правильне рішення.

Розглянемо особливості карткових кредитів на прикладі ПАТ «Дельта Банк». Найбільш розповсюдженими кредитними продуктами для фізичних осіб є Кредитна Картка №1 «Еволюція» та «Готівочка». Для більш детального аналізу приведемо порівняльну характеристику зазначених вище продуктів за показниками, приведеними в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика КК №1 «Еволюція» та КК «Готівочка»

Умови кредиту	КК №1 «Еволюція»	КК «Готівочка»
Ліміт	2000-50000 грн.	2000-50000 грн.
Річна ставка, %	42 на залишок заборгованості	0,0001
Пільговий період, днів	55	0
Щомісячна комісія за користування кредитною лінією, %	0	3,5 на всю суму кредиту
Строк дії, днів	12	10
Строк погашення, рр.	10-22	4 р. 2 м.
Кеш-бек, %	До 2	0
Цільове призначення	На власні потреби	На конкретні цілі

Джерело: офіційний сайт ПАТ «Дельта Банк»

Отже, провівши даний аналіз можна зробити висновок, що дані кредитні продукти мають низку відмінностей та подібних рис. Тобто, «Еволюція» - це кредитна картка, яка призначена для багаторазового користування, тобто знявши певну суму, потім погасивши певну частину боргу, кредитні кошти знову доступні. Дана картка призначена для оплати товарів в магазинах, послуг та у разі потреби зняття готівки. «Готівочка» - це одноразовий кредит. Строк дії даної картки – 10 днів, тобто на протязі 10 днів після видачі, дана картка повинна бути активована (зняття суми більше, ніж 50 %). Після 10 днів карта блокується. Максимальний строк погашення 4 роки 2 місяці, на відміну від «Еволюції», оскільки КК №1 має необмежений строк і строк погашення можливий на протязі 22 років.

Пропонуємо провести порівняльний аналіз КК №1 «Еволюція» з кредитною картою «Універсальна» «ПриватБанку» (табл.2.)

Порівнюючи картки, можемо простежити, що вони мають суттєві відмінності, але в свою чергу також багато схожого. Дані картки призначені для тривалого користування, тобто клієнт має можливість знімати кошти, повертати частину боргу і знову використовувати її на власні потреби. Отже, проаналізувавши дану таблицю, бачимо, що дані кредитні картки суттєво між собою відрізняються, так наприклад максимальний кредитний ліміт, який може бути встановлений на кредитну картку в ПАТ «Дельта Банк» становить 50 000 грн., коли в ПАТ КБ «ПриватБанку» до 25 000 грн., це в 2 рази

більше. Пільговий період в обох прикладах становить 55 днів, але тут існує деяка відмінність. ПАТ «Дельта банк» пропонує клієнтові скористуватись умовами 0 % переплати, у випадку оплати товарів та послуг шляхом безготівкових розрахунків, за умови, що сума заборгованості буде повернена до 25 числа наступного місяця в повному обсязі, на зняття готівки пільговий період не поширюється. У разі зняття готівки здійснюється нарахування процентів, а саме 3,5 % на залишок заборгованості. В «Приватбанку» дещо інакше, пільговий період по тарифному плану «Кредитка універсальна», поширюється як на зняття готівки так і на безготівкові розрахунки, за умови повернення всієї суми до 25 числа наступного місяця. Мінімальний обов'язковий платіж в ПАТ «Дельта Банк» менший на 0,5 %, менше навантаження на бюджет. Річна процентна ставка також відрізняється, в ПАТ КБ «ПриватБанк» 2,5, коли в ПАТ «Дельта Банк» 3,5 % на залишок заборгованості. В обох банках діють програми лояльності, або бонусні програми, це свого роду можливість для клієнта не лише використовувати кредитні кошти для задоволення власних потреб, але й заробляти додаткові гроші. Так, в ПАТ «Дельта Банк» на рахунок клієнту повертається до 2 % від суми покупок шляхом оплати товарів та послуг по терміналах. «ПриватБанк» повертає клієнту на рахунок до 2%, до 5%, до 10 % та 20 %. Депозитна програма однакова – 10 % на позитивний залишок власних коштів.

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика кредитних продуктів ПАТ «Дельта Банк»
та ПАТ КБ «Приват Банк»**

	КК №1 Еволюція ПАТ «Дельта Банк»	Кредитка «Універсальна» ПАТ КБ «Приват Банк»
Тарифний пакет		
Максимальний кредитний ліміт	до 50 000 грн.	До 25 000 грн.
Пільговий період	55 днів	55 днів
Розмір обов'язкового щомісячного платежу	6,5 %	7 %
Базова відсоткова ставка на залишок заборгованості	3,5 %	2,5 %
Базова відсоткова ставка на позитивний залишок власних коштів	10 %	10 %
Страховий платіж	1 %	10 грн.
Недозволений овердрафт	4 %	4,5 %
Бонусна програма	до 2 %	до 20 %
Комісії за обслуговування		
За обслуговування картрахунку	9,9 грн.	0 грн.
За перевипуск картки за строком дії	0 грн.	0 грн.
За достроковий перевипуск картки за ініціативою клієнта	0 грн.	10 грн.
Пеня за несвоєчасне погашення кредиту та/або відсотків	75-150 грн.	1 % від загальної суми заборгованості
Комісії за зняття готівки		
За зняття кредитного ліміту у банкоматах даних банків	4 % + 15 грн.	4 %
За зняття кредитного ліміту у банкоматах інших банків	4 % + 15 грн.	4 % + 5 грн.
За зняття особистих коштів у банкоматах даних банків	15 грн.	1 %
За зняття особистих коштів у банкоматах інших банків	15 грн.	1 % + 5 грн.
Штрафні санкції		
Штраф у разі порушення строків платежів за будь-яким із грошових зобов'язань, передбачених договором, більш ніж на 30 днів	150 грн.	500 грн. + 5 % від загальної суми заборгованості

Джерело: офіційний сайт ПАТ «Дельта Банк», ПАТ КБ «Приватбанк»

На даний момент часу стрімко розвивається така послуга, як страхування, тобто клієнт страхується на випадки смерті, інвалідності та скорочення з роботи. Послуга страхування є добровільною. Комісія за зняття готівки в обох банках 4 %, відрізняється лише розмір суми власних коштів «Дельта Банк» - 15 грн., «ПриватБанк» - 5

грн. Штрафи в ПАТ «Дельта Банк» в 3 рази дешевші, ніж в «ПриватБанку».

Проведемо розрахунок обов'язкового мінімального платежу по кредитним карткам «КК №1 Еволюція» та «Кредитка універсальна» та порівняємо їх при умові, що було здійснено зняття готівки у сумі 5000 грн.

Таблиця 3

Розрахунок ОМП на прикладі ПАТ «Дельта Банку» та ПАТ КБ «ПриватБанку»

Показники	ПАТ «Дельта Банк»	ПАТ КБ «ПриватБанк»
5000 грн.		
Комісія за зняття готівки	215 грн.	205 грн.
Частка погашення тіла кредиту	2% = 100 грн.	4,5% = 225 грн.
Відсоткова ставка	3,5% = 175 грн.	2,5 % = 125 грн.
СТР	1% = 50 грн.	10 грн.
Плата за обслуговування карткового рахунку	9,9 грн.	0 грн.
СМС - обслуговування	5 грн.	3 грн.
ОМП до сплати	554,9 грн.	568, 00 грн.

Джерело: офіційний сайт ПАТ «Дельта Банк», ПАТ КБ «Приватбанк»

Обов'язковий мінімальний платіж включає в себе погашення тіла кредиту, комісію щомісячну, що нараховується на залишок заборгованості, плату за обслуговування карткового рахунку, SMS - сервіс. Як правило суму мінімального платежу клієнт дізнається з SMS - повідомлення, яке надходить клієнту на особистий мобільний номер. Менше суми, що вказана в повідомленні вносити не можна.

Отже, провівши розрахунок, можемо зробити деякі висновки. Як бачимо ОМП до сплати в «Дельта Банку» менший на 13 грн., ніж в ПАТ КБ «Приват Банк». З одного боку це добре адже немає великого навантаження на бюджет клієнта, а з іншого чим менший щомісячний платіж, тим більше строк, тим більша переплата по кредиту. Це видно з того, що на тіло кредит припадає лише 2 %, а переплата в місяць по даній кредитній картці 4,5 % (Базова відсоткова ставка на залишок заборгованості + СТР), тобто в два рази перевищує розмір тіла кредиту та на 1, 5

вища, ніж в «Приват Банку». В ПАТ «Дельта Банк» СТР=1%, така плата справедлива, оскільки страхування має низку переваг. Наприклад, у разі страхової події, згідно договору страхування, ні клієнт, ні його родина нічого банку не винна, відшкодування збитків, в першу чергу перед банком, здійснює страхова компанія «Дельта життя». Такі супутні послуги, як обслуговування карткового рахунку та SMS - інформування забезпечує сервіс для клієнта, що дає змогу в будь-який момент дізнатись про рух коштів по рахунках та вчасно здійснювати платежі по кредиту.

Висновки. Таким чином, проведений порівняльний аналіз карткових кредитних продуктів, дозволить вирішити проблему забезпечення фізичних осіб інформацією про споживчі кредити, що в кінцевому випадку матиме позитивний вплив на динаміку та якість споживчого кредитування в Україні.

Список літератури

1. Алексеєнко Л.М. Споживче кредитування в Україні: тенденції та перспективи розвитку / Л.М. Алексеєнко, С.В. Гурняк // Наука й економіка. – 2011.- №2(22). – С. 7-10.
2. Білоусова С.Ю. Споживче кредитування в Україні: аналіз та перспективи розвитку в умовах кризи / С.Ю. Білоусова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. - № 4(8). – С. 97-104.
3. Іваненко Л. Правові засади споживчого кредитування / Л. Іваненко // Вісник КНТЕУ. – 2011. - №1. – С. 103-110.
4. Кириченко О., Патерікіна Л. Управління ризиками у сфері банківського споживчого кредитування // Банківська справа. – 2008. – № 6. – С. 15–27.
5. Петрикiва О.С. Особливості організації споживчого кредитування: проблеми та перспективи / О.С. Петрикiва // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. - № 2(14). – С. 38-48.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
7. Торубка Л.В. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан і напрями розвитку / Л.В. Торубка // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. - №3(12). – С. 227-230.

УДК 338.51:637.12.3

Саламін Оксана,
к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства,
інновацій та дорадництва в АПК імені І.В.Поповича
Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ФОРМУВАННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНИХ ЦІН НА МОЛОКО

Анотація. Розглядаються проблеми формування закупівельних цін на молоко, які крім загальних проблем ціноутворення у сільському господарстві зумовлені малотранспортабельністю молока, проблемністю пошуку альтернативних каналів його реалізації, особливо високим рівнем монополізації сфери закупівель. Показано причини, через які на практиці не застосовувались визначені державними органами управління мінімально допустимі ціни, а також суперечливість цілей державного регулювання цін, яка полягала у необхідності їх підвищення для ефективного виробництва молока, та доцільності стримування такого підвищення для соціального захисту населення. Пропонується підтримувати створення інтегрованих структур, у яких без державного регуляторного впливу формувалисьби ціни, прийнятні як для сфери виробництва, так і для сфери переробки молока.

Ключові слова: закупівельна ціна, конкурентоспроможність продукції, державне регулювання цін, мінімальна ціна, монополізація сфери закупівель, узгоджувальна комісія щодо закупівельних цін.

Аннотація. Рассматриваются проблемы формирования закупочных цен на молоко, которые помимо общих проблем ценообразования в сельском хозяйстве обусловлены малотранспортабельностью молока, проблемностью поиска альтернативных каналов его реализации, высоким уровнем монополизации сферы закупок. Показаны причины, по которым на практике не применялись определенные государственными органами управления минимальные цены, а также противоречивость целей государственного регулирования цен, которая заключалась в необходимости их повышения для эффективного производства молока и целесообразности сдерживания такого повышения для социальной защиты населения. Предлагается поддерживать создание интегрированных структур, в которых без государственного регуляторного влияния формировались бы цены, приемлемые как для сферы производства, так и для сферы переработки молока.

Ключевые слова: закупочная цена, конкурентоспособность продукции, государственное регулирование цен, минимальная цена, монополизация сферы закупок, согласительная комиссия по закупочным цен.

Annotation. Trying to overcome the agricultural problems, its market-oriented reform, the combination free pricing with state regulation of prices has not provided the expected results. State monopoly pricing that existed in the first half of the 90s of last century, replaced by a worse monopoly of certain structures. Particularly acute this problem is evident in the complex of milk, the characteristics of which are chronic tendency to reduce the number of cows.

Price of milk is central to the regulation of market production. Problems with finding alternative channels of implementation, particularly the high level of monopolization of the procurement of milk. Moreover, in practice not used by public authorities minimum acceptable price as well as the contradictory goals of state regulation of prices, which consisted of the need for them to effectively increase milk production, and feasibility of containment of the increase for social security.

Methods of prices state regulation for milk used in Ukraine, has not yet provided to overcome tendencies reduce the number of cows and stabilize dairy cattle. The main reason for this is contradictory goals. Regulatory impact attempt to combine higher prices for milk for the development of dairy farming with the restriction of higher prices for dairy products for the social protection of consumers, limiting subjective actions of local authorities in terms of the general financial crisis maneuvering flexible prices.

Problems of milk prices automatically solved in an integrated economic structures where consistent processes for production and processing of milk. Such structures can be created organization milk producers scope of its processing on a cooperative basis, investment funds dairy processing enterprises in the production of milk.

Keywords: purchase price, competitive products, government regulation, minimum price.

Постановка проблеми. Намагання подолати проблеми сільського господарства його реформуванням на ринкових засадах, лібералізацією ціноутворення поки що не забезпечили очікуваних результатів. Державна монополія на ціноутворення, що існувала до першої половини 90-х років минулого століття, замінена гіршою монополією окремих

структур. Особливо гостро дана проблема проявляється у молокопродуктовому комплексі, характерними ознаками якого є хронічна тенденція зменшення поголів'я корів, переважне виробництво молока особистими селянськими господарствами, які не мають товарної орієнтації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зурахуванням значимості ціни як центрального елементу ринкового механізму регулювання виробництва, впливу ціни на відтворювальні процеси, проблеми її формування вивчаються багатьма вченими-економістами. Вони розглядаються у працях С.І.Дем'яненка, І.І.Лукінова, Ю.О.Лупенка, В.Я.Месель-Веселяка, Б.Й.Пасхавера, П.Т.Саблука, О.М.Шпичака, В.В. Юрчишина тощо. Значна увага до цих проблем поєднується з дискусіями щодо доцільності і способів підтримання паритету цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію інших галузей, можливостей його підтримання після набуття Україною членства у СОТ. Пропонуються підходи, які передбачають як відмову від прямого державного впливу на ціну, так і посилення державного регулювання цін.

Формування цілей статті. Метою статті є вивчення проблем формування цін на молочокота способів їх державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класичною аграрною проблемою, характерною для усіх країн з ринковою економікою, є поєднання конкурентного середовища у сільському господарстві з монополічним його оточенням. Монополізацією

сфери закупівель сільськогосподарської продукції обумовлюється необхідність державного регулювання цін на неї та інших способів протидії монополічним тенденціям заготівельних організацій.

Особливо яскраво виражені монополічні тенденції у молокопродуктовому секторі АПК. Молоко – малотранспортабельний продукт, який швидко псується. Виробники змушені йогореалізувати незалежно від рівня ціни, який склався. Через обмежену транспортабельність проблемно здійснювати пошук альтернативних маркетингових каналів і віддалених контрагентів із реалізації, обминаючи закупівельні структури, що монополізували ринок. Монополічний вплив виражається у високій мінливості цін на молоко, їх зміні без вагомих для цього чинників ринкової кон'юнктури. Цінова невизначеність формує середовище високого ризику, у якому інвестиції, як правило, не здійснюються. У сільськогосподарських підприємствах хронічно зменшується поголів'я корів (табл. 1). Основними виробниками молока є особисті селянські господарства, які не мають товарної орієнтації і у меншій мірі, ніж підприємства, реагують на рівень ціни.

Таблиця 1

Закупівельні ціни, поголів'я корів та рентабельність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012р.	2012 р. у % до 2008 р.
Середні ціни реалізації молока, гривень за 1 тону	2065,1	1888,8	2938,7	3041,6	2662,2	128,9
Індекси цін реалізації молока, у % до попереднього року	123,4	91,5	155,5	103,4	86,7	х
Рентабельність (до затрат), %	4,1	1,4	17,9	8,5	2,3	х
Поголів'я корів на кінець року, тис. гол.	624,3	604,6	589,1	583,7	575,2	92,1
Частка молока, виробленого в сільськогосподарських підприємствах, у загальних обсягах його виробництва, %	17,8	19,3	19,7	20,3	22,3	х

Джерело: дані Державної служби статистики України.

У результаті чергового зниження цін в 2012 році рентабельність виробництва молока складала лише 2,3%. При таких показниках рентабельності неможливо залучити банківські кредити, а з урахуванням існуючих темпів інфляції – забезпечити навіть просте відтворення.

Для стабілізації цін і їх формування на прийнятному для виробників молока рівні Законом України "Про молоко і молочні продукти" передбачено визначити мінімальну ціну на молоко, що відшкодовує середньогалузеві нормативні витрати та забезпечує мінімальний прибуток. Вперше мінімальний рівень закупівельних цін на молоко впроваджувався постановою Кабінету Міністрів України від 24 липня 2006 року №1003 "Про запровадження мінімально допустимого рівня цін на молоко і вершки на 2006 рік". Визначені постановою ціни на практиці не застосовувались. Їх застосування через суттєве підвищення цін на сировину призвело б до втрати конкурентоспроможності вітчизняних молочних продуктів не тільки на зовнішньому, але і внутрішньому ринку, вимушеного банкрутства молокопереробних підприємств.

В умовах загальної фінансової кризи з метою протидії її негативним результатам державне регулювання цін на такі соціально значущі молочні продукти як молоко з вмістом жиру до 2,5%, сир кисломолочний з вмістом жиру до 9%, сметану з вмістом жиру до 20% та масло вершкове з вмістом жиру до 72,5% здійснювалось шляхом обмеження місцевими органами виконавчої влади рівнів рентабельності їх виробництва. Зміни цін на дані товари підлягали декларуванню, якщо протягом місяця вони зростали більше, ніж на 1%. Традиційні і прийнятні підходи до декларування цін, на практиці трансформувались у дозвільний характер зміни ціни на соціально значні молочні продукти. Він суттєво знижував можливості гнучкого маневрування цінами відповідно до кон'юнктури ринку молочних продуктів і сировини, спрямування цінової політики молокопереробних підприємств на досягнення конкурентних переваг, в тому числі і у сфері закупівель сировини. Через проблематичність оперативної зміни цін на молочні продукти у другій половині 2009 року не

здійснювалось традиційного підвищення цін на сировину, що призвело до формування середніх закупівельних цін на молоко у 2009 році на рівні, нижчому ніж у попередньому році (табл.1). Результатом цього було суттєве зменшення поголів'я корів, для відновлення якого вимагається значний період часу. Обсяги виробництва молочних продуктів у 2009 році скоротились до критично низьких рівнів, при яких Міністерством аграрної політики і продовольства України розглядалось питання вимушеного критичного імпорту масла і сухого молока. Після відмови від необхідності декларування підвищення оптово-відпускних цін на молочні продукти у 2010 році суттєво зросли закупівельні ціни на молоко (табл.1).

У багатьох європейських країнах координація діяльності суб'єктів господарювання щодо формування прийнятних цін з метою забезпечення їх стабільного розвитку здійснюється шляхом створення громадських організацій – фондів за продуктовим принципом, професійних союзів тощо. До їх складу часто включають і представників найманої праці, чим досягається соціальна спрямованість узгоджених дій. За умови, що досягається узгоджений, прийнятий для усіх суб'єктів ринкових відносин рівень цін, визначений даними громадськими організаціями, вимагається мінімальне втручання державних органів у процеси ціноутворення.

За цим взірцем відповідно до Закону України "Про молоко і молочні продукти" для "погодження та надання рекомендацій щодо закупівельних цін на молоко, оптово – відпускних цін на молочну продукцію та торговельних надбавок" наказом Міністерства аграрної політики і продовольства України від 27.12.2004 р. № 479 створена узгоджувальна комісія. Крім підготовки і подання Міністерству пропозицій щодо рівня цін у молокопродуктовому комплексі, завдання комісії полягають у вивченні світового досвіду формування цін на молоко, його узагальненні та поширенні, поданні пропозицій для удосконалення нормативно – правової бази з питань державного регулювання цін на ринку молока.

Принципова відмінність вітчизняної узгоджувальної комісії від поширених у європейських країнах подібних формувань поля-

гає в тому, що вона є колегіальним органом Міністерства аграрної політики і продовольства України, а не громадською організацією, створеною заінтересованими суб'єктами господарювання. Рішення комісії мають рекомендаційний характер, які можуть впроваджуватись і набувати чинності лише шляхом прийняття відповідних державних регуляторних актів.

Результативність рекомендаційних рішень узгоджувальної комісії щодо рівня і співвідношення цін на ринку молока, формалізованих у державних регуляторних актах є вищою, ніж неформальних і необов'язкових для виконання. Але в умовах посилення рівня монополізації сфери закупівель молока через банкрутство за останні роки багатьох, в основному невеликих, молокопереробних підприємств через дефіцит сировини посилюються проблеми підготовки узгоджених рішень.

Доцільність підвищення закупівельних цін на молоко, зниження цін на молочні продукти для подолання тенденції зменшення поголів'я корів і збільшення обсягів споживання молочних продуктів та формування експортних ресурсів є очевидною і для молокопереробних підприємств, які займають монополічне становище. Для них це вирішить проблеми закупівель сировини, повнішого використання потужностей, посилення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках, а за рахунок збільшення обсягів виробництва продукції – збільшення загальної маси прибутку. Досягнення такого результату можливе у віддаленій перспективі на основі стратегічних підходів, що можливе лише за сталої державної регуляторної політики. Без цього максимізується поточний прибуток і ускладнюється прийняття узгоджених рішень, їх закріплення у державних регуляторних актах.

Державним регулюванням цін не вдалося забезпечити стабільного розвитку молочного скотарства, посилення конкурентних позицій сільськогосподарських виробників. Безрезультатними поки що є організаційні зусилля державних органів управління сільським господарством щодо створення і розвитку молочарських обслуговуючих кооперативів для сприяння збільшення обсягів виробництва молока в особистих селянських

господарствах, його заготівель та реалізації на переробку. Створення таких кооперативів і реалізацію молока на існуючі молокопереробні підприємства не вдається подолати монополічний вплив останніх на закупівельні ціни.

Життєздатними у сфері виробництва і переробки молока є інтегровані організаційні структури. Історично молочарські кооперативи виникали з метою подолання монополії у сфері закупівель і переробки молока. Переважна більшість таких кооперативів у світі володіє власними молокопереробними потужностями. Інтегровані формування можуть, також створюватись інвестуванням молокопереробними підприємствами коштів у сферу виробництва сировини. Доцільність цього для молокопереробних підприємств є очевидною, оскільки без надійного забезпечення сировиною вони не можуть ефективно функціонувати.

Альтернативою цього можуть бути лише визначені договорами стратегічні підходи до формування молокопереробними підприємствами цін на молоко, на основі яких суб'єкти господарювання розроблятимуть інвестиційні проекти у сфері його виробництва. Необхідною умовою цього є загальна макроекономічна стабілізація, здійснення державної регуляторної політики в аграрному секторі економіки, спрямованої на підтримку життєздатних товарно орієнтованих великих виробників молока. Аргументами доцільності цього є можливості у порівняно великих господарствах виробництва молока гатунку "Екстра", виготовлені з якого молочні продукти можуть пропонуватись на зовнішньому ринку, а також переваги такого виробництва за рахунок ефекту масштабу. Свідченням цього є те, що частка 78 сільськогосподарських підприємств України, у кожному з яких виробляється понад 5000 тонн молока, в 2012 році складала 23,6% у загальних обсягах його виробництва.

Висновки. Ціна молока є центральним елементом ринкового механізму регулювання виробництва. Вона може забезпечити як процвітання, так і занепад галузі. За умови монополічних тенденцій у ціноутворенні вільне ринкове ціноутворення поєднується з державним регулюванням цін.

Способи державного регулювання цін на молоко, що застосовувались в Україні, поки що не забезпечили подолання тенденцій зменшення поголів'я корів і стабілізації молочного скотарства. Основною причиною цього є суперечливість цілей регуляторного впливу, намагання поєднати підвищення цін на молоко, для розвитку молочного скотарства, з обмеженням зростання цін на молочні продукти, для соціального захисту споживачів. Не сприяли соціальному захисту населення спроби стримування підвищення цін на соціально значущі молочні продукти. Це призводило лише до зниження закупів-

льних цін на молоко, скорочення поголів'я корів і подальшого посилення проблем у регіональних молочнопродуктових комплексах.

Проблеми формування цін на молоко автоматично вирішуються в інтегрованих господарських структурах, де узгоджуються процеси виробництва та переробки молока. Такі структури можуть створюватись організацією виробниками молока сфери його переробки на кооперативних засадах, а також інвестування молокопереробними підприємствами коштів у сферу виробництва молока.

Список літератури

1. Про затвердження мінімально допустимого рівня цін на молоко і вершки на 2006 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 липня 2006 р. № 1003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1003-2006-%D0%BF>.
2. Про молоко і молочні продукти: Закон України від 24.06.2004 № 1870-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>
3. Панкратова Л.Л. Структурні особливості формування ціни на молоко в продовольчому ланцюгу / Л.Л. Панкратова // Економіка і прогнозування.-2013.- №3.-С.116-123.
4. Пасхавер Б.И. Аграрное ценообразование: требования и возможности совершенствования / Б.И.Пасхавер // Экономика АПК.- 2011.-№2.-С.147-150.

УДК 330.131.7:631.11

Саприкіна О.М., к.е.н., доцент
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ РИЗИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті обґрунтовано теоретико-методичні підходи до оцінювання ризиків, яких зазнають сільськогосподарські підприємства в процесі своєї діяльності. Визначено й уточнено критерії оцінки виробничих ризиків землеробства. Досліджено вплив коливання врожайності культур на результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Здійснено експертне оцінювання виробничих ризиків.

Ключові слова: виробничий ризик, чинники ризику, дисперсія, експертна оцінка, міра ризику.

Аннотация. В статье обосновано теоретико-методические подходы к оцениванию рисков, которые испытывают сельскохозяйственные предприятия в процессе своей деятельности. Определены и уточнены критерии оценки производственных рисков земледелия. Проанализировано влияние колебания урожайности культур на результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий. Осуществлено экспертное оценивание производственных рисков.

Ключевые слова: производственный риск, факторы риска, дисперсия, экспертная оценка, мера риска.

Annotation. Functioning of agricultural enterprises in the modern terms of ménage is indissolubly related to the risk, that is caused by both the vagueness of future terms of work and possible erroneous decisions of guidance of enterprises. A risk presence is in activity of агроформувань, him negative influence on the results of this activity, touches interests of not only leaders, managers of enterprises but also simple workers, and also bank institutions, tax organs, shareholders, investors and other contractors.

The aim of this research is an estimation of risks that is tested by agricultural enterprises in the process of the industrial and economic activity.

A determinative that characterizes efficiency of the existing in enterprises investigated area of the system of agriculture is the productivity of agricultural cultures. Her level is formed under act of many factors basic from that natural and climatic and agrotechnical.

During research of dynamics of the productivity of grain and leguminous crops in the agricultural enterprises of the Ternopil area for 1992-2012 it is set that she annually increased on 0,3 points.

Calculations showed that the change of the productivity on 15,7 had been formed due to agrotechnical factors, and other variation is on a natural and climatic factor, id est he was qualificatory in the decline of the productivity for analysable period.

The expert evaluation of importance of separate factors of risks is also carried out in the article, that showed that on the first place was productive risk after that commercial, investment and financial risks are placed in the order of reduction.

Thus, in a step to researches considerable dependence of results of industrial and economic activity is set on risks that are pre-condition of ground of necessity of their minimization and improvement of management risks.

Keywords: productive risk, risk factors, dispersion, expert estimation, risk measure.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринкове середовище, в якому функціонують сільськогосподарські підприємства, характеризується елементами невизначеності та супроводжується ризиками виробничо-комерційної діяльності. Результативність господарювання сільськогосподарських структур різних організаційно-правових форм визначається їх здатністю швидко адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможністю своєчасно коригувати як початкові цілі та завдання, так і способи їх досягнення. Для сільського

господарства ця обставина має особливе значення, оскільки поряд із звичайними чинниками ризику, характерними для всього національного господарського комплексу (інфляція, погіршення ринкової кон'юнктури, зростання конкуренції, зниження платоспроможного попиту споживачів) існує ряд специфічних галузевих ризиків, ігнорування яких найчастіше призводить до негативних наслідків.

Сільське господарство характеризується також рядом особливостей, що зумовлюють прояв дії чинників ризику, зокрема, виробництво продукції відбувається під впливом природних чинників: не відповідність три-

валості робочого періоду і періоду виробництва, відчутна залежність сільського господарства від регіональних, економічних, транспортних, майнових та інших особливостей. Все це впливає на прийняття і реалізацію управлінських рішень і є важливим чинником формування ефективності сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем дослідження ризиковості підприємницької діяльності зробили такі вітчизняні науковці: В. Г. Андрійчук, І. А. Брижань, І. Р. Бузько, Г. Л. Вербицька, В. В. Вітлінський, Л. В. Временко, В. М. Гранатуров, Я. І. Єлейко, С. М. Ілляшенко, А. Б. Камінський, А. П. Минка, С. І. Наконечний, С. С. Савіна, О. Л. Устенко, В. В. Чепурко, Д. А. Штефаніч, О. І. Ястремський та інші вчені. У працях цих дослідників розглядається сутність категорії «ризик», природа його виникнення, кількісна та якісна оцінка, обґрунтовуються заходи щодо запобігання виникненню ризиків, управління мінімізацією їх наслідків. Однак, недостатньо уваги приділяється дослідженню виробничих ризиків, що виникають у діяльності сільськогосподарських підприємств, ефективність якої значною мірою залежить від заходів, які мінімізують втрати від ризиків. Таким чином, існують проблеми як теоретико-методологічного, так і прикладного характеру, що потребують свого розв'язання.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є оцінка ризиків, яких зазнають сільськогосподарські підприємства в процесі своєї виробничо-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загальновідомо, що всі сільськогосподарські підприємства в процесі здійснення своєї виробничо-фінансової діяльності стикаються з тим чи іншим видом ризику, характерним як для аграрної галузі в цілому, так і для певного виду діяльності (операційної, інвестиційної чи фінансової), або й для окремо взятої культури (виду тварин). Це означає, що підприємства зможуть самостійно вибирати свої

підходи та методи управління ризиком лише при умові, що вони зможуть правильно розрізняти той чи інший вид ризику і своєчасно виявляти причини (джерела) його виникнення в процесі господарської діяльності. Також важливо, щоб аграрні товаровиробники знали, наскільки істотним є той чи інший ризик, які він несе в собі загрози. Керівникам підприємств доводиться мати справу з різними видами ризику, в тому числі й з виробничими ризиками. Дія виробничих ризиків, в основному проявляється у нестабільності обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема, в його зниженні. Причинами виникнення виробничих ризиків є, насамперед, негативна дія таких непередбачуваних факторів, як погодні умови, які в останні роки мають стійку тенденцію до погіршення, поширення хвороб та шкідників рослин і тварин, недотримання агротехнічних строків виконання основних польових робіт, незбалансована годівля тварин, нестача кормів тощо.

Виробничі ризики у діяльності сільськогосподарських підприємств є суттєвими чинниками їх результативності. Це пояснюється не лише великою залежністю виробництва сільськогосподарської продукції, в першу чергу рослинницької, від природно-кліматичних умов, які є неконтрольованими і непередбачуваними, а й значною просторовою розосередженістю, сезонністю виробництва, тривалим виробничим циклом, різною якістю ґрунтів.

Значний вплив на вихід валової продукції сільського господарства чинять природно-кліматичні умови, зокрема: ґрунти, рельєф, клімат, водні ресурси. Часто саме від них залежать: врожайність сільськогосподарських культур та їх асортимент; технологія і організація робіт у рослинницькій галузі; формування машинно-тракторного і автомобільного парку та ефективність їх використання; особливості організації роботи тваринницьких галузей; величина і характер витрат на виробництво продукції.

Визначальним фактором, який характеризує ефективність існуючої в підприємствах досліджуваної області системи землеробства, є урожайність сільськогосподарських культур. Її рівень формується під впливом багатьох чинників: природно-кліматичних (кі-

лькість опадів, сума активних середньодобових температур – вимерзання, випрівання посівів, вологість повітря) та агротехнічних (попередник, забезпеченість насінням районованих сортів, добривами, засобами захисту рослин, дотримання строків і якості виконання агротехнічних робіт).

За результатами дослідження динаміки врожайності зернових і зернобобових культур за 1992-2012 рр. і застосувавши прийом аналітичного вирівнювання, зокрема функцію прямої ($\tilde{y}_t = a + bt$) розрахуємо сукупний вплив на неї двох груп факторів: природно-кліматичних і агротехнічних (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для аналітичного вирівнювання динамічного ряду врожайності зернових і зернобобових культур за прямою ($\tilde{y}_t = a + bt$)

Порядковий номер року, n	Урожайність, ц/га, y	y ²	t	t ²	y*t	\tilde{y}_t	$(\tilde{y}_t - \bar{y})^2$
1	32,0	1024,00	-10	100	-320,0	24,6	9,00
2	35,7	1274,49	-9	81	-321,3	24,9	7,29
3	34,4	1183,36	-8	64	-275,2	25,2	5,76
4	31,4	985,96	-7	49	-219,8	25,5	4,41
5	23,2	538,24	-6	36	-139,2	25,8	3,24
6	27,2	739,84	-5	25	-136,0	26,1	2,25
7	19,2	368,64	-4	16	-76,8	26,4	1,44
8	18,1	327,61	-3	9	-54,3	26,7	0,81
9	19,4	376,36	-2	4	-38,8	27,0	0,36
10	18,6	345,96	-1	1	-18,6	27,3	0,09
11	23,3	542,89	0	0	0	27,6	0
12	20,5	420,25	1	1	20,5	27,9	0,09
13	25,3	640,09	2	4	50,6	28,2	0,36
14	23,6	597,08	3	9	70,8	28,5	0,81
15	22,2	492,84	4	16	88,8	28,8	1,44
16	26,2	686,44	5	25	131,0	29,1	2,25
17	34,0	1156,00	6	36	204,0	29,4	3,24
18	33,6	1128,96	7	49	235,2	29,7	4,41
19	27,7	767,29	8	64	221,6	30,0	5,76
20	41,0	1681,00	9	81	369,0	30,3	7,29
21	43,9	1927,21	10	100	439,0	30,6	9,00
Сума	580,5	17204,5	0	770	230,5	579,6	69,3

Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

За даними таблиці 1 обчислимо невідомі параметри рівняння а і b (формули 1 і 2) [1, с. 76]:

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{580,5}{21} = 27,6; \quad (1)$$

$$b = \frac{\sum yt}{\sum t^2} = \frac{230,5}{770} = 0,3. \quad (2)$$

де (y) – врожайність зернових і зернобобових культур за аналізований період, ц/га;

n – кількість років спостереження;

t – часовий лаг (порядковий номер року).

Рівняння прямої при цьому матиме наступний вигляд (формула 3) [1, с. 76]:

$$\tilde{y}_t = 27,6 + 0,3t, \quad (3)$$

де (\tilde{y}_t) – теоретичне значення зміни врожайності за аналізований період, ц/га.

Отже, за аналізований період урожайність зернових і зернобобових культур щорічно збільшувалася на 0,3 ц/га (рис. 1).

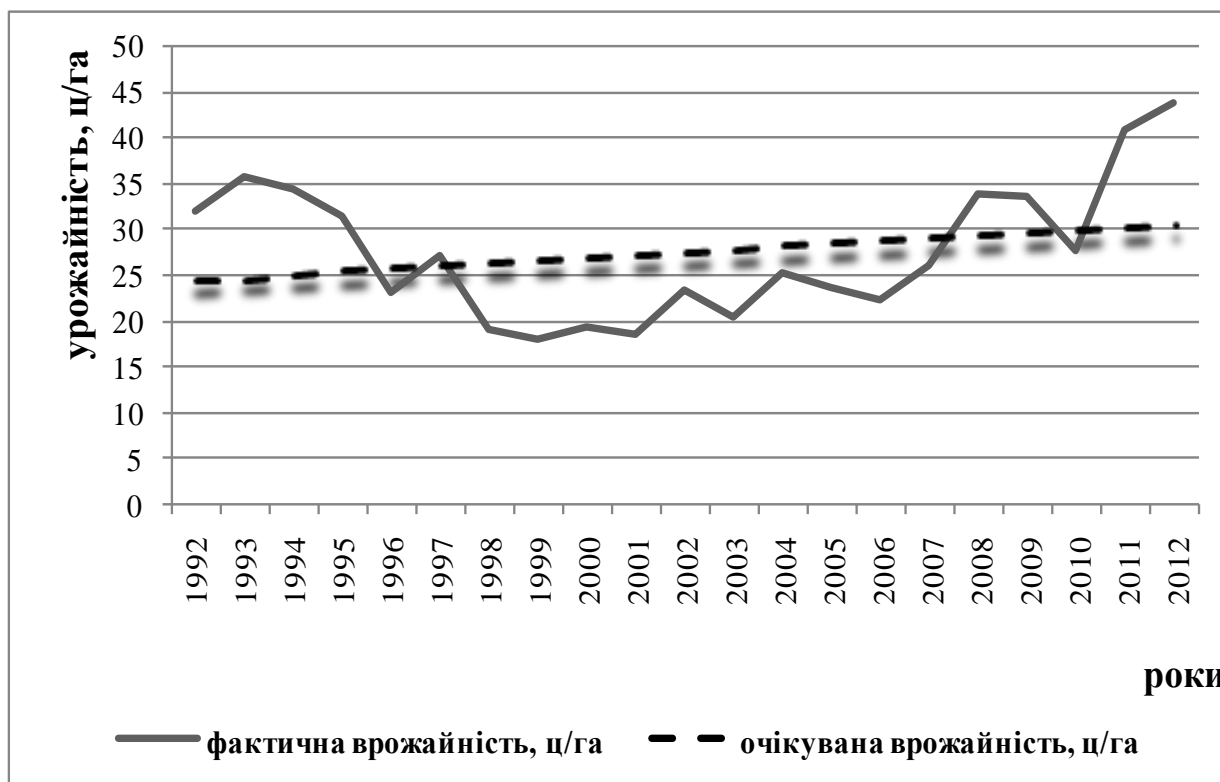


Рис. 1. Динаміка врожайності зернових і зернобобових культур у підприємствах Тернопільської області (усі категорії господарств), ц/га.

Джерело: Побудовано автором за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Загальне відхилення врожайності культури сформувався під впливом двох груп чинників – природно-кліматичних і агротех-

нічних. Для кількісного визначення їх впливу обчислимо загальну дисперсію врожайності (формула 4) [1, с. 76]:

$$\sigma^2 = \overline{y^2} - \bar{y}^2 = \frac{15662,23}{21} - 26,7^2 = 745,8 - 712,89 = 32,91. \quad (4)$$

Дисперсія теоретичних значень урожайності характеризує її варіацію під впливом агротехнічних факторів (формула 5) [1, с. 76]:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(\tilde{y}_i - \bar{y})^2}{n} = \frac{69,3}{21} = 3,3. \quad (5)$$

де (\bar{y}) – середнє значення врожайності за аналізований період, ц/га.

Розрахунки показують, що зміна врожайності на 15,7 % $((3,3:21)*100)$ сформувалася за рахунок агротехнічних чинників, а решта варіації припадає на природно-кліматичний фактор (84,3 %), тобто він був визначальним

у зниженні врожайності за аналізований період (1992-2012 рр.).

Оскільки на ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств мають вплив багато факторів ризиків, то постає питання, які з цих чинників справляють більший вплив на величину (рівень) ризиків, а які менший. В зв'язку з тим, що вибір головних чинників ризиків неможливо зробити лише на основі даних виробничих планів, технологічних карт, бухгалтерської та фінансової звітності підприємства, то для оцінки ступеня значущості доцільно використати метод експертних оцінок. Для цього нами проведено анкетування працівників сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм Тернопільсь-

кої області. До опитування залучалися провідні спеціалісти, фахівці з певної галузі, які краще обізнані із специфікою господарської діяльності підприємства. Як правило, до експертної групи з числа трьох-чотирьох чоловік залучалися керівник підприємства, головний бухгалтер, економіст та інші компетентні спеціалісти.

Кожному члену експертної групи було подано перелік ризиків, що загрожують стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств. Видовий склад ризиків, що пропонувався для оцінки експертам, включав: виробничі, комерційні фінансові й інвестиційні ризики, кожен з яких містив

перелік чинників, що негативно впливають на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. Оцінку ймовірності настання ризикових подій пропонується проводити керуючись наступною системою оцінок:

- 0 – ризик розглядається як несуттєвий;
- 25 – ризик, скоріш за все, не реалізується;
- 50 – про настання події нічого певного сказати неможна;
- 75 – ризик, скоріш за все, проявиться;
- 100 – ризик виникне однозначно.

Узагальнені результати проведеної експертної оцінки ризиків відображені на рис. 2.

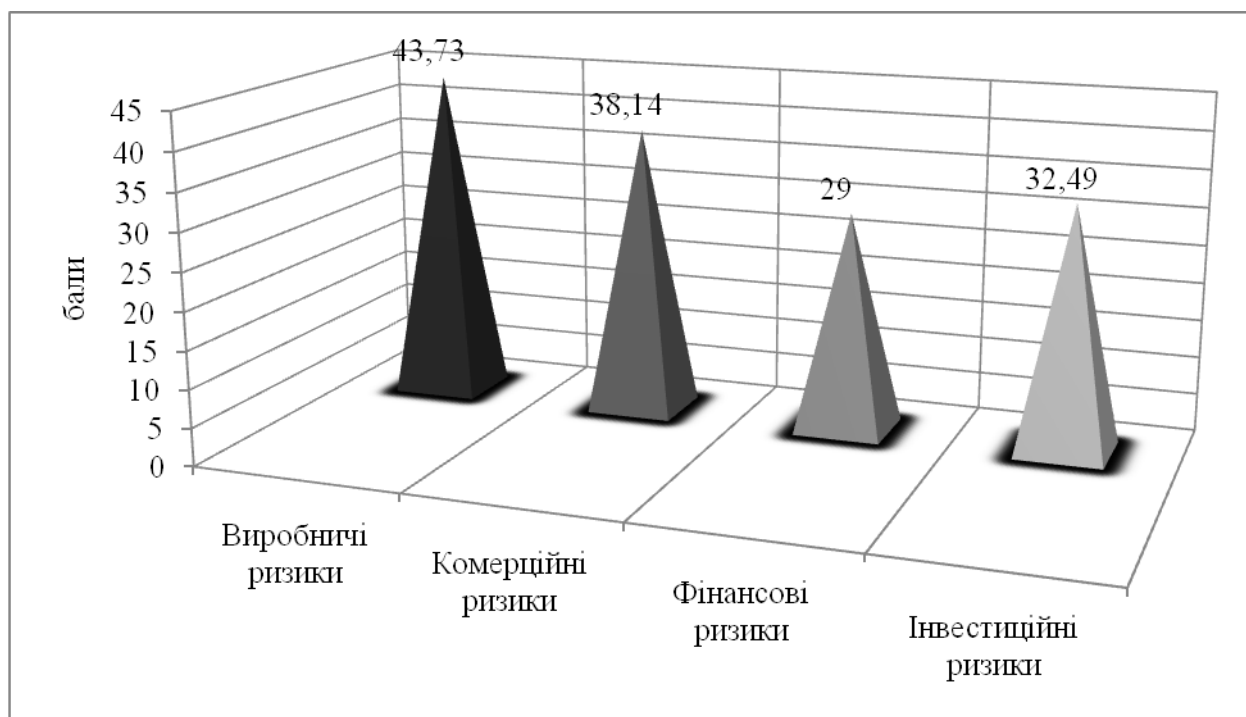


Рис. 2. Вага груп ризиків за результатами експертної оцінки.

Джерело: Побудовано автором.

Проведений аналіз оцінок експертами важливості окремих чинників ризиків показав (рис. 2), що на першому місці знаходиться виробничий ризик (43,73 бала), за яким у порядку зменшення розміщені комерційний, інвестиційний і фінансовий ризики. Таким чином, результати аналізу експертних оцінок засвідчили, що найсуттєвішими є виробничі та комерційні ризики, що підтверджує актуальність дослідження.

Метою здійсненої експертної оцінки чинників ризиків є визначення можливих наслідків (у грошовому вираженні) та ймовірності подій, що призвели до цього. На основі спеціально розробленої бальної оцінки наслідків подій (табл. 2) можна по кожному із чинників визначити, яких збитків (втрат) можуть зазнати підприємства в разі виникнення виробничих ризиків.

Бальна оцінка наслідків настання ризикових подій

Ступінь (величина, міра) серйозності	Бальна оцінка	Характеристика
1. Високий (катастрофічний) ризик	понад 7	Отримані збитки перевищать вартість активів сільськогосподарського підприємства
2. Помірний (критичний)	4-6	Отримані підприємством збитки відповідають розміру його капіталу
3. Слабкий (допустимий)	1-3	Отримані господарством збитки зіставні з коштами на розрахунковому рахунку та виробничими запасами

Джерело: Розроблено автором.

Таким чином, при детальному розгляді вихідних даних, одержаних за експертними оцінками по кожній із чотирьох груп оцінених чинників ризиків встановлено, що серед виробничих ризиків найсуттєвішими, на думку експертів, факторами, які справляють негативний вплив на результати господарської діяльності підприємства, є зростання грошово-матеріальних витрат (7,33 бала), фізичний та моральний знос техніки (6,51 бала) зниження врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин (5,87 бала) та нераціональне використання ресурсів (5,41 бала).

Згідно з таблицею бальної оцінки наслідків настання ризикової події (табл. 2) можна зробити висновок, що надмірне зростання грошово-матеріальних витрат підприємства призводить до появи високого ризику, а отримані господарством збитки можуть перевищити вартість його активів.

Фізичне й моральне старіння техніки призводить до появи помірного (критичного) ризику, а зниження врожайності та нераціональне використання ресурсного потенціалу підприємства спричиняють появу слабого (припустимого) ризику.

Однак, необхідно пам'ятати, що отримана експертна оцінка чинників ризиків є дещо

суб'єктивною. На неї значною мірою впливає ставлення експерта до здійснюваної оцінки, рівень його професіоналізму, компетентності, знання специфіки виробничо-господарської діяльності аграрного підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Дослідженням встановлено значну залежність результатів виробничо-господарської діяльності від ризиків, що є передумовою обґрунтування необхідності їх мінімізації та поліпшення управління ризиками.

Пошук ефективних механізмів управління виробничими ризиками в сільськогосподарських підприємствах сприятиме зниженню збитків, що виникають під впливом несприятливих (ризикованих) подій, і зміцненню фінансової стійкості агроформувань за допомогою такого використання сучасної методології ризик-менеджменту, що відповідало б вимогам ринку і забезпечувало стабільний розвиток на основі своєчасного розпізнання ризиків і вибору оптимальних способів їх запобігання, мінімізації чи усунення негативних наслідків.

Список використаної літератури

1. Савчук В.К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / В.К. Савчук. – К.: Урожай, 1997. – 328 с.
2. Сільське господарство Тернопільської області за 2012 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2013. – 219 с.

УДК: 338.43:332.052.12:338.242.4.025.2

Сербіненко Н.В., к.е.н., доцент
Сербіненко К.Г.
Запорізький національний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Анотація. Визначені базові напрямки державного регулювання сільськогосподарських підприємств, детально перераховані проблеми в реалізації державної підтримки та регулюванні сільського господарства запропоновані напрямки вдосконалення діяльності органів влади, що покликані вирішувати зазначені проблеми.

Ключові слова: державне регулювання, бюджетні дотації, податок на додану вартість, тваринництво, рослинництво.

Аннотация. Определены базовые направления государственного регулирования сельскохозяйственных предприятий, детально перечислены проблемы в реализации государственной поддержке и регулировании сельского хозяйства, предложены направления совершенствования деятельности органов власти, ориентированные решить выявленные проблемы.

Ключевые слова: государственное регулирование, бюджетные дотации, налог на добавленную стоимость, животноводство, растениеводство.

Annotation. The article refers to the main problems of state backing and regulation of agriculture: lack and disproportionate distribution of agricultural financing; fluctuation of the amounts of state financial aid; inefficient use of resources by the agricultural fund which performs price regulation on the agrarian market; low level of rural area residents awareness as to their opportunities of receiving state backing, its complicated mechanism and lack of transparency of the process of obtaining any state aid; inefficiency of using funds provided by state programs; ceasing of state support programs resulting in ceasing of definite directions of agriculture support; low level of using of indirect means of support.

Identification of the problems of state regulation and support of agricultural sector in Ukraine allowed to determine the complex of measures aimed at the development of the domestic agrarian industrial complex, among the most important being simplification of the procedure of obtaining of privileged credits by agrarian producers at the account of developing of a more transparent procedure, lowering the level of its bureaucratization; increasing the financing of support of small agricultural enterprises; developing of the state program of the support of machine building for agriculture aimed at providing of agricultural and processing enterprises with efficient competitive domestic machinery and equipment; developing of measures for subsidizing and compensating for the spheres of cattle breeding and plant cultivation.

Key words: state regulation, budget dotation, value-added tax, cattle breeding, plant cultivation.

Постановка проблеми. Аграрна промисловість України є однією з пріоритетних секторів національної економіки, одним з ключових рушіїв економіки держави та інтегрально важливим компонентом її сталого розвитку, оскільки її розвиток сприяє підвищенню добробуту населення, зміцненню економічної та продовольчої безпеки держави, зростанню її експортного потенціалу. У першому півріччі 2013 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з відповідним періодом 2012 р. зріс на 15,4 %, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 127,5 %, а в господарствах населення – 106,4 % [1]. Специфіка сільського господарства зумовлює об'єктивну необхідність її державного регулювання, особливо в умовах нестабільності середовищ, оскільки

їх негативні наслідки можуть суттєво впливати на параметри розвитку ринку сільськогосподарської продукції.

Актуальними питаннями у сфері державного регулювання сільського господарства є проблеми підвищення ефективності державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, яка повинна бути спрямована на: 1) забезпечення прибутковості виробництва на рівні, що забезпечує розширене відтворення; 2) створення сприятливих соціальних умов життя сільських жителів та покращення добробуту їхніх сімей; 3) формування передумов для комплексного розвитку сільських територій; 4) задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування; 5) розширення експортного потенціалу країни.

Одночасно з цим, державна підтримка в галузі сільського господарства повинна бути не просто дієвою відповідно до певних показників економічної та соціальної ефективності, але й мати стимулюючий вплив на розвиток та розбудову аграрного сектору країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові питання розвитку, функціонування аграрного сектора України загалом та його державного регулювання, зокрема належать до сфери наукових інтересів П. Т. Саблука [2], М. Я. Дем'яненка, В. Я. Месель-Веселяка [3], І. В. Засторжнікова та інших вітчизняних фахівців. Проблеми фінансування агропродовольчого сектору з боку держави досліджуються такими вітчизняними вченими, як Т. М. Осташко, Т. М. Мельник [4], Б. Й. Пасхавер та ін. Не зважаючи на ґрунтовність та комплексність їх досліджень, не вирішеними залишаються численні питання методологічного й практичного характеру, пов'язані з дослідженням ефективної діяльності держави, критеріїв та важелів її впливу на регулювання розвитку сільського господарства.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у висвітленні сучасної проблематики державного регулювання сільського господарства України та визначенні підходів щодо поліпшення роботи в даному на-

прямку. Крім того, авторами поставлено завдання визначити головні (базові) та специфічні напрямки державного регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств, проблеми та основні шляхи вдосконалення заходів державних органів влади на шляху створення ефективних умов для функціонування суб'єктів АПК.

Виклад основного матеріалу. Успіх інтеграції України у сучасне міжнародне середовище вимагає застосування системного підходу до аналізу процесів розвитку сільськогосподарської діяльності з метою розробки відповідних заходів щодо її регулювання. Важливу роль в даному аспекті повинна відігравати держава, дії якої передбачають формування ефективних регуляторних механізмів, визначення чітких цілей, обґрунтування та використання системи відповідних критеріїв. Враховуючи, що вільний та нерегульований ринок сільгоспвиробників неспроможний самостійно забезпечувати ефективне розв'язання соціально-економічних проблем, нагальною є потреба формування синергетичної взаємодії ринкової та державного механізмів регулювання.

Загальна динаміка діяльності сільськогосподарських виробників в період 2005-2012 рр. є нестабільною, що пояснюється економічним становищем в державі та світі (табл. 1).

Таблиця 1

Валова продукція сільського господарства за категоріями господарств, млн. грн. [5]

Категорія	2009	2010	2011	2012	Відхилення, +/-	Темп росту, %
Усі категорії господарств	197935,9	194886,5	233696,3	223254,8	-10441,5	95,5
у тому числі						
продукція рослинництва	129908,3	124554,1	162436,4	149233,4	-13203	91,9
продукція тваринництва	68027,6	70332,4	71259,9	74021,4	2761,5	103,9

В 2012 р. спостерігається незначне скорочення активності діяльності підприємств сільського господарства – на 10441,5 млн. грн. або на 5 % в порівнянні з відповідним показником минулого періоду. Особливо це є відчутним в сфері рослинництва. При одночасному пошквалі роботі підприємств-виробників продукції тваринництва (темп росту складає 103,9 % – з 71259,9 млн. грн. у 2011 р. до 74021,4 млн. грн. у 2012 р.), рослинництво має тенденцію до скорочення

обсягів діяльності – на 8,1 %. Одночасно з цим за I півріччя 2013 р. індекс обсягу виробництва продукції рослинництва порівняно з відповідним періодом 2012 р. становив 167,1 %, у т.ч. в аграрних підприємствах – 212,5 %, у господарствах населення – 132,0 % [1].

Незбалансованість структури валової продукції сільського господарства, а саме збільшення загальних результатів діяльності підприємств тваринництва (+2761,5 млн.

грн. або 3,9 %) на фоні зменшення ефективності діяльності всіх категорій господарств (-10441,5 млн. грн. або 4,5 %), підтверджується фінансовою підтримкою з боку держави (табл. 2). Відповідно до даних табл. 2 держава в період з 2010 р. по 2012 р. підвищила обсяги підтримки сільського господарства з 4608,1 млн. грн. до 6974,1 млн.

грн., тобто майже на 52 %. В той же час частка фінансування за рахунок бюджетних дотацій має тенденцію до зниження (з 28,56 % до 10,64 %). При цьому дотувалися в основному підприємства-виробники продукції тваринництва (в 2012 р. обсяг дотацій склав 437 млн. грн., що на 167,5 млн. грн. більше показника 2010 р.).

Таблиця 2

Державна підтримка сільського господарства за 2010-2012 рр.

Статті	2010		2011		2012	
	млн. грн.	частка	млн. грн.	частка	млн. грн.	частка
Отримано коштів державної підтримки	4608,1	-	4327,9	-	6974,1	-
за рахунок бюджетних дотацій	1316,0	28,56	729,3	16,85	742,0	10,64
з них						
для підтримки виробництва продукції рослинництва	465,5	35,37	230,7	31,63	184,2	24,82
для розвитку тваринництва	269,5	20,48	101,1	13,86	437,0	58,89
за рахунок податку на додану вартість	3292,1	71,44	3598,6	83,15	6232,1	89,36
для підтримки виробництва продукції рослинництва	1790,2	54,38	2780,5	77,27	4321,4	69,34
для розвитку тваринництва	1501,9	45,62	818,1	22,73	1910,7	30,66

Дані рис. 1 свідчать, що значна фінансова «увага» держави у 2011 р. призвела до збі-

льшення обсягів виробництва галузі тваринництва (майже на 2762 млн. грн. або 4%).

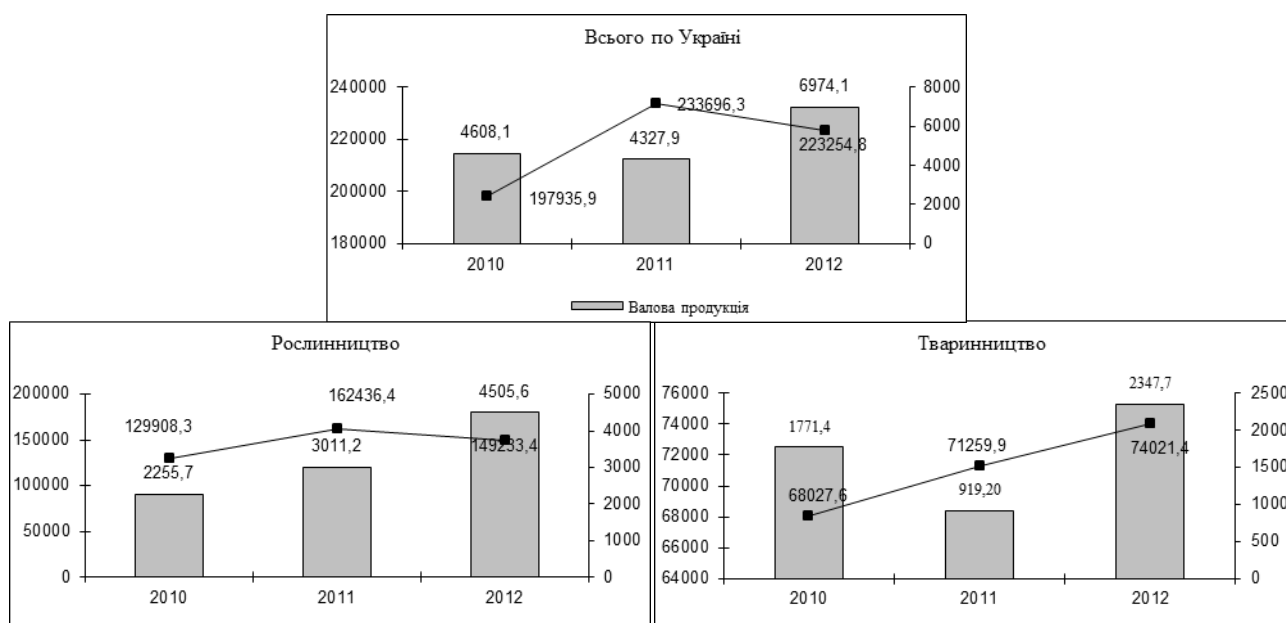


Рис. 1 Динаміка державної підтримки та результатів діяльності підприємств сільського господарства, 2010 – 2012 рр. [5-7]

Враховуючи тісний взаємозв'язок та виробничо-економічну залежність між рослинництвом та тваринництвом, у стратегічному плані підтримка державою підприємств даних підгалузей народного господарства повинна бути збалансованою та економічно обґрунтованою.

Базові напрямки регулювання діяльності підприємств сільського господарства з боку держави в Україні (рис. 2) закріплені в наступних нормативно-правових актах: законах України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.», Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р. та ін.

Зазначені на рис. 2 базові напрямки характеризують багатовекторність державного регулювання сільськогосподарських підприємств. Не зважаючи на це, більшість із них є декларативними та недостатньо ефективними, їх реалізація на практиці є обмеженою. В цілому можна визначити наступні проблеми в реалізації державної підтримки та регулювання сільського господарства:

– недостатність та непропорційність фінансування сільськогосподарських вироб-

ників, постійне коливання обсягів державної фінансової підтримки;

– неефективне використання коштів Аграрним фондом при здійсненні ним цінового регулювання на аграрному ринку за рахунок співпраці з обмеженою кількістю суб'єктів;

– низький рівень обізнаності селян щодо можливостей одержання ними державної допомоги, складний процедурний механізм і непрозорість її отримання, обмеженість дій особистих селянських господарств;

– неефективність використання коштів, передбачених державними програмами (фінансування за «Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р.» здійснено станом на 2010 р. на рівні 84 %);

– припинення дії державних цільових програм, внаслідок чого окремі напрями державної підтримки сільського господарства припинили існування («Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р.»);

– низький рівень використання державою непрямих заходів підтримки.



Рис. 2 Базові напрямки державного регулювання сільськогосподарських підприємств

На основі зазначених проблем державного регулювання та підтримки сільського господарства в Україні, а також аналізу досвіду розвинених країн (США, Канади, Японії, країн ЄС), доцільно визначити комплекс за-

ходів, реалізація яких повинна бути спрямована на розвиток вітчизняного АПК, виконавцями яких повинні стати державні органи влади (табл. 3).

Таблиця 3

Напрямки вдосконалення державного регулювання сільського господарства в Україні [8]

Орган влади	Напрямки та завдання
Кабінет Міністрів України	<ul style="list-style-type: none"> - спрощення процедури отримання сільськогосподарськими товаровиробниками пільгових кредитних ресурсів за рахунок розробки більш прозорої процедури, зниження рівня її бюрократизації; - визначити роль та ступінь участі держави в Національному проекті «Відродженескотарство» та його складових (проект «Село майбутнього», «М'ясне скотарство»); - збільшити обсяги фінансування та активізувати політику в напрямку підтримки малих сільськогосподарських підприємств, в тому числі особистих селянських підприємств.
Міністерство фінансів України	<ul style="list-style-type: none"> - передбачити у Держбюджетах на наступні роки збільшення фінансування заходів щодо підтримки фермерських господарств за бюджетними програмами («Фінансова підтримка фермерських господарств», «Надання кредитів фермерським господарствам»); - забезпечити фінансування заходів, передбачених Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р.
Міністерство аграрної політики та продовольства України	<ul style="list-style-type: none"> - розробити Державну програму розвитку машинобудування для агропромислового комплексу, спрямованої на забезпечення сільськогосподарських та переробних підприємств високоефективною конкурентоспроможною вітчизняною технікою та обладнанням; - розробити заходи щодо запровадження субсидування, компенсаційних доплат на виробництво рослинницької та тваринницької продукції
Всі суб'єкти	систематичне проведення тренінгів, семінарів та курсів для керівників і працівників сільськогосподарських підприємств, фермерів, селян, працівників держадміністрацій з метою підвищення їх кваліфікації

Висновки. Проблема підвищення ефективності державного регулювання аграрного сектора заходами державної підтримки набуває дедалі більшої актуальності. Організаційно-економічний механізм державного регулювання аграрної економіки загалом, її бюджетного фінансування повинен будова-

тись на основі принципів системності та комплексності під час застосування відповідних інструментів і методів. Досить активно в даний процес повинні бути залучені всі органи державної влади на різних рівнях ієрархії, задачі та помноження яких повинні бути комплексними та структурованими.

Список літератури

1. Сільське господарство України у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/silske-gospodarstvo-v-ukrayini-u-2013-roci>
2. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – №11. – С. 4-12.
3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
4. Мельник Т. М. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України / Т. М. Мельник, О. С. Головачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 169-184.
5. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.niss.gov.ua%2Farticles%2F910%2F>
6. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2011 рік». / [відп. за вип. О.М. Прокопенко]. –К. : Державна служба статистики України, 2012. – 88 с.
7. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік». / [відп. за вип. О.М. Прокопенко]. –К. : Державна служба статистики України, 2011. – 88 с.
8. Собкевич О.В. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О.В. Собкевич, В.М. Русан, А.Д. Юрченко // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/910/>

РОЛЬ НОРМ І НОРМАТИВІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

Анотація. *Нормування праці є складним і багато етапним процесом, від якості якого залежить успішність функціонування ринкових агентів (від невеликих підприємств до національної економіки в цілому). Його важливість і незадовільність сучасного стану обумовлюють необхідність управління нормуванням праці. З початком формування ринкового економічного механізму в Україні, а зокрема, з наданням підприємствам права регулювання заробітної плати і зняття обмежень щодо її зростання, нормування праці перестало виконувати організаційну функцію, перестало сприяти зростанню продуктивності праці. На цьому етапі розвитку економіки на підприємствах всіх галузей відбувається скорочення (ліквідація) служб з нормування праці, зменшується чисельність нормувальників у виробничих підрозділах, застаріває та фактично не оновлюється нормативна база. На рівні підприємств, установ та організацій робота з нормування праці може проводитись децентралізовано (розрахунок норм може здійснюватись в цехах, що дозволяє враховувати конкретні умови роботи, більш повно виявляти резерви зниження трудомісткості, залучати до цієї роботи виконавців) і централізовано (норми розробляють загальнозаводські функціональні служби). Доцільно комбінувати ці два варіанти, що дозволить поєднати досвід практичної роботи та спеціалізовані знання і підвищити наукову обґрунтованість норм, що впроваджуються. Крім того, на значній кількості підприємств в Україні на початку ринкових перетворень служби та підрозділи з нормування праці були ліквідовані і в сучасних умовах вимагають поновлення.*

У статті розглянуто сутність і роль нормування праці як чинника зростання конкурентоспроможності в умовах економічної кризи, запропоновано напрями удосконалення правової бази нормування праці і формування комплексного механізму управління нормуванням праці в системі антикризового управління витратами на оплату праці.

Ключові слова: *нормування праці, економічна криза, антикризове управління, система нормування, міра праці, обґрунтування норм.*

Аннотация. *Нормирование труда является сложным и многоэтапным процессом, от качества которого зависит успешность функционирования как небольших предприятий до национальной экономики в целом. Его значимость и недостаточное современное состояние обуславливают необходимость управления нормированием труда. Начиная с формирования рыночного экономического механизма в Украине, а конкретно, с предоставления предприятиям права регулирования заработной платы и снятия ограничений относительно её роста, нормирование труда перестало выполнять организационную функцию, перестало содействовать росту производительности труда. На этом этапе развития экономики на предприятиях всех отраслей происходит сокращение (ликвидация) служб нормирования труда, сокращается численность нормировщиков в производственных подразделениях, устаревает и практически не обновляется нормативная база. На уровне предприятий, учреждений и организаций работа по нормированию труда может проводиться децентрализованно (расчёт норм может проводиться в цехах, что позволяет учитывать конкретные условия работы, более полно определять резервы снижения трудоёмкости, привлекать к этой работе исполнителей) и централизованно (нормы разрабатывают общезаводские функциональные службы). Целесообразно комбинировать эти два варианта, что позволит соединить опыт практической работы, специальные знания и повысить научную обоснованность внедряемых норм. Кроме этого, на значительном количестве предприятий в Украине в начале рыночных преобразований службы и подразделения по нормированию труда были ликвидированы и в современных условиях требуют возобновления.*

В статье рассмотрена сущность и роль нормирования труда как фактора роста конкурентоспособности в условиях экономического кризиса, предложены направления совершенствования правовой базы нормирования труда и формирования комплексного механизма управления нормированием труда в системе антикризисного управления затратами на оплату труда.

Ключевые слова: *нормирование труда, экономический кризис, антикризисное управление, система нормирования труда, мера труда, обоснование норм.*

Annotation. *Setting of norms of labour is a difficult and multistage process, on quality of that success of functioning depends as small enterprises to the national economy on the whole. His meaningfulness and unworthy modern state stipulate a management necessity setting of norms of labour. Since forming of market economic mechanism in Ukraine, and certainly, with a grant to the enterprises of right for wage and lifting restrictions control in relation to her height, setting of norms of labour left off to perform the organizational duty, left off to assist to the height of the labour productivity. On this stage of development of economy there is reduction(liquidation) of services of setting of norms of labour on the enterprises of all industries, the quantity of ration grows short in productive subdivisions, becomes antiquated and a normative base does not renovate practically. At the level of enterprises, establishments and organizations work on setting of norms of labour can be conducted decentralized(the calculation of norms can be conducted in workshops, that allows to take into account the certain terms of work, more fully to determine backlogs of decline of labour intensiveness, bring over performers to this work) and centralized(norms develop all-factory*

functional services). It is expedient to combine these two variants, what experience of practical work will allow to connect, special knowledge and to promote scientific validity of the inculcated norms. Except it, on the far of enterprises in Ukraine at the beginning of market transformations of service and subdivision on setting of norms of labour were liquidated and in modern terms require renewal.

In the article essence and role of setting of norms of labour are considered as a factor of height of competitiveness in the conditions of economic crisis, directions of perfection of legal base of setting of norms of labour and forming of complex mechanism of management offer setting of norms of labour in the system of антикризисного management by expenses on the remuneration of labour.

Keywords: *setting of norms of labour, economic crisis, system of setting of norms of labour, measure of labour, ground of norms.*

Вступ. Обов'язковою вимогою ринкової системи оплати праці працівників є залежність розміру заробітної плати від кількості та якості праці, тобто її результатів. Проте, об'єктивний вимір трудового внеску працівників, а отже і визначення справедливої матеріальної винагороди за працю неможливе без якісного нормування праці, яке на більшості вітчизняних підприємств знаходиться в занедбаному стані. Слід зазначити, що роль нормування праці є виключно важливою у забезпеченні ефективної діяльності виробництва на всіх його рівнях. Всі учасники виробничого процесу відчують потребу у встановленні обґрунтованих норм праці, оскільки роботодавець прагне отримати максимальні прибутки з мінімальними витратами, зокрема на персонал та оплату його праці, а у найманих працівників зростає інтерес до максимальної реалізації своєї трудових здібностей, що, в свою чергу, неможливе без об'єктивно розрахованих норм праці.

Аналіз останніх досліджень. Багато учених визнають нормування праці чинником і одночасно важливим елементом існування і розвитку підприємств. Проблема нормування розглянута в роботах таких учених, як: Зубкова А., Суєтина Л., Колот А., Савкова С., Терещенко О., Яковлев Р., Сандуленко М.Ю., Перепельчук Т.В., Генкин Б. М. Відомий український науковець А.М.Колот досліджуючи питання ролі нормування праці в контексті її оплати підкреслює, що сутність нормування праці полягає в тому, щоб визначити витрати живої праці на виконання певного виду роботи у конкретних організаційно-технічних умовах і встановлювати на цій основі міру праці. На його думку, оскільки через нормування визначається міра праці, то його треба розглядати як один з головних елементів організації заробітної плати [8].

Таку точку зору поділяють й інші дослідники, зокрема співробітники НДІ праці і зайнятості населення Мінпраці і НАН України, підкреслюючи, що нормування праці з одного боку виступає засобом встановлення і забезпечення контролю над мірою споживання, з іншого – спрямоване на підвищення продуктивності і ефективності виробництва, а отже й на забезпечення продуктивної зайнятості [9,с.41].

О.М.Бондаренко називає систему нормування праці важливим регулюючим елементом механізму взаємозв'язку міри праці і міри винагороди. На її думку нормативна міра праці дає можливість матеріально заохочувати тих, хто витрачає більшу кількість праці і має вищі виробничі результати. Оплата праці має будуватись на основі максимально точної оцінки якісної і кількісної складових міри праці. Кількісна оцінка здійснюється саме за допомогою нормування, яке виконує важливу роль в механізмі особистого стимулювання [10,с.162].

Російський науковець Р.А.Яковлев зазначає, що в умовах ринкової економіки нормування праці – це визначення обсягу робіт певної якості (змісту), який працівник має виконати за ціну своєї робочої сили, тобто норма праці представляє собою цю ціну виражену в одиницях праці [11, с.64]. Він наголошує на тому, що в ринковій економіці не може бути заробітної плати без нормування праці, а ігнорування нормуванням праці позбавляє заробітну плату критерію заробленості.

Дослідники, що займаються проблемами оплати праці та її нормуванням підкреслюють, що саме норми і нормативи, які встановлюються в процесі нормування праці виступають дієвим засобом досягнення оптимального співвідношення між мірою праці та її оплатою [12,13, 14]. В свою чергу, оптимальне співвідношення між мірою праці

та мірою її оплати сприяє позитивній мотивації праці, зростанню її продуктивності, забезпеченню правильного співвідношення між фондами нагромадження і споживання, а отже виступає необхідною умовою нормального розвитку економічних процесів [15].

Однак, д.е.н., проф. О.А. Грішнова наголошує на тому, що об'єктивне визначення розміру трудового внеску окремих виконавців та їх колективів в загальний результат діяльності підприємства можливо лише за умови встановлення точних і рівно напружених норм праці для кожного робочого місця [13,с.361]. Це означає, що тільки науково обгрунтовані норми здатні активізувати трудову віддачу працівників.

О.М.Бондаренко зазначає, що постійне погіршення якості норм викликають недоліки вітчизняної тарифної системи. На її думку, це пов'язано з тим, що норми праці фактично виконують функцію регулятора величини заробітної плати на шкоду своїй основній функції – створенню науково обгрунтованої міри праці із суспільно нормальними для конкретних видів робіт умовами та інтенсивністю. З метою матеріальної зацікавленості найманих працівників в роботі по прогресивним нормам О.М.Бондаренко запропоновано шляхи усунення негативного впливу економічних чинників на якість норм: використання премій з метою підтримання рівня середньої заробітної плати в період між збільшенням тарифних ставок; підвищення динамічності тарифних ставок; підвищення динамічності тарифних ставок з одночасним використанням преміювальної системи [12].

Г.Т.Завіновська зазначає, що недоліки в нормуванні праці, які виражаються в різній напруженості норм, рівні їх виконання визначають порушення співвідношення в оплаті праці залежно від складності роботи. Норми праці сприяють однаковій оплаті за однакову працю лише в тому разі, коли вони відбивають однакову його напруженість.

На її думку, організація оплати праці значною мірою залежить від якості нормативних матеріалів, оскільки використання завищених норм часу і занижених норм виробітку в оцінці величини витрат праці призводить до порушення принципу оплати за-

лежно від кількості затраченої праці [19, с.77].

На думку А.М.Колота, зниження якості норм трудових витрат неминуче призводить до нагромадження недоліків в оплаті праці. Його наслідком є передовсім зниження тарифної частини в заробітній платі робітників.

Однак за думкою автора, в їх роботах недостатньо чітко розроблено перелік практичних рекомендацій по впровадженню системи нормування на вітчизняних підприємствах.

Цілі статті. У зв'язку з цим метою даної статті є теоретичне обгрунтування і визначення практичних напрямів з підвищення ролі трудових норм і нормативів в організації виробництва, праці і заробітної плати на підприємствах України.

Результати дослідження. Сьогодні нормування праці стає чинником, що впливає на конкурентоспроможність підприємства та розмір прибутку [1]. Механізм нормування праці є базовою складовою ринкового механізму оплати праці (його організаційно-економічного блоку) [2, с.9].

Отже, при розрахунку заробітної плати працюючих, визначенні вартості (ціни робочої сили) нормування відіграє важливе значення. Так, по-перше, серед значного кола чинників, які впливають на зазначені показники, чільне місце посідає визначення кількості (тривалості) робочого часу, ступеня напруженості праці, а також темпу роботи, що входить до змісту оперативного нормування праці на виробничому рівні.

По-друге, однією з основних функцій норм праці є їх використання для оцінки результатів праці робітників і визначення на цій основі розміру їх заробітної плати. Загальновідомо, що при використанні відрядної форми оплати праці відрядні розцінки визначаються за допомогою норми виробітку (норми часу), а при використанні почасової форми працівникам встановлюються норми обслуговування або нормовані завдання на певний період часу.

По-третє, за допомогою норм праці розраховується не лише основна заробітна плата, а відбувається прийняття рішення про виплату надбавок, доплат та премій (у разі

виконання або перевиконання певної норми).

По-четверте, в умовах ринкової економіки функція нормування праці як міри його оплати стає прерогативою підприємств, внаслідок чого зростає роль норм праці як засобу розподілу і стимулювання трудової діяльності персоналу [3].

По-п'яте, норми праці одночасно можуть відігравати і стимулюючу, і диференціюючу ролі. Рівень виконання норм за умови використання комбінованих або відрядно-прогресивної систем оплати праці забезпечує диференціацію заробітної плати працівників одного кваліфікаційного рівня, що працюють в однакових організаційно-технічних умовах. При цьому, зарубіжний досвід формування систем оплати праці показує, що відрядні тарифні ставки є вищими за погодинні, що стимулює працівників збільшувати результати праці. Так, наприклад у системі Ганта, яка використовується у США, передбачено наступні диференційовані умови оплати праці:

-при виконанні напруженої технічно обґрунтованої норми виробітку до 100% оплата відбувається за почасовими ставками, що на 10-15% нижче порівняно з розрахунковими відрядними ставками;

-при виконання норм виробітку на 100 і більше відсотків праці оплачується за відрядною формою по розцінках, розрахованих на основі відрядних тарифних ставок [4,с.271].

За системою Аткінсона, яка є подібною до системи Ганта і знайшла широке використання у Великобританії, часові тарифні ставки почасовиків на 33% нижче тарифних ставок відрядників, а у системі Елленгхема – на 25% [4,с.272].

Встановлювати різні тарифні ставки за різного рівня виконання норм праці було рекомендовано і вітчизняним роботодавцям в Рекомендаціях щодо визначення заробітної плати працюючих в залежності від особистого внеску працівника в кінцеві результати роботи підприємства, затверджених Наказом Міністерства праці та соціальної політики № 44 від 31.03.1999 р. В рекомендаціях зазначено, що при рівні виконання норм виробітку і виробничих завдань нижче

100 % оплати праці слід проводити за почасовими тарифними ставками (розцінками), а при виконанні на 100 і вище відсотків – за відрядними. Нормування праці в цьому документі названо невід'ємним елементом оцінки її результатів та нарахування заробітної плати більшості категорій працівників [5].

Російські науковці П.Е. Шлендер та Ю.П.Кокін, підкреслюючи важливу роль норм праці у визначенні розміру заробітку, зазначають, що в умовах ринкової економіки для працівників обов'язково має бути встановлений кількісний зв'язок між ступенем виконання норм праці (трудових обов'язків), тобто фактичними результатами праці і рівнем її оплати відповідно до ціни робочої сили та норм праці [6,с.351].

Забезпечити зв'язок між ступенем виконання норм праці і розміром заробітної плати дозволяє система оплати праці, яка представляє собою взаємозв'язок між показниками, що характеризують міру (норму) праці і міру її оплати в межах та понад норм праці, яка гарантує отримання працівником заробітної плати відповідної фактично досягнутих результатам праці (відносно норми) і узгодженої між працівником і роботодавцем ціною робочої сили [7, с.8]. Виходячи з цього, в узагальненому вигляді місце нормування праці в системі розрахунку заробітної плати представимо наступним чином (рис. 1).

Найбільш важливою процедурою є порівняння фактично досягнутих результатів праці зі встановленими нормами і вибір одного з трьох можливих варіантів:

1. Результати праці відповідають затвердженим нормам і працівникові належить визначити розмір базової (основної) заробітної плати. В деяких випадках відповідно до положень чинної системи оплати праці можливе стимулювання працівників за 100 відсоткове виконання норм;

2. Фактичні результати перевищують норму (за винятком норми часу) – передбачено преміювання персоналу, окрім тих випадків, в яких перевиконання норм не є бажаним (обмеженим є попит на продукцію, що випускається, обмеженими є виробничі ресурси, збільшення обсягу виробництва призводить до зниження якості продукції і т.і.);

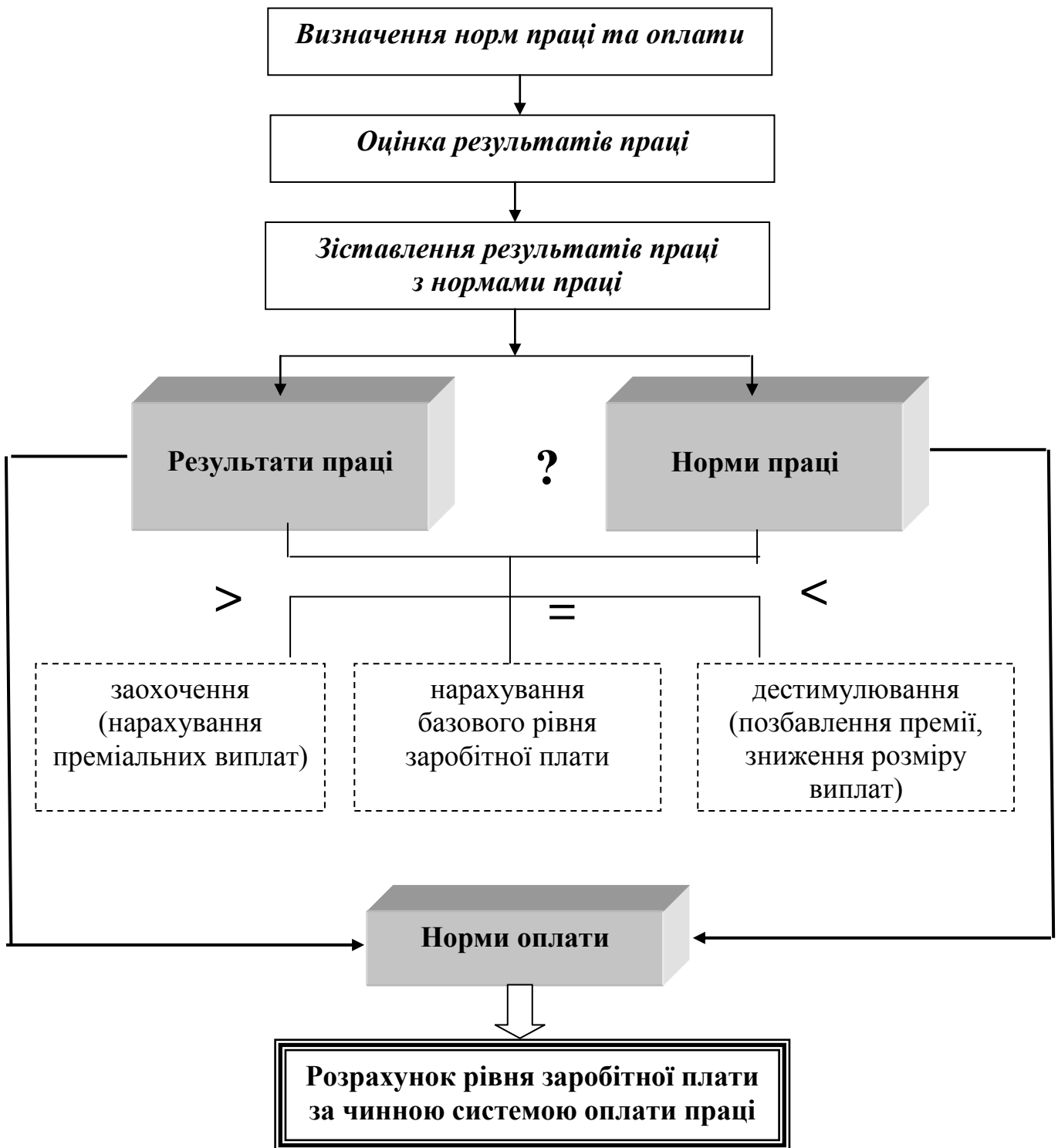


Рис.1. Місце норм праці в системі оплати праці

3. При невиконанні встановлених норм праці працівник, як правило, отримує заробітну плату нижче базової та відносно нього може бути використана система дестимулюючих заходів, зокрема позбавлення премії, зниження її розміру, позбавлення інших заохочувальних виплат (у разі тривалого невиконання) тощо.

Розмір заробітної плати конкретного працівника за умов чинної системи оплати праці визначається на основі результатів такого порівняння з врахуванням норм оплати. Таким чином, з наведеного рисунку видно, що якщо на підприємстві використовуються необґрунтовані, застарілі та/або неякісні норми праці, якщо нормуванням праці не охоп-

лені певні категорії персоналу, неможливим є розрахунок ефективної і справедливої заробітної плати, а отже оптимальне визначення витрат на оплату праці.

Виходячи із зазначеного, розробка механізму регулювання якості діючих норм вимагає вирішення трьох взаємопов'язаних задач:

1. Усунення економічних чинників, що негативно впливають на якість норм. Підвищення динамічності і рівня диференціації тарифних ставок, а також поліпшення системи преміювання забезпечить економічні умови встановлення і підтримки норм рівної і оптимальної напруженості.

2. Встановлення науково обґрунтованого порядку перегляду норм і відповідних важелів планомірного регулювання їх якості. Для цього мають бути широко залучені методи мікроелементного аналізу і нормування трудових процесів.

3. Створення конкретної системи економічного стимулювання якості норм. Така система, що заснована на тарифних ставках і преміях для забезпечення матеріальної зацікавленості найманих працівників в роботі по прогресивним нормам.

Створення високоякісної системи нормування праці потребує запровадження погодинної оплати праці. Встановлення нормованих завдань є необхідною умовою використання погодинної оплати. У Методичних рекомендаціях щодо запровадження погодинної оплати праці та отримання мінімальних годинних гарантій в оплаті праці, затверджених наказом Міністерства праці та соціальної політики у 1999 р. зазначено, що при встановленні нормованих завдань необхідно чітко обґрунтувати норми часу на виконання всіх операцій технологічного процесу виготовлення продукції, норми обслуговування обладнання, норми часу на виконання робіт по прибиранню приміщень та території та інші [18].

Висновки. Таким чином, розглядаючи нормування праці в системі регулювання її оплати можна виокремити такі його пріоритетні завдання:

-визначення об'єктивної оцінки праці (шляхом порівняння фактично зафіксованих

результатів праці зі встановленими нормами та нормативами) як підґрунтя для розрахунку справедливої заробітної плати. Під справедливою заробітною платою пропонуємо розуміти таку винагороду за працю, яка чітко відповідає кількості і якості витраченої праці;

-формування (підсилення) матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні ефективності виробництва через прагнення досягти перевиконання норм або принаймні їх 100 відсоткового виконання (за існуючих організаційно-технічних умов);

-забезпечення економічно обґрунтованих співвідношень між зростанням продуктивності праці і заробітної плати;

-створення умов для раціонального використання коштів на оплату праці шляхом забезпечення ефективного рівня заробітної плати. При цьому ефективним рівнем заробітної плати слід вважати такий, що забезпечує отримання приросту доходу підприємства (обсягу валової продукції) від зростання розміру коштів на оплату праці.

Аргументом на користь удосконалення і розвитку системи нормування праці на всіх рівнях управління має стати система переваг. Концентровано такі переваги, виокремлені на основі дослідження провідного вітчизняного і зарубіжного досвіду в сфері нормування праці, представлено на рисунку 2, з якого видно, що за своїм характером наведені позитивні наслідки є соціально-економічними і взаємообумовленими.

Як було зазначено, в умовах ринкової економіки нормування праці має базуватись на використанні прогресивних, науково обґрунтованих норм. У той же час, використання неякісних норм і нормативів може викликати у працівників недовіру до реальності виконання виробничих завдань та справедливості системи оплати праці, що застосовується на підприємстві. Якщо досконала система нормування праці несе для суб'єктів господарювання значні конкурентні переваги (рис.2), то відсутність такої системи або її недієздатність провокує на всіх рівнях управління виникнення низки соціально-економічних ризиків.

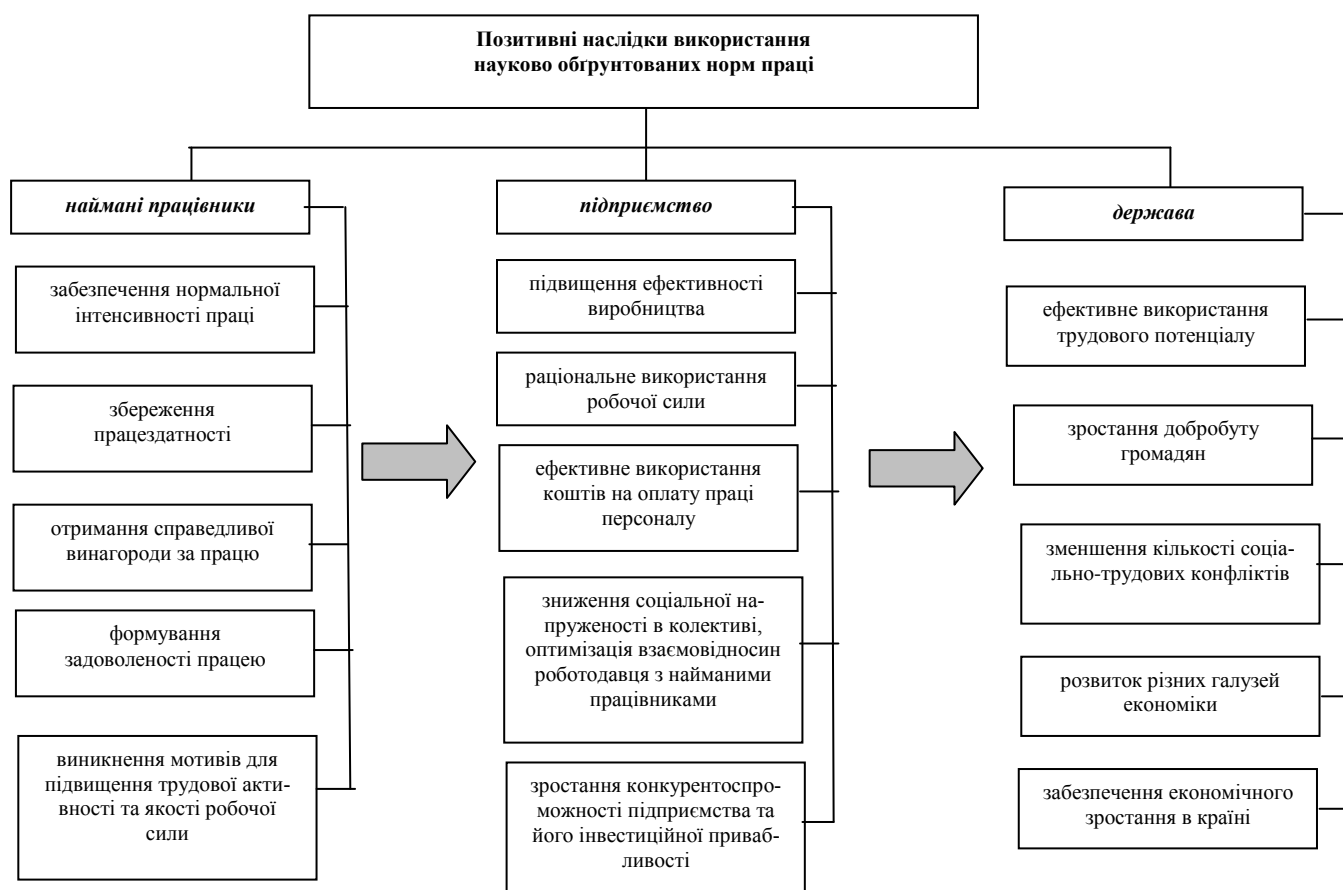


Рис. 2. Переваги використання системи науково обґрунтованих норм праці для соціальних партнерів

Великий відсоток перевиконання норм створює ілюзорне уявлення про підвищення продуктивності їхньої праці. Оскільки рівень напруженості норм і їх перевиконання є різними за різними професіями, групами робітників, то це призводить до невідповідності рівнів заробітної плати з відрядною оплатою, необґрунтованої різниці в оплаті праці робітників у цілому. Необґрунтована

різниця в заробітній платі порушує принцип однакової оплати за однакою працю і перетворюється на потужний демотиватор [19, с.164].

Відсутність наукових методів оцінки і визнання міри індивідуальної праці призводить до виникнення умов рівної оплати за нерівну працю (зрівнялівки і дискримінації в оплаті праці високої кваліфікації) [2, с.12].

Література

1. Дулуб Л.М. Організація праці та заробітної плати в ринковій економіці: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Харківський державний економічний університет. - Харків, 2000. - 16 с.
2. Бондаренко О.М. Вдосконалення ринкового механізму оплати праці: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.07 / Інститут демографії та соціальних досліджень. - К., 2007. - 22 с.
3. Зубкова А., Суєтина Л. Нормирование труда в рыночных условиях // Человек и труд. - 2000. - №2. - С.81-85.
4. Адамчук В.В. і др. Экономика труда: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / Под ред. В.В.Адамчука. - М.: Финстатинформ, 1999. - 432 с.
5. Рекомендації щодо визначення заробітної плати працюючих в залежності від особистого внеску працівника в кінцеві результати роботи підприємства / Наказ Міністерства праці та соціальної політики № 44 від 31.03.1999 р.// <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Экономика труда: Учебник / Под ред. П.Э.Шлендера и Ю.П. Кокина. - М.: Юрист, 2002. - 592 с.
7. Шабанова Г.П. Система оплаты труда и компенсации на предприятии. - СПб.: ООО «Изд-во ДНК», 2001. - 192 с.
8. Колот А. Нормування праці та його роль у функціонуванні економіки ринкового типу // Україна: аспекти праці. - №3. - 1998. - С.46-50.
9. Савкова С., Терещенко О. Шляхи вдосконалення нормування праці (за матеріалами регіонального обстеження) // Україна: аспекти праці. - 2002. - №2. - С.41 - 45.

10. Бондаренко О.М. Міра праці і винагороди в системі ринкової мотивації робочої сили // Регіональні перспективи. – 2002. - № 3-4.- С. 161 – 162.
11. Яковлев Р. Нормирование труда: необходимость и задачи возрождения //Российский экономический журнал. - 2001. – №9. – С.64 – 68.
12. Бондаренко О.М. Нормування праці як важлива складова ринкової системи стимулювання робочої сили // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения и социальная политика в современных экономических условиях: Сб.науч. тр.- Т4, ч.2 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2003. - С.105 – 111.
13. Грیشнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Підручник. – К.:Т-во «Знання», КОО, 2006. – 559 с.
14. Сандуленко М.Ю., Перепельчук Т.В. Принципи та методичні підходи до створення нормативної бази для нормування праці на підприємстві // Формування ринкової економіки: Зб.наук. праць. Спецвип. до 100 річчя Київського національного економічного університету та 40-річчя кафедри управління персоналом. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Т.2.Управління персоналом в організаціях. – К.:КНЕУ, 2005. – С.278 – 283.
15. Колот А. Нормування праці та його роль у функціонуванні економіки ринкового типу // Україна: аспекти праці. - №3. – 1998. – С.46-50.
16. Грیشнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Підручник. – К.:Т-во «Знання», КОО, 2006. – 559 с.
17. Про методичні рекомендації щодо запровадження погодинної оплати праці та отримання мінімальних годинних гарантій в оплаті праці // Наказ Міністерства праці та соціальної політики № 69 від 16.04.99 р.
18. Завіновська Г.Т. Економіка праці : навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 300с.
19. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.

УДК 331.445

Синяєва Л.В., д.е.н., проф.
Ярчук А.В., пошукувач,
Таврійський державний агротехнологічний університет

СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті розглянуті методичні питання функціонування системи мотивації праці, окреслена комплексна схема формування механізму мотивації трудової діяльності. Метою дослідження є формування системи мотивації трудової діяльності на підприємствах, що функціонують в умовах економічної кризи. Визначено, що мотивувати працівника – значить поставити перед ним задачу по досягненню індивідуальних і загальних цілей діяльності підприємства. Зроблено висновок про те, що ефективно мотивувати співробітників, як грошима, так і нематеріально. На основі аналізу виявляються та обґрунтовуються фактори і показники формування сучасних мотиваційних систем. На основі запропонованої концепції побудови систем мотивації праці розроблені практичні способи, принципи та цілі побудови ефективної мотивації праці для підприємств та організацій, що працюють та розвиваються в умовах економічної кризи.

Ключові слова: мотивація, мотивування, мотиваційний механізм, мотиваційна система, модель мотивації, мотиваційна модель, праця, творчість, соціально-трудова відносина.

Анотація. В статье рассмотрены методические вопросы функционирования системы мотивации труда, разработаны практические направления, принципы и цели построения системы мотивации труда для предприятий и организаций, которые работают и развиваются в кризисных условиях. Определено, что мотивировать работника – значит поставить перед ним задачу по достижению индивидуальных и общих целей деятельности предприятия. На основании анализа мотивационных систем определены проблемные вопросы построения эффективной мотивации труда, выявлены и обосновываются факторы и показатели формирования современных мотивационных систем. Сделан вывод о том, что эффективно мотивировать сотрудников, как деньгами, так и нематериально. Работники должны зарабатывать свои деньги, а не просто их получать. Высокий оклад не мотивирует работать много или хорошо. Рядовым работникам платить на основе измеримых показателей результатов работы сотрудника (оборот, маржа, доля брака, % пересортицы, удовлетворенность клиентов и пр.) Руководителей необходимо мотивировать по целям, когда они получают бонус по результатам достижения некоторых заранее зафиксированных целей. Менеджеров высшего звена необходимо мотивировать от прибыли компании. Определены основные факторы, действующие на мотивацию сотрудников: величина заработка, а также его доля в совокупных доходах. Помимо этого определено, что при выполнении любой работы необходимы нормативы, которые мотивировали бы работника к эффективному выполнению обязанностей.

Ключевые слова: мотивация, мотивирование, мотивационный механизм, мотивационная система, модель мотивации, мотивационная модель, труд, творчество, социально-трудовые отношения.

Annotation. The article describes the methodological questions about the motivation system, developed practical directions, principles and objectives of building a system of motivation for businesses and organizations that operate and develop the economic crisis. It is found out, that motivation of labour - it totality measures that awake interest and stimulate a separate worker or labour collective on the whole for the achievement of individual and general aims of activity of enterprise. Aim of this study is to develop a system of labor motivation in enterprises operating in the economic crisis. Determined that motivate employees - means to put before him the task to achieve the individual and shared goals of the enterprise. Based on the analysis of motivational systems identified problematic issues of building an effective motivation, identified and justified factors and indicators of the formation of modern motivational system. Sделan conclusion that effectively motivate employees: both money and immaterial. Workers should earn their money, not just receive them. High salary does not motivate a lot or work well. Ordinary workers pay based on measurable indicators of employee performance (turnover, margin, the percentage of marriage, regrading %, customer satisfaction, etc.) Managers should be motivated by goals when they receive a bonus based on the results of some pre-recorded achieve goals. Senior managers need to motivate the company's profits. Get ahead of the main factors acting on employee motivation: the value of earnings, as well as its share in total income. Besides it is determined that when performing any work needed regulations that would motivate employees to effective performance of duties.

Key words: motivations, justification, motivate mechanism, motivate system, model of motivation, motivate model, labour, creativity, social and labour relations.

Вступ. Наростання гуманістичних тенденцій в теорії та практиці господарювання до центру уваги ставить здатність економіки до ефективних якісних перетворень. Необхідною умовою та об'єктивною потребою та-

ких перетворень є формування нової системи мотивації праці, а також розробка та впровадження нових підходів до побудови моделей мотивації праці, які б враховували

структурні зміни внутрішньої будови мотивації, що спостерігаються сьогодні.

Цілі статті. Метою статті є дослідження формування механізму системи мотивації трудової діяльності на підприємствах та в організаціях, що функціонують і розвиваються в умовах економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні питання мотивації праці розглядалися у працях психологів, соціологів, економістів, управлінців. Значних досягнень у розвитку сучасних теорій мотивації здобули українські вчені: Д. Богиня, А. Гальчинський, О. Грішнова, М. Карлін, А. Колот, Л., Г. Куліков, В. Лагутін, В. Мандибура, В. Новіков, О. Павловська, І. Петрова, М. Семикіна, А. Чухно, а також російські науковці: Л. Абалкін, В. Автономов, О. Зіновьев, В. Іноземцев та ін. Незважаючи на значний внесок цих вчених і певний ступінь опрацьованості теми, гострота і актуальність проблеми вимагають подальшого поглибленого аналізу.

Результати дослідження. Сучасний етап розвитку економічної теорії характеризується підвищенням ролі особистості у сферах виробництва, та розподілу. Перегляд ціннісних засад діяльності людини змушує по-іншому розглядати мотивацію так званої "економічної людини" [1, с. 8].

З'ясовано, що мотивація праці – це сукупність взаємопов'язаних заходів які зацікавлюють і стимулюють окремого працівника або трудовий колектив в цілому для досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства [2, с. 86].

До основних чинників, що впливають на мотивацію праці відносяться розмір заробітної плати, диференціація доходів населення та розмір частки заробітної плати в сукупних доходах працюючих.

У зв'язку з економічною кризою, на кожному підприємстві України виникає проблема мотивації праці. Не кожне підприємство може дозволити собі переобладнати ро-

боче місце працівника, не кажучи про підвищення заробітної плати, чи надання премій за понаднормову роботу [3, с. 67].

Які вимоги може сформулювати підприємство до системи мотивації? Це, перш за все:

-система мотивації визначає працівникам «вектор руху», тобто спрямовує їх на досягнення цілей підприємства;

-система працює «сама», незалежно чи є поряд начальник, або він відсутній. Тобто працівникам не має необхідності нагадувати про те, що необхідно працювати, а не грати в комп'ютерні ігри;

-система має бути простою і прозорою для керівництва і співробітників.

Аналізуючи існуючі системи мотивації, необхідно пам'ятати слова видатного Е. Демінга про те, що 92% усіх проблем підприємства викликано не людьми, а системою. Тому, якщо ми маємо намір працювати віддано, а не як звичайно, необхідно побудувати систему, засновану на простих правильних принципах. Спочатку найголовніший принцип – працівники повинні заробляти гроші, а не просто отримувати їх. Тобто, оплата праці має бути напряду пов'язана з її результатами. Обговоримо цей принцип більш детально (табл. 1).

Порівняння показує існуючі недоліки і переваги оплати праці тільки за окладом (ставкою) та оплати праці за результатами роботи. Нажаль, у більшості сучасних підприємств в умовах економічної кризи переважає оплата праці тільки за окладом, що демотивує працівників.

Звісно, у багатьох випадках без оклада не обійтись, але чим більшою є його питома вага у заробітку співробітників, тим менш стимулюючою є виплачувана їм заробітна плата, тим менш розумною є існуюча на підприємстві система оплати праці.

Головний принцип – платити людям за результатами роботи. Це можна представити у вигляді такої шкали (рис. 1).



Рис. 1. Фактори зростання мотивації працівника

Шкала свідчить, що мотивація персоналу зростає зліва направо. Бувають виключення, але в цілому це відбувається саме так.

Якщо необхідно, щоби працівники лінувались на роботі, а в підсумку вимагали підвищення зарплати – «посадіть» їх на оклади.

Таблиця 1

Порівняння оплати праці тільки за окладом та оплати праці за результатом

Тільки оклад (плюс, можливо, формальні премії)	Оплата за результатом
<p>1. Керівництво або переплачує, або недоплачує своїм працівникам. Причому це може змінюватись від людини до людини й від місяця до місяця, але неадекватність існує завжди.</p> <p>2. Керівництво розбещує людей. Тобто робітникам прищеплюється думка, що як би вони не працювали, все одно свою "пайку" вони отримають.</p> <p>3. Керівництво демотивує активних працелюбних людей: скільки б вони не працювали, більше не отримають. Тому і "рвуться" немає смислу.</p> <p>4. Керівництво створює хороше підґрунтя для інтриг, формування "любимчиків" і "козлів відпущення" тому, що оклад часто залежить від стосунків з безпосереднім керівником.</p> <p>5. Премії, як правило, не поліпшують ситуацію, оскільки зазвичай практично не пов'язані з результатами роботи співробітника. У будь-якому випадку, чи платити премію – це суб'єктивне рішення начальника, а це знову ж таки створює основу для суб'єктивізму.</p>	<p>1. Керівництво виплачує кожному рівно стільки, скільки він заробив у цьому періоді.</p> <p>2. У людей формується адекватний розумний світогляд: "Я отримую рівно стільки, скільки я заробив".</p> <p>3. "Слабаки" вимушені підтягуватись або звільнятись.</p> <p>4. Кращі можуть дійсно добре заробляти: є привід "викладатись".</p> <p>5. Система прозора, дохід кожного визначається системою правил, а значить, відсутні передумови для зловживань. В ідеалі кожна людина може сама визначити свій дохід.</p>

Таким чином з'ясовується: питання, що робити з окладами є не таким важливим, як розроблення змінної частини мотивації. Це відбувається тому, що безпосередньо оклад не мотивує працювати багато та/або добре. Функції окладу:

він указує на значущість посади для підприємства (її цінність, вклад в у розвиток підприємства);

він підкреслює такі моменти, як вислуга працівника тощо;

він є для працівника певною гарантією, яка дозволяє йому почувати себе у безпеці.

Тобто, оклад у більшості випадків все ж потрібен. Тому в середніх і великих підприємствах, установах вигадують різні хитрощі для того, щоб оклад сприймався людьми як справедливий. Наприклад, розробля-

ють систему грейдів (рівней), і кожному посаду відносять до того або іншого грейду. По кожному грейду є "вилка" окладів (мінімум і максимум). Чим вищим є грейд, тим вищим є оклад. Посаду відносять до того або іншого грейду в залежності від різних факторів, таких як кількість підлеглих, рівень відповідальності та ін. [4, с. 5]

Необхідні показники, які дозволяють оцінити результати роботи. Тобто, необхідна чітка система об'єктивних показників для кожної посади по яких буде визначатись дохід працівників. Система має бути простою і зрозумілою: всього 3-5 показників. Наприклад, для продавця: оборот + маржа + кількість нових клієнтів + оплата дебіторської заборгованості. У керівника відділу продажів – те ж саме, тільки по всьому відділу.

Показників має бути декілька. Якщо показник один, то часто співробітник знаходить спосіб його виконання, але при цьому інтереси підприємства страждають. Наприклад, продавець виконує запланований обсяг продажів, але дає при цьому значні знижки. Або робітник виконує норму по кількості, але "гонить брак".

Оремим показникам можна задати поняття, які відображають важливість того або іншого фактора. Показники мають бути чітко описаними. Наприклад, для продавців включають показник "кількість нових клієнтів". Новий клієнт – це який? Якому рахунок виставили, чи з яким укладено і підписано договір, чи який аванс проплатив, чи якому надані послуги (або продані товари) і він закрив акти? Необхідно конкретне описання і формула розрахунку кожного показника.

Працівник повинен мати можливість впливати на свої показники. Наприклад, продавець може продавати більше, але його обмежують виробничі можливості. По кожному показнику мають бути чіткі розумні нормативи

Тобто, по-перше, нормативи мають бути. Інакше це повний хаос і анархія на виробництві.

А, по-друге, вони мають визначатись не "від фонаря" або тому що нам так хочеться. З одного боку, вони мають бути певним викиком працівнику ("важко, але реально"), а з іншого боку, – враховувати можливості ринку, виробничих та бізнес-процесів, технології тощо. Занижені нормативи примушують керівництво переплачувати і призводять до зниження продуктивності праці робітників. Завищені нормативи деморалізують робітників ("все одно не досягнемо"),

примушують "гнати брак", закладають помилки в систему планування і т.д.

Для керівників вважаємо за доцільне ввести управління по цілях, тобто разом з робітником виробити набір цілей на певний період, а далі платити по факту їх досягнення. Наприклад, виконав половину намічених цілей – одержав половину того, що припадає на цей показник.

Принцип мотивації такий: до кожної посади або робочого місця необхідно пред'являти певні вимоги. Частина вимог, як правило, має бути спрямована на реалізацію стратегії підприємства у зовнішній середі. Наприклад, обсяги виробництва, обсяги продажів тощо. А частина вимог виходить із внутрішніх вимог самого бізнесу, наприклад, менеджер по персоналу має швидко і якісно закривати вакансії, а секретар має якісно приймати телефонні дзвінки і перерозподіляти їх між співробітниками. Тобто, ці вимоги формуються всередині підприємства. Саме їх і необхідно перевести в показники.

Ідеалом для керівництва є співробітник, який має певну долю у бізнесі. Це бажано для вищого менеджменту, для середнього можна обмежитись процентами від прибутку за результатами діяльності підприємства. На цьому принципі побудована робота найкрупнішої у світі роздрібною мережі Wal-Mart, де навіть водії мають акції підприємства.

Висновки. У створенні системи мотивації дуже багато нюансів. Спираючись на певний досвід, систему мотивації необхідно будувати тільки після того як чітко описані функції кожного підрозділу і кожної посади. А це можна робити тільки після того, як описані процеси, у яких саме цей працівник бере безпосередню участь.

Література

1. Гунченко М. В. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук «Мотивація праці в умовах трансформації економіки України
2. Мотивації праці управлінського персоналу // Актуальні проблеми економіки 2008 №9(87) – 86с
3. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки // Журнал «Актуальні проблеми економіки»-2009№10-с.65-73
4. Доронина О.А. Система оплати труда по грейдам: особенности и перспективы применения. – Библиотека профсоюзного лидера. – Донецкий областной совет профсоюзов, учебный центр. – Донецк, 2011.

УДК 35.075.5: 631.164.23

Слатвінська Л.А., викладач,
Уманський національний університет садівництва

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ УДОСКОНАЛЕННЯ ГАЛУЗЕВОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Анотація. У забезпеченні національної і глобальної продовольчої безпеки важливу роль відіграє молочна галузь, яка в Україні має пріоритетний статус. На сьогодні молочна галузь потребує суттєвого надходження інвестиційних ресурсів. Профільний закон та державні програми передбачають можливість надання молочній галузі державної підтримки. Але чинні функції галузевого міністерства є недостатніми для повної реалізації аграрної політики щодо інвестиційних процесів, враховуючи ще й посилення інноваційних вимог. Усе це доводить, що функції галузевого міністерства мають трансформуватися у напрямі створення передумов активізації комплексної діяльності (інвестиції + інновації) з відповідним розподілом цих функцій за територіальними рівнями.

Ключові слова: державне регулювання, інвестиції, молочна галузь.

Annotation:

Raising of task: In providing of national and global food safety an important role is played by suckling industry to which in Ukraine by laws priority status was given. For today suckling industry for realization of modernization on innovative principles needs substantial growth of scales of receipt of investment resources. A type law and government programs foresee potential possibility of grant suckling industry of state support. But the valuable investment providing of development of suckling industry needs realization of the proper measures from the side of functionally perfect systems of government control.

Research results: Theoretical researches of problems of development of the national system of government control in Ukraine specify on large interest of research workers in relation to determination of optimum forms of co-operation of the state and market. It touches the aspects of investing of suckling industry. The most general forms of government control of investment processes are certain in the type investment law of Ukraine. But at the level of industry a transition is carried out from the model of investment development to the model investment-innovative to development. It substantially complicates realization of the functions an agrarian ministry, because, at first, the investment and innovative blocks of legislation of Ukraine not enough garmonization, secondly, the functions of agrarian ministry do not engulf all circle of investment questions and innovative constituents of agrarian policy of the state. All of it proves that the functions of of a particular branch ministry must be transformed in the direction of creation of pre-conditions of activation of complex activity (investments + innovations) with the proper distributing of these functions after territorial levels.

Conclusions. An analysis is conducted higher allows to do the followings conclusions: 1) realization of tasks of food safety in a considerable measure is conditioned the level of development of suckling industry, which always has investment maintenance expressly; 2) acknowledged legislatively the state priority of suckling industry of Ukraine potentially contains pre-conditions of its investing at the level of high requirements, but hinders realization of potential possibilities of state support: inconsistency of investment and family with them laws of Ukraine; disparity of functions of agrarian ministry positions of agrarian policy, to incarnate in territorial and of a particular branch strategies and programs of development; 3) for liquidation of disfunctions of government control of investment development of suckling industry it is expedient to correct the proper functions of agrarian ministry taking into account the requirements of translation of industry on principles of steady (investment-innovative) development in the cut of levels of administrative hierarchy.

Keywords: government control, investments, suckling industry.

Постановка проблеми. Аграрна політика в Україні нині орієнтована на забезпечення національної продовольчої безпеки, а також, з огляду на членство України у відповідних міжнародних організаціях, на забезпечення глобальної продовольчої безпеки при дотриманні вимоги сталого розвитку (гармонійності у відносинах людини, економіки і природи). Важливу роль у продовольчій безпеці відіграють молочні продукти.

Тому молочна галузь на рівні Закону України визнана пріоритетною, що дозволяє виробникам молока, молочної сировини та молочних продуктів вже розраховувати на державну підтримку [1].

Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року передбачає збільшення виробництва молока – у 1,4 рази [2], що потребує залучення інвестицій. Римські принципи стійкої глобальної

продовольчої безпеки передбачають, по-перше, інвестування планів, що приймаються самими країнами, по-друге, забезпечення стійких і істотних зобов'язань з боку всіх партнерів по інвестуванню в сектори сільського господарства, продовольчої безпеки і споживання з виділенням необхідних ресурсів на своєчасній і надійній основі і з орієнтацією на багатолітні плани і програми, по-третє, для істотного збільшення інвестицій в сільськогосподарський сектор країн на нові співпраці між приватними і державними структурами, прийняття національного законодавства, коли це доцільно, для полегшення і підтримки саме приватних інвестицій в сільське господарство, індустрію харчування, а також й забезпечення продовольчої безпеки і розвиток сільських районів [3].

Отже, світовий досвід незаперечно доводить, що повноцінне інвестиційне забезпечення розвитку молокопродуктового підкомплексу України потребує підтримки з боку функціонально-досконалої системи державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державне регулювання як економіки загалом, так і її аграрного сектора зокрема, розглядалося у працях провідних вітчизняних вчених. Так, А. Стельмащук стверджує, що державне регулювання не протистоїть механізму ринкового регулювання, а свідомо використовує його регулюючий потенціал [4, с. 27]. О.М. Могильний розглядає державне регулювання як цілеспрямований вплив на процеси відтворення аграрного виробництва з метою адаптації його до зовнішніх і внутрішніх умов розвитку [5, с. 10]. О.О. Школьнік вказує на те, що економічне регулювання включає регламентацію вхідних ринкових бар'єрів та обсягів інвестиційних ресурсів, і що регуляторна роль держави в аграрній сфері полягає у створенні належних умов науково-технічних та інтеграційних галузевих зрушень [6, с. 7, 11]. М.Й. Малік та Ю.О. Лупенко вважають, що посилення регулювальних функцій держави в аграрній економіці, по-перше, надає трансформаційним зрушенням осмисленого і більш системного характеру; по-друге, не тотожне розширенню адміністративного втручання держави в економіку; по-третє, не

підміняє, а органічно доповнює існуючу систему ринкових відносин [7, с. 154].

Наукові дослідження напрямів удосконалення державного регулювання інвестиційних процесів у молокопродуктовому підкомплексі проводили відомі вітчизняні вчені. Так, М.М. Ільчук та І. С. Гурська підкреслюють, що аграрна політика має бути спрямована на підтримку виробників з метою підвищення їх продуктивності [8, с. 26]. О.В. Шубравська і Т.В. Сокольська стверджують, що роль держави у регулюванні молочного ринку полягає у необхідності мінімізації ризиків, для чого потрібно: спрямувати політику розвитку вітчизняного молочного виробництва у напрямі підтримки становлення кооперативів (альтернатива пануванню крупних агрохолдингів); удосконалити механізми фінансової підтримки різних груп товаровиробників, поставивши можливість і обсяги її отримання в залежність від якості молока і екологічних нормативів; створити державну систему управління безпекою молочних продуктів; поєднати продовольчу незалежність країни і захист від неякісного імпорту [9, с. 92]. Т. Л. Мостенська розробила теоретичну концепцію напрямів державного регулювання виробництва молока та молочних продуктів, вплив на стан ринкової рівноваги на ринку молока і молочних продуктів застосування адміністративних та економічних інструментів державного регулювання, де до чинників, що детермінують ефективність дії економічного механізму функціонування молочної промисловості, вона віднесла сферу державного регулювання, яке проявляється і в інвестиційній політиці (через інвестиційну привабливість галузі стає можливим більш дієво здійснювати соціальний захист населення, інтенсифікувати розвиток окремих товарних ринків та ринкової інфраструктури, підвищувати ефективність використання сировини, змінювати потоки сировини молокопродуктового підкомплексу [10, с. 7, 14].

Слід підкреслити важливість врахування ролі інформаційного механізму удосконалення державного регулювання. Так, М.Ф. Кропивко встановив, що технологія державного управління повинна ґрунтуватися на кількісному аналізі та передбаченні, мати формалізовану організацію спостере-

ження за станом і змінами, що відбуваються у аграрному секторі, а це вже потребує дієвої інформаційної системи моніторингу розвитку сільського господарства країни, регіонів, сільських місцевостей, світових досягнень [11, с.46]. На актуальність інформаційного забезпечення, регулярного моніторингу сфер регіонального розвитку (основи для розроблення та прийняття системно-обґрунтованих державно-управлінських рішень), вказують також й фахівці НІСД [12, с. 3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дана стаття має на меті пошук шляхів функціонального удосконалення державного регулювання інвестиційних передумов розвитку молокопродуктового підкомплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальнодержавна система регулювання інвестиційних процесів в Україні будується згідно із Законом України “Про інвестиційну діяльність” [13]. Стаття 2 Закону [13] вказує, що інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій, а також й на те, що держава може надавати підтримку реалізації інвестиційного проекту та проектної (інвестиційної) пропозиції. Стаття 11 Закону до мети державного регулювання інвестиційної діяльності відносить реалізацію економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів (і передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності). При цьому держава має створювати пільгові умови інвесторам, що здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках (соціальній сфері, технічному і технологічному вдосконаленні виробництва, створенні нових робочих місць, в агропромисловому комплексі, в галузі охорони навколишнього середовища і т. і. До форм державного регулювання інвестиційної діяльності стаття 12 Закону [13] включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма ін-

весторами та учасниками інвестиційної діяльності (до форм регулювання умов інвестиційної віднесені: подання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; державних норм та стандартів; заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції; роздержавлення і приватизації власності; визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами; політики ціноутворення; проведення державної експертизи інвестиційних проектів). Крім того, стаття 12-1 Закону [13] державна підтримка для розроблення або реалізації інвестиційних проектів надається виключно після державної реєстрації проектних (інвестиційних) пропозицій або інвестиційних проектів та оцінки їх економічної ефективності, яка проводиться центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики протягом одного місяця у порядку та згідно з критеріями, встановленими Кабінетом Міністрів України.

Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року передбачає щорічне оновлення технічної бази сільського господарства на 15 % та подвоєння знаходження інвестицій в аграрний сектор [2]. Але ж у процесі виконання даної Програми має формуватися не чисто інвестиційна, а інвестиційно-інноваційна модель розвитку сільського господарства на основі розроблення та виконання державних, регіональних та інших програм розвитку галузі; досягнення випереджувальних темпів приросту інвестицій за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел; розвитку ринку інноваційної продукції; формування інвестиційної підтримки фермерських господарств з переважним її спрямуванням на реалізацію інноваційних проектів; конкурсне використання бюджетних коштів для інвестиційних проектів розвитку села; надання переваги сільськогосподарським товаровиробникам у процесі конкурентного відбору інноваційних проектів для їх фінансової підтримки за рахунок коштів держави (здійснення заходів, спрямованих на формування даної моделі розвитку галузі, забезпечить отримання нею близько 20 млрд. гривень інвестицій з 2015 року).

Одночасно вищезгадана Програма [2] передбачає узгодження діяльності Міністерства аграрної політики України (далі – Мінагрополітики) із державною стратегією соціально-економічного розвитку і завданнями Програми [2] на основі удосконалення системи галузевого управління: унормування показників (структурних і функціональних) організації діючої системи управління у розрізі рівнів “центр-регіон-район”; визначення функцій Мінагрополітики відповідно до Закону «Про Кабінет Міністрів України». І усе це має узгоджуватися з вимогами формування інвестиційно-інноваційної моделі галузевого розвитку.

Схвалена Указом Президента України № 816 у 2007 р. Концепція вдосконалення державного регулювання господарської діяльності орієнтує реформу державного управління на запровадження механізмів стимулювання інвестиційної діяльності. З огляду ж на те, що 70-80 % інвестицій у перспективі мають бути інноваційними, слід переорієнтувати державне регулювання на стимулювання новітньої комплексної діяльності – інвестиційної + інноваційної.

Першими у переліку об'єктів інноваційної діяльності, згідно із статтею 4 Закону України “Про інноваційну діяльність” є інноваційні програми і проекти [14]. При цьому у даному Законі визначена й ієрархія інноваційних планових документів. Верховна Рада затверджує пріоритетні напрями інноваційної діяльності як окрему загальнодержавну програму або ж у складі Програми діяльності Кабінету Міністрів чи загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку, охорони довкілля. Відповідно формуються інноваційні програми на регіональному і місцевому рівнях та певні джерела їх фінансування. Кабінет Міністрів готує та подає Верховній Раді України як складову частину проекту закону про Державний бюджет України на відповідний рік пропозиції щодо обсягів бюджетних коштів для фінансової підтримки виконання інноваційних проектів. Центральні органи виконавчої влади (у т.ч. Мінагрополітики) доручають державним інноваційним фінансово-кредитним установам проведення конкурсного відбору пріоритетних проектів із пріоритетних напрямів

інноваційної діяльності, та їх фінансову підтримку.

Отже, Мінагрополітики на сьогодні не відіграє вирішальної ролі у процесах інноваційного інвестування власної галузі. Це, безумовно, ускладнює реалізацію галузевої інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Тому у процесі удосконалення інноваційно-інвестиційних функцій системи державного галузевого управління необхідно передбачити такий розподіл цих функцій між центральними органами влади, який сприяв би узгодженню галузевих інноваційно-інвестиційних програм у відповідності із діючими пріоритетами.

Закон “Про Кабінет Міністрів України” визначає урядові інвестиційно-інноваційні функції: ст.2 – забезпечення інвестиційної політики та розвитку і державної підтримки інноваційного потенціалу держави; ст.20 – вживання заходів з стимулювання інноваційної діяльності; розроблення та здійснення заходів з вдосконалення системи органів виконавчої влади. Інноваційно-інвестиційні функції Мінагрополітики введені до прийняття Закону “Про Кабінет Міністрів України”. Їх зміст дає підстави стверджувати, що вони адекватні для виконання галузевої місії. Але диверсифікованість цих же функцій на рівнях області та району не сприяє виконанню функцій центром. Тим більше, коли головним органом щодо забезпечення реалізації інвестиційної політики держави є Мінекономіки. Ситуація суттєво змінилася з прийняттям у 2011 р. Указу Президента України № 500, який визначив принципово нові функції Мінпромполітики, у т. ч. визначення пріоритетних напрямів, стратегію та механізм розвитку у відповідних сферах та галузях. Виходячи з цього, слід скоригувати функції Мінагрополітики, які стосуються, по-перше, процесів інвестиційно-інноваційного оновлення комплексу загалом і його складових зокрема. Тут треба більш чітко диверсифікувати повноваження міністерства у відповідності із системою затверджених пріоритетів, обумовлених вимогами забезпечення продовольчої безпеки держави. По-друге, узгодити систему галузевих пріоритетів із формуванням інвестиційно-інноваційної моделі на етапі освоєння вимог сталого розвитку. По-третє, більш чі-

тко виокремити пріоритети і завдання у розрізі ключових підкомплексів комплексу, у т. ч. молокопродуктового підкомплексу. По-четверте, сформувати систему зв'язків між функціями та підфункціями (за рівнями: центр – регіон – район) з наданням відповідних повноважень для кожного рівня ієрархії державного регулювання.

Висновки. Проведений вище аналіз дозволяє зробити наступні висновки:

1) реалізація завдань продовольчої безпеки у значній мірі обумовлена рівнем розвитку молочної галузі, який завжди має чітко інвестиційний зміст;

2) визнана законодавчо державою пріоритетність молочної галузі України потенційно містить передумови її інвестування на

рівні самих високих вимог, але реалізації потенційних можливостей державної підтримки перешкоджає:

* неузгодженість інвестиційних та споріднених із ними законів України;

* невідповідність функцій аграрного міністерства положенням аграрної політики, втіленим у територіальні і галузеві стратегії та програми розвитку;

3) для ліквідації дисфункцій державного регулювання інвестиційного розвитку молочної галузі доцільно скоригувати відповідні функції аграрного міністерства з врахуванням вимог переведення галузі на принципи сталого (інвестиційно-інноваційного) розвитку у розрізі рівнів управлінської ієрархії.

Список літератури.

1. Про молоко та молочні продукти. Закон України від 24 червня 2004 року № 1870-IV // Голос України від 29.07.2004 – № 139.
2. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 // Офіційний вісник України від 08.10.2007 - 2007 р., № 73, стор. 7, стаття 2715.
3. Declaration of the World Summit on Food Security – FAO.org (Rome, 2009) [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.fao.org/fileadmin/plates>.
4. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки : Навчальний посібник. / А.М. Стельмащук. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.
5. Могильний О. М. Організаційно-економічний механізм державного регулювання аграрного виробництва у трансформаційний період [Текст]: Автореф. дис... докт. екон. наук: 08.07.02 / О. М. Могильний ; Ін-т аграрної економіки УААН. – К., 2003. – 39 с.
6. Школьнік О. О. Формування механізмів управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.04 / О.О. Школьнік ; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – М., 2008. – 40 с.
7. Малік М.Й., Лупенко Ю.О. Державне регулювання аграрного сектору економіки в дослідженнях вітчизняних вчених / М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 153-158.
8. Ільчук М.М., Гурська І. С. Ефективне функціонування аграрних підприємств на ринку молока / М. М. Ільчук, І. С. Гурська. – К.: НУБіП, 2012. – 253 с.
9. Шубравська О.В. Розвиток ринку молока і молочної продукції: світові тенденції і вітчизняні перспективи / О.В. Шубравська, Т.В. Сокольська // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 80-93.
10. Мостенська Т.Л. Економічний механізм формування і ефективного функціонування молочної промисловості України : Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.02/ Т.Л. Мостенська; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2001. – 37 с.
11. Кропивко М.Ф. Інформаційне забезпечення агропромислового виробництва України в ринкових умовах. / М.Ф. Кропивко. – К.: "Віпол", 1996. – 159 с.
12. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи / С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір, В. І. Жук [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 96 с.
13. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст.646.
14. Про інноваційну діяльність. Закон України № 40-IV від 4 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, № 36, ст.266.

УДК:338.43:63(477)

Сучков А.В.

к.э.н., старший преподаватель кафедры
менеджмента организации и логистики

Гаврисюк М.О.

Запорожский национальный университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Анотація. Ця стаття охоплює існуючі проблеми економіки, управління і розвитку агропромислового комплексу України. У статті проаналізовано чинники, що перешкоджають нормальному розвитку сільського господарства, а так само представлені методи мінімізації факторів, що перешкоджають розвитку агропромислового комплексу України. Зроблено висновки про те, як раціонально розподілити і скористатися наявними в розпорядженні ресурсами.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, АПК, сільське господарство, логістика, технічне забезпечення, фінансування АПК.

Аннотация. Данная статья охватывает существующие проблемы экономики, управления и развития агропромышленного комплекса Украины. В статье проанализированы факторы, препятствующие нормальному развитию сельского хозяйства, а так же представлены методы минимизации факторов, препятствующих развитию агропромышленного комплекса Украины. Сделаны выводы о том, как рационально распределить и воспользоваться имеющимися в распоряжении ресурсами.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, АПК, сельское хозяйство, логистика, техническое обеспечение, финансирование АПК.

Abstract. This article covers the existing problems of economics, management and development of the agro-industrial complex of Ukraine. The paper analyzes the factors affecting the normal development of agriculture, as well as the presented methods to minimize barriers to the development of agro-industrial complex of Ukraine. Analyzed efficiency of financial institutions of state support for agricultural production, storage and processing. Proposed measures to improve the financing agribusiness in the region from the standpoint of logistics. Logistics management concept proposed agro-industrial complex in the region. The structural elements of the agribusiness in the region as a logistics system. Conclusions about how to rationally allocate and use the resources available. The article contains description of the basic actions. Development and determination of the priority directions of agricultural development financing will contribute to improvement of the industrial structure of the agricultural sector, as well as development of scientifically based systems of plant cultivation, accelerated development of animal production and sustainable development of the rural areas. The article discusses only a few issues that need to be solved. In general, we can conclude that the state plays a huge role in the development of the agricultural sector and used, but the results in 2014 will be dependent primarily on the political situation in the country, stabilize product prices and macroeconomic indicators.

Keywords: agriculture, agribusiness, agriculture, logistics, technical support, financing agribusiness.

Постановка проблеми. Известно, що Україна славиться своїми плодородними землями і володіє однією з трьох самих багатих чорноземів в світі. Україна займає ведуче місце серед країн-сусідів відносно частини високоякісних плодородних ґрунтів. Чорноземи займають 54 % площі земель, і мають обогачений шар гумусу товщиною в 40-50 і більше сантиметрів. Так же необхідно відзначити, що Україна одна з найбільших країн Європи і завдяки своєму вигідному географічному положенню вона граничить з Венгриєю, Молдовою, Росією, Словаччиною, Польщею і Румунією.

На сучасному етапі наше державство, в якому людський потенціал в неско-

лько раз більше ніж у країн Європи, перетворилося з країни-експортера в країну-імпорттера, однак за останні два роки показники експорту зерна і врожаю стали рекордно високими. Експортний потенціал в 2013 - 2014 роках оцінюється в 28-30 млн.тонн, з яких пшениці майже 9 млн. тонн, кукурузи – близько 16 млн.тонн, ячменю – 2,4 млн. тонн. Ці показники є найкращими в історії незалежної України і виводять країну на друге місце за обсягом поставок сільськогосподарської продукції в світі, після США.

Аналіз основних досягнень і публікацій. Наукові дослідження розвитку світового сільського господарства освітлені в роботах ведучих учених – класиків:

С.Л.Брю, Дж. М. Кэйна, К.Р.Макконнэла, П.Самуэльсона, А.Смита, М.Трейси. Так же значительное внимание уделялось развитию агропромышленного комплекса в работах российских ученых – И.И.Кузьмина, А.С.Миндрина, Ю.С.Сокурова, О.Г.Строковой, Б.А. Чернякова. Исследования места и роли украинского государства в обеспечении стабильного развития сельского хозяйства представлены в работах таких отечественных авторов : М.П. Витковского, В.П. Галушко, М.Я. Демьяненко, М.М. Ильчука, М.В. Калинин, О.М. Карасик, С.М. Кваша, И.В. Кобута, П.А. Лайко, Ю.Я. Лузан, И.И. Лукинов, В.М. Малес, М.Й. Малик, О.М. Могильный, Л.В. Молдован, Д.С. Олейник, Б.Й. Пасхавер, А.В. Фурса и других. [5]

Цель данной статьи. Проведение анализа состояния аграрного сектора Украины на современном этапе, прогнозирование развития отечественного АПК, предложение методов минимизации факторов, препятствующих развитию сельскохозяйственной сферы экономики Украины.

Изложение основного материала исследования. Аграрный сектор (сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность) обеспечивает продовольственную безопасность и продовольственную независимость страны, формирует 17% ВВП и приблизительно 60% фонда потребления. Кроме того, АПК является одним из бюджетобразующих секторов национальной экономики, доля которого в бюджете страны составляет 8 – 9 % и занимает второе место среди секторов экономики в товарной структуре экспорта.

Сельское хозяйство способствует развитию отраслей поставляющих средства производства и потребляющих продукцию сельского хозяйства как сырье, а так же транспортные, торговые и другие услуги.

На современном этапе состояние экономики АПК существенно изменилось. В 2013 году украинский АПК продемонстрировал значительный прирост производства – более 13%, при этом в 2012 году индекс сельскохозяйственного производства по отношению

к предыдущему году составил чуть больше 95%. Рост производства сельскохозяйственной продукции в 2013 году объясняется значительным урожаем зерновых, который превысил 63 млн. тонн и развитием животноводства. Выручка от экспорта аграрной продукции составила более 16 млрд. USD или четверть от всего экспорта Украины за прошлый год. Основой украинского аграрного экспорта на конец 2013 года является экспорт подсолнечного масла и экспорт зерна. Несмотря на такие оптимистические показатели, рекордный урожай стал проблемой для многих аграриев, так как обвал цен на зерновые культуры составил более 30% с начала сезона. Многие аграрии предпочитают придерживать зерно на складах, надеясь на увеличение его стоимости, но отчет министерства сельского хозяйства США показал, что следует ждать дальнейшего снижения цен на пшеницу в связи с увеличением оценки мирового урожая зерновых.[4]

На украинском рынке основными рисками в аграрном бизнесе в текущем году будут следующие: снижение цен на зерновые культуры; рост стоимости сбора урожая; уменьшение рентабельности переработки масличных культур; возврат НДС; нерешенный вопрос с финансовыми льготами субъектам сельского хозяйства; логистические проблемы.

Несмотря на все присущие риски, АПК Украины сохраняет свою привлекательность для капиталовложений. В 2013 году в эксплуатацию введено 92 сельскохозяйственных объекта, объем инвестиций, в которые превысил 5 млрд. грн. По состоянию на конец сентября индекс капитальных инвестиций по всем отраслям составил 91,8 %. Кроме того, появились такие положительные факторы, как значительное увеличение поставок аграрной продукции в страны Азии и возможный доступ на рынки Европы.

В 2013 году большинство областей страны задекларировали двузначные цифры темпов прироста валового производства. В топ – 3 с максимальной динамикой вошли Одесская, Николаевская и Кировоградская области (рис.1).

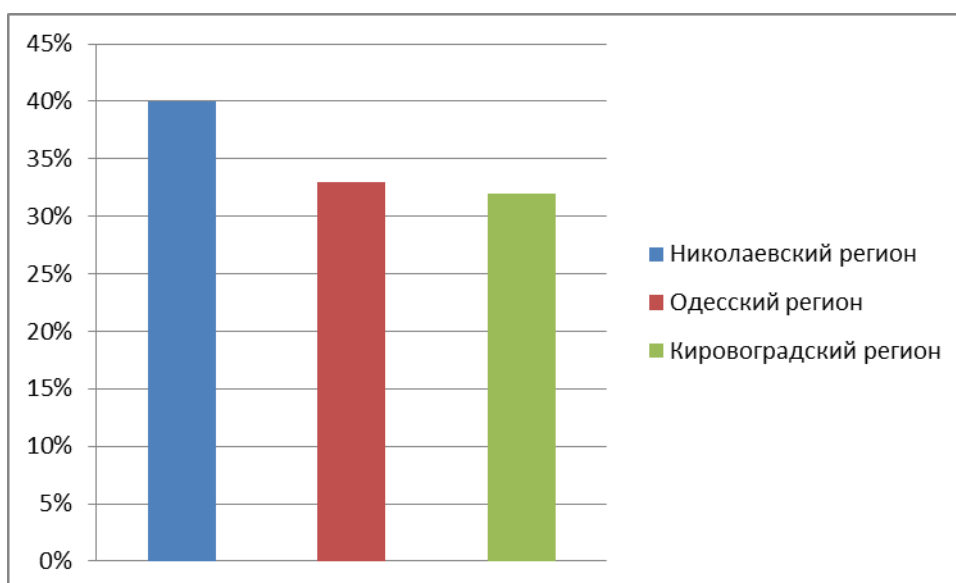


Рис.1 Динамика прироста валового производства.

Декларируется увеличение урожая и на уровне отдельных компаний: «НИБУЛОН» собрал 350000 тонн сельскохозяйственных культур, на 17 % больше, чем годом ранее, ГК «УкрАгроКом» - 206000 тонн, на 27,75 % больше по сравнению с 2012 годом, результат холдинга KSG Agro – 224000 тонн зерновых и масличных в 2,2 раза больше, чем в прошлом сезоне.

Не смотря, на позитивные тенденции в Украине существует ряд проблем требующие серьезных стратегических реформ.

Первой из проблем можно выделить недостаточный уровень развития логистики в сельском хозяйстве.

Для ее решения требуется скорейшее совершенствование инфраструктуры и выведение ее на европейский уровень. Необходимо создание стратегии формирования мультимодульных логистических маршрутов, которая должна базироваться на повышении роли экологических видов транспорта: железнодорожного, морского, речного. Удельный расход топлива этих видов транспорта на порядок ниже, чем автомобильного. Также требуется выделение земельных участков для строительства складских логистических комплексов вблизи железнодорожных путей, на основных пограничных станциях. Для этого «Украинской железной дороге» необходимо сохранять сеть подъездных путей и подготовить предложения органам местного самоуправления. Компания «Украинская железная дорога» страдает от отсут-

ствия финансирования для приобретения подвижного состава. Тендер на закупку лизинговых услуг отменен из-за отсутствия заявок, а выделение кредита ЕБРР затягивается из-за до сих пор неутвержденного финансового плана железной дороги. Аналитики считают, что причина низкого интереса банков и лизинговых компаний к «Украинской железной дороге» как к заемщику – большой объем требуемых средств, а также общая нестабильная экономическая ситуация, повышающая риски не возврата средств или несвоевременных платежей.

В Украине страдают припортовые железнодорожные станции, исчерпаны практически все резервы пропускной способности, в частности на черноморские порты, в крымском направлении. Также необходимо отметить недостаточные пропускные способности автомобильно-железнодорожных переправ, что в первую очередь обусловлено монополизацией этого рынка одной компанией и полным отсутствием конкуренции.

В целом, решение проблемы сводится к двум основным направлениям: во-первых, это прогнозирование потребности и интенсификация развития новой инфраструктуры, во-вторых, повышение эффективности использования уже имеющихся активов.

Второй проблемой является глобальная экономическая нестабильность и ограниченность финансовых ресурсов государства.

Для развития аграрного сектора, государство, в первую очередь должно направить

свою поддержку на развитие животноводства для обеспечения собственными продуктами питания и на реализацию органического производства сельскохозяйственной продукции. На сегодняшний день в Украине насчитывается около 40 тысяч фермерских хозяйств. Они производят значительную часть сельхозпродукции, в частности, плодовоовощной и мясомолочной. В 2013 году фермерские хозяйства увеличили производство на 6,5%, поэтому они нуждаются в государственной поддержке, в том числе и за счет бюджетных средств.

Следующим этапом решения этой проблемы является контроль форвардной программы, форвардных соглашений. Хотим напомнить, что форвардная программа – это одна из программ государственной поддержки сельского хозяйства, участие в которой принимают исключительно сельхозтоваропроизводители. Не выполнение данной программы может привести к наложению штрафных санкций.

С целью завершения одного из основных этапов развития аграрного рынка, требуется восстановление и поддержание бюджетной программы для строительства оптовых рынков сельскохозяйственной продукции и сохранение льготной системы налогообложения.

Еще одной немаловажной преградой развития аграрного сектора является несоответствующее обеспечение сельскохозяйственных предприятий современной техникой.

Ежегодно в украинских сельскохозяйственных предприятиях количество списанной техники превышает количество приобретенной более чем в 10 раз. Количество тракторов в сельскохозяйственных предприятиях уменьшилось более чем на 220 тысяч единиц, зерноуборочных комбайнов – свыше 46 тысяч, кормоуборочных комбайнов – почти на 30 тысяч, другой сельскохозяйственной техники – на десятки тысяч единиц. Последствия очевидны: нагрузка на один учетный трактор превысила 100 га поля, на комбайн – 250 га ранних зерновых, а в отдельных регионах – свыше 300 га. Катастрофически уменьшаются возможности собственных источников обновления и пополнения машинно-технологического парка, таких как амортизационный фонд и прибыль. Госу-

дарственные программы поддержки технического обеспечения аграрного сектора экономики недостаточно эффективны. Используя средства по этим программам, небольшое число лизинговых компаний с частью государственной собственностью находятся в неравных условиях с другими субъектами рынка лизинговых услуг. В Украине существует огромный спрос на технику, но отечественные заводы не в силах его удовлетворить. Аграриям сегодня выгоднее закупать импортную технику, которая уже была в использовании, чем новую отечественную, даже при определенном уровне государственного стимулирования ее приобретения. Частичная компенсация стоимости техники является стимулирующим фактором увеличения частных инвестиций и развития здоровой конкуренции среди производителей техники.[1]

В целом для решения проблемы требуется проведения государством мероприятий по стимулированию технического обеспечения аграрного сектора экономики, которые на данный момент являются малоэффективными. Требуется эффективное использование государственных средств на рынке сельскохозяйственной техники, необходимы механизмы, которые будут учитывать особенности сельскохозяйственных товаропроизводителей и интересы предприятий машиностроения. При этих условиях рынок сельскохозяйственной техники будет пополняться частным капиталом, а не бюджетными средствами, сельскохозяйственные товаропроизводители будут получать качественную и недорогую технику.

Выводы. В статье рассмотрены только несколько проблем, которые ждут своего решения. В общем, можно сделать вывод, что государство играет огромную роль в развитии и поддержке аграрного сектора, но результаты 2014 года будут зависеть в первую очередь от политической ситуации в стране, стабилизации цен на продукцию и макроэкономических показателей. В целом при отсутствии осложнений на рынке украинские агрохолдинги должны показать незначительный рост финансовых индикаторов. Несколько украинских компаний, включая UkrLandFarming и АгроСоюз, рассматривают возможность выхода на IPO

(Initial Public Offering - это первая публичная продажа акций). Хотелось бы надеяться, что Украина сделает первые шаги на пу-

ти к реформированию аграрного сектора и принятые меры выведут страну на новый уровень экономики.

Список литературы

1. Крисанов Д. Кластеризация економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій / Д. Крисанов, Л. Удова // Економіка України. – 2009. – №11. – С. 3-13.
2. Перспективы развития транспортной инфраструктуры и логистики в Украине за 2013 год [электронный ресурс] /режим доступа: <http://portsukraine.com/node/301>
3. Аграрний фонд. Кабінет міністрів України за 2014 рік [електронний ресурс] /режим доступа : <http://af.gov.ua/uk/2013-02-18-10-32-48/forvard2014.html>
4. Сельское хозяйство и поддержка государством за 2013 год [электронный ресурс] /режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/90330#.U5r0MGu9V8G>
5. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2013. – №12. – С. 7-13

УДК: 005.5:005.7:334.72(477)

Сучков А. В.,
к.е.н., старший викладач кафедри
менеджменту організацій та логістики,
Кінцель А. Д.,
Запорізький національний університет

МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Анотація. *Описані основні моделі корпоративного управління, проаналізовано їх особливості, переваги та недоліки. В статті висвітлено значення корпоративного управління для розвитку економіки. Авторами проаналізовано сучасний стан корпоративного управління в Україні..*

Ключові слова: *корпоративне управління, моделі корпоративного управління, акціонери, менеджмент.*

Аннотация. *Описаны основные модели корпоративного управления, проанализированы их особенности, преимущества и недостатки. В статье освещено значение корпоративного управления для развития экономики. Авторами проанализировано современное состояние корпоративного управления в Украине.*

Ключевые слова: *корпоративное управление, модели корпоративного управления, акционеры, менеджмент.*

Abstract *The importance of the availability of the necessary system of corporate governance stems from the fact that it is one of several key points when making decisions potential investors. The main function of corporate management is the organization of production, financial and other kinds of enterprise activity in the interests of shareholders, which provide joint stock companies financial resources. Corporate governance creates a legal framework for defining the powers, rights and responsibilities of the various participants in corporate relations and regulates their relationship.*

The basic models of corporate governance, their features, advantages and disadvantages are analysed. The article highlights the importance of corporate governance for economic development. The authors analysed the current state of corporate governance in Ukraine. There is a question of adaptation of the existing models of corporate governance to modern conditions, or creating a custom model of corporate relations. The authors consider the advantages and disadvantages of existing models on the basis of which it is possible to make a decision. On this basis, made the decision on the most appropriate model, which was developed in Ukraine, about the influence of market relations on the development of corporate relations.

For the most part of Ukrainian enterprises continued to work in the market, is worthy of competing with foreign companies, and also managed to overcome the difficult conditions of the financial crisis, it is vital to introduce corporate management that has long been an objective process, which can easily be explained by the requirements and standards of the Ukrainian and world stock markets, and the active participation of Ukraine in the globalization processes.

Keywords: *corporate governance, corporate governance models, shareholders, management.*

Постановка проблеми. Корпоративне управління являє собою систему відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо функціонування господарського товариства, здійснення контролю за діяльністю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством. Вдало налагоджена система корпоративних відносин підвищує ефективність діяльності організації.

Проблема побудови ефективної системи корпоративного управління на вітчизняних підприємствах є досить важливим елементом створення сприятливого інвестиційного клімату в нашій державі. Тому питання адаптації однієї з існуючих моделей корпорати-

вного управління до вітчизняних умов або створення власної моделі корпоративних відносин має велике значення для розвитку економіки України [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням даної проблеми займалася невелика кількість вчених та науковців, таких як Л. Колосова, О. Сохацька, В. Євтушевський, М. Шемякіна, які розглядали саме проблеми корпоративного управління в Україні та у Світі, але досить мало уваги приділяється саме моделям корпоративного управління, що далі розглядатимуться у статті [1].

Формулювання цілей статті. Завданням статті є дослідження моделей корпоративного управління та вивчення питання досяг-

нення високого рівня ефективності корпоративного управління у сучасних умовах розвитку економіки України. Також актуальним є питання використання однієї, або поєднання декількох моделей корпоративного управління на даному етапі розвитку економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Корпоративне управління розглядає здійснення господарських операцій працівниками та управлінську діяльність менеджерів для підвищення ефективності діяльності корпорації не тільки з погляду менеджменту організації, а й в інтересах її власників. Ні для кого не є секретом, що не завжди інтереси власників та корпорації (як підприємства) збігаються. Тому корпоративне управління в системі загального менеджменту спрямоване на досягнення найбільш оптимального узгодження інтересів суб'єктів корпоративних відносин — власників, менеджерів, працівників та суспільства. Ці інтереси, як правило, різні, їх узгодження в корпораціях здійснюється через реалізацію повноважень і відповідальності [4].

Для вивчення суті корпоративного управління потрібно враховувати інтереси власників корпоративних прав, однак ці інтереси досліджуються через розвиток і функціонування корпорацій як основних об'єктів управління.

Головною функцією корпоративного управління є організація виробничої, фінансової й інших видів діяльності підприємства в інтересах акціонерів, які забезпечують акціонерні товариства фінансовими ресурсами. Корпоративне управління створює правове поле для визначення повноважень, прав і відповідальності різних учасників корпоративних відносин та регулює їх взаємозв'язки.

Структура корпоративних відносин і корпоративного управління відповідає умовам та особливостям кожної конкретної країни і складається під впливом таких чинників:

- законодавчої бази, яка регулює права і обов'язки сторін, що беруть участь у корпоративному управлінні;
- практики ділових взаємозв'язків, що складаються в країні;
- статуту корпорації і її внутрішніх документів.

На даний момент існує 3 найбільш розповсюджені моделі корпоративного управління - японська, англо-американська і німецька. Основними ознаками або визначальними елементами системи корпоративного управління за цими моделями є:

- головні учасники корпоративних відносин, їх вплив, авторитет і поведінка;
- основні групи акціонерів конкретного товариства;
- структура володіння акціями;
- організаційна структура корпорації;
- склад правління і спостережної ради;
- законодавчі обмеження;
- вимоги до інформації, що надається, для товариств, що включаються в лістинг на біржах;
- корпоративні дії, що вимагають схвалення акціонерів;
- механізм взаємодії між основними учасниками.

Слід розглянути кожну модель окремо, щоб побачити суттєві відмінності однієї від іншої.

Першою розглянемо японську модель корпоративного управління. Характерною ознакою для японської моделі є особлива роль держави. Основними учасниками виступають головний банк, який є основним внутрішнім акціонером, пов'язана з корпорацією компанія, правління та уряд. У японській моделі склад ради директорів залежить від фінансового стану компанії. У раді рідко зустрічаються представники незалежних акціонерів, чисельність ради, як правило, більша, ніж в інших моделях.

Японська модель корпоративного управління характеризується високою питомою вагою банків та інших корпорацій у складі акціонерів; банківська система відрізняється міцними взаємозв'язками; законодавство, суспільна думка і промислові структури підтримують «кейрецу» (групи корпорацій, об'єднаних спільним володінням позичковими коштами і власним капіталом); ради директорів таких груп складаються переважно з «внутрішніх» членів; відсоток незалежних членів надзвичайно низький, а в деяких корпораціях вони взагалі відсутні, що пов'язано з наявними складностями голосування.

Ключовими учасниками японської моделі є: ключовий банк (основний внутрішній акціонер), фінансово-промислова група, афілійовані корпоративні акціонери, правління та уряд. Взаємодія між учасниками спрямована на встановлення контактів, а не на встановлення балансу сил, як в англо-американській моделі.

Широке використання корпораціями залучених коштів – одна з складових японських економічних досягнень. Тому обов'язковим членом корпорації є головний банк. Фінансування орієнтоване на контроль за прийняттям інвестиційних рішень. Рада директорів практично складається з внутрішніх учасників, кількістю до 50 чоловік. Держава також може призначити свого представника. Законодавча база скопійована з американської моделі. Уряд через своїх представників традиційно впливає на стан фінансових ринків, на стандарти корпоративного управління, на поведінку фінансових організацій і корпорацій.

Вимоги до розкриття інформації досить жорсткі на відміну від західноєвропейської моделі. Корпорації повинні розкривати таку інформацію: піврічний звіт з інформацією про структуру капіталу, членів ради директорів, зарплати менеджменту вищої ланки, відомості про передбачувані злиття, зміни в статуті, список 10 найбільших акціонерів корпорації. Схвалення акціонерів вимагають такі питання: виплата дивідендів, вибори ради директорів, призначення аудиторів, внесення змін у статут, злиття, поглинання.

Наступною розглянемо англо-американську модель корпоративного управління, характерними для якої є: наявність індивідуальних акціонерів та постійна кількість аутсайдерів (не пов'язаних з діяльністю корпорації акціонерів), чітко розроблена законодавча база, що визначає права й обов'язки трьох ключових учасників: менеджерів, директорів і акціонерів, а також порівняно простий механізм взаємодії між корпорацією й акціонерами, між самими акціонерами, як на щорічних загальних зборах, так і в період між ними. Учасниками англо-американської моделі є менеджери, директори, акціонери (в основному, інституціональні інвестори), урядові структури, біржі, саморегульовані організації, консалтингові

фірми, що надають консультаційні послуги корпораціям і акціонерам з питань корпоративного управління і голосування за дорученням.

Значна роль ради директорів в англо-американській моделі обумовлена вимогами адаптації до динамічно змінюваного економічного середовища шляхом стратегічного управління компанією.

У ради директорів більшості корпорацій Великобританії і США входять як «внутрішні» члени («інсайдери»), так і «аутсайдери». Інсайдер – особа, або працююча в корпорації (менеджер, чи виконавець працівник), або тісно пов'язана з управлінням корпорацією. В даний час і американські, і англійські корпорації тяжіють до включення в раду директорів усе більшої кількості незалежних директорів. Склад ради директорів і представництво в раді залишаються важливими питаннями, що турбують акціонерів у Великобританії і США. Можливо, це відбувається тому, що інші питання корпоративного управління такі, як розкриття інформації і механізми взаємодії між корпораціями й акціонерами, в основному вирішені.

В США розроблені, найсуворіші норми розкриття інформації. В інших країнах, що використовують дану модель, вимоги до розкриття інформації теж високі, однак не настільки. В процесі функціонування акціонерних компаній є дії, що вимагають обов'язкового схвалення акціонерів: обрання директорів, призначення аудиторів, випуск акцій, злиття, поглинання, зміни в статуті. У США акціонери не мають права голосувати за розміри дивідендів, у Великобританії це питання виноситься на голосування.

Останньою розглянемо німецьку модель, яка має також назву західноєвропейської, відрізняється від інших двоступеневою системою управління: наявність спостережної і виконавчої рад.

Більшість німецьких корпорацій надає перевагу банківському фінансуванню ніж акціонерному, тому капіталізація фондового ринку невелика в порівнянні з міццю німецької економіки. Відсоток індивідуальних акціонерів у Німеччині низький, що відображає загальний консерватизм інвестиційної політики країни. Тому не дивно, що структура управління акціонерним товарис-

твом схиляється в бік контактів між ключовими учасниками, а саме, банками і корпораціями.

Функції спостережної ради полягають у захисті інтересів усіх груп акціонерів і вирішенні протиріч між різноманітними пайовиками (функція нагляду і контролю); функції виконавчої ради полягають у формуванні та реалізації корпоративної політики, яка відповідає інтересам усіх груп акціонерів (функція управління і адміністрування). Основними акціонерами в Німеччині виступають банки й корпорації.

Особливостями даної моделі корпоративного управління є:

- стратегія довгострокового контролю за корпорацією;
- подвійна роль банків (як кредиторів і як акціонерів);
- внутрішні інституціональні інвестори (західноєвропейські компанії) володіють найбільшою часткою акцій корпорацій;
- узаконені обмеження прав акціонерів щодо голосування, тобто статут підприємства обмежує кількість голосів, які акціонер має на зборах, і може не збігатися з числом акцій, якими він володіє;
- двоступенева структура управління;
- включення представників робітників, профспілок і менеджерів у спостережну раду;
- встановлена законом кількість спостережної ради.

Оцінивши досвід різних країн щодо корпоративного управління, цілком зрозуміло, що поява загальноприйнятих стандартів корпоративного управління обумовлена, передусім, зростанням уваги до питань корпоративного управління в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу. Розробка міжнародних стандартів корпоративного управління є також відповіддю суспільства на світові фінансові кризи та прагненням до стабільності фінансових ринків.

Слід підкреслити, що кожна з них має як переваги, так і недоліки, але кожна з них довела свою ефективність. При формуванні національної моделі управління корпоративними сектором економіки доцільним є визначення подібних та відмінних рис україн-

ської моделі та наявних моделей корпоративного управління.

Національна модель корпоративного управління має загальні риси, як англо-американської (розпорошеність акціонерного капіталу, трирівневе управління товариством (загальні збори, спостережна рада, правління, важлива роль головного керівника), японської (ключовими учасниками є фінансово-промислові групи та банки, управління здійснюється афілійованими особами, держава - діючий акціонер, незалежне регулювання ринку державними органами є неефективним, відсутність серйозного впливу індивідуальних інвесторів на справи корпорації) та німецької (незначний розвиток фондового ринку) моделей.

Крім вище описаних моделей корпоративного управління останнім часом також виділяють так звані аутсайдерську і інсайдерську моделі управління.

Першою відмінною рисою інсайдерської моделі є концентрований характер власності. Групи інсайдерів зазвичай порівняно малі по складу, є певною комбінацією приватних осіб, зокрема працівників компаній, сімей, банків, інших фінансових інститутів, інших корпоративних власників, що діють через холдингові компанії або через механізм перекресного володіння акціями. Частка фізичних осіб трохи більше 20% (в основному через низький рівень дивідендів по акціях, який часто поступається розміру відсотків по банківських внесках). Фінансові інститути контролюють 60-70% акцій компаній. Акціонери добре знають один одного і підтримують з компанією відносини, що виходять за рамки фінансових інвестицій.

Банки є одночасно акціонерами, кредиторами суспільства і довіреними особами інших акціонерів, займаються розміщенням цінних паперів, що знов випускаються, наданням брокерських і консультаційних послуг при отриманні корпораціями небанківських, іноземних і урядових позик.

Це обумовлює активну участь банків у радах директорів компаній, що надає їм можливості визначати склад рад (за винятком представництва службовців) і блокувати будь-які зміни в статутах і локальних правових актах, особливо у випадках розпиленості капіталу. У сукупності банки можуть кон-

центрувати різними способами більше 75% всіх голосів на загальних зборах акціонерів.

В результаті відбувається взаємопроникнення груп головних дійових осіб (банк, аффіліровані корпоративні акціонери, правління, наглядова рада). Змінюється мотивація придбання акцій - на перше місце виходить участь в контролі. Одночасно це сприяє зменшенню залежності менеджменту від короткострокових результатів діяльності. Більш того, сама структура акціонерів орієнтує на стабільність і результативність діяльності організації, а не на частоту і рівень виплачуваних дивідендів.

Як указувалося раніше, економіка в країнах цієї моделі є соціально орієнтованою, і, відповідно, ця система заснована на уявленні про відносини, побудовані на співпраці, які можуть стати об'єктом контролю з використанням механізму внутрішніх зв'язків між сторонами.

Інсайдерські системи корпоративного контролю зазвичай формуються навколо головного банку, носять постійний характер. Фондовий ринок грає набагато меншу роль. Головний конфлікт розгортається між контролюючими акціонерами (власниками контрольного пакету акцій) і слабкими міноритарними акціонерами.

Отже, відмінними рисами інсайдерської моделі корпоративного управління є: концентрація капіталу; внутрішній контроль; орієнтація на задоволення інтересів всіх учасників корпорації; нейтралізація негативних наслідків діяльності.

Першою відмінною рисою аутсайдерської моделі є дисперсне володіння акціями, у зв'язку з чим її також характеризують як диверсифікаційну. Акціонерний капітал розділений між незалежними, не пов'язаними з корпорацією відносинами, крім так званих відносин участі, індивідуальними і інституційними інвесторами. Частка останніх, як вже було виявлено, стабільно зростає. Обсяг їх капіталів і довгострокові цілі існування забезпечують умови для організації венчурного бізнесу. Причому найбільш поширеною схемою є установа корпоративної структури у вигляді акціонерного товариства для освоєння передового науково-технічного досягнення і просування нового продукту та подальший вигідний продаж акцій заснов-

никам. Індивідуальними інвесторами в основному виступають представники «середнього класу» країни, що зберігають свої заощадження в цінних паперах і через свій непрофесіоналізм не так оперативно реагують на зміну біржової кон'юнктури, як крупні утримувачі акцій. Подібна добровільна акумуляція засобів населення створює в країні сприятливий інвестиційний клімат, підвищує стійкість фінансових ринків. Контрольний пакет акцій може складати не більше 6-14% від їх загального числа.

У цій моделі яскраво виражене розділення контролю і володіння з боку акціонерів, керівників, ради директорів. Остання виступає компетентним внутрішнім органом управління, менеджмент часом чинить тиск на ухвалення радою директорів рішень, але домінантою є задоволення інтересів акціонерів. Гарантується право акціонерів контролювати компанію і підзвітність їм ради директорів і менеджерів. На пріоритеті інтересів приватного власника базується саме уявлення про ринкову економіку, зокрема, в США.

Крім ринкового моніторингу діяльності корпорації, обумовленого коливаннями котировань на ринку фіктивного капіталу акцій, уваги заслуговують механізми, що дозволяють зробити прозорими схеми управління компанією з боку менеджменту з метою збільшення добробуту акціонерів, пріоритетного задоволення їх інтересів.

Історично режим адміністративного і правового регулювання в країнах цієї моделі розроблявся з урахуванням того, що акціонерний капітал компанії розпорошений серед великого числа інвесторів, що діють ізольовано один від одного і що потребують надійної і адекватної інформації для ухвалення правильних інвестиційних рішень. Тут розроблені детальні правила забезпечення інвесторів якнайповнішою інформацією і створення порівняно збалансованого положення інвесторів в частині доступу до неї, а також запобігання ситуації, коли окремі групи акціонерів обмінюються між собою і спільно використовують внутрішню корпоративну інформацію, «відрізаючи» від неї решту інвесторів. Таким чином, аутсайдерська модель може бути охарактеризована як заснована на розкритті інформації.

Отже, відмінними рисами аутсайдерської моделі є: дисперсне володіння акціями; визнання пріоритетності інтересів акціонерів в законодавстві про компанії; особливий акцент на захисті міноритарних акціонерів в нормативних актах компанії і законах про

цінні папери; порівняно жорсткі вимоги до розкриття компаніями своєї інформації.

Підсумовуючи опис існуючих моделей корпоративного управління, можна скласти їх порівняльну характеристику, яка зауважить на їх основних відмінностях, важливих елементах, перевагах та недоліках (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління

Аутсайдерська модель та англо-американська модель	Інсайдерська модель, західноєвропейська та японська моделі
Контроль ринків капіталів та зовнішній контроль	Універсальний банківський контроль власності
Розосереджена власність, пасивні акціонери	Зосереджена власність активних акціонерів
Акціонерна демократія, конкуренція інтересів та конкурентні рішення	Довгострокове співробітництво акціонерів
Однорівневі корпоративні ради, в яких господарюють інсайдери	Дворівневі корпоративні ради, взаємне володіння акціями, пірамідальні схеми, холдингові структури
Важливі елементи	
<ul style="list-style-type: none"> - ліквідність для акціонерів; - захист дрібних акціонерів; - прозорість, розкриття інформації; - заборона на внутрішні угоди; - чіткі правила передачі; - явні процедури банкрутства; - більш активні ринки цінних паперів 	<ul style="list-style-type: none"> - участь працівників в управлінні; - правила управління по домовленості; - активна участь універсальних банків в фінансових рішеннях; - активні власники, більш уважливий нагляд за керівництвом; - контроль інсайдерів; - розповсюджено сімейне володіння
Переваги	
<ul style="list-style-type: none"> - орієнтація на підвищення вартості компанії, її прибутковості в короткостроковому періоді; - висока гнучкість систем управління; - пристосування компанії до мобільності зовнішнього середовища; - інноваційність і достатня ризикованість проектів 	<ul style="list-style-type: none"> - орієнтація на довгостроковий розвиток компанії; - стабільність внутрішніх і зовнішніх для компанії факторів; - невеликі ризики банкрутств і руйнівних "конфліктів інтересів"; - стабільні партнерські відносини в групі акціонерів-інсайдерів (стратегічні альянси); - ефективний контроль за менеджерами компанії
Недоліки	
<ul style="list-style-type: none"> - наявність ворожих злиттів і поглинань (а деякими оцінками - 50 % усіх реорганізацій); - переоцінений фондовий ринок і як наслідок – «перегріта» економіка 	<ul style="list-style-type: none"> - темпи зростання і прибутковості західноєвропейських та японських компаній нижче, ніж американських; - слабе впровадження інноваційних та інвестиційних проектів

Підводячи підсумки слід розглянути ситуацію, яка склалася стосовно корпоративного управління та відповідних методів роботи господарських товариств саме у нашій країні. В Україні було розроблено принципи корпоративного управління, за якими було сформульовано сутність і принципи корпоративного управління. У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему, яка спрямовує діяльність та контролює функціонування господарських товариств. В рамках корпоративного управління визначається, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності товариства. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими у тому, що їх інвестиції керівництво товариства раціонально використовує для розвитку фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки участі інвесторів в акціонерному капіталі товариства. У свою чергу, належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із зацікавленими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в умовах якого воно працює, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх зацікавлених осіб.

Для того, щоб більша частина українських підприємств продовжила працювати на ринку, гідно конкуруючи з іноземними компаніями, а також зуміла подолати тяжкі умови фінансової кризи їм життєво необхідно впроваджувати корпоративне управління, що вже давно стало об'єктивним процесом, який можна з легкістю пояснити потребами й стандартами світового та українського фондових ринків та активною участю України в глобалізаційних процесах. Існує багато прикладів країн, в яких корпоративне управління позитивно вплинуло на економічні процеси.

Таким чином, сучасна система корпоративного управління в Україні знаходиться в стадії свого еволюційного становлення. У теперішній час найбільш привабливими для вітчизняних та іноземних інвесторів є чотири характеристики корпоративної форми бізнесу в Україні: самостійність корпорації як юридичної особи, обмежена відповідальність індивідуальних інвесторів, можливість передачі іншим особам акцій, що належать індивідуальним інвесторам, централізоване управління.

На сучасному етапі розвитку в Україні сформувалась така модель корпоративного управління, в якій в тій чи іншій мірі домінує власник-інсайдер з коротким часовим горизонтом прийняття рішень, що в свою чергу, створює суттєві обмеження для орієнтованого на нововведення економічного розвитку. Все це, в свою чергу передбачає наступне:

- порівняно високий рівень концентрації власності у одного власника або вузького кола акціонерів;
- безпосередня участь в управлінні домінуючого власника - акціонера (акціонерів) або жорсткий (поточний) контроль за найманим менеджментом;
- опора на самофінансування інвестиційних проектів або на використання ресурсів контрагентів, з якими встановлені довгострокові партнерські відносини (в тому числі і в рамках інтегрованих бізнес-груп) як засіб мінімізації ризику корпоративного захвату;

Висновки. Важливо розуміти, що ефективність будь-якої моделі корпоративного управління як форми інституційної угоди є відносною і залежить від якісних властивостей інституційного середовища. Модель (моделі) корпоративного управління, яка в найбільшому ступені підходить для розвинутих фінансових ринків, може виявитись зовсім нежиттєздатною в ситуації, коли права власності не захищені (в тому числі і тому, що не дотримується принцип незалежності судів, не вирішена безліч питань, пов'язаних з асиметричним розподілом інформації між зацікавленими сторонами). Слід враховувати, що внутрішньо корпоративні реструктуризації можуть відбуватись в рамках різних стратегій, в числі яких захис-

на і спрямована на розвиток. Модель корпоративного управління, що отримала розвиток в Україні, орієнтована на захисну реструктуризацію.

Література

1. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління / В.А. Євтушевський. – К.:Знання-Прес, 2002. – 279 с.
2. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>
3. Сохацька О. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі / О. Сохацька. – Вісник ТДГУ № 3. – 2010. – С.24 – 29.
4. Царенко О. М. Корпоративне управління і фондовий ринок: Підручник / О.М. Царенко, Н.О. Бей. – Суми: "Університетська книга", 2005. - 333 с.

УДК 338.439:330.34:631

Хміль Н.В.

к.е.н., старший науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. Стаття присвячена дослідженню стану національної продовольчої безпеки, гарантування якої забезпечує виключно галузь сільського господарства. Встановлено, що індикатори продовольчої безпеки в певній мірі відображають соціально-економічне становище в країні. Запропоновано розглянути продовольчу безпеку як складову сталого розвитку, а індикатори продовольчої безпеки – як такі, що характеризують рівні соціального, економічного та екологічного розвитку суспільства.

Ключові слова: сталий розвиток, сільське господарство, продовольча безпека, продовольча незалежність, структура харчування

Annotation.

Statement of problem. The aim of the article is to research modern state food security through basic components of sustainable development, including agriculture. The objective of the article: To implement a quantitative and qualitative evaluation of the production and consumption of food by the population of Ukraine according to selected indicators of food security; To substantiate the need for positioning and supplementation of indicators of food security in conformance with components of sustainable development.

Results of the research. It is determined that the indicators of food security to some extent reflect the socio-economic situation in the country. It is suggested to consider the food security as part of sustainable development and food security indicators as those which characterize the social, economic and environmental development of the society. It's proved that the transfer of the field of agriculture to sustainable development is necessary to ensure food security of the state, and completion of existing indicators by the indicators of quality will give an opportunity for a more complete analysis of food security of the country and human.

Conclusions. To some extent food security reflects the condition of the economy of the state in the context of sustainable development. Condition of the economy of the state indicates the existence of specific threats to food security, both at the country level and at the human level. This concerns quantitative and qualitative parameters which are being reflected in the economic, environmental and social levels of sustainable development. Ensuring the food security is a complex problem. Agriculture plays a key role in solving this problem. Therefore, to guarantee unimpeded access of Ukraine's population to safe and high quality food, thus ensuring food security and independence of the country, the government can only in case of transferring the branch of agriculture to the sustainable development.

Key words: sustainable development, agriculture, food security, food safety, food structure

Постановка проблеми. До галузі сільського господарства висувуються високі вимоги щодо вирішення проблем голоду. За даними ФАО ООН за період 2010-2012 рр. близько 870 млн людей (а це кожна восьма людина в світі) споживають у недостатній кількості продовольства для задоволення власних мінімально необхідних енергетичних потреб. Питання голоду носить історичний характер, яке особливого загострення набуло в II половині ХХ ст. Діяльність створеного на той час Римського Клубу спрямовувалася на вирішення проблем дисгармонійного розвитку людства – превалювання потреб зростаючої чисельності населення планети (в т.ч. і в продуктах харчування) над обмеженістю ресурсів для задоволення цих потреб. Проблема голоду має багатоплановий характер, адже суттєво впливає на всі сторони суспільного буття та перебуває у

тісному взаємозв'язку з соціальною, економічною та екологічною сферами. Цілком закономірним є і виникнення ідеології сталого розвитку, яка покликана збалансувати потреби і обмеження населення. За даними Комісії ООН зі сталого розвитку чисельність населення до 2025 року зросте до 8,5 млн. осіб, що підвищує ризики збільшення масштабів голоду та висуває проблему голоду на перше місце. Гарантування продовольчої безпеки є одним із завдань сталого розвитку суспільства загалом та сільського господарства зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі забезпечення населення продовольством та гарантування продовольчої безпеки держави присвячені праці відомих вчених економістів: О.Г. Білоруса [1], В.І. Власова [1, 2], Л.В. Дейнеко [3], П.Т. Саблука [1], В.П. Саблука [2], І.І. Луки-

нова [4] та інших. Серед вчених значну увагу проблемам глобалістики і подолання світового голоду приділяють О.Г. Білорус [1], В.І. Власов [1], П.Т. Саблук [1]. Питання оцінки та забезпечення національної продовольчої безпеки висвітлені у працях В.І. Власова [2], В.П. Саблука [2], І.І. Лукінова [4], Л.В. Дейнеко [3] й ін. Науковці сходяться на думці, що провідну роль у вирішенні проблеми голоду як на глобальному так і на національному рівнях відіграє і надалі буде відігравати сільське господарство. Проте, питання забезпечення продовольчої безпеки нині залишається відкритим та, враховуючи сучасні вимоги розвитку людства, потребує більш детального дослідження, зокрема, з точки зору концепції сталого розвитку сільського господарства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану продовольчої безпеки держави через базові складові сталого розвитку. *Завдання:* здійснити кількісну й якісну оцінку виробництва та споживання продовольства населенням України за обраними індикаторами продовольчої безпеки; обґрунтувати необхідність позиціонування та доповнення індикаторів продовольчої безпеки за складовими сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу досліджень. Національна державна політика націлена на гарантування продовольчої безпеки країни. Це передбачає Конституція України, зокрема «кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло» [5, ст. 48] та «кожному гарантується право вільного доступу до інформації ... про якість харчових продуктів» [5, ст. 50]. Крім того, підписавши у 2003 р. Статут Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО ООН), Україна взяла на себе зобов'язання щодо участі у вирішенні проблем глобальної продовольчої безпеки, зокрема, шляхом «сприяння зростанню світової економіки і забезпечення свободи людства від голоду» [6].

В національному законодавстві продовольча безпека визначена як «захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів

харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності» [7, ст. 2.13].

Продовольча безпека країни залежить від обсягів виробництва та споживання, тому на думку вчених [2], вона повинна розглядатися у двох аспектах – продовольча безпека людини (як забезпеченість кожної людини, певним набором продуктів харчування) та країни (продовольча самозабезпеченість, що оцінюється окремо по кожному виду продовольства).

Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» (№ 1379, 2007 р.) визначені основні індикатори продовольчої безпеки країни, зокрема граничний рівень продовольчої незалежності (30%), проте, в контексті нашого дослідження розглянемо продовольчу безпеку країни через рівень самозабезпеченості (відношення виробництва продукції до внутрішнього її використання). Як вказують дослідження авторів [4], а також деякі акти національного законодавства [8]: продовольча безпека має забезпечуватися основними групами вітчизняних сільськогосподарських продуктів на рівні не менше 80% попиту внутрішнього ринку (рівень самозабезпеченості). Проте, такий показник в ряді розвинутих країн значно, вищий: так, наприклад, США, Франція підтримують самозабезпеченість на рівні більше 100 %, Німеччина – 92 % [9]. За даними Служби статистики України рівень самозабезпеченості держави досить високий (рис.1). Загрозу для продовольчої безпеки становить дефіцит таких продуктів харчування, як плоди, ягоди та виноград (71,8 %), на досить низькому рівні країна забезпечена м'ясом та м'ясопродуктами (88,9%).

Проте, в даному випадку ми говоримо лише про кількісні показники, дані ж про якість цих продуктових товарів відсутні. Сьогодні здебільшого ми збираємо зерно пшениці 2-го та 3-го класу (їх частка у валовому зборі 2012 р. становила відповідно 41,4% та 38%, тоді як 1-го – 1,78% [11]), вирощуємо пшеницю переважно м'яких сортів, у складі значної частини молока та молокопродуктів містяться рослинні жири; у структурі виробництва м'яса переважає м'ясо птиці (48,6%);

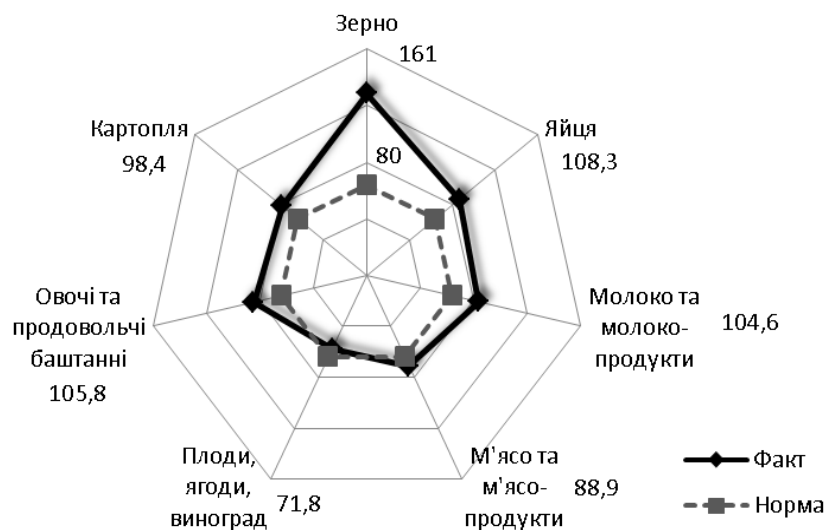


Рис.1. Рівень самозабезпеченості основними видами продовольства населення України у 2012 році (%)

Джерело: [10, с. 39]

85,7% овочів вирощується в господарствах населення, які враховуючи невеликі розміри земельних ділянок, не в змозі впровадити відповідні технології вирощування та забезпечити дотримання стандартів якості виробництва і, відповідно, якості продукції. Тому, поряд з кількісними індикаторами продовольчої безпеки, які визначають обсяги споживання, мають бути і якісні, адже, якість продуктів харчування є одним із ключових факторів конкурентоспроможності продукції та здоров'я населення.

Продовольчу безпеку людини розглянемо у контексті рівня споживання продуктів харчування, а саме – достатність споживання окремого виду продукту, який входить до складу споживчого кошику та енергетична цінність добового раціону. У Постанові Кабінету Міністрів України № 656, 2000 р. [12] визначено перелік груп продуктів харчування та граничний середньодобовий обсяг, необхідний для забезпечення фізіологічних норм. Так, кількісна достатність споживання продуктів харчування визначається їх калорійністю (енергетичною цінністю раціону харчування) – табл. 1., тоді як якісна – часткою мікроелементів в загальній енергетичній цінності раціону харчування (різноманітність раціону харчування).

Аналіз споживання продуктів харчування в Україні свідчить про енергетичний дефіцит, в т.ч. в порівнянні з мінімальною нормою споживання, з споживанням в 1990 р.

та в США. Крім того, більшу частину калорійності середньодобового раціону складають продукти рослинництва (близько 70%), в той час як за нормами не менше 55% добового раціону повинне забезпечуватися за рахунок споживання продуктів тваринного походження. Варто зазначити, що і норми споживання, і методика їх розрахунку не відповідають сучасним вимогам (обсяг набору продуктів харчування забезпечує лише фізіологічний мінімум). Структура споживання продуктів харчування на рівні країни суттєво відхиляється від норм (див. табл. 1).

Поряд з проблемою недоїдання виникає і проблема різноманітності харчування (так званий «прихований голод» – дефіцит мікроелементів). Нераціональна структура споживання продуктів харчування може мати декілька причин, зокрема, економічна недоступність продовольства для окремих груп населення. Це пояснюється досить низьким рівнем заробітної плати, та високою її часткою, що витрачається на продовольство (52,9% в 2012 р., тоді як граничний критерій економічної доступності продуктів встановлений Постановою Кабінету Міністрів України № 1379 на рівні 60%). В країнах ЄС та США на продовольчий кошик витрачається лише 10–20% сукупного доходу населення, що вказує на порівняно низьку купівельну спроможність громадян України та цінову недоступність продуктів харчування.

Таблиця 1

Порівняння споживання основних продуктів харчування (на 1 особу за рік)

Нормативний набір продуктів харчування	Фактичне споживання, кг			Норми споживання, кг		Фактичне споживання в Україні (2012 р.) у % до			
	Україна		США	Україна		Укр.	США	Норми	
	2012 р.	1990 р.	2008 р.	мінім.	раціонал	1990 р.	2008 р.	мін.	раціон.
Хлібопродукти	109	141	89,1	123,4	101	129,4	122,3	88,3	92,7
Картопля	140	131	...	95	124	93,6	...	67,8	88,6
Овочі та баштанні	163	102,5	178,1	110	161	62,9	91,5	67,5	98,8
Плоди, ягоди, виноград	53	47,4	113,8	64	90	89,4	46,6	120,8	170,0
М'ясопродукти	54	68,2	90,0	53	80	126,3	60,0	98,1	148,1
Молоко	215	373,2	272,4	148,5	380	173,6	78,9	69,1	176,7
Яйця, шт.	305	272	243,6	220	290	89,2	125,2	72,1	95,1
Цукор	38	50	30	37	38	131,6	126,7	97,3	100
Олія	13	11,6	...	7,1	13	89,2	...	54,6	100
Калорійність середньодобового раціону, ккал.	2954	3597	3900	2971	2500	82,1	75,7	99,4	118,2

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України, Департаменту сільського господарства США та [12].

Примітки: ... – дані відсутні

Продовольча безпека є чільною складовою сталого розвитку сільського господарства, а його індикатори в певній мірі відображають макроекономічний стан соціальної, економічної та екологічної сфер розвитку як сільського господарства, так і економіки в цілому. Позиціонування цих індикаторів відносно базових складових сталого розвитку зображено на рис 2.

Розглянуті нами аспекти продовольчої безпеки є взаємодоповнюючими. В даному випадку, забезпечуючи продовольчу безпеку державою виконуються різні соціально-економічні функції. Так, рівень продовольчої самозабезпеченості здебільшого відображає економічний вимір сталого розвитку (співвідношення обсягу внутрішнього валового виробництва до внутрішнього споживання), тоді як соціально-економічний вимір відображений через фізичну та економічну доступність цих же продуктів харчування для населення. Окремим питанням екологічної складової сталого сільськогосподарського виробництва є якість продуктів харчування, зокрема, відповідність санітарно-гігієнічним нормам продукції, якісний її склад, а також антропогенний вплив на природне середовище у процесі здійснення сільськогосподарської діяльності (забруд-

нення довкілля та виснаження природних ресурсів тощо). Якщо кількість виробництва сільськогосподарських продуктів визначається ринком за регуляторної участі держави в залежності від платоспроможного попиту населення на продукти харчування та експортного потенціалу, то якість встановлюється державними стандартами, використання яких носить добровільний характер.

Проблема продовольчої безпеки, як один із чинників формування передумов сталого розвитку, не повинна зводитися тільки до збільшення об'ємів виробництва продуктів харчування, адже це збільшення зазвичай відбувається за рахунок нехтування раціональними методами господарювання, що завдає шкоди як природі, так і людині і суперечить засадам сталого розвитку, який визнано міжнародною спільнотою ідеологією розвитку людства на XXI ст. Головною перешкодою на шляху переходу сільського господарства до сталого розвитку є те, що його складові у багатьох випадках конкурують між собою за дефіцитні ресурси, зокрема, на економічне зростання зазвичай виділяється переважна частка ресурсів з відповідним зменшенням їх на вирішення соціальних і екологічних питань.



Рис 2. Позиціонування індикаторів продовольчої безпеки відносно базових складових сталого розвитку

Джерело: розроблено автором на основі нормативно-правових актів України та [2]

Доцільно було б переглянути індикатори продовольчої безпеки (як людини так і країни) та доповнити їх індикаторами безпечності й якості продуктів харчування, а також придатності умов для вирощування безпечної продукції, що в подальшому дозволить більш повно оцінювати продовольчу безпеку та незалежність країни.

Висновки. Продовольча безпека в певній мірі відображає стан економіки держави у контексті сталого розвитку. Її стан свідчить про існування загроз продовольчої безпеки, як на рівні країни, так і на рівні людини. Це стосується кількісних та якісних параметрів,

що знаходять своє відображення у економічному, екологічному та соціальному вимірах сталого розвитку суспільства. Забезпечення продовольчої безпеки держави є комплексною проблемою, у вирішенні якої основне навантаження «лягає на печі» сільського господарства. Тому, гарантувати безперешкодну доступність населення України до безпечних та якісних продуктів харчування, там самим, забезпечуючи продовольчу безпеку та незалежність країни, держава може виключно у випадку переведення галузі на засади сталого розвитку.

Список літератури.

1. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство: [монографія] / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
2. Власов В. І. Методичні підходи щодо оцінки продовольчої безпеки країни / В. І. Власов, В. П. Саблук, М. А. Лисак // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 43 – 45.
3. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / [Л. В. Дейнеко, А. О. Коваленко, П. І. Коренюк, Е. І. Шелудько]; за ред. Б. М. Данилишина. – К.: Наук. думка. – 2007. – 276 с.

4. Лукінов І.І. Про стратегію трансформування АПК та забезпечення продовольчої безпеки України / І.І. Лукінов, П.Т. Саблук // *Економіка України*. – 2000. – № 9. – С. 62-81
5. Конституція України // *Відомості Верховної Ради України*. – 1996. - № 30.– Ст. 141.
6. Статут продовольчої та сільськогосподарської організації ООН : Закон України N 1334-IV від 25.11.2003 // *Відомості Верховної Ради України*. – 2004. – № 15. – Ст. 211
7. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України № 1877 від 24.06.2004 р. // *Відомості Верховної Ради України*. – 2004. - № 49.– Ст. 527
8. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 806-р від 17.10.2013 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>
9. Паневник Т. М. Кооперація як фактор забезпечення продовольчої безпеки держави [Електронний ресурс] / Т. М. Паневник – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnaui/2009_141/09ptm.pdf.
10. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України, 2012 рік : Статистичний збірник / За ред. Н.С.Власенко, відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 56 с.
11. Маласай В. Простежується стійка динаміка до підвищення якості вітчизняного зерна / В. Маласай // *Зернові орієнтири України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Zikh/2013_1/ZIH_1_13_11.pdf
12. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних та демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України № 656 від 14.04.2000 // *Офіційний вісник України* від 05.05.2000 р. – № 16. – С. 97.

УДК 38.2.64

Черник Д.П.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Відокремленого підрозділу Національного аграрного
університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

НЕОБХІДНІСТЬ ВСТАНОВЛЕННЯ РАЦІОНАЛЬНИХ РОЗМІРІВ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглянуто необхідність встановлення оптимальних розмірів землекористування сільськогосподарських підприємств з метою виправлення негативних наслідків земельної реформи як необхідної умови забезпечення раціонального використання земельних ресурсів;

Ключові слова: земельні відносини, сільськогосподарські угіддя, раціональне використання, розміри землекористування.

Annotation.

The article deals with the necessity of establishing the optimal sizes of farm land of agricultural enterprises in order to remedy the negative effects of land reform as a prerequisite for rational use of land resources.

Statement of the problem. The cost-effectiveness and ability of agricultural enterprises to realize a competitive production depends on many factors. Prominent among them are the size of land of the company, as they determine the use of other inputs. Therefore, establishing rational land size of farmlands is an important and actual problem on the modern stage of development the agricultural production.

The aim of the article - to substantiate the need of formation the optimal size of farm land for their rational use of agricultural enterprises in the modern conditions of development of land relations.

The main material. Efficient agricultural production impossible to organize without optimization the involving all inputs and first of all the land resources.

The optimum size of the land in the agricultural production is necessary for implementing of the required number of scientifically based crop rotations, and thus maintaining of soil fertility, to use all necessary range of latest technology and machines both for production and for final processing of raw materials to finished products. Besides the size of the land is a determining factor in deciding the problem of ecological agricultural land use, their protection and preservation.

Conclusions. At the level of land use in the present conditions the most affects imperfect land relations that create the possibility of excessive concentration of agricultural land and monopolizing the industry.

The regulation of land relations in all aspects of the problem, including legislative confirmation maximum size of land, including associations and companies under one parent holding company are at the first place.

Keywords: land relations, farmland, rational use, the size of use land.

Постановка проблеми. Економічна ефективність та здатність аграрних господарств здійснювати конкурентоспроможне виробництво залежить від багатьох факторів. Чільне місце серед них займають розміри землекористування підприємства, так як вони визначають використання інших факторів виробництва. Тому встановлення раціональних розмірів землекористування сільськогосподарських підприємств є важливою і актуальною проблемою сучасного етапу розвитку сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження використання земельних ресурсів здійснювалось рядом вчених таких як: В.В. Горлачук, Д.С. Добряк, М.В. Зубець, В.Я. Месель – Веселяк, І.Р. Михасюк,

Л.Я. Новаківський, Б.С. Носко, П.Т. Саблук, А.Я. Сохнич, О.Г. Тараріко, А.М. Третяк та інші.

Їх наукові праці присвячені різним аспектам використання земельних ресурсів в Україні та розвитку земельних відносин на протязі всіх етапів здійснення аграрної реформи. Але, незважаючи на багато чисельні теоретичні напрацювання вчених, на сьогодні визначення раціональних розмірів землекористування в аграрному виробництві є предметом численних дискусій, а відсутність дієвого механізму реалізації виробленої концепції раціонального використання земельних ресурсів в цілому і особливо земель сільськогосподарського призначення, яка не передбачає вимог чи обмежень щодо

розмірів землекористування, на практиці веде до утворення величезних агрохолдингів, та поступового зникнення дрібних і середніх господарств. Тому проблема встановлення раціональних розмірів землекористування з кожним роком загострюється і вимагає додаткових наукових досліджень.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності формування таких розмірів землекористування сільськогосподарських підприємств, які б забезпечували раціональне використання земельних угідь сільськогосподарського призначення в сучасних умовах розвитку земельних відносин.

Виклад основного матеріалу. Ефективне сільськогосподарське виробництво неможливо організувати без оптимізації залучення всіх факторів виробництва і насамперед земельних ресурсів. Що стосується останніх, то, в силу їх природних особливостей, недостатньо вирахувати тільки оптимальний розмір землекористування, який приносить максимум прибутку сьогодні. Сучасні сільськогосподарські підприємства повинні бути раціональних розмірів.

Раціональний розмір землекористування в сільськогосподарському виробництві це такий, який забезпечує запровадження необхідної кількості науково обґрунтованих сівозмін, а отже підтримання родючості ґрунтів, для використання усього необхідно-

го спектру новітніх технологій та машин як для виробництва, так і для остаточної переробки сировини на кінцеву продукцію і на цій основі досягнення максимального ефекту у здійсненні мети землекористування [5;6;7;8].

Але, на жаль, з самого початку реформування аграрного сектора економіки і до сьогодні, цьому визначальному фактору організаційного залучення земельних угідь сільськогосподарського призначення у суспільне виробництво не приділяється належної уваги. Як свідчить практика, розмір землекористування сільськогосподарських підприємств формується і змінюється довільно.

В Тернопільській області в ході аграрної реформи було створено 1220 підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, які за роки реформування перетерпіли численні організаційно правові трансформації. Як бачимо з таблиці 1 найбільше в області функціонує фермерських господарств – 594 одиниці, найменше виробничих кооперативів – 3 одиниці. Втім, як показують дослідження, рівень використання земельних угідь істотно не залежить від організаційних форм виробництва. Більшою мірою ефективність використання земельних ресурсів залежить від розмірів землекористувань [3].

Таблиця 1

Кількість діючих господарюючих суб'єктів за формами господарювання у сільському господарстві Тернопільської області

Показники	2005 р.		2010 р.		2012 р.	
	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
Усього підприємств	1220	100,0	1082	100,0	1052	100,0
Господарські товариства	214	17,5	185	17,1	181	17,2
Приватні підприємства	290	23,8	225	20,8	213	20,2
Виробничі кооперативи	17	1,4	3	0,3	3	0,3
Фермерські господарства	617	50,6	603	55,7	594	56,5
Державні підприємства	7	0,6	4	0,4	5	0,5
Підприємства інших форм господарювання	75	6,1	62	5,7	56	5,3

Якщо розглядати реформування аграрних господарств області в динаміці за три роки, то можна виявити тенденцію зростання певного рівня концентрації виробництва взагалі і земельних площ зокрема. Так з 2010 року

по 2013 рік кількість діючих сільськогосподарських підприємств скоротилася на 168 одиниць. Зменшення їх кількості відбулося в основному за рахунок господарських товариств і приватних підприємств відповідно

на 33 і 77 одиниць. Зменшилася також кількість фермерських господарств та виробничих кооперативів відповідно на 23 та 14 одиниць.

Відповідно до цього відбувся перерозподіл землекористування (табл.2), якщо в 2010

році площа землекористування в підприємствах групи 5000,0 га і більше складала -36.7 %, то в 2012 році вже 39.5 % , але найбільш значний приріст відбувся в групі підприємств з розміром землекористування більше 10000,0 га.

Таблиця 2

Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств в Тернопільській області за розміром сільськогосподарських угідь

Показники	Усього підприємств		Відсотків до загальної кількості		Площа сільськогосподарських угідь, тис.га		Відсотків до загальної площі сільськогосподарських угідь	
	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Роки	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Підприємства	1082	1052	100,0	100,0	523,8	525,8	100,0	100,0
у т.ч. площею, га								
до 5,0	107	108	9,9	10,3	0,4	0,4	0,1	0,1
5,1–10,0	129	115	11,9	10,9	1,1	1,0	0,2	0,2
10,1–20,0	139	135	12,8	12,8	2,1	2,1	0,4	0,4
20,1–50,0	179	175	16,5	16,6	6,2	5,9	1,2	1,1
50,1–100,0	80	71	7,4	6,7	5,6	5,0	1,1	0,9
100,1–500,0	153	151	14,1	14,3	38,3	36,2	7,3	6,9
500,1–1000,0	92	84	8,5	8,0	67,4	62,6	12,9	11,9
1000,1–2000,0	60	57	5,6	5,4	82,6	82,3	15,8	15,6
2000,1–3000,0	22	21	2,0	2,0	54,4	53,5	10,4	10,2
3000,1–4000,0	11	9	1,0	0,9	38,3	30,2	7,3	5,8
4000,1–5000,0	8	9	0,7	0,9	34,7	39,1	6,6	7,4
5000,1–7000,0	6	8	0,6	0,8	32,8	45,1	6,2	8,6
7000,1–10000,0	7	3	0,7	0,3	58,2	25,7	11,1	4,9
більше 10000,0	7	9	0,7	0,9	101,6	136,7	19,4	26,0

Так як і скрізь по Україні, в Тернопільській області пошук найбільш ефективних форм господарювання в нових умовах розвитку аграрного виробництва висунув на передній план створення та успішний розвиток нових для України формувань – величезних агрохолдингів.

Як бачимо з таблиці 2 всього 20 таких формувань мають в користуванні близько 40% угідь області, а решту земельного фонду належить 1032 підприємствам. Причому найбільш значне зростання відбулося в групі підприємств з розміром 700–10000 і більше га сільськогосподарських угідь – на 6.6 % або на 35, 1 тис. га.

Найбільший і найбільш відомий серед інших в Тернопільській області агрохолдинг «Мрія», який у 2012 році значно розширив свої земельні ресурси (приблизно на 66000

гектарів), при цьому загальний обсяг земельного банку досяг 295000 гектарів.

Основою такої концентрації стали техніко-економічні переваги які має велике виробництва порівняно з дрібним [1]. Проте, збільшення розмірів підприємств та їх підрозділів не може бути безмежним, адже на певному етапі росту виникає ряд проблем які суттєво впливають на їх діяльність [2, с.5].

Зокрема, виникає проблема зниження ефективності управління і як наслідок зниження віддачі від використання всього ресурсного потенціалу підприємства.

Але, на нашу думку, цей фактор в значній мірі залежить від професійності менеджерів і не скрізь виступає стримуючим фактором надмірної концентрації сільськогосподарських угідь в межах одного підприємства.

Проблема в тому, що процес формування розміру землекористування сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах не регулюється законодавчо і залежить насамперед від цілей, які ставить перед собою підприємство та засобів їх досягнення [9]. Розрахунки науковців мають тільки рекомендаційний характер. При цьому більшість з них визначають оптимальні розміри сільськогосподарських підприємств для лісостепової зони – (5-6 тис. га сільськогосподарських угідь); фермерських господарств – 400 га.

В Тернопільській області в цей інтервал входить всього 10 товариств, які використовують для виробництва 10,7 % від всіх сільськогосподарських угідь і 140 фермерських господарств що займають 6.9 %. Тобто тільки 17.6 % від всіх угідь відповідають цим рекомендаціям. Інші або надто малі, або наміру концентровані. В цих умовах не можна чекати того, що проблему оптимального розміру сільськогосподарського землекористування виявить практика. Без законодавчих обмежень надмірної концентрації земельних ресурсів в одних руках проблема не вирішиться сама по собі.

В ринкових умовах виробництва, тільки в оптимальних за розмірами землекористування підприємствах можна досягти раціонального використання земель тому для підвищення ефективності виробництва в сільському господарстві та створення конкурентоспроможної продукції важливо сформувавши раціональні за розмірами підприємства відповідно до вимог ринку та наукових рекомендацій [4].

Якщо ми проаналізуємо за рахунок землекористування яких підприємств відбувся приріст земельного банку агрохолдингів (табл.2), то побачимо що це відбулося за рахунок скорочення землекористування підприємств дрібних і середніх розмірів. Отже ні один з прийнятих раніше нормативних актів, покликаних врегулювати це явище, не зупиняє цього процесу.

Таким чином виконане нами дослідження дозволяє зробити наступні **висновки**:

1. На рівень використання земельних угідь в сучасних умовах найбільше впливає недосконалість земельних відносин що створюють можливість надмірної концент-

рації сільськогосподарських угідь та монополізації галузі.

2. Недостатнє фінансування галузі яке не дозволяє дрібним підприємствам скоректувати систему агротехнологій, створити систему машин які б забезпечили високоєфективне використання сільськогосподарських угідь не тільки в надпотужних підприємствах.

3. Наукове обґрунтування раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств для певного виробничого напрямку і природно економічної зони носить тільки рекомендаційний характер, тому не враховується органами які приймають рішення про розміри землекористування.

4. Тому в цих умовах на перший план виходить врегулювання земельних відносин у всіх проблемних аспектах, зокрема законодавче закріплення максимальних розмірів землекористування, в т.ч. і в об'єднаннях підприємств під одним материнським холдингом.

5. Необхідність пошуку джерел фінансування аграрного сектора та їх доступності для всіх сільськогосподарських підприємств, незалежно від їх розмірів, для техніко технологічного переозброєння сільськогосподарського виробництва а отже і здійснення ефективного землекористування.

6. У всіх суб'єктів господарювання забезпечити наукове проектування системи сівозмін, причому розміщення окремих культур у полях сівозмін і їх правильне чергування повинно передбачати не тільки сьогоденний економічний ефект, але і збереження родючості ґрунту.

7. Вдосконалення структури посівних площ Обґрунтування раціональної структури посівних площ на перспективу в кожному господарстві повинно базуватися на необхідності збільшення обсягу і підвищення економічної ефективності виробництва продукції, але з врахуванням того що вищий ефект одержимо тоді, коли економічне обґрунтування структури посівних площ доповнюється агротехнічним впливом сівозміни.

8. У цих умовах позитивно вирішити проблему підвищення ефективності використання землі можливо тільки шляхом коригування систем землеробства і агротехнологій у бік ресурсозбереження за рахунок ефе-

ктивнішого використання природно біологічних факторів. Адже від того, наскільки ефективно використовуються земельні ресурси в значній мірі залежить ефективність роботи агропромислового комплексу в цілому.

Література:

1. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? // Німецько-Український Аграрний Діалог: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. — К. — 2008. — 20 с.
2. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 3–9.
3. Будзяк В.М. Трансформація земельної власності в сільському господарстві / В.М. Будзяк // Продуктивні сили і регіональна економіка: — ч.2. — К. : РВПС України НАНН України, 2002. — С.168–173.
4. Горлачук В.В. Формування конкурентоспроможності землекористування в регіоні / В.В. Горлачук. — Наукові праці. Том133. Випуск 120. — С. 110-114.
5. Данкевич А.Є. Оптимальні розміри сільськогосподарських землекористувань промислового типу в Україні/ А.Є Данкевич// Економіка АПК. —2008. — № 9. С.34.
6. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. — 2005. — № 6. — С. 17-26.
7. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 13-20.
8. Месель-Веселяк В. Я. Оптимальні розміри селянських фермерських господарств / В. Я. Месель-Веселяк, Р. В. Пікус // Сільські обрії. —1995. —№ 3–4. — С. 13–17.
9. Трегобчук В.М. Удосконалення земельних відносин в аграрній сфері : наук. доп. / В.М. Трегобчук, Н.М. Скурська, В.Д. Яровий. — К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2004. — 47 с.

УДК 658.15:338.512

Шевчук О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу ТДАТУ

АДАПТАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Стаття присвячена процесу адаптації концепції стратегічного управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах та вибір оптимальної стратегії її реалізації.

Ключові слова: витрати, концепція стратегічного управління витратами, конкурентоспроможність підприємства, стратегія, конкурентна перевага, вибір стратегії, стратегічне управління витратами.

Аннотация. Статья посвящена процессу адаптации концепции стратегического управления затратами на отечественных промышленных предприятиях и выбор оптимальной стратегии ее реализации.

Ключевые слова: затраты, концепция стратегического управления затратами, конкурентоспособность предприятия, стратегия, конкурентное преимущество, выбор стратегии, стратегическое управление затратами.

Annotation. The article is devoted to the adaptation process of the strategic cost management concept in domestic industrial enterprises and to the optimal strategy selection of its implementation.

Keywords: cost, the strategic cost management concept, competitiveness, strategy, competitive advantage, the choice of strategy, strategic cost management.

Постановка проблеми. Концепція стратегічного управління витратами полягає у включенні до сфери управлінського обліку та аналізу витрат детальної інформації про стратегічний розвиток підприємства, галузі й економіки в цілому. Дж. Шанк і В. Говіндараджан [5] вважають, що управління витратами є результатом поєднання трьох напрямів стратегічного менеджменту: аналізу ланцюжка цінностей; аналізу стратегічного позиціонування; аналізу й управління функціями витрат. Таким чином, стратегічне управління витратами оперує поняттям витрат повного життєвого циклу товарів чи послуг, що дає змогу менеджерам визначити методи зменшення цих витрат і отримати конкурентні переваги для підприємства.

Однак виявити конкурентну перевагу буває простіше, ніж її втримати. У процесі стратегічного управління витратами на виробництво і реалізацію продукції перед менеджментом постає завдання вибору ефективних інструментів, які мають задовольняти низку вимог, зокрема:

дозволяти чітко й однозначно контролювати всі актуальні параметри внутрішнього середовища;

враховувати вплив зовнішнього середовища на виробничі процеси;

враховувати часовий чинник;

забезпечувати узгодженість дій усіх працівників підприємства у реалізації стратегії;

ґрунтуватися на показниках, що можуть бути вимірювані.

Інформація про прогнозований рівень витрат за видами продукції та видами діяльності підприємства є вихідною для оцінки стратегічних альтернатив. Стратегії, які не є обґрунтованими за витратами в порівнянні з передбачуваним доходом, не призведуть до необхідної віддачі (прибутковості) і не можуть вважатися прийнятними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Хоч наукове обґрунтування концептуальних засад управління витратами розпочало ще у ХХ ст. в роботах В. Говіндараджана, К. Друрі, Р. Купера, Р. Каплана, Р. Коуза, М. Портера, О. Уільямсона, Дж. Шанка та інших зарубіжних вчених, і сьогодні ця проблема залишається надзвичайно актуальною і дискусійною. Так, питанням дослідження сучасних концепцій управління витратами промислових підприємств присвятили свої праці Н. В. Гришко, А. І. Заруднев, Г. В. Козаченко, Ю. Н. Лапигін, В. Г. Лебедев, Г. О. Партин, А. А. Пилипенко, Ю. С. Погорелов, Т. Н. Харламова, Г. І. Хотинська, А. В. Череп та інші. Вищезазначені вчені у своїх роботах висвітлюють сутність та основні складові базових концепцій управління витратами.

Мета і завдання дослідження. Сьогодні недостатньо розробленими залишаються питання синтезу концепцій управління витратами та її застосування на сучасних вітчиз-

няних промислових підприємствах. Метою цієї роботи є адаптація концепції стратегічного управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах та вибір оптимальної стратегії її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Концепція стратегічного управління витратами спрямована на забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку порівняно з конкурентами. Але хоча за допомогою стратегічного управління витратами можна досягти скорочення витрат, цього не варто робити за рахунок зниження ступеня задоволення споживачів. В ідеалі потрібно прагнути до вибору таких варіантів дій, за яких зменшення розподілу витрат сприяє зростанню ступеня корисності. Така концепція, на нашу думку, може бути досить ефективною на вітчизняних підприємствах, оскільки поєднує у собі декілька напрямів аналізу та враховує стратегію розвитку підприємства на довгостроковий період.

У стратегічному управлінні витратами роль аналізу витрат може сильно змінюватися залежно від того, який шлях конкурентної боротьби обирається підприємством. Тобто підходи до управління витратами промислового підприємства відрізняються залежно від його стратегічного позиціонування. Згідно з теорією М. Портера [2, с. 76], для того, щоб успішно подолати конкуренцію та досягти стратегічних результатів, підприємство має дотримуватися одного з трьох варіантів формування конкурентної переваги на ринку:

- підтримувати низькі витрати (стратегія лідерства на основі витрат);
- виготовляти продукцію, кращу за якість, ніж продукція конкурентів, і, бажано, з унікальними властивостями (стратегія лідерства за диференціацією продукції);
- концентрувати діяльність на специфічному сегменті ринку, зокрема на специфічному асортименті продукції (послуг), певній категорії споживачів тощо (стратегія лідерства у вузькій специфічній сфері діяльності).

В рамках стратегічного управління витратами промислового підприємства більшість науковців [1, 2, 3, 4, 5] притримуються двох способів розвитку стійкої конкурентної переваги: перший спосіб – лідерство по витратах; другий спосіб – диференціація про-

дукції. В той же час нами все ж таки пропонується розглядати і третій варіант – лідерство у вузькій сфері діяльності. Відмінні риси цих основних конкурентних стратегій детально розглянуті нами в табл. 1.

Компанія є успішною, якщо їй вдається запровадити й ефективно застосовувати одну з цих стратегій. Але стратегія диференціації витікає із зовнішньої конкурентної переваги, а стратегія лідерства за витратами ґрунтується на внутрішній перевазі, тому ґрунтується на організаційному й виробничому потенціалі промислового підприємства [4, с. 139]. Таким чином, часто, визнаючи, що одна з стратегій домінує, компанія зазвичай застосовує водночас дві або більше стратегій. Наприклад, компанія може застосовувати комбінований підхід: диференціацію продукції з одночасним зниженням витрат.

Стратегія, що передбачає лідерство у вузькій сфері діяльності, передбачає діяльність підприємства для окремого сегменту споживачів, тому витрати тут не грають таку головну роль як при стратегії лідерства щодо витрат або стратегії диференціації, оскільки самі покупці цього сегмента готові платити більше саме за ту продукцію або послуги, які мають характеристики, що повністю задовольняють потреби таких споживачів.

Така стратегія означає вибір ринкової ніші, де конкуренція є слабкою або фірма має суттєві конкурентні переваги за рахунок технологій чи інших форм диференціації. Власне, компанія досягає конкурентної переваги за рахунок низьких витрат чи диференціації (або одразу обох) у вузькій сфері [2, с. 240]. Суттєвим недоліком такої стратегії є те, що обрана компанією ринкова ніша може зникнути внаслідок технологічних змін у галузі або зміни смаків споживачів.

Стратегія лідерства щодо витрат – стратегія, що дає фірмі змогу отримати конкурентні переваги шляхом виготовлення якісної продукції зі значно меншими витратами. Лідерство у витратах зазвичай досягають завдяки високій продуктивності в процесі виробництва, нижчим адміністративним витратам і витратам на збут. Низькі витрати дозволяють компанії встановлювати нижчі ціни й збільшувати свою частину ринку.

Відмінні риси основних конкурентних стратегій

	Конкурентні стратегії		
Акцент стратегії	Лідерство за витратами	Диференціація	Лідерство у вузькій сфері діяльності
Стратегічна ціль	Орієнтація на весь ринок	Орієнтація на весь ринок	Вузька ринкова ніша, де покупці віддають перевагу потребам, що відрізняються від потреб решти учасників ринку
Основна конкурентна перевага	Витрати виробництва нижчі, ніж у конкурентів	Здатність пропонувати покупцям щось краще або унікальніше від конкурентів	Більш низькі витрати в ніші або властивість запропонувати сегменту покупців щось особливе, що відповідає саме їх вимогам і смакам
Асортиментний набір	Прийнятна якість і обмежений вибір	Широка варіація видів продукції з відмінними характеристиками	Особливий для потреб обраного цільового сегмента
Виробництво	По можливості низькі витрати (пошук шляхів зниження витрат) у поєднанні з високою якістю	Пошук шляхів зі створення цінностей для покупців: прагнення до створення високоякісної продукції, інновації в диференційованих продуктах	Виробництво продукції, що відповідає обраній ніші ринку
Маркетинг	Низька ціна. Виділення тих характеристик продукції, що ведуть до зменшення витрат	Більш висока ціна та інновації – створення таких якостей продукції, за які покупець буде платити вищу ціну, яка покриває і додаткові витрати	Ув'язка унікальних можливостей продукції із задоволенням специфічних потреб покупця
Підтримка стратегії	Розумні ціни	Створення різних характеристик, за що будуть платити, концентрація на кількох відмінних рисах та створення іміджу продукції	Підтримка рівня обслуговування ніші вище, ніж у конкурентів, збереження іміджу підприємства за рахунок мінімізації зусиль на освоєння іншого сегмента чи розширення присутності на ринку

* Узагальнено автором на основі [3, с. 481; 4, с. 108; 5, с. 318]

Лідерство за витратами може бути досягнуте за допомогою таких підходів:

- економії за рахунок обсягів виробництва (прискорення оборотності товарних запасів);
- використання досвіду управління собівартістю, закупівельною вартістю товарів у вигляді побудови емпіричних залежностей витрат від різних чинників бізнесу;
- суворого контролю витрат;
- оптимізації витрат у таких напрямках, як дослідження і розробки, обслуговування покупців, реклама і просування товарів.

Потенційним недоліком цієї стратегії є тенденція зниження витрат шляхом виключення або послаблення характеристик, що забезпечують попит на продукцію. Крім того, продукт із низькими витратами залишається конкурентоздатним доти, доки споживачі переконані, що він еквівалентний продукту з вищою ціною.

Головним при застосуванні стратегії низької собівартості є досягнення відносно нижчого рівня витрат на продукцію порівняно з конкурентами. Лідерство щодо витрат досягається за рахунок: економії на ма-

сштабах виробництва; посиленого контролю витрат; кривої досвіду тощо. Прикладами компаній, які застосовують стратегію лідерства за витратами, є: Texas Instruments (побутова електроніка), Emerson Electric (електродвигуни), Hyundai (автомобільна промисловість), Commodore (офісне устаткування).

Стратегія диференціації передбачає переконання споживачів у тому, що продукт або послуга є унікальним завдяки високій їх якості. Це дає компанії можливість встановлювати високу ціну й отримувати конкурентну перевагу у прибутках без суттєвого зниження витрат. Слабким місцем стратегії диференціації є загроза втратити наявні переваги через недостатню увагу до ймовірного зниження витрат. Тобто, якщо споживачі вважатимуть, що унікальність продукції недостатньо суттєва, вони можуть звернути увагу на продукцію конкурента, який застосує стратегію низьких витрат.

Підходи до диференціації припускають прихильність споживачів до торгової марки. Наявність стійкого, добре впізнаваного, бренду фірми є необхідною умовою реалізації стратегії диференціації. Характерними прикладами такого стратегічного позиціонування є такі підприємства: «Coca-Cola» і «Славутич» у сфері напоїв, Toshiba і «Квар-Мікро» в електроніці, якісне обслуговування замовників комп'ютерної продукції компанією IBM; електронні вироби з унікальною конструкцією компанії Hewlett Packard тощо [3, с. 301–302].

Від прийнятого варіанта стратегічної поведінки підприємства на ринку та способу забезпечення конкурентної переваги істотно залежать структура й поведінка витрат, рівень ризику підприємницької діяльності та вибір методів і прийомів управління витратами.

Як приклад того, яким чином стратегічне позиціонування може істотно впливати на роль аналізу витрат, розглянемо рішення про вкладення коштів в удосконалення системи планування витрат на виробництво. Для підприємства, яке здійснює стратегію лідерства на основі витрат у розвиненому торговельному бізнесі, швидше за все підвищена увага до калькуляції собівартості буде дуже важливим по- стійним інструмен-

том. З іншого боку, для підприємства, яке слідує стратегії диференціації продукції на керованому ринку, в швидко зростаючому і швидко мінливому напрямку бізнесу, ретельно сплановані витрати, очевидно, виявляться набагато менш важливими.

Методологія використання стратегічного позиціонування схильна до впливу ризику. Підприємства, що прийняли стратегію диверсифікації продукції, принципово піддаються більшому ризику, ніж підприємства орієнтовані на лідерство по витратах. У цьому зв'язку відношення до планування та управління витратами у другому випадку більш жорстке, що мінімізує ризик за рахунок суворого дотримання всіх нормативів і планових показників.

В умовах стратегії диверсифікації продукції підприємство часто стикається з необхідністю модифікації наявних продуктів і (або) створення нових. У цих умовах ступінь невизначеності досить високий, тобто підприємство відчуває більший ризик. Ставитися до планування дуже докладно і здійснювати жорсткий контроль виконання планів навряд чи розумно взагалі, оскільки практично майже недосяжно.

Таким чином, можливість будь-якого підприємства підтримувати перевагу на основі диференціації продукції, низької собівартості або обслуговування вузького сегмента, або поєднуючи ці напрями, залежить певною мірою і від того, як таке підприємство управляє ланцюжком цінностей у зіставленні з ланцюжками цінностей його конкурентів. Зрозуміло, що конкурентна перевага на ринку виникає врешті-решт на основі надання споживачам продукції, що дає більшу цінність за ту ж вартість (тобто диференціація), або надання продукції рівної цінності, але за меншу вартість (тобто низька собівартість), або задоволення специфічних вимог споживачів за вартість, що вони вважають прийнятною (тобто діяльність у специфічній ніші).

Для оцінки стратегічного позиціонування в рамках стратегічного управління витратами важливим є усвідомлення стратегічної спрямованості підприємства, яке викладено нами нижче відповідно до пропозиції The Boston Consulting Group [2], що виділяють три стратегічні спрямованості:

Нарощувати. Ця стратегічна спрямованість ставить за мету розширення частки ринку збуту, навіть за рахунок часткового зниження прибутку і грошових потоків. Цей напрям припускає широкомасштабні інвестиційні програми, і тому зароблених фірмою грошей, часто буде не вистачати на фінансування інвестицій. Та бізнес одиниця підприємства, яка дотримується такої стратегічної спрямованості, є чистим споживачем грошових коштів.

Підтримувати. Ця стратегічна спрямованість пов'язана з утриманням завойованої частки ринку і, відповідно, позицій підприємства щодо конкурентів. Відтік грошей для підприємства, що вибирають таку стратегію, швидше за все, приблизно буде дорівнювати грошовому припливу. Цю стратегічну спрямованість зазвичай реалізують підприємства на швидко мінливому ринку, наприклад, комп'ютерні виробники.

Використовувати досягнення. Ця стратегічна спрямованість має на увазі як мету отримання максимальних короткострокових прибутків і грошових доходів навіть за рахунок зниження частки на ринку. Цю стратегічну спрямованість зазвичай вибирають підприємства з великою часткою ринку в повільно зростаючих галузях (наприклад, у виробництві тютюнової продукції, більшість українських трубопрокатних підприємств).

Таким чином, визначення витрат за життєвим циклом продукції буде основою для прийняття стратегічних довгострокових рішень [3, с. 95].

Від прийнятого варіанта стратегічної поведінки підприємства на ринку та способу

забезпечення конкурентної переваги істотно залежать структура й поведінка його витрат, рівень ризику підприємницької діяльності та вибір методів і прийомів управління витратами [2, с. 104–105; 5, с. 42–43]. Так, при стратегії нарощування виробництва значна частина витрат підприємства буде пов'язана з розробленням і впровадженням інноваційних продуктів. Окрім цього, такий варіант стратегічної поведінки зумовлює зростання потреби підприємства в матеріально-технічних і фінансових ресурсах, а також високий рівень підприємницького ризику. При виборі стратегії використання досягнутого рівня витрати підприємства мають тенденцію до поступового зниження, грошові надходження, як правило, перевищують грошові видатки, характерним є невисокий рівень підприємницького ризику, однак є проблема ефективного розміщення вільних коштів. При стратегії використання досягнутого рівня найефективнішими для управління є методи нормування й бюджетування витрат та аналізу відхилень.

Висновки. Тобто стратегічне управління витратами «має здійснюватися в тісному зв'язку й узгоджено зі стратегічною спрямованістю підприємства. Певною мірою універсальною є така систематизація можливих варіантів стратегічної спрямованості: нарощування, підтримування, використання досягнень» [5, с. 46–47]. Обраний напрям стратегічного управління підприємством задає раціональну модель управління витратами, планування надходжень і пов'язаними з ними витратами.

Література:

1. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: [монографія] / Г. О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції / Майкл Портер; [пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи, 2004. – 390 с.
3. Управління витратами підприємства: [навчальний посібник] / Ю. С. Погорелов, Л. М. Христенко, А. А. Алейніков, Г. А. Макухін; заг. ред Г. В. Козаченко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2011. – 628 с.
4. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання: [монографія]. – Ч. 1. / А. В. Череп. – [2-ге вид.]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
5. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами / Дж. Шанк, В. Говиндараджан; пер. с англ. В. А. Плотникова. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.

УДК 336.7

Якушева І.Є., к.е.н.,
доцент кафедри фінанси і кредит
Таврійський державний агротехнологічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню тенденцій та перспектив ринку лізингових послуг в Україні. Проаналізовано тенденції кількісних та якісних показників лізингового ринку, динаміку масштабів діяльності ведучих лізингових компаній України, визначено характерних проблем, що перешкоджають розвитку ринку лізингових послуг, встановлені головні напрями їх усунення.

Ключові слова: лізингові послуги, лізингові компанії, ринок лізингу, лізинговий портфель

Аннотация. Статья посвящена исследованию тенденций и перспектив рынка лизинговых услуг в Украине. Проанализированы тенденции количественных и качественных показателей лизингового рынка, динамика масштабов деятельности ведущих лизинговых компаний Украины, определены характерные проблемы развития рынка лизинговых услуг, установлены основные направления их устранения.

Ключевые слова: лизинговые услуги, лизинговые компании, рынок лизинга, лизинговый портфель.

Annotation. The article is devoted research of tendencies and prospects of market of leasings services in Ukraine, to determination of characteristic problems of development of leasings services, search of ways of their overcoming.

Value of leasing services in technical modernization, restructuring of the Ukrainian economy requires finding ways to intensify and effective development of the leasing market. Features of the leasing market and its dynamics require constant study.

Today leasing market shows positive trends, which is associated with a decrease in investment opportunities from traditional credit sources and the significant advantages of this service. The increase of the number of leasings companies. But active market no more than 20-30 leading leasings companies. The main trend of the leasing market in Ukraine - solidifying its position by market leaders expand the scope of their influence. It is likely further concentration of the market through consolidation companies.

The number of financial leasing contracts in 2013 and their costs, and increasing the share of long-term contracts. The largest consumer leasing services is the transport sector - value of contracts shows an increase of 99.6%. Draws attention to the positive dynamics of the activity of leasing companies in the financing of the agricultural sector: The volume of leasing transactions amounted to about 9.41 billion UAH. The current range of services provided by leasing companies of Ukraine is broad and meets the needs of consumers.

The main obstacles of effective leasing market is the lack of long-term funds lessors and low purchasing power of the majority of potential lessees that significantly increases the risks of leasing. Great importance for further development of the leasing market is to create a favorable legal and regulatory framework for leasing and improving the institutional environment leasing market.

Keywords: leasings services, leasings companies, leasing market, leasing brief-case

Постановка проблеми. Прогресивним інструментом інвестування в оновлення матеріально-технічної бази та фінансування реального сектору є фінансовий лізинг. Ринок лізингових послуг в Україні поки що перебуває в процесі формування, що визначається рівнем економічного розвитку, станом ринкової інфраструктури, характером державної політики, національними, правовими та іншими чинниками. Значення лізингу в технічній модернізації виробництва, структурної перебудови української економіки вимагає пошуку шляхів активізації та ефективного розвитку лізингового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку ринку лізингових по-

слуг привертають увагу багатьох вчених і відображені в наукових публікаціях С.Я. Боринця, О.А. Горбатенко, С.В. Науменкова, Н. Рязанової, Н.Б. Ярошевич та багатьох інших. Але деякі питання, пов'язані із особливостями ринку лізингових послуг та його динамікою потребують постійного моніторингу.

Метою дослідження є оцінка ситуації, що склалась сьогодні на ринку лізингових послуг, визначення проблем, які характерні для ринку лізингу та пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український ринок лізингових послуг представляють такі лізингодавці: банки-

резиденти України; лізингодавці-нерезиденти України (міжнародний лізинг); лізингові компанії-резиденти України [4]. На кінець 2013 року до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, внесено інформацію про 254 юридичних осіб - лізингодавців та до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 157 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу [4]. Спостерігається позитивна тенденція до збільшення кількості лізингодавців. Так, їх кількість у 2013 році склала 411 організацій, що на 124 більше ніж у 2011 році, що обумовлено зростанням попиту на лізингові послуги. Але активно працюють на ринку не більше 20-30 ведучих лізингодавців. Основна тенденція ринку лізингу в Україні – закріплення позицій за лідерами ринку, розширення сфери їх впливу. Цілком імовірна пода-

льша концентрація ринку шляхом укрупнення компаній.

Динаміка загального лізингового портфелю найбільших компаній України (табл. 1) свідчить, що за останні роки спостерігається його зменшення, в першу чергу за рахунок зменшення портфелю компанії ВТБ Лізинг Україна, яка з 2009р. скоротилася на 41,32 % або на -3327,6 млн. грн. і розмір якого склав у 2013 році 2342,69 млн. грн. Розглядаючи структуру компаній можна побачити, що Райффайзен Лізинг Аваль, Порше Лізинг Україна та Український Лізинговий Фонд який розпочав свою діяльність у 2011 році значно збільшили свої лізингові портфелі особливо хотілося б відмітити стрімкий ріст портфелю ОТП Лізинг, який показав збільшення в 332 рази з лізинговим портфелем у 6 тис.грн. в 2009 році, та з 1992,059 тис. грн. у 2013 році, посівши третє місце в рейтингу [6].

Таблиця 1

**Лізинговий портфель найбільших лізингових компаній України,
млн. грн. за 2009-2013 рр.**

Назва лізингової компанії	Рік					Відхилення 2013 р. від 2009 р.	
	2009	2010	2011	2012	2013	(+,-)	%
ВТБ Лізинг Україна	5670,3	5230,271	4869,363	3505,030	2342,690	-3327,6	41,32
Райффайзен Лізинг Аваль	1666,1	1329,858	1 913,286	2004,804	2176,500	510,4	130,63
ОТП Лізинг	6	131,454	756,892	1156,108	1992,059	1986,06	33200,98
Український Лізинговий Фонд	-	-	-	776,400	1801,200	1024,8	231,99
УніКредит Лізинг	1634,6	1462,600	1459,520	1415,125	1139,126	-495,47	69,69
ІНГ Лізинг Україна	1 147,6	1420,000	1 482,000	1336,700	719,100	-428,5	62,66
Порше Лізинг Україна	128,9	229,830	363,834	546,444	691,600	562,7	536,54
ALD Automotive/Перша лізингова компанія	-	294,600	336,000	466,324	598,910	304,31	203,30
Сканія Кредіт Україна	-	238,675	138,600	350,000	389,000	150,325	162,98
Ілта	238,1	174,771	169,300	255,500	289,400	51,3	121,55
Разом	14259,4	13293,20	13949,02	13557,11	12932,75	-1326,65	90,70

Протягом 2013 року лізингодавцями укладено 11 083 договорів фінансового лізингу на суму 31 553,1 млн. грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, стано-

вить 24 862,8 млн. грн. Вартість чинних угод фінансового лізингу за 2013рік становить 67,1 млрд. грн. [6].

За підсумками 2013 року спостерігається збільшення кількості договорів фінансового лізингу в 3,6 разів порівняно з відповідним періодом 2011 року. При цьому, вартість договорів фінансового лізингу збільшилась на

28 926,5 млн. грн. (1208,25%). Значний ріст вартості укладених договорів фінансового лізингу відбувся за рахунок користування Укрзалізницею даною послугою [4].

Таблиця 2

Динаміка вартості та кількості договорів фінансового лізингу, укладених за 2009—2013 рр.

Період	Вартість договорів фінансового лізингу укладених за період, (млн. грн.)		Кількість договорів фінансового лізингу (од.) укладених за період	
	Юридичними особами	Фінансовими компаніями	Юридичними особами	Фінансовими компаніями
2009	2 610,1	5,2	3 008	4
2010	4 965,0	7,6	5 090	14
2011	11 327,7	9,7	10 906	14
2012	14 708,8	1,7	10 826	6
2013	31 536,6	16,5	11 051	32
Відношення 2013р. до 2009р.	(+,-)	28 926,5	8 043	28
	%	1208,25	317,30	367,38

Крім того, позитивна динаміка ринку лізингових операцій пов'язується із зменшенням можливості залучення інвестицій із традиційних кредитних джерел та значними перевагами даної послуги.

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями представлена в табл. 3. За підсумками 2013 року найбільшим споживачем лізингових послуг залишається транспортна галузь – вартість договорів демонструє зростання на 99,6 %. Звертає увагу позитивна динаміка активності лізингових компаній у сфері фінансування аграрного сектору: обсяг укладених лізингових угод склав близько 9,41 млрд грн. (збільшення на 19,1 %). Відповідно, основними об'єктами фінансового лізингу в Україні у 2013 році були [5]:

транспортні засоби - 50469,4 млн. грн. або 75,2% від загальної суми договорів. Порівняно з аналогічним періодом 2012 року показник збільшився на 106,6% (26 043,9 млн. грн.);

техніка, машини та устаткування для сільського господарства - 7674,7 млн. грн. (11,4%). Вартість договорів збільшилась на 18,5% (1197,7 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом минулого року.

Спостерігається тенденція приросту частки довгострокових договорів лізингу (тер-

мін дії більше 5 або дорівнює 10 рокам). Вартість договорів фінансового лізингу строком до 2 років зменшилась у 2013 році на 6,3%, від 2 до 5 років збільшилась на 22,1 %, строк яких більше 10 років зменшилась на 25,5%.

Відомо, що головною проблемою лізингодавців є обмеженість їх фінансових ресурсів. Специфікою лізингового бізнесу є значні стартові витрати – об'єкт лізингової угоди необхідно придбати негайно за значні кошти, а повернення їх здійснюється поступово у вигляді лізингових платежів. Джерела фінансування лізингових операцій за 2012-2013 рр., наведені в табл. 4.

За 2013 рік загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб - лізингодавців та фінансових компаній становить 23915 млн. грн., що на 15524 млн. грн. більше порівняно з відповідним періодом 2011 року. У структурі джерел фінансування діяльності лізингодавців найбільшу частку займають позичкові кошти, в основному це банківські кредити. У 2013 році даний показник дорівнює 19884 млн. грн. або 83,1%.

Сучасний спектр послуг, що надають лізингові компанії України достатньо широкий і задовольняє потреби споживачів.

Таблиця 3

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями, млн. грн.

Назва галузі	2012 р.	2013 р.	Відхилення 2013 р. від 2012 р.	
			(+,-)	%
будівництво	2077,9	1869,0	-208,9	-10,1
добувна промисловість	1051,8	1520,6	468,8	44,6
легка промисловість	70,3	134,1	63,8	90,8
машинобудування	210,7	219,9	9,2	4,4
металургія	132,4	43,6	-88,8	-67,1
сільське господарство	7905,5	9416,3	1510,8	19,1
сфера послуг	2000,9	1350,2	-650,7	-32,5
транспорт	24 128,4	48158,6	24030,2	99,6
харчова промисловість	430,0	517,3	87,3	20,3
хімічна промисловість	83,8	70,7	-13,1	-15,6
інші	3453,2	3827,5	374,3	10,8
Всього	41 544,9	67127,8	25582,9	61,6

Таблиця 4

Джерела фінансових ресурсів лізингодавців за 2012—2013 рр. млн. грн.

Джерела фінансування	2011 рік	2012 рік	2013 рік	Відхилення (+,-) 2013 р. від 2011 р.
Власні кошти	1 593,1	1 110,9	3 831,3	2238,2
Позичкові кошти, у т. ч. банківські кредити	6 790,0	10 047,2	19884,0	13094,0
Залучені кошти	7,9	20,6	41,0	33,1
Інші джерела	-	-	158,8	158,8
Всього	8 383,1	11 178,7	23 915	15531,9

Головними перешкодами розвитку ефективного лізингового ринку є брак довгострокових коштів лізингодавців та низька платоспроможність більшості потенційних лізингоотримувачів, що значно підвищує ризикованість лізингових відносин. Велике значення має для подальшої активізації лізингового ринку є формування сприятливої законодавчо-нормативної бази лізингових операцій та удосконалення інституційного середовища ринку лізингових послуг.

Висновки. Таким чином, ринок послуг фінансового лізингу протягом 2013 року де-

монструє загальне зростання показників порівняно з попередніми роками. Придбання об'єктів у лізинг є більш привабливим ніж отримання його в кредит, є надійним джерелом фінансування, а отже в інтересах суб'єктів господарювання.

Закріплення позицій сектору фінансового лізингу на ринку фінансових послуг України в перспективі пов'язаний з активним розвитком аграрної сфери, яка повинна стати ведучим споживачем лізингових послуг.

Література

1. Берчак Н.О. Лізинговий ринок України: проблеми функціонування та стратегія регулювання // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1063>
2. Горбатенко О.А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні / О.А. Горбатенко // Фінанси України. – 2011. -№13. – С.123-126
3. Кущик А.П., Гергель Є.І. Сучасний стан та проблеми розвитку лізингу в Україні / А.П. Кущик //Вісник запорозького національного університету.-2012.-№1.-с.153-158.
4. Лізинг як важливий інструмент фінансування економіки України: етапи розвитку, особливості, результати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finalearn.com/lifers-814-2.html>
5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг <http://nfr.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>
6. Рязанова Н. Стратегія розвитку фінансового лізингу в Україні // Фінансовий ринок України. —2008.— №7–8.—С.17–18.
7. Українське об'єднання лізингодавців: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market/
8. Ярова В.В. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=645>.