

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.439.5

*Карман О.В. аспірант
Білоцерківський національний аграрний університет*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОВОЧІВ

***Анотація.** В статті розглядаються теоретико-методичні підходи функціонування ринку овочів відкрито-го ґрунту. Встановлено, що для спеціалізованого ринку овочів характерна внутрішньогалузева, досконала (чиста) і монополістична конкуренція. Доведено, ринок овочевої продукції являє собою сукупність підприємств сільського господарства, переробної промисловості та об'єктів ринкової інфраструктури, які здійснюють виробництво, переробку, транспортування, зберігання й реалізацію овочевої продукції та об'єднаних спільним завданням – задоволення потреб суспільства у високоякісній овочевій продукції відповідно до раціональних норм харчування і споживчого попиту.*

***Ключові слова:** ринок, попит, пропозиція, ціна, овочі.*

JEL code classification: Q11, Q19

*Karman O.V., postgraduate
Bila Tserkva national agrarian university*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES OF THE VEGETATION MARKET FUNCTIONING

***Abstract.** The article deals with theoretical and methodological approaches to the functioning of the market of open-cut soils. It is established that for the specialized market of vegetables typical intra-industry, perfect (pure) and monopolistic competition. In the market of fresh vegetables, in contrast to the products of their processing, characterized by poor development, and in some cases the complete lack of infrastructure subjects, which we have been assigned to the provisioning group, such as advertising, marketing and consulting agencies, logistics system, auditing companies, etc.*

The domestic market of vegetable products is characterized by: high dependence of the offer on weather conditions; unsatisfactory and uneven (seasonal) demand for the product; low level of development of market infrastructure, in particular, objects of distributive logistics; high concentration of potential consumers of vegetables in cities; difficulties in establishing equilibrium prices in the market due to the influence of shadow structures (dealers); poor market participants' awareness of possible counterparties, fluctuations in prices, cost-effective channels of sales, forms of cooperation; manifestations of the dumping policy that is carried out by food changers on the domestic vegetable market and others.

The features of the vegetable market are determined, namely: relatively low vegetable elasticity; high costs of vegetable production, depending on regional features, types of products and production methods; level of infrastructure development.

It is proved that the market of vegetable products is a combination of enterprises of agriculture, processing industry and objects of market infrastructure, which produce, process, transport, store and sell vegetable products and united by common tasks - to meet the needs of society in high quality vegetable products in accordance with rational standards of nutrition and consumer demand.

***Key words:** market, demand, supply, price, vegetables.*

Постановка проблеми. Механізм підтримувати рівень цін, який відповідає формування ринкових цін має високу цінності, корисності продукту. Ринкова ціна здатність встановлювати та автоматично відображає сукупну оцінку товару на основі

попиту, пропозиції, затрат, корисності, що втілює її у вигляді єдиної ціни. Тим самим у ній відображається і собівартість продукції та її обмінний курс щодо інших товарів, а також споживчі якості. Отже, через ринок як елемент відтворювального процесу реалізуються вимоги економічних законів – закону вартості, закону розподілу за працею та інших, що при відповідних умовах задовольняє суспільні потреби, забезпечує неперервність функціонування розширеного відтворення. Регуляторами ринкових відносин при цьому є попит та пропозиція, ціна, інструменти державного регулювання, через які здійснюється вплив на ринок на основі податкової, кредитної, дотаційної та інших видів політики. Отже, функціонуючий ринок будь-якої продукції розглядається як сукупність його складових, відсутність яких призведе до зниження ефективності ринкових відносин. Так, ринок овочів відкритого ґрунту та будь-який його різновид складається із спеціалізованих ринків (субринків); об'єктів ринкової інфраструктури; ринкового механізму саморегулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу сучасного вітчизняного та світового ринку овочів присвячено роботи таких відомих науковців як: Андрійчук В.Г., Амбросова В.Я., Бойка В.І., Власова В.І., Криворучко В.І., Макаренко П.М., Мукова В.О., Писаренка В.В., Рудь В.П., Саблука П.Т. та інші. Проте дослідження вивчення та обґрунтування напрямів посилення конкурентних позицій України на світовому ринку овочів залишається недостатньо вивченим.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретичних і методологічних положень функціонування ринку овочів відкритого ґрунту.

Виклад основного матеріалу. Відсутність або недостатній розвиток хоча б одного із складників призводить до зниження ефективності функціонування ринку овочів, а відповідно – до неповного задоволення потреб потенційних споживачів та зниження рентабельності галузі овочівництва [1].

Зазначимо, що для спеціалізованого ринку овочів характерна внутрішньогалузева,

досконала (чиста) і монополістична конкуренція. Так, внутрігалузева конкуренція знаходить прояв у суперництві між підприємствами, що займаються виробництвом і продажем овочів відкритого ґрунту, які належать до цієї галузі [2]. Вважаємо, що основними інструментами формування конкурентних переваг є зниження витрат виробництва і реалізації продукції, що досягається на основі удосконалення техніки, технології та організації виробництва, а також за рахунок використання методів нецінової конкуренції. У результаті внутрішньогалузевої конкуренції технічно відсталі підприємства з виробництва овочів із високими витратами виробництва, як правило, витісняються із ринку.

Досконала конкуренція означає таке положення на ринку, коли вплив кожного окремого учасника на загальну ситуацію є незначним, який можна не враховувати. Для неї характерною є наявність великої кількості продавців і покупців, однорідність продукції, відсутність можливості суб'єктів впливати на ціну, вільно входити та виходити на ринок. Отже, товаровиробники овочевої продукції повинні гнучко пристосовуватися до ринкових умов і, як наслідок, реалізовувати свою продукцію лише за поточними ринковими цінами [3].

Монополістична конкуренція характеризується наявністю порівняно великою кількістю підприємств, які виробляють диференційований продукт, і порівняно вільним входом на ринок. У даному випадку діє конкуренція не лише за ціною, але й за неціновими критеріями, на ринку присутня велика кількість дрібних і середніх підприємств, але жодне з них не виявляє значної ролі в загальному обсязі продажів. Товаровиробники формують конкурентні переваги стосовно диференціації продукції шляхом надання товару унікальних властивостей, унаслідок чого підприємство набуває обмеженої монополії, відповідно – обмежений вплив на ціну. Однак ця монополія є обмеженою і нестійкою, оскільки більшість потенційних споживачів сприймають продукцію конкурентів як подібну, хоча й не повністю взаємозамінну.

Зазначимо, що монополістична конкуренція більш характерна для інших спеціалізованих товаровиробників, які входять до складу ринку овочевої продукції, зокрема, овочевих консервів. Товаровиробники намагаються переконати споживачів в унікальних якостях товару, однак обсяги продажів окремого товаровиробника у загальному обсязі не є значними, тому він має лише обмежений контроль над ринковою ціною.

Однак створення і підтримка конкуренції на ринку овочевої продукції не є основною його метою – це лише спосіб досягнення високої ефективності виробництва овочів і продуктів їх переробки. Розвинена конкуренція сприяє формуванню ринкового середовища, а отже – зниженню витрат виробництва та обігу, створенню нових видів і сортів продукції, запровадженню інновацій та інвестуванню в овочівництво.

Насамперед, розглянемо особливості овочевої продукції, які визначають специфіку їх вирощування, переробки та зберігання, серед яких нами виділено такі: це теплолюбні культури; одержання овочевої продукції можливо лише біологічним синтезом; вирощування овочів вимагає значних витрат порівняно із одержанням продукції в інших галузях рослинництва; овочівництво є територіально відокремленим від виробництва інших сільськогосподарських культур; більшість овочів належать до продуктів, які погано переносять механічні та гідротермічні впливи; після збирання врожаю овочі швидко псуються, що вимагає створення умов для зберігання з метою їх ізоляції від впливу навколишнього середовища, з метою уповільнення біохімічних процесів; високий рівень насичення овочів вологою вимагає створення особливих умов при їх зберіганні, частина їх не підлягає зберіганню у звичайних умовах; овочі мають слабкі захисні покривні тканини; вони можуть бути спожитими у сирому та переробленому вигляді; овочі найбільш вибагливі до умов навколишнього середовища.

Водночас, зважаючи на важливу роль овочів як продуктів харчування, їх вплив на життєдіяльність людини, дієтичне та лікувальне значення, вона має

споживати їх щоденно, незалежно від можливостей виробництва овочевої продукції. Саме тому взаємодія між виробництвом і споживанням відбувається через такі стадії товароруку як зберігання і переробка, а зв'язок між виробництвом, зберіганням, переробкою, торгівлею і споживанням забезпечується процесами доставки й розподілу.

Найбільш ємне визначення овочам дав професором В.І. Едельштейн, який назвав їх травянистими рослинами, які вирощуює людина заради їх соковитих частин, які споживаються в їжу [4]. До таких рослин, які населення використовує як овочі, відносять понад 1200 видів на всій планеті, із них найбільш поширені 690 видів, що належать до 9 ботанічних сімейств. Поширення цих видів овочів у культурі в різних частинах світу й країнах нерівномірне. Так, найбільша кількість видів овочевих культур використовується в Азії, чому сприяло багатство її флори та сприятливість клімату: в Японії вирощуються близько 100 видів овочів, у Китаї – майже 80, в Індії – понад 60, у Кореї – близько 50 видів. На території нашої країни, за різними даними, вирощують до 70 видів овочевих культур, із них 30 мають масове поширення [5].

Зазначимо, що кожна овочева культура має певні біологічні особливості, характеризується специфічними вимогами до умов навколишнього середовища і особливостями вирощування, відрізняється способом вживання в їжу. Разом із тим овочеві рослини мають ряд загальних ознак, що об'єднують в окремі групи. За сукупністю біологічних і господарських ознак можна певним чином класифікувати овочеві культури. В їжу використовують різні частини рослин; за ознакою використання тієї чи іншої частини овочеві рослини поділяються на кілька груп:

- плодови (помідор, огірок, баклажан, перець, кабачок, патисон, цукіні, гарбуз, артишок, фізаліс, горох, боби, квасоля, соя, кукурудза цукрова та ін.);

- коренеплоди і клубнеплоди (морква, брюква, буряк столовий, редька, редис, ріпа, сельдерей, петрушка коренева, батат, топінамбур, пастернак та ін.);

- цибульні (цибуля ріпчаста, цибуля-

шалот, цибуля-порей, цибуля-батун, часник та ін.);

- листові, у т.ч. капусти (капуста білокачанна, червонокочанна, китайська, листовата, савойська, брюсельська, пекинська, кольрабі, цвітна, броколі);

- зелені (види салату, цікорний салат (вітліф, ендівій), ескаріол, шпинат, щавель, ревень, портулак, спаржа, амарант, крес-салат, буряк листовий (мангольд), огіркова трава, спаржа, укроп);

- пряно-смакові (аніс, базилік, майоран, естрагон, хрін, катран, коріандр, меліса, м'ята, шалфей, чабер, тмін, розмарин, рута, фенхель та ін.).

Однак такий поділ за частинами культур, які використовуються в їжу, є досить умовним і не зовсім коректним із біологічного погляду. Окрім того, значна різноманітність овочевих культур не дозволяє сформувати спрощену схему основних груп овочів.

В основу іншої класифікації овочевих рослин взято їх належність до різних ботанічних сімейств. Така класифікація систематизує різноманітність овочів і дає змогу обґрунтовано планувати сівозміни, коли культури одного ботанічного сімейства не можна вирощувати послідовно на одній земельній ділянці.

За тривалістю життєвого циклу всі овочеві рослини поділяються на одно-, дво- та багаторічні.

Овочевий ринок України нині можна розглядати як складну систему, утворену певними підсистемами, необхідними і достатніми для вирішення проблеми цілорічного постачання населення овочевою продукцією.

Кожна підсистема має своє призначення, технологію, застосовувану в конкретних умовах виробництва, володіє відповідними засобами та предметами праці, відіграє певну роль.

Зазначимо, що технологія виробництва овочів значно відрізняється від технологічних процесів у рослинництві як за організацією виконання окремих прийомів вирощування, так і за складом засобів та предметів праці. Більшість овочів належать до продуктів, які погано переносять навіть незначні механічні впливи та надто чутливі

до гідротермічних показників навколишнього середовища. У природних умовах терми їх зберігання після дозрівання без втрати якості не перевищують кілька діб, а для окремих видів – годин. Це накладає жорсткі обмеження на вибір способу здійснення технологічних прийомів та зумовлює сезонне коливання у потребах затрат праці та матеріальних засобів.

Технології вирощування окремих видів овочів істотно різняться, але подібність вимог, що зумовлюється швидкопсувністю овочевої продукції, визначає спільність підходів до організації її виробництва, особливо на етапах збирання, транспортування, зберігання.

Одна із специфічних особливостей овочевої продукції полягає в тому, що вона може споживатися як у сирому, так і в переробленому вигляді. Це характерно практично для всіх видів овочів, тому постає загальна проблема – оптимальний розподіл вироблених продуктів за каналами споживання.

Слід виокремити певні особливості при розгляді наступних етапів просування овочевої продукції до кінцевого споживача. У першу чергу, це стосується доставки в сферу обігу. Умови транспортування овочів є специфічними з таких причин: для їх перевезення потрібна спеціальна малооб'ємна тарана всіх етапах товароруку; після збирання овочів (вихід із агроєкосистеми) необхідно ізолювати їх від впливу навколишнього середовища для зниження активності біохімічних процесів і впливу патогенної мікрофлори.

Збирально-транспортні процеси охоплюють однією своєю частиною сферу безпосереднього виробництва продукції (збирання), іншою – входять до сфери обігу на її початковому етапі при розподілі за напрямками використання. Залежно від напрямку передбачуваного використання (споживання у непереробленому вигляді, закладання на тривале зберігання, переробка), схема збирання і транспортування повинна видозмінитися, тому можна говорити про організаційну єдність ланцюга «збирання – транспортування – первинний розподіл», що характерно для продукції овочівництва.

Відповідно до потреб людського організму забезпечення овочами має бути рівномірним протягом року, звідси випливає об'єктивна необхідність створення великих запасів цих продуктів та їх зберігання упродовж достатньо тривалого періоду часу.

Зазначимо, що тривале зберігання – складний технологічно і трудомісткий процес. Овочі як об'єкти зберігання об'єднані, одним специфічним показником – високим насиченням тканин водою (у середньому 80–90%), що й визначає відмінності від інших рослинних продуктів при зберіганні. Ця обставина, поряд із слабкою захищеністю покривними тканинами, зумовлює вищий рівень обміну речовин при зберіганні та нестійкість до фітопатогенних організмів. Очевидно, що збереження якості у часі зберігання цієї продукції не можливо забезпечити без спеціальних технологій із системами регулювання режимів навколишнього середовища щодо температури, вологості та складу газового оточення.

Потенційна здатність окремих видів овочів зберігати свої основні якості («лежкість») є різною та визначаються біологічними особливостями. Механізм формування лежкості остаточно не вивчено, однак з урахуванням наукового і практичного досвіду виділяють три групи овочів [6]: коренеплоди і коренеплідні; плодови; листові.

Зазначимо, що збільшеного технічна реалізація процесів переробки здійснюється на одних і тих самих потужностях, де різні види овочів взаємно доповнюють одне одного, тобто з одного боку, пом'ягчують сезонність виробництва, а іншого – дають можливість створювати комбіновані продукти з новими властивостями. Інтеграцію переробки овочевої продукції обов'язково потрібно враховувати при територіальному розміщенні овочівництва та формуванні сировинних зон переробних підприємств.

Завершальним етапом товароруху овочів до споживача є проходження їх через сферу реалізації. Оскільки всі етапи товароруху овочів пов'язані одним фактором – терміном збереженості, на частку торгівлі припадає той залишок часу, яким необхідно правильно

використати в умовах імовірного попиту. Зазначимо, що збереження якості овочевої продукції у процесі товароруху залежить від рівня розвитку інфраструктури ринку. Отже, ефективність функціонування ринку овочів значною мірою зумовлює організація процесу товароруху, тобто діяльності з планування, організації та контролю за фізичним переміщенням овочів і продуктів їх до початку переробки від місць виробництва і транспортуванням до місць споживання.

Кожний різновид ринку овочів має свої особливості системи товароруху. Структура ринкових інститутів аналізованого ринку являє собою систему, яка складається із товаровиробників і споживачів овочів, причому кожна група виступає не як абстрактна єдність, а як постійно змінювана структура. Процес товароруху вимагає участі ряду елементів інфраструктури, які можуть бути юридично й економічно відокремленими та бути самостійними агентами ринку (складська система, транспорт, інформація та ін.).

Враховуючи функції та специфіку ринку овочів, вважаємо за доцільне класифікувати елементи його інфраструктури за кількома основними групами: системоутворююча, забезпечуюча, функціональна та контролююча. До системоутворюючої інфраструктури відносять суб'єктів, які беруть участь у процесі товароруху і проведенні товарних потоків (організація роздрібної торгівлі; численні фірми, які займаються посередницькою діяльністю; організації громадського харчування, заготівельні організації; збутові кооперативи; товарні біржі та ін.).

Забезпечуюча інфраструктура може бути представлена суб'єктами, які опосередковано сприяють просуванню товарних мас і потоків, тим самим підвищуючи ефективність процесу товароруху. Ними є фінансова та банківська система; рекламні, маркетингові й консалтингові агентства; система страхування господарських ризиків; система логістики, аудиторські компанії та ін.

До функціональної інфраструктури відносимо суб'єктів, які прискорюють процес просування продукції на ринку, важливість якої впливає з особливостей товару – свіжих овочів, унаслідок великого обсягу їх одночасних продажів і швидкопливного характеру (організації, що здійснюють навантаження,

транспортування і реалізацію овочів та продуктів їх переробки тощо).

До контролюючої інфраструктури слід віднести суб'єктів, які забезпечують здійснення товарних операцій юридичного, фінансового та економічного контролю над ними (податкова і митна системи, система сертифікації та ліцензування діяльності і т.д.).

Вважаємо, що для ринку свіжих овочів, на відміну продуктів їх переробки, характерною є слабка розвиненість, а в окремих випадках й повна відсутність суб'єктів інфраструктури, віднесених нами у забезпечуючу групу, таких як рекламні, маркетингові та консалтингові агентства, система логістики, аудиторські компанії та ін.

На основі узагальнення специфіки овочевої продукції та її товароруху нами визначено особливості овочевого ринку, а саме: відносно низька еластичність на овочі, коли зміни ціни на продукцію майже не позначаються на рівні попиту на неї; високі затрати виробництва овочів, пов'язаних із широтою і диференціацією їх асортименту, високим рівнем затрат та їх залежністю від регіональних особливостей, видів продукції та способів виробництва; рівень розвитку інфраструктури, що об'єднує ряд об'єктів, підприємств та інститутів, які сприяють здійсненню ринкових угод.

Необхідно зазначити, що кожний товарний ринок має певні особливості товароруху, які визначають характер діяльності з планування, організації та контролю за фізичним переміщенням товарів від місць виробництва до місць споживання. Учасниками товароруху на ринку овочевої продукції є:

1) суб'єкти сільського господарства, які виробляють овочі та формують пропозицію овочів на споживчому і промисловому ринках, представленими великими сільськогосподарськими підприємствами, агрофірмами, кооперативами, фермерськими господарствами та особистими селянськими господарствами;

2) суб'єкти овочепереробної промисловості, які формують пропозицію овочевої продукції;

3) суб'єкти виробничої інфраструктури, які виконують завдання з трансформації потенційної споживчої вартості у реальну шля-

хом первинної обробки, транспортування, заготівлі та зберігання овочів;

4) суб'єкти ринкової інфраструктура, які виконують функцію доведення готової продукції до продажу овочевої продукції споживачам, включають підприємства оптової та роздрібною торгівлі.

Система товароруху забезпечується догвірними відносинами підприємств та організацій, які закупають продукцію, формують товарні партії і потоки, а також забезпечують просування цієї продукції від товаровиробника до споживача. На нашу думку, необхідно виділити кілька рівнів економічних відносин між продавцями та покупцями.

Так, перший рівень, можна назвати вертикальним: товаровиробник (або імпортер) – оптовий заготівельник, товаровиробник – сфера переробки і зберігання, товаровиробник – роздрібна торгівля та громадське харчування, товаровиробник – державні установи.

Другий рівень – горизонтальний (між посередниками): система переробки та зберігання – оптова ланка – роздрібна торгівля, система переробки та зберігання – оптова ланка – державні установи.

Третій рівень формують відносини усіх посередників (заготівельних організацій, оптових і роздрібних організацій, системи переробки та зберігання овочів) із кінцевими споживачами.

Процес купівлі-продажу передбачає навантажування, транспортування, розвантаження овочевої продукції, тобто здійснюється із залученням об'єктів розподільчої логістики. Звідси невід'ємними складовими ефективною роботи будь-якого складового елементу логістичної інфраструктури є: розробка ринкової стратегії та тактики партнерів по збуту, узгодження їхніх економічних інтересів, доступ до повної релевантної інформації про ринок овочів і динаміку попиту на продукцію. Нині більшість із перелічених умов не виконуються. Передусім відсутня узгодженість партнерів, а сільськогосподарські товаровиробники, які вирощують овочі, відчувають труднощі.

Варто зазначити, що перехід до гнучкого ринкового механізму для всіх аграрних ринків є досить складним і повільним. Саме труднощі зі збутом вирощеної продукції

стримують зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Окрім того, прояв диспаритету цін, неплатежі, недоступність позичкових ресурсів, необґрунтоване скорочення державного фінансування й інші причини є перепонами щодо створення умов і передумов до економічного зростання в галузі овочівництва.

Окрім того, дослідження переконують, що для вітчизняного ринку овочевої продукції характерними є: висока залежність пропозиції від погодних умов, що обмежує можливості контролю товаровиробниками обсягів та якості продукції; незадовільний і нерівномірний (сезонний) попит на продукцію; низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, зокрема, об'єктів розподільчої логістики; висока концентрація потенційних споживачів овочів у містах; труднощі у встановленні рівноважних цін на ринку через вплив тіньових структур (перекупників); слабка інформованість учасників ринку про можливих контрагентів, коливання цін, економічно доцільні канали збуту, форми кооперації; прояви демпінгової політики, яка провадиться імпортерами продовольства на вітчизняному ринку овочів та ін.

За таких умов в деяких випадках суб'єкти роздрібної торгівлі змушені продавати овочеву продукцію в неорганізованих посередників (перекупників) – приватних осіб або спеціалізованих фірм, що значно здорожує її. Окрім того, якщо велика оптова мережа закуповує овочі у сільськогосподарських товаровиробників, особливо у періоди сезону врожаю, то формує надзвичайно кабальні умови договору: низькі ціни; розрахунок за поставлену продукцію за умови її повного продажу, внаслідок чого ризику по псуванню продукції несе товаровиробник та ін.

Отже, функціонування й розвиток ринку овочів безпосередньо пов'язані з організацією виробництва овочів, розробкою раціональних схем товароруку, удосконаленням технології переробки, комплексним використанням усіх складових частин продукту, що поставляється, вибором економічних варіантів доставки для кожного виду овочевої продукції, що сприятиме мінімізації затрат на

транспортування та зберігання, а також удосконаленням системи економічних відносин між суб'єктами ринку.

Економічні відносини між суб'єктами ринку овочевої продукції нами розглядаються як цілісна система взаємодії господарюючих суб'єктів з виробництва, розподілу, обміну та споживання овочів, що спрямована на досягнення високих кінцевих результатів і проявляється через конкретні виробничі, економічні та організаційні зв'язки між ними.

У сфері виробництва овочів нині визначилися такі основні суб'єкти: спеціалізовані та неспеціалізовані колективні підприємства, селянські фермерські господарства, особисті селянські господарства. У цілому перелічені суб'єкти представляють усі існуючі в країні форми власності та господарювання. Зазначимо, що в дореформений період основне виробництво овочів концентрувалося у середніх та великих сільськогосподарських підприємствах. Однак унаслідок ринкових трансформацій ситуація в овочівництві змінилася, основними товаровиробниками овочевої продукції стали особисті селянські господарства, на частку яких у 2016 р. припадало 86% усіх валових зборів овочів у країні[7].

Зазначимо, що перехід до ринкових відносин для більшості овочівницьких підприємств став катастрофічним, оскільки вони опинилися в умовах повної відсутності державної підтримки, у складному фінансовому стані, із низьким платоспроможним попитом населення та підприємств харчової промисловості. На перших етапах аграрної реформи держава вважала, що фермерство вирішить продовольче забезпечення, чого не сталося внаслідок прояву різних обмежувальних чинників політичного, економічного та, головне, психологічного характеру. Саме тому більша частина населення країн змушена була перейти на самозабезпечення овочевою продукцією, й більш того, особисті селянські господарства стали основними постачальниками її на ринок.

В останні роки пріоритетами державної підтримки є великі форми господарювання, у т.ч. тих, які входять до систем горизонтальної та вертикальної інтеграції. Однак значна частина трудомістких та низькоприбуткових видів сільськогосподарського виробництва, до який належить овочівництво, припадає на

малі форми агробізнесу [8]. До категорії малих форм агробізнесу відносять особисті селянські господарства, фермерські господарства, а також сільськогосподарські кооперативи, які поки що в Україні з різних причин не одержали відповідного розвитку.

Висновки. Необхідно зазначити, що для суб'єктів аграрного виробництва й, відповідно, овочевого підкомплексу одержання максимального прибутку не є основним завданням, що зумовлено його соціальною орієнтацією. Саме з урахуванням цього можна досягти реалізації принципів сталого розвитку сільського господарства не лише у коротко-

строковому періоді, а й у довгостроковій перспективі.

Отже, ринок овочевої продукції являє собою сукупність підприємств сільського господарства, переробної промисловості та об'єктів ринкової інфраструктури, які здійснюють виробництво, переробку, транспортування, зберігання й реалізацію овочевої продукції та об'єднаних спільним завданням – задоволення потреб суспільства у високоякісній овочевій продукції відповідно до раціональних норм харчування і споживчого попиту.

Список літератури

1. Скупський Р.М. Стан та основні тенденції формування овочевого ринку / Р.М. Скупський // Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. – 2012. – № 1 (27). – С. 228–235.
2. Рудь В.П. Значення овочевого ринку в продовольчій безпеці України /В.П. Рудь // Вісн ХНАУ Сер. «Економіка АПК і природокористування» – 2009. – № 11. – С. 363-368.
3. Супіханов Б.К. Розвиток ринків аграрної продукції: монографія // Б.К. Супіханов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 530с
4. Скупський Р.М. Актуальні аспекти формування та функціонування овочевого ринку / Р.М. Скупський // Продовольчі ресурси. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 4. - С. 62-70.
5. Ульяновченко О.В. Стан та перспективи розвитку овочепереробної галузі України / О.В. Ульяновченко, Н.В. Прозорова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. - 2014. - № 7. - С. 49-57
6. Близький Р.С. Аналіз експортно-імпорتنних обсягів продажу овочів в Україні / Р.С. Близький // Економіка, менеджмент, підприємництво : зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2012. – № 24(1). – С. 46–52.
7. Федорчук Н. Формування та функціонування ринку овочів: теоретичні аспекти / Н. Федорчук // Збірник наукових праць ПДАТУ. Кам'янець-Подільський, 2012. – Вип. 20. – С. 274–279.
8. Гальчинська В. До питання стратегії розвитку овочівництва / В. Гальчинська // АгроІнком. – 2012. – № 8–12. – С. 12–13.

Reference:

1. Skupskiy, R.M. (2012) Stan ta osnovni tendentsii formuvannia ovochevoho rynku, № 1 (27), p. 228–235.
2. Rud, V.P. (2009) Znachennia ovochevoho rynku v prodovolchii bezpetsi Ukrainy. *Visn KhNAU Ser. «Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia»*, № 11, p. 363-368.
3. Supikhanov, B.K. (2009) Rozvytok ryнкiv ahrarnoi produktsii: monohrafiia. K.: NNTs IAE, 530 p.
4. Skupskiy, R.M. (2015) Aktualni aspekty formuvannia ta funktsionuvannia ovochevoho rynku. *Prodovalchi resursy. Seria : Ekonomichni nauky*, № 4, p. 62-70.
5. O.V. Ulianchenko, N.V. Prozorova. (2014) Stan ta perspektyvy rozvytku ovochepererobnoi haluzi Ukrainy. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Ser.: Ekonomichni nauky*, № 7, p. 49-57
6. Blyzkyi, R.S. (2012) Analiz eksportno-importnykh obsiahiv prodazhu ovochiv v Ukraini. *Ekonomika, menedzhment, pidpryiemnytstvo : zb. nauk. prats SNU im. V. Dalia*, № 24(1), p. 46–52.
7. Fedorchuk, N. (2012) Formuvannia ta funktsionuvannia rynku ovochiv: teoretychni aspekty. *Zbirnyk naukovykh prats PDAU. Kamianets-Podilskyi*, Vyp. 20, p. 274–279.
8. Halchynska, V. (2012) Do pytannia stratehii rozvytku ovochivnytstva. *Ahrolnkom*, № 8–12, p. 12–13.

УДК 330.12:314.6-058.232.6:332.142(477.64)

*Почерніна Н. В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет,
E-mail: pochernina_nv@ukr.net*

ДОБРОБУТ ДОМОГОСПОДАРСТВ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ В СИСТЕМІ ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ

***Анотація.** Проаналізовані окремі показники якості життя сільських домогосподарств Запорізької області. Виявлені основні дестабілізуючі фактори добробуту сільських домогосподарств регіону. Визначені пріоритети регіональної економічної політики в аграрній сфері. Запропонована схема узгодження стратегічних цілей соціально-економічної політики регіону до 20130 року з Цілями сталого розвитку, адаптованими для України.*

***Ключові слова:** сільські домогосподарства, добробут, регіон, цілі сталого розвитку, економічна політика, аграрний сектор*

JEL code classification: I31, O18, R58

*Pochernina N. V.,
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of economy Tavria state agrotechnological university
E-mail: pochernina_nv@ukr.net*

HOUSEHOLDS' WELL-BEING IN RURAL AREA IN THE SYSTEM OF REGIONAL ECONOMIC POLICY GOALS

***Abstract.** Regional planning in Ukraine should be adjusted in accordance with the strategic goals of sustainable development, which are adapted to national peculiarities. Three challenges for sustainable development, such as economic growth, social justice and rational nature management, are most relevant to rural households.*

***Purpose.** This article is devoted to the questions of improving strategic planning by 2030 for Zaporizhia region of Ukraine. The objectives of the study are comparative analysis of some indicators of the quality of life of the rural population in Zaporizhia region and in Ukraine and the identification of regional economic policy priorities for the realization of the goals of sustainable development in the context of rural households' welfare growth.*

***Results.** The distribution of land among rural households in the region is uneven. Small households with land area to 0,5 ha include and middle households with land area 0,51–1,0 ha (88% by number) have a share of land less than 15% of the total area. An analysis of rural households' well-being in the Zaporizhia region showed that the main destabilizing factors in recent years were inefficient use of resources, poverty, uneven distribution of income and poor environmental status.*

***Conclusions.** The regional development strategy to 2030 and the regional plan for the agrarian sector and rural areas development should include a scheme for coordinating the objectives of regional economic policy with the sustainable development goals. This scheme separates the goals of region sustainable development into three groups: priority goals; Goals related to the priority and social goals based on the two previous ones. The priority objectives are: Eradicate poverty, Decent work, Reduce inequality, Sustainable development of cities and communities.*

***Keywords:** rural household, well-being, region, Sustainable Development goals, economic policy, agrarian sector.*

Постановка проблеми. Сучасна макроекономічна політика України орієнтується на реалізацію 17 стратегічних цілей до 2030 року, визначених на Саміті ООН у вересні 2015 року [1] та адаптованих до національних особливостей у доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна» [2], що обумовлює необхідність відповідного корегування регіональних та галузевих програм розвитку з урахуванням принципу «нікого не залишити осто-

ронь». Відтак, аналіз регіональних стратегій на відповідність цим цілям та доопрацювання механізму їх реалізації набуває додаткової актуальності. Надзвичайної ваги реалізація «тріади» сталого розвитку «економічне зростання – соціальна справедливість – раціональне природокористування» набуває для сільських домогосподарств, чіє господарювання найбільш тісно пов'язане з природними умовами життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему підвищення рівня життя сільських домогосподарств досліджували багато вітчизняних науковців, зокрема: Василенка Н.І. – в аспекті матеріального добробуту [3], Дворник І.В. – через вплив основних факторів на формування доходів [4], Ковальчук О.Д. – з позицій агробізнесу [5], Бойко В.В. – з точки зору економічної безпеки [6] тощо. Аналізу діяльності домогосподарств присвячені праці Червоної С.П. [7], Герасимової І.Ю. [8], Тарасюк О.П. [9] та інших. Роль економічної політики держави та регіону у формуванні добробуту населення та сталого розвитку розглядалась у роботах, опублікованих в Україні за авторством Кравченко Н.В. [10], Громоздової Л.В. [11], Термоси І.О. [12], Луценко І.О. [13] та інших, а також в окремих зарубіжних публікаціях [14-16].

Формулювання цілей статті. Дане дослідження проведене з метою виявлення напрямів удосконалення стратегічного планування на середньострокову перспективу для

Запорізького регіону. В межах поставленої мети визначені наступні завдання дослідження:

- здійснити порівняльний аналіз окремих показників якості життя сільського населення Запорізької області та України в цілому;
- визначити пріоритети регіональної економічної політики для реалізації цілей сталого розвитку у контексті зростання добробуту домогосподарств в сільській місцевості.

Виклад основного матеріалу. У 2017 році у Запорізькій області налічувалось 715,1 тисяч домогосподарств, з яких 45,8% мали земельні ділянки, 23,3% проживали у сільській місцевості, 18% утримували худобу, птицю, бджіл [17, с. 9, 47].

Порівняльна характеристика домогосподарств України та Запорізької області наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика умов господарювання сільських домогосподарств Запорізької області*

	Регіон	Україна
Середній розмір площі землі, га	2,15	1,22
у т.ч. з площею землі 1,01 га та більше	15,22	4,05
Питома вага земельних часток-паїв та орендованих ділянок у загальній площі землі домогосподарств, %	68,9	45,8
Співвідношення домогосподарств з площею землі за кількістю, %:		
0,5 га і менше	65,1	51,1
0,51 – 1,00 га	22,9	27
1,01 га і більше	12	21,9
Співвідношення домогосподарств з площею землі за площею землі, %:		
0,5 га і менше	7,7	11,8
0,51 – 1,00 га	7,2	15,6
1,01 га і більше	85,1	72,6
Розподіл за оцінкою якості земельних ділянок, %:		
хороша	15,6	25,9
середня	75,7	70,8
погана	8,7	3,3
Домогосподарства, які мають техніку, %	11,4	17,4
Домогосподарства, що обробляють землю, %:		
тільки вручну	11,6	7,9
тільки трактором	1,7	4,9
і вручну, і трактором	86,7	59,5
Домогосподарства, що залучають найманих працівників, %	2,8	15,7

Джерело: складено автором за даними [18, с. 23-26, 57-59, 63]

За даними цієї таблиці видно, що середній розмір площі землі домогосподарств у регіо-

ні в 1,76 рази більший порівняно з Україною в цілому, що досягається, у першу чергу, значним обсягом орендованих земельних ділянок. Такі передумови мали б забезпечувати стабільний добробут як самим селянським домогосподарствам Запорізького регіону за рахунок ефективного господарювання, так і суспільству в цілому за рахунок часткового розв'язання проблем зайнятості та подолання бідності, а також розвитку сільських територій. Тим більше, що використовувані земельні ділянки за родючістю є переважно середньої та високої якості (91,3%). Однак, реальна ситуація не відповідає даним очікуванням.

Звертає на себе увагу той факт, що розподіл землі серед сільських домогосподарств регіону є нерівномірним: 85,1% площі землі знаходиться у користуванні 12% домогосподарств, тоді як власники малих земельних ділянок (яких 65,1%) користуються часткою землі менше 8% від загальної площі. У Запорізькому регіоні у 2,5 рази порівняно з Україною в цілому більша площа земель поганої якості. Частка домогосподарств, які мають техніку, у регіоні менша на 6% порівняно з Україною. Питома вага ручної обробки землі є вищою у регіоні (в 1,47 рази), а обробка лише за допомогою трактора є нижчою порівняно з Україною в цілому. У той же час обробка землі з використанням як ручної, так і механізованої праці у 1,5 рази перевищує

показник по Україні. Таким чином, питання ефективного використання земельних ресурсів та підвищення рівня технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва у господарствах населення є важливими завданнями регіональної політики.

Рівень використання найманої праці селянськими домогосподарствами Запорізької області є низьким (2,8%), що обумовлює передостанню позицію регіону (разом з Дніпропетровською областю) по даному показнику серед 24 областей країни. Це є свідченням того, що господарювання сільських домогосподарств регіону не є сферою, яка створює додаткові робочі місця. Але така ситуація типова не лише для домогосподарств. Сільськогосподарські підприємства регіону також не здатні радикально змінити ситуацію на ринку праці. Як свідчать дані рисунку 1, рівень безробіття сільського населення Запорізької області за останні 2 роки почав перевищувати рівень безробіття по Україні в цілому, хоча до 2014 року ситуація була протилежною. У порівнянні з міським населенням рівень безробіття селян у 2014-2015 році був нижчий, але у 2016 році досяг такого ж рівня і став найбільшим за весь період (10%). Для регіональної політики зайнятості працевлаштування селян актуалізується з плином часу, оскільки безробітні селяни все частіше звертаються до центрів зайнятості.

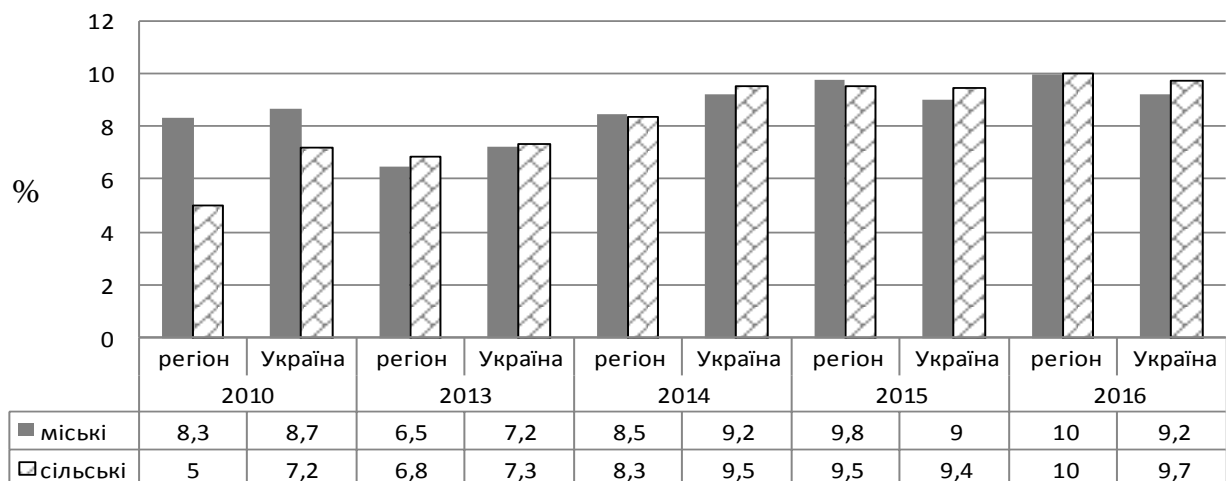


Рис. 1. Рівень безробіття населення Запорізької області
Джерело: побудовано автором за даними [19, с. 158-159]

Як показує рис. 2, рівень зареєстрованого безробіття сільського населення перевищує

відповідний показник і для міського населення регіону, і для України в цілому.

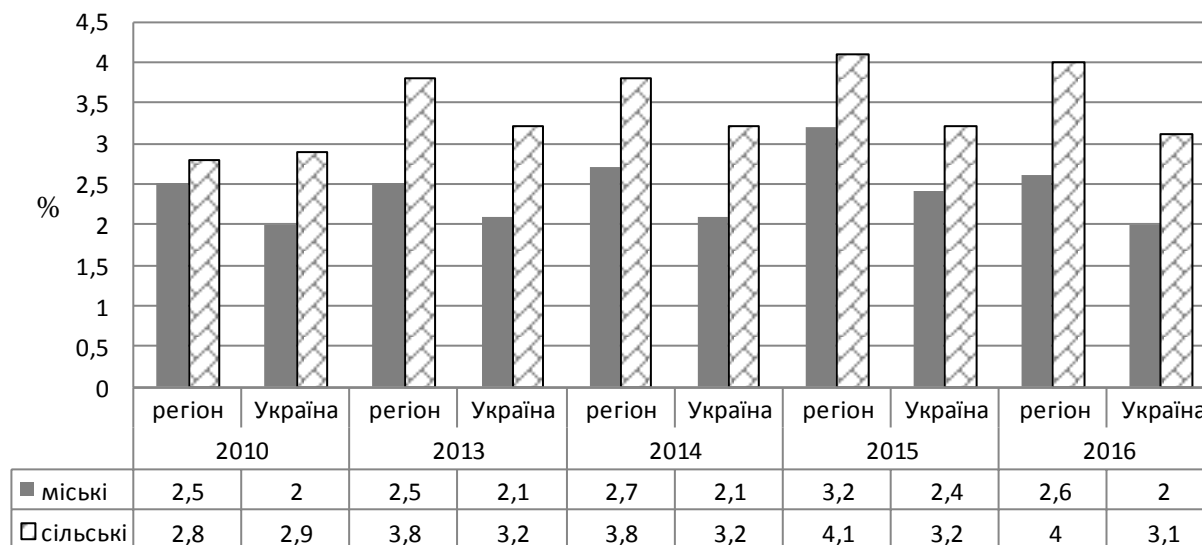


Рис 2. Рівень офіційно зареєстрованого безробіття, у % до економічно активного населення працездатного віку (у середньому за період)

Джерело: побудовано автором за даними [19, с. 199-200]

У роботах вітчизняних науковців доведено, що «найбільший вплив на рівень доходів селян має наявність працюючих членів домогосподарства» [4, с. 222], тому пошук шляхів підвищення зайнятості на селі є пріоритетом місцевих органів влади. Роль господарств населення та фермерських господарств, на думку Ковальчук О.Д., полягає у тому, щоб «розвивати трудомістке агропідприємництво, слугувати економічною опорою сільських громад, працевлаштовувати сільське населення, підтримувати агроландшафти й т. ін.» на базі малого та середнього агробізнесу [5, с. 121]. Праця є основним джерелом отримання доходів, отже відіграє відтворювальну функцію для сільських родин. Однак, за висновком Тарасюк О.П., «тенденції останніх років показують зменшення ролі доходів від зайнятості в сукупних ресурсах домогосподарств із дітьми» [9, с. 63]. Таким чином, питання забезпечення сільських родин все більше перекладається на державну систему соціального захисту. З урахуванням того, що частка домогосподарств у сільській місцевості, де немає працюючих осіб, у Запорізькій області більша порівняно з Україною (41,1% проти 36,5%), акцент регіональної соціальної політики по-

волі переміщується у бік селянських домогосподарств [20, с. 45; 21, с. 17].

Важливим завданням дослідження добробуту сільських домогосподарств є аналіз їх ресурсів, доходів та витрат, на чому наголошують багато науковців [3, 6, 7, 8]. Вихідні дані для такого аналізу наведені у таблиці 2.

Сукупні ресурси сільських домогосподарств регіону у 2016 році були менші від сукупних ресурсів порівняно з Україною на 1081 грн., тобто на 17%, і меншими порівняно з сукупними ресурсами міських домогосподарств регіону на 11%.

Середній еквівалентний розмір сільських домогосподарств у Запорізькій області більший порівняно з міськими поселеннями, однак місячні сукупні витрати на одне домогосподарство є меншими на 605 грн., тоді як подібне відставання в цілому по Україні є вдвічі меншим. Частка споживчих сукупних витрат у загальних сукупних витратах сільських домогосподарств регіону становить 85,9%, з них на непродовольчі товари припадає лише 17,2%, що у півтора рази менше порівняно з часткою по Україні. Частка послуг у регіоні також є дещо меншою. Отже, задоволення потреб у одязі та взутті, оплаті житла, води, газу, електроенергії та інших

видів палива, у предметах домашнього вжитку, побутовій техніці та поточного утримання житла, потреби в охороні здоров'я, транспорті, зв'язку, відпочинку та культурі, освіти тощо для сільських домогосподарств регіону є порівняно обмеженим.

Таблиця 2

Структура витрат та доходів домогосподарств Запорізької області у 2016 р.

		Запорізька область	Україна
Середній еквівалентний розмір домогосподарства, осіб	у міських поселеннях	2,02	2,08
	у сільській місцевості	2,04	2,17
Сукупні ресурси домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)	у міських поселеннях	5785,23	6229,31
	у сільській місцевості	5177,35	6258,37
Сукупні витрати домогосподарств (у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)	у міських поселеннях	5385,25	5813,83
	у сільській місцевості	4780,13	5528,47
Частка споживчих сукупних витрат у загальних сукупних витратах сільських домогосподарств, %		85,9	91,5
у тому числі:	продовольчі товари	49,9	55,7
	непродовольчі товари	17,2	26,7
	послуги	8,8	9,1
Середній рівень середньодушових еквівалентних загальних доходів, грн.:	у міських поселеннях	2790,77	2923,84
	у сільській місцевості	2452,42	2821,41
Частка домогосподарств із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими:			
- 75% медіанного рівня загальних доходів, %	у міських поселеннях	16,7	19,1
	у сільській місцевості	24	17,2
- законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (1388,08 грн.), %	у міських поселеннях	3,0	3,3
	у сільській місцевості	15,6	3,4
- фактичного прожиткового мінімуму (2642,38 грн.), %	у міських поселеннях	50,2	48,2
	у сільській місцевості	55,7	48,2

Джерело: складено автором на основі даних [20, с. 138, 198, 257; 21, с. 57, 88, 116]

Середній рівень середньодушових еквівалентних загальних доходів для домогосподарств у сільській місцевості регіону є меншим порівняно з міськими домогосподарствами.

вами на 12% (338 грн.) та меншими порівняно з показником для України в цілому на 13% (369 грн.). Частка домогосподарств із середньодушовими еквівалентними загальними доходами за місяць, нижчими 75% медіанного рівня загальних доходів, який найчастіше розглядається як межа бідності, для сільських домогосподарств Запорізької області становила 24% у 2016 році, що в 1,4 рази перевищує і показник по Україні в цілому, і показник для міських домогосподарств регіону. 15,6% сільських домогосподарств Запорізької області мали середньодушові еквівалентні загальні доходи за місяць нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму. Це у п'ятеро більше порівняно з показником по Україні та у 5,2 рази більше показника міських домогосподарств. Середньодушові загальні доходи, нижчі за фактичний прожитковий мінімум, у 2016 році отримували 55,7% сільських домогосподарств регіону, що на 5,5% відсотка більше порівняно з міськими домогосподарствами та на 7,5% більше показника по Україні.

Звертає на себе увагу більш висока нерівномірність розподілу доходів серед сільських домогосподарств порівняно з показниками по Україні в цілому. Так, коефіцієнт концентрації загальних доходів (індекс Джині), що відображає ступінь відхилення фактичного розподілу доходів за чисельно рівними групами населення від лінії їх рівномірного розподілу, у 2016 році по регіону склав 0,228 проти 0,205 по Україні. Децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів (співвідношення мінімального рівня доходів серед 10% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня доходів серед 10% найменш забезпеченого населення) становив 3,2 рази проти 2,4 по Україні. Співвідношення загальних доходів найбільш та найменш забезпечених 10% населення (децильний коефіцієнт фондів) відповідав загальноукраїнському (2,8 рази) [20, с. 280; 21, с. 125].

Одним із якісних показників добробуту населення є індикатор економічної доступності продуктів – це частка сукупних витрат на харчування (включаючи харчування поза домом) у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств (відсотків). Для сільських домогосподарств Запорізької області

він дорівнював 50,8% у 2016 році проти 49,3% у 2015 році, тобто існує певна загроза погіршення ситуації [21, с. с. 57].

Ще одним показником добробуту виступає енергетична цінність спожитих домогосподарствами продуктів харчування у середньому за добу у розрахунку на одну особу. Для сільських домогосподарств Запорізького регіону цей показник становив 2867 ккал, що на 14% менше показника по Україні, який становив у 2016 році 3259 ккал [20, с. 320; 21, с.149].

Таким чином, матеріальний добробут селянських домогосподарств є вектором формування політики доходів для органів місцевої влади Запорізької області. Однак, сталий розвиток, на чому наголошують науковці [11, 12, 13], є більш широким поняттям, який має інтегральний вимір. Агреговану оцінку добробуту населення у Запорізькому регіоні відображає інтегральний індекс регіонального людського розвитку, який визначається на базі 33 показників, об'єднаних у 6 блоків за такими складовими людського розвитку: відтворення населення, соціальне становище, комфортне життя, добробут, гідна праця, освіта. За розрахунками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України цей показник у 2016 році для Запорізької області становив 3,8499, що відповідало 10-й рейтинговій позиції регіону серед 22 досліджених областей. Найгірший рейтинг Запорізький край продемонстрував по такій складовій як «Комфортне життя» (20 позиція) [22, с. 65]. У свою чергу, у структурі цього параметру найбільшій негативний вплив мав індикатор «Інтегральний показник стану навколишнього середовища», по якому регіон у 2016 році зайняв передостаннє місце [22, с. 40]. Отже, для регіональної політики екологічна проблема набуває глобального характеру.

З урахуванням вищенаведеного, пропонуємо концепцію розвитку аграрного сектору та сільських територій регіону на період до 2030 розглядати так, як наведено на рис. 3.

Висновки. Аналіз окремих показників добробуту сільських домогосподарств Запорізької області показав, що за останні роки основними дестабілізуючими факторами виступали недостатня ефективність використання ресурсів, наростання проблеми біднос-

ті, нерівномірність розподілу доходів та загрозливий екологічний стан.

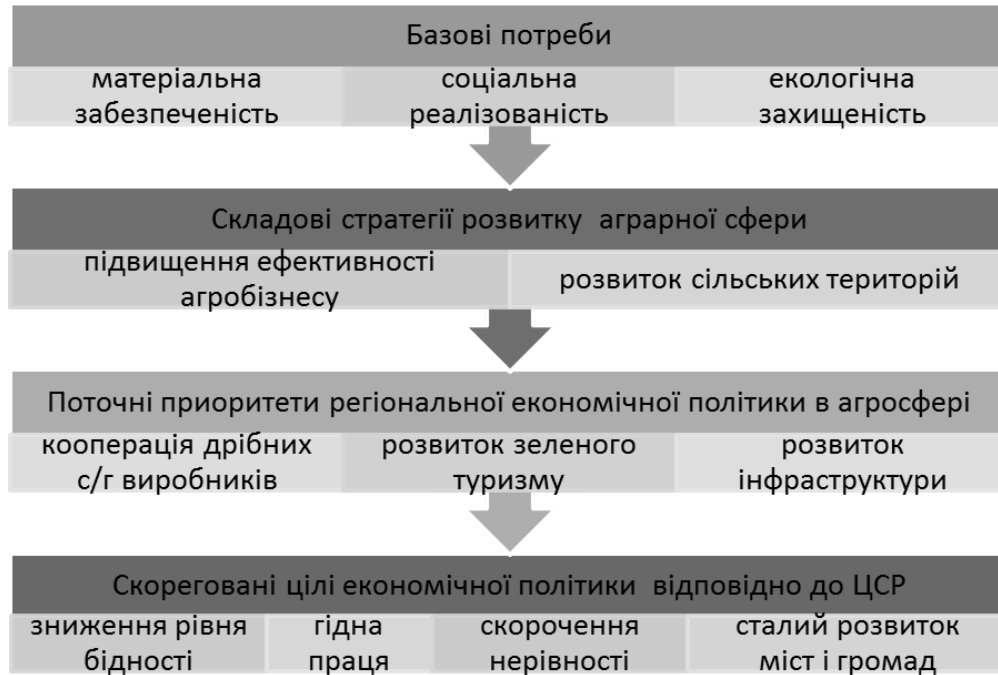


Рис. 3 Основні підходи до формування плану розвитку аграрного сектору та сільських територій Запорізької області відповідно до ЦСР*

Джерело: побудовано автором

Відтак, при формуванні регіональної стратегії розвитку на період до 2030 року та плану розвитку аграрного сектору та сільських територій пропонуємо наступну схему узгодження стратегічних цілей соціально-економічної політики регіону з Цілями сталого розвитку (ЦСР), адаптованими для України:

1) пріоритетні ЦСР для регіону: Ціль 1 – подолання бідності; Ціль 8 – гідна праця; Ціль 10 – скорочення нерівності; Ціль 11 – сталий розвиток міст і громад;

2) пов'язані ЦСР: Ціль 2 – розвиток сільського господарства; Ціль 6 – чиста вода та належні санітарні умови; Ціль 7 – доступна та чиста енергія; Ціль 9 – промисловість,

інновації та інфраструктура; Ціль 12 – відповідальне споживання та виробництво; Ціль 14 – збереження морських ресурсів; Ціль 15 – захист та відновлення екосистем суші; Ціль 17 – партнерство заради сталого розвитку;

3) похідні соціальні ЦСР: Ціль 3 – міцне здоров'я і благополуччя; Ціль 4 – якісна освіта; Ціль 5 – гендерна рівність; Ціль 13 – пом'якшення наслідків зміни клімату; Ціль 16 – справедливість та сильні інститути.

Така схема, на наш погляд, дозволить урахувати специфіку регіонального розвитку у практиці реалізації порядку денного України у сфері сталого розвитку на середньострокову перспективу.

Список літератури:

1. The Millennium Development Goals Report. – New York : United Nations, 2015. 75 p.
2. Цілі сталого розвитку : Україна. Національна доповідь 2017 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 15.01.2018)
3. Матеріальний добробут сільського населення : трудові виміри та особливості регулювання / Василенька Н. І. // Економіка АПК. 2013. № 7. С. 105-112
4. Дворник І.В. Оцінка впливу основних факторів на формування доходів сільського населення // Демографія та соціальна економіка. 2017. № 2 (30). С. 211-224
5. Ковальчук О.Д. Агробізнес як складова інклюзивного розвитку сільських територій // Інноваційна економіка. 2017. № 3-4 (68). С. 118-123
6. Boiko V., Hubeni Y., Olishchuk P. Tools and Mechanisms for Rural Area Development in the State Economic Security Policy System // Scientific Journal Warsaw University of Life Science. SCGW problem of World Agriculture. 2016. Vol. 16 (XXXI), N. 4. P.

131-139

7. Червона С.П. Ресурси і витрати домогосподарств України: аналіз структури та структурних зрушень // Формування ринкових відносин в Україні. 2016. №3 (178). С. 95-100
8. Герасимова І.Ю. Аналіз стану та динаміки розвитку фінансів домогосподарств як інституційної економічної одиниці // Гроші, фінанси і кредит / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017. Випуск 19. С. 387-393. URL : <http://global-national.in.ua/issue-19-2017/27-vipusk-19-zhovten-2017-r/3446-gerasimova-i-yu-analiz-stanu-ta-dinamiki-rozvitku-finansiv-domogospodarstv-yak-institutsijnoi-ekonomichnoji-odinitsi> (дата звернення: 15.01.2018)
9. Тарасюк О.П. Сукупні ресурси домогосподарств із дітьми як індикатор оцінювання ефективності системи соціальних допомог // Ринок праці та зайнятість населення. 2017. №3. С. 54 – 65.
10. Кравченко Н.В. Підвищення якості життя населення на засадах реалізації соціальної політики : дис...кандидата екон. наук : 08.00.07. Маріуполь. 2016. 237 с.
11. Громоздова Л. В. Збалансованість вимірів сталого розвитку на регіональному рівні // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. Київ : КНЕУ, 2017. № 40. С. 5–14.
12. Термоса І.В. Формування сталого розвитку сільських територій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економ. наук. Полтава, 2017. 24 с.
13. Луценко І.О. Управління сталим розвитком сільських територій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економ. наук. Чернігів, 2017. 25 с.
14. Faryon O., Korchynskyy O. Legislative and regulatory aspects of the regulation of rural green tourism in Ukraine // Development scenarios and alternatives in the modern economy. San Francisco: B&M Publishing, 2013. P. 154–157.
15. Institutional Transformation of Ukraine's Agricultural Sector // Review of Economic Perspectives. – 2017. – Vol.17, Issue 1. P. 57–80.
16. Europe 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. – Brussels : European Commission, 2010. – 37 p.
17. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2017 році : стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 86 с.
18. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості у 2016 році : стат. бюлетень / Державна служба статистики України. Київ, 2016. 80 с.
19. Економічна активність населення України 2016 : стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 205 с.
20. Витрати і ресурси домогосподарств у 2016 році : стат. зб. Частина I / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 380 с.
21. Витрати і ресурси домогосподарств у 2016 році : стат. бюлетень. Частина II. Області та місто Київ. Запорізька область / Державна служба статистики України. Київ, 2017. 156 с.
22. Регіональний людський розвиток : стат. бюлетень // Державна служба статистики України. Київ, 2017. 66 с.

References

1. United Nations (2015), The Millennium Development Goals Report, NY, 75 p [in English]
2. Tsili staloho rozvytku : Ukraina. Natsionalna dopovid (2017) [Sustainable development goals: Ukraine] / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy URL : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku> (data zvernennia: 15.01.2018) [in Ukraine]
3. Vasylenka, N. I. (2013) Materialnyi dobrobut silskoho naseleння : trudovi vymiry ta osoblyvosti rehuliuвання [Material welfare of the rural population: labour dimensions and features of regulation / Vasylenka N.I.] // Ekonomika APK. № 7. S. 105-112 [in Ukraine]
4. Dvornyk, I.V. (2017) Otsinka vplyvu osnovnykh faktoriv na formuvannya dokhodiv silskoho naseleння [I.V. Dvornyk The estimation of influence of basic factors on the formation of rural population's income] // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika.. № 2 (30), p. 211-224 [in Ukraine]
5. Kovalchuk, O.D. (2017) Ahrobiznes yak skladova inkluzyvnoho rozvytku silskykh terytorii [Kovalchuk O.D. Agribusiness as a part of rural inclusive growth] // Innovatsiina ekonomika. № 3-4 (68), p. 118-123 [in Ukraine]
6. Boiko, V., Hubeni, Y., Olishchuk, P. (2016) Tools and Mechanisms for Rural Area Development in the State Economic Security Policy System // Scientific Journal Warsaw University of Life Science. SCGW problem of World Agriculture. Vol. 16 (XXXI), N. 4, p. 131-139 [in English]
7. Chervona, S.P. (2016) Resursy i vytraty domohospodarstv Ukrainy: analiz struktury ta strukturykh zrušen [S.P. Chervona Ukrainian household resources and expenditures : analysis of structure and structural shifts] // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini.. №3 (178), p. 95-100 [in Ukraine]
8. Herasymova, I.Iu. (2017) Analiz stanu ta dynamiky rozvytku finansiv domohospodarstv yak instytutsiinoi ekonomichnoi odynitsi [Gerasimova I.U. Analysis of the state and dynamics of development of finances of households as an institutional economic unit] // Hroshi, finansy i kredyt / Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho.. Vypusk 19. S. 387-393. URL : <http://global-national.in.ua/issue-19-2017/27-vipusk-19-zhovten-2017-r/3446-gerasimova-i-yu-analiz-stanu-ta-dinamiki-rozvitku-finansiv-domogospodarstv-yak-institutsijnoi-ekonomichnoji-odinitsi> (data zvernennia: 15.01.2018) [in Ukraine]
9. Tarasiuk, O.P. (2017) Sukupni resursy domohospodarstv iz ditmy yak indyikator otsiniuvannya efektyvnosti systemy sotsialnykh dopomoh [Tarasiuk, O.P. Total resources of households with children as an evaluation indicator of the effectiveness of social assistance] // Rynok pratsi ta zainiatist naseleння.. №3, p. 54 – 65 [in Ukraine]
10. Kravchenko, N.V. (2016) Pidvyshchennia yakosti zhyttia naseleння na zasadakh realizatsii sotsialnoi polityky [Kravchenko N.V. Improving the quality of life based on the implementation of social policy.] : dys...kandydata ekon. nauk : 08.00.07. Mariupol. 237, p. [in Ukraine]

11. Hromozdova, L. V. (2017) Zbalansovanist vymiriv staloho rozvytku na rehionalnomu rivni [Gromozdova L.V. Balance of Sustainable Development Measurements at the Regional Level] // *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* : zb. nauk. pr. Kyiv : KNEU. № 40, p. 5–14 [in Ukraine]
12. Termosa, I.V. (2017). Formuvannia staloho rozvytku silskykh terytorii [Thermosa Irina Aleksandrovna. Formation of Sustainable Development of Rural Areas.] : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kandydata ekonom. nauk. Poltava, 24 p. [in Ukraine]
13. Lutsenko, I.O. (2017) Upravlinnia stalym rozvytkom silskykh terytorii [Lutsenko I.O. Management of rural areas sustainable development in Ukraine] : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kandydata ekonom. nauk. Chernihiv, 25 p. [in Ukraine]
14. Faryon, O., Korchynskyy, O. (2013) Legislative and regulatory aspects of the regulation of rural green tourism in Ukraine // *Development scenarios and alternatives in the modern economy*. San Francisco: B&M Publishing, p. 154–157. [in English]
15. Zinchuk, T., Kutsmus, N., Kovalchuk, O., Dankevych, V. and Usiuk, T. (2017), *Institutional Transformation of Ukraine's Agricultural Sector, Review of Economic Perspectives*, Vol.17, Issue 1, p. 57–80. [in English]
16. European Commission (2010), *Europe 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, Brussels, 37 p. [in English]
17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Sotsialno-demohrafichni kharakterystyky domohospodarstv Ukrainy u 2017 rotsi* [State Statistics Service of Ukraine, *Social and Demographic Characteristics of Households of Ukraine*] : stat. zb. / Kyiv. 86 p. [in Ukraine]
18. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) *Osnovni silskohospodarski kharakterystyky domohospodarstv u silskii mistsevoli u 2016 rotsi* [State Statistics Service of Ukraine, *Main agricultural characteristics of households in rural area in 2016*] : stat. biuleten, Kyiv. 80 p. [in Ukraine]
19. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Ekonomichna aktyvnist naseleння Ukrainy 2016* [State Statistics Service of Ukraine, *Economic activity the population of Ukraine 2016*] : stat. zb. Kyiv. 205 p. [in Ukraine]
20. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Vytraty i resursy domohospodarstv u 2016 rotsi* [State Statistics Service of Ukraine, *Expenditure resources of household of Ukraine. Part I.*] : stat. zb. Chastyna I Kyiv. 380 p. [in Ukraine]
21. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Vytraty i resursy domohospodarstv u 2016 rotsi* [State Statistics Service of Ukraine, *Expenditure resources of household of Ukraine. Part II. Areas and citi Kyiv. Zaporizhia region*]; stat. biuleten. Chastyna II. Oblasti ta misto Kyiv. Zaporizka oblast. Kyiv. 156 p. [in Ukraine]
22. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Rehionalnyi liudskyi rozvytok* [State Statistics Service of Ukraine, *Regional human development*]; stat. biuleten. Kyiv. 66 p. [in Ukraine]

УДК 631.1 (346.1)

*Шепель Т.П. к.е.н., докторант
Білоцерківський національний аграрний університет
isvinous@ukr.net*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНІЦІАТИВИ В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація. Розвиток ОСГ стримується відсутністю ефективних зв'язків у ланцюжку «виробництво – переробка – збут продукції» і слабким розвитком кооперативних зв'язків. Особистим підсобним господарствам розвивати самим повну переробку сировини економічно не вигідно внаслідок обмеженості розмірів можливих до залучення ресурсів. Слід враховувати також і стримуючий вплив соціально-трудова факторів. Крім того, необхідно відзначити і відсутність коштів у населення на інвестування, низький рівень доступності до кредитних ресурсів. Реформування агропромислового виробництва, здійснення земельної реформи спрямовано на формування багатокладної економіки і розвиток ринкових відносин.

Ключові слова: особисті селянські господарства, підприємництво, трансформація, інтеграція, інфраструктура.

JEL code classification: Q12

*Shepel T.P. PhD, doctoral
Bila Tserkva National agrarian university
isvinous@ukr.net*

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES ON FORMING BUSINESS INITIATIVES IN INDIVIDUAL HOUSEHOLDS

Abstract. The purpose of the study is to develop practical recommendations for the development of entrepreneurial initiative in private peasant farms. Transformation of private peasant farms in the business entities is possible only if the system of state support for this process is improved. It provides: legislative consolidation of the family type of farming in agriculture as part of the organizational structure of the domestic agrarian sector; the introduction of state registration of top-quality peasant farms and the registration of permanently employed persons on the basis of self-identification of OSG; for the implementation of state support for lending small forms of management. It is necessary to take into account and restrained the influence of social and labor factors, the main of which is the low standard of living of the rural population and the destruction of the base of socio-cultural development. This is accompanied by the lack of funds from the population for investing, poor access to credit resources. Government support will be able to reduce the negative impact of unfavorable conditions on the development of OSG through: the creation of a regulatory legal framework that will ensure the development of OSG; support of cooperation in the field of marketing, processing of agricultural products, supply of peasants with inadequate productive resources; assistance of local authorities and agricultural enterprises active in these households. The development of OSG is also restrained by the lack of effective links in the chain "production - processing - product sales", the weak development of cooperative ties. It is not economically advantageous for private peasant households to develop the complete processing of raw materials by their own resources because of the limited resources available to them. Large agricultural enterprises are often not economically interested in co-operating with OSG, and the development of a cooperative movement is constrained by the administrative imposing of cooperation.

Key words: personal peasant farms, entrepreneurship, transformation, integration, infra-structure.

Постановка проблеми. Сільське господарство України розвивається в умовах багатокладної економіки, в якій велику роль відіграє дрібнотоварний сектор. Водночас зна-

чне місце серед інших форм дрібного сільськогосподарського виробництва належить особистим селянським господарствам (ОСГ) населення, які, зважаючи на кризовий стан в агропромисловому виробництві країни, втратили характер підсобних у формуванні доходу сільського домогосподарств і стали одним з основних секторів сільськогосподарського виробництва.

Незважаючи на істотну роль, яку ОСГ відіграють у нинішніх умовах в продовольчому забезпеченні населення країни, у вітчизняній статистиці відсутні чіткі економічні критерії віднесення до них господарств громадян. Так, у вітчизняних умовах нормативно-правові, а не економічні критерії дозволяють віднести господарство до певної організаційно-правової форми. Згідно з чинним законодавством особисте селянське господарство – це форма непідприємницької діяльності з виробництва і переробки сільськогосподарської продукції. Водночас фермерське господарство здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи. Зазначимо, що фермерські господарства за своєю економічною природою мають товарний, підприємницький напрям діяльності, а особисті господарства населення – в основному споживчий. Ведення ОСГ сприяє додатковій зайнятості сільського населення.

Аналіз останніх досліджень. В умовах становлення ринкових відносин в Україні дослідженню особистих селянських господарств приділяли увагу І. Баланюк, О. Біттер, О. Варченко, Д. Крисанов, В. Липчук, В. Лисенко, І. Прокопа, І. Свиноус, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Їх наукові праці важливі з позицій формування сучасних економічних поглядів на проблеми розвитку та функціонування особистих селянських господарств.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових розробок, певні теоретичні та науково-практичні проблеми функціонування тваринництва в особистих селянських господарствах потребують поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо розвитку підприємницької ініціативи в особистих селянських господарствах.

Виклад основного матеріалу. Нині для більшості сільських жителів ведення ОСГ є основною діяльністю, і вона набуває підприємницького характеру, що призводить до зникнення відмінностей між ФГ і ОСГ. Цю ситуацію можна пояснити соціальними та економічними чинниками. Так, у 1991 р. мала чисельність зайнятих в ОСГ зумовлювалася високим рівнем зайнятості в сільській місцевості та дією нормативно-правових актів, які визнавали дохід, отриманий від ведення особистого селянського господарства, як нетрудовий. Водночас у 2016 р. скорочення чисельності зайнятих в особистому селянському господарстві відбулося під впливом зміни соціально-економічних чинників, зокрема, престижності праці в сільськогосподарському виробництві та в особистих селянських господарствах.

За результатами опитування нами встановлено, що лише незначна частина селян (5,9%) хотіла б зробити ведення особистого господарства своїм основним заняттям. У разі втрати роботи лише 2,4% респондентів здатні зайнятися фермерством, 3,6% мають намір забезпечити проживання доходами від ведення ОСГ, а 4,6% – розширити сільськогосподарське виробництво та пропонувати вироблену продукцію на ринок.

Водночас приблизно п'ята частина опитаних жителів сільських населених пунктів упродовж кількох останніх років демонструє прагнення збільшити обсяги виробництва, що можна розглядати як додатковий резерв для розширення масштабів економіки домогосподарств. Так, за даними опитування сільського населення у 2016 р., 26,4% жителів мають бажання збільшити обсяги виробленої продукції у своєму господарстві (38,1% опитаних не мають такого наміру). Найбільш прийнятним способом поліпшення добробуту поряд із пошуком додаткової роботи респонденти вважають розширення особистого селянського господарства для споживання виробленої продукції членами сільських домогосподарств (20,5%) та для продажу (17,9%). Опитування працюючого сільського населення, проведене у 2015 р. (обсяг вибірки – 227 осіб), показало, що розширити особисте господарство бажає п'ята частина опитаних (18,4%), майже стільки ж (19,8%) бажали б, але не мають такої можли-

вості, 41,8% не мають бажання розширити власні господарства. Основною перешкодою для розширення господарства більше ніж для половини працюючих селян (53,5%) є відсутність вільного часу. Для працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, досить складно поєднувати і надто високі навантаження на роботі з не менш важкою працею у власному господарстві. Так, більше половини жителів села (53,6%) у вільний від роботи в суспільному виробництві час зайняті на присадибній ділянці, ведуть домашнє господарство [1].

Іншими факторами, що впливають на відсутність бажання або можливості збільшити обсяг особистого господарства, в ході проведених опитувань були названі відсутність коштів і низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію, неможливість забезпечувати кормову базу, відсутність надійного покупця, додаткової робочої сили і погане здоров'я. Для жителів традиційних сільських поселень відчутний вплив має такий чинник, як збільшення допомоги сільськогосподарських підприємства (3–8,1%).

На думку більшості науковців, зайнятість в особистих селянських господарствах, особливо у депресивних регіонах України, формує основу для розвитку підприємства в даній місцевості, що в кінцевому результаті може призвести до відродження розвитку сільського населеного пункту [2, 3]. Однак, як свідчить аналіз даних Державної служби статистики України, основна чисельність осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах, сконцентрована в сільських населених пунктах, де живе понад 1000 осіб.

Впродовж 1991–2016 рр. спостерігається чітка тенденція до збільшення як частки, так і чисельності працездатних осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах. Для даної категорії жителів сільських населених пунктів виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції в ОСГ є чи не єдиним джерелом надходження коштів та продуктів харчування до бюджету сільського домогосподарства, що відповідає стратегії «виживання» – методологічної основи функціонування особистих селянських господарств. Так, станом на 1 січня 2016 р. частка працездатного населення становила 74,5% від загальної кількості зайнятих тільки в

особистих селянських господарствах, або 66% від загальної чисельності зайнятих, які живуть у сільській місцевості.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що ОСГ внаслідок пропозиції незначних обсягів виробництва, розрізненості, відсутності технічних засобів не забезпечують переходу від натурального до дрібно-товарного виробництва. Отже, лише невелика частина селян веде стабільне дрібно-товарне господарство. Більшість господарств орієнтовані на споживання вирощеної продукції всередині домогосподарства, а одержані доходи розглядаються як джерело виживання у складній життєвій ситуації, додатковий ресурс для подолання матеріальних труднощів. Про те, що ОСГ може стати засобом виживання в разі погіршення добробуту, наприклад втрати роботи, невиплат або зниження зарплати, повідомили більше половини опитаних жителів села (31,2% респондентів відповіли «так», 25,7% – «скоріше так»).

Заслуговує на увагу вітчизняної практики набутий зарубіжний досвід щодо регулювання фермерського господарства в США, де ще з 1975 р. сформовано спеціальне законодавство, яке визначало фермерське господарство як будь-яку установу, якою було продано або буде продано сільськогосподарської продукції на суму 1000 дол. США або більше [4]. Зазначимо, що річний дохід більшості ферм США перевищує цю суму.

Зокрема, у 2012 р. майже 17% ОСГ мали дохід від продажу сільськогосподарської продукції, який в еквіваленті перевищував 1000 дол. США, що є критерієм віднесення домогосподарства до фермерського); середній розмір цього доходу становив 17,7 тис. грн. Із них приблизно 1% мали надходження від реалізації виробленої продукції понад 30 тис. грн..

Класична економічна теорія виділяє три фактори виробництва: землю, працю і капітал. В умовах сільського господарства цьому відповідають земельні, трудові та матеріальні ресурси. Відповідно до сучасних економічних теорій для ефективного використання основних факторів виробництва необхідно забезпечити дію ще кількох факторів, які б сприяли одержанню комерційного успіху товаровиробником у ринкових умовах, а саме: підприємницька здатність, інформація,

відповідні інститути та інституції. Саме поєднання цих факторів створює для товаровиробника умови для раціонального поєднання ресурсів для виробництва, продажу товарів, прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, створення і запровадження нововведення, визначення допустимого рівня ризику[5]. Ініціатива, ризик і вміння підприємців дадуть можливість з максимальною ефективністю використовувати економічні ресурси, стимулювати досягнення позитивних фінансових результатів і забезпечувати економічне зростання. Причому підприємницькі здібності, інформація, інституції поряд із зем-

лею, робочою силою та капіталом становлять основу потенціалу розвитку особистих селянських господарств.

Наявність відповідних підприємницьких здібностей у власників ОСГ, на нашу думку, є основною ознакою, яка поряд з іншими обставинами дає підстави припустити, що для такого ОСГ можлива трансформація у ФГ. Важливим моментом у вивченні підприємницьких здібностей може стати складність їх кількісного виміру. Результати проведеного нами анкетування щодо оцінки підприємницьких здібностей власників ОСГ наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Результати опитування власників ОСГ щодо оцінки їх підприємницьких здібностей

Групи за площею, 0,01 га	Всього опитано, осіб	З них:		
		Не мають необхідних якостей підприємця	Володіють окремими якостями підприємця	Володіють всіма необхідними якостями підприємця
До 10	53	32	21	–
11–20	104	35	45	24
Понад 20	49	10	14	25
Загальна кількість власників ОСГ	206	77	80	49

Джерело: розрахунки автора

Наведені розрахунки свідчать, що нами було опитано 206 власників ОСГ. Їх відбір проводився за загальноприйнятою методикою, яка дозволила сформувати вибірку з різних господарств. Розмір земельної ділянки господарств коливається від 10 до 40 сотих гектара і більше, поголів'я худоби – від 5 до 15 умовних голів і більше. Зазначимо, що при вибірці враховувалися господарства, які реалізують продукцію на ринку.

Для оцінки підприємницьких здібностей власників ОСГ була розроблена анкета, яка містила 21 запитання. Для кожного запитання пропонувалося два варіанти відповіді: «так» або «ні». Оцінка підприємницьких здібностей проводилася за кількістю позитивних відповідей. Кожна позитивна відповідь оцінювалась в один бал. Якщо власниками ОСГ у сумі було набрано 16 балів або більше, вони оцінювалися як такі, що мають всі необхідні якості, щоб стати підприємцем; від 12 до 16 балів – шанси на успіх, як підпри-

мця, не настільки очевидні; менше 12 балів – шанси домогтися успіху в якості підприємця невеликі.

За результатами опитування 77 осіб оцінювалися як такі, що не мають необхідних якостей підприємця, оскільки вони набрали менше 12 балів. Їх було 37% від загальної кількості опитуваних. Певними якостями підприємця (набрали від 12 до 16 балів) володіють 80 осіб (або 39% від загальної кількості опитуваних). І лише 49 осіб (або 24% від загальної кількості опитуваних), за нашою оцінкою, володіють усіма необхідними якостями підприємця.

Отже, в основній масі опитуваних власників ОСГ – 80 осіб, або 39%, шанси на успіх як підприємця не настільки очевидні. У 77 осіб, або 37% від загальної чисельності опитаних, шанси домогтися успіху як підприємця невеликі. І лише 49 осіб, або 24% опитаних власників ОСГ, мають підприємницькі здібності.

Аналізуючи відповіді власників різних груп ОСГ, зазначимо, що у групі з площею ділянки 10 сотих гектара основна маса респондентів набрала менше 12 балів. У двох інших групах основна маса респондентів набрала від 12 до 16 балів. Серед тих, хто набрали 16 балів і більше, – власники особистих селянських господарств із площею ділянки 11–20 і понад 20 сотих гектара. Їх частка від загальної кількості господарств становила відповідно 48 і 30%. Такі господарства реалізують понад 15% виробленої продукції й саме їх можна розглядати як потенційні фермерські господарства.

На основі проведених розрахунків нами обґрунтовано кілька варіантів трансформації особистих селянських господарств.

Перший варіант передбачає незмінність існуючого стану особистого селянського господарства для двох категорій селян за моделі домінуючого розвитку великого товарного сільськогосподарського виробництва. Особисте селянське господарство зберігається як засіб виживання у господарствах маргіналів – літніх сільських жителів, у домогосподарствах без основного годувальника, зокрема, у господарствах одиноких жінок із дітьми і т.п. Такі господарства потребують соціальної допомоги. У цій якості ОСГ можуть виконувати свою соціальну роль протягом тривалого часу – до моменту вирівнювання оплати праці в промисловості і в сільському господарстві. Умовою розвитку цього сценарію є переважання великотоварного сільськогосподарського виробництва. Цей варіант передбачає пасивний сценарій розвитку ОСГ, оскільки в країні взято курс на розвиток великих сільськогосподарських комплексів.

Другий варіант передбачає також збереження селянських господарств в організаційно-виробничому сенсі. Модель такого розвитку була, як відомо, запропонована групою вчених-аграрників, очолюваних О.В. Чаяновим та О.М. Челинцевим в Україні у 20-х роках минулого століття [6]. Вони вважали структуру сімейно-трудова селянських господарств, які не використовують найману працю, найбільш стійкою, соціально значущою та справедливою формою організації сільського господарства. Для залучення у товарне виробництво таких госпо-

дарств пропонувалося кооперування, де об'єднуються ті операції аграрно-виробничого циклу, виконання яких у межах окремих господарств неефективно, зокрема: збут, постачання, переробка продукції, меліорація, насінництво і т.д. Спеціалізовані кооперативи, їх називали «вертикальними», можуть багаторазово збільшити первинний потенціал соціальної бази сільського господарства, сімейно-трудова сільських домогосподарств.

Прихильники даної моделі організації життя села обґрунтували її переваги тими аргументами, що вона не призводить до «розселення» села з його негативними наслідками для сільського господарства і для країни. На нашу думку, в цій моделі мають бути враховані вже дві хвилі «розселення» села – колективізація 30-х років і ситуація 90-х років. У нинішніх умовах варіант О.В. Чаянова повною мірою не може бути здійснений [7].

Подібний варіант розвитку ОСГ можливий лише за наявності потужної неформальної кооперації, як основи співіснування сільського співтовариства, які можуть частково трансформувати в кооперативи. Переважна кількість респондентів – 74% – мають намір зберегти існуючу мережу неформальних зв'язків, а 26% – орієнтуються на їх розширення. Особливо актуально це для нещодавніх вихідців із міста. Неформальні кооперативні взаємозв'язки будуть і надалі розвиватися в умовах зайнятості за основним місцем роботи працездатних членів сільських домогосподарств.

Третій альтернативний варіант передбачає розвиток фермерського господарства. У приміських тваринницьких господарствах уже нині переважає товарне виробництво як в організаційно-виробничих межах сімейних господарств, так і на основі сезонного найму сторонніх працівників. Специфіка складного індивідуального виробництва і висококонкурентного збуту не вимагає кооперації однорідних господарств, що доводить структура організації масиву індивідуальних господарств приміської зони.

Можливо передбачити розвиток частини товарних особистих господарств у фермерські з найманими працівниками, потім подальше їх перетворення у великі приватні сіль-

ськогосподарські підприємства (господарства «гроссбуаєрів»). Головним чином, це господарства, які порівняно віддалені від ринків збуту. Таким особистим господарствам необхідна підтримка ззовні у вигляді банківських кредитів, придбання техніки, передачі землі в довгострокову оренду або користування, якщо вони дбають про збереження родючості землі на перспективу, тощо [8].

Результати опитування показали, що 70% власників ОСГ вважають за потрібне створити підприємства дрібнотоварного виробництва, і більшість з них (86%) готова взяти участь у цьому процесі своїми матеріальними і нематеріальними активами. Діяльність у формі такого об'єднання дозволить, на думку половини власників ОСГ (50%), вирішити проблеми реалізації продукції, третя частина вважає, що така форма господарювання сприятиме стабільному доходу, для невеликої частини власників ОСГ дуже важливою є можливість технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва.

Розширення мережі приймальних пунктів, особливо в районах, віддалених від обласного центру та великих міст області, дозволить інтенсифікувати процес дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції в умовах ОСГ. Як свідчать наші дослідження, за наявності програм розвитку інфраструктури населених пунктів, що сприяють підвищенню якості життя сільських жителів, власники ОСГ виявили готовність інвестувати розвиток території. Зазначимо, що 83% респондентів, які брали участь в опитуванні, підтвердили свою готовність вкласти власні кошти у програми розвитку. Більше половини (60%) потенційних учасників дрібнотоварного виробництва вбачають необхідність

спрямовувати кошти на розвиток соціальної інфраструктури села: будівництво та ремонт дитячих садків, шкіл, медпунктів, розширення торгової мережі. Певна частина власників ОСГ вважає за необхідне розвивати невиробничу інфраструктуру села – будівництво і ремонт доріг (20%), газифікація, централізоване водопостачання (20%).

Висновки. Результати досліджень свідчать, що розвиток ОСГ стримується відсутністю ефективних зв'язків у ланцюжку «виробництво – переробка – збут продукції» та слабким розвитком кооперативних зв'язків. Особистим селянським господарствам економічно не вигідно розвивати повну переробку сировини власними силами через обмеженість можливих до залучення ресурсів. Великі сільськогосподарські підприємства часто економічно не зацікавлені кооперуватися із ОСГ, а розвиток кооперативного руху стримується через адміністративне нав'язування кооперації.

Слід враховувати і стримуючий вплив соціально-трудових факторів, основними з яких є низький рівень життя сільського населення та руйнування бази соціально-культурного розвитку. До цього додається й відсутність коштів у населення на інвестування, слабка доступність до кредитних ресурсів. Зменшити негативний вплив несприятливих умов на розвиток ОСГ зможе державна підтримка шляхом: створення нормативної правової бази, що забезпечує розвиток ОСГ; підтримки кооперації у сфері збуту, переробки сільськогосподарської продукції, постачання селянам необхідних виробничих ресурсів; сприяння місцевих органів влади і сільськогосподарських підприємств у діяльності господарств населення.

Список літератури:

1. Крисанов Д. Ф. Якість і безпечність харчової продукції / Д. Ф. Крисанов // Економіка і прогнозування . – 2010. – № 3. – С. 103–119.
2. Тенденції розвитку галузі тваринництва та ринків м'ясо–молочної продукції України / І. М. Демчак, Д. М. Микитюк, В. О. Завалевська та ін. – К.: НДІ "Укראгропромпродуктивність", 2014. – 63 с.
3. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України, 2009. – № 4. – С. 74–85.
4. Пасхавер Б. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна, О. Шубравська, І. Прокопа, Л. Молдаван, Т. Осташко // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26.
5. Узун В. Корпоративные семейные фермы в сельском хозяйстве России, США и ФРГ / В. Узун // Politekonom. – 2008. – № 1 (12). – С. 93.
6. Свиноус І.В. Проблеми функціонування особистих селянських господарств, як елемента «неформальної економіки» / І.В. Свиноус // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2008. – № 4. – С.175–182.
7. Рывкина Р.В. Образ жизни сельского населения (методология, методика и результаты изучения социально-экономических аспектов жизнедеятельности) / Рывкина Р.В. – Новосибирск: Наука, 1979. – 230 с.

8. Кириленко І.Г. Проблеми українського села та їх вирішення у контексті аграрних трансформацій / І.Г. Кириленко, О.І. Павлов // *Економіка АПК*, 2010. – № 7. – С. 24–31.
9. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство / Чаянов А.В. – М.: Экономика, – 1989. – 492 с.
10. Кобернюк С. О. Тенденції ринку продукції свинарства в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2065>
11. Закон України "Про безпечність та якість харчових продуктів" від 11.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-ВР>

Reference:

1. Krysanov, D. F. (2010) Yakist i bezpechnist kharchovoi produktsii. *Ekonomika i prohnozuvannia*, № 3, p. 103–119.
2. I. M. Demchak, D. M. Myky-tiuk, V. O. Zavalevska [ta in.] (2014) Tendentsii rozvytku haluzi tvarynnytstva ta rynkiv miaso-molochnoi produktsii Ukrainy. *K.: NDI "Ukrahropromproduktivnist"*, 63 p.
3. O. Borodina, I. Prokopa. (2009) Silskiy rozvytok v Ukraini: problemy stanovlennia. *Ekonomika Ukrainy*, № 4, p. 74–85.
4. Paskhaver, B., Yurchyshyn, Y. [and oth.] (2010) Ahrarnyi sektor: chas pryntsyypovo zminyty oryentyry rozvytku. *Dzerkalo tyzhnia*, № 26.
5. Uzun, V. (2008) Korporativnyye semeinye fermy v selskom khoziaistve Rossyy, SShA y FRH. *Politekonom*, № 1 (12), p. 93.
6. Svyynous, I.V. (2008) Problemy funktsionuvannia osobystykh selianskykh hospodarstv, yak elementa «neformalnoi ekonomiky». *Naukovyi visnyk Bukovynskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, № 4, p.175–182.
7. Ryvkyna, R.V. (1979) Obraz zhynny selskoho naselenyia (metodolohyia, metodyka y rezultaty yzuchenyia sotsyalno-ekonomycheskykh aspektov zhynnediatelnosti). *Novosybyrsk: Nauka*, 230 p.
8. I.H. Kyrylenko, O.I. Pavlov (2010) Problemy ukrainskoho sela ta yikh vyryshennia u konteksti ahrarnykh transformatsii. *Ekonomika APK*, № 7, p. 24–31.
9. Chaianov, A.V. (1989) Krestianskoe khaziaistvo. *M.: Ekonomika*, 492 p.
10. Koberniuk, S. O. Tendentsii rynku produktsii svynarstva v Ukraini. [Online]. – Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2065>
11. Zakon Ukrainy "Pro bezpechnist ta yakist kharchovykh produktiv" vid 11.08.2013 r. [Online]. – Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-VR>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 368.5

Рудич О.О. к.е.н., доцент
Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ РИЗИКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті досліджено теоретичні та методичні положення щодо оцінки ризиків сільськогосподарських підприємств. Вона базується на всебічному вивченні діяльності підприємства та середовища його функціонування, аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів ризику, визначенні показників оцінки рівня ризику. З'ясовано, що у практиці аналізу методи оцінки ризиків поділяються на дві групи: кількісні та якісні. Доведено, що створити ефективно діючий механізм господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища можна лише при комплексному вивченні явищ і процесів за допомогою числових величин. Аналіз ряду підходів до кількісної оцінки ризиків дозволяє зробити висновок про слабку їх ефективність в умовах кризової економіки, оскільки більшість з них призначені для ситуацій відносно стабільної економіки.

Ключові слова: господарський ризик, оцінка ризику, рівень ризику, економічні втрати, інструменти управління, ризикова ситуація

JEL code classification: Q19, G39

Rudich O.O., PhD, Associate Professor
Bila Tserkva National agrarian university

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESS RISK LEVEL ON AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. The purpose of the study is to develop theoretical, methodological provisions on risk assessment of agricultural enterprises. Risk assessment is a set of procedures that allow it to be identified, to determine qualitative and quantitative characteristics, to identify risk factors and the impact of individual factors on the overall level of risk. It is based on a comprehensive study of the company's activities and the environment of its functioning, analysis of external and internal risk factors, determination of indicators of risk assessment. In practice, risk assessment methods are divided into two groups: quantitative and qualitative. Qualitative analysis has a descriptive character and in its essence analyzes the quantitative risk analysis. The main task of qualitative analysis is to identify and identify all possible types of risks, and the quantitative analysis is based on a numerical measurement of the impact of changes in risk factors on the criterion of the efficiency of agrarian production. You create an effective operating mechanism of managing in a changing environment can only be done with a comprehensive study of phenomena and processes using numerical values. Methods for reducing risks to one indicator do not allow them to be adequately taken into account, as existing internal relationships also take into account only negative deviations. In our opinion, the advantage of these methods lies in the relative ease of saturation of the models with the necessary information, and therefore, in increasing the reliability of the conclusions drawn on the basis of risk analysis. An analysis of a number of approaches to quantification of risks allows us to conclude that they are weak in terms of the crisis economy, since most of them are intended for situations in a relatively stable economy. Almost all approaches are abstracted from the analysis of non-market risks, from such individual events that cause unexpected changes in the state's economic policy, catastrophic consequences for enterprises, etc.

Key words: economic risk, risk assessment, risk level, economic losses, management tools, risk situation.

Постановка проблеми. Невід'ємним атрибутом підприємницької діяльності є гос-

подарський ризик. Управління ним, окрім урахування загальних закономірностей, має галузеві особливості. Так, для аграрного бізнесу специфіка господарського ризику проявляється, насамперед, у безпосередньому впливі на його результативність природного фактора.

У нинішніх умовах розвитку підприємств аграрного сектору існує необхідність пошуку більш гнучких інструментів управління, які дозволили б знизити імовірність потенційних економічних втрат господарюючих суб'єктів і забезпечити ріст прибутку на одиницю вкладеного капіталу.

В умовах ринку будь-яке підприємство завдяки економічній свободі має значні можливості для власного розвитку й удосконалення. Однак у процесі діяльності підприємство неминуче зіштовхується з незапланованими або непередбачуваними подіями, на які необхідно адекватно реагувати, щоб уникнути збитків. Очевидно, що процес прийняття рішень на всіх рівнях управління відбувається з урахуванням невизначеності й ризику.

Огляд публікацій. Теоретичні, методичні та практичні аспекти дослідження сутності ризиків, їх причини та класифікацію висвітлили у своїх працях Дж. Кейнс, А. Маршалл, Ю. Шумпетер, Ю. Брігхем, С. Хьюс та ін. Вагомий внесок у розвиток вітчизняної ризикології зробили Ю. Білик, В. Вітлінський, М. Войнаренко, І. Бланк, В. Гранатуров, С. Ілляшенко, Н. Подольчак, В. Черкасов, П. Верченко, О. Ястремський та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень щодо оцінки ризиків сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Важливим етапом в управлінні ризиками є усвідомлення можливості прояву ризикових ситуацій. При цьому важливо не допустити значних розбіжностей між потребою у безпеці та найбільш раціональним рівнем ризику господарської діяльності.

Для ефективної діяльності характерними є організаційно-господарське новаторство, пошук нових, більш ефективних способів використання ресурсів, гнучкість, готовність ризикувати. Параметри цієї проблеми мають визначатися на основі конкретизації предмета, об'єкта і суб'єкта господарського ризику,

форм прояву його характерних елементів та характерних рис із виходом на цільовий результат конкретного виду та підвиду ризику. Потім визначаються можливі небезпеки, зміни у параметрах ризику внаслідок впливу позитивних або негативних факторів, а також досліджуються ризикові ситуації, які виникають. Це може бути зумовлено накопиченим досвідом, набутими знаннями, впровадженням нових технологій, технологічних підходів. Тому в системі управління ризиками в сільськогосподарських підприємствах важливе місце має відводитись створенню гнучкої програми аналізу та виявлення ризиків. Формування бюджету та економічне обґрунтування заходів такої програми здійснюється лише у тому випадку, якщо витрати на виявлення не перевищують втрат від них. При цьому необхідно оцінити доцільність програми з аналізу та виявлення ризиків на підприємстві, якщо вона трудомістка, потребує спеціальних знань і передбачає залучення для роботи незалежних фірм та експертів у галузі оцінки ризиків і страхування [1].

Так, Є.М. Станіславчик зазначає, що основною мірою усіх методів оцінки ризику є альтернатива (або/або), тобто вибір між двома або декількома можливостями, які включають одна одну [2]. Цей методологічний підхід задовольняє вимогам системної та системно-ситуативної оцінки ризикових ситуацій, а саме: дозволяє формулювати і порівнювати різноманітні гіпотези стратегічного або тактичного порядку при реалізації підприємницьких ідей; передбачати формажорні обставини та можливості уникнення інших негативних моментів господарювання; дає змогу у випадку обмеженої вихідної інформації оцінювати альтернативні варіанти з позиції імовірності досягнення передбачуваного результату і можливого відхилення від поставленої цілі у визначених умовах; забезпечує можливість порівнювати альтернативні варіанти рішень та дій, тобто окремі ймовірнісні події мають стосуватися однорідних об'єктів та ідентичних умов; дозволяє передбачати комплексне узгодження усіх напрямів господарської діяльності з вимогами законодавства, етичними нормами і правилами поведінки, моралі, груповими та індивідуальними, а також суспільними інтересами.

Інші науковці пропонують проводити аналіз господарської діяльності ризику для усіх потенційно можливих подій, а не для тих, які уже мали місце на підприємстві, у галузі. Оцінка ризику здійснюється для кожного елементу взаємопов'язаного ланцюга причинно-наслідкових факторів із урахуванням цілої низки методологічних вимог: форми прояву характерних елементів господарського ризику встановлюються на основі імовірності настання сприятливих і несприятливих подій; втрати від ризиків, незалежних один від одного; збитки по одному з підвидів ризику не обов'язково збільшуватимуть втрати за іншим (за винятком форс-мажорних обставин); максимально можлива вигода має співвідноситися з певною імовірністю, такої ж величини втрати [3].

З метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень необхідно розробити заходи щодо системи господарювання в умовах невизначеності в аграрному виробництві, які будуть пов'язані з пошуком оптимальних форм управління.

Робота по пошуку оптимального рівня ризику має проводитися за два етапи – оцінка ризику та управління ризиком.

Оцінка ризику – це комплекс процедур, які дозволяють ідентифікувати його, визначити якісні та кількісні характеристики, виявити ризикові фактори та вплив окремих факторів на загальний рівень ризику. Оцінка базується на всебічному вивченні діяльності підприємства та середовища його функціонування, аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів ризику, визначенні показників оцінки рівня ризику. Оцінка ризику – це аналіз походження (виникнення) і масштаби ризику у конкретній ситуації. Згідно з методикою, розробленою Європейським банком реконструкції та розвитку, ризику аналізуються за такими етапами: виявлення небезпеки; розгляд сценаріїв наслідків; оцінка масштабів наслідків; оцінка імовірності здійснення сценаріїв; визначення рівня ризику, який розраховується як добуток оцінки імовірності здійснення небажаної події та оцінки масштабу наслідків у тому випадку, якщо ці величини виражені кількісно; оцінка варіантів управління ризиком [4].

Необхідно зазначити, що більшість сучасних дослідників підкреслюють, що у вітчиз-

няній практиці не склалася цілісна теорія оцінки ризиків унаслідок недостатнього досвіду оцінки та розробки заходів щодо уникнення, зниження та нейтралізації ризику. У практиці аналізу методи оцінки ризиків поділяються на дві групи: кількісні та якісні.

Якісний аналіз має описовий характер і за своєю сутністю підводить аналітика до кількісного аналізу ризику. Основне завдання якісного аналізу полягає у виявленні та ідентифікації усіх можливих видів ризиків. Крім того, необхідно описати і дати вартісну оцінку усіх можливих наслідків гіпотетичної реалізації виявлених ризиків.

Наступним етапом аналізу ризиків є кількісний аналіз. Завдання кількісного аналізу полягає у чисельному вимірі впливу змін ризикових факторів на поведінку критеріїв ефективності аграрного виробництва.

Створити ефективно діючий механізм господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища можна лише при комплексному вивченні явищ і процесів за допомогою числових величин.

Вибір методу оцінки ризиків залежить від категорії, до якої відносять виявлені чинники ризику, від наявності статистичної інформації. У дослідженнях, присвячених проблемі ризику, виділяють такі методи оцінки ризиків, як статистичні, експертні, розрахунково-аналітичні [5]. Статистичний метод оцінки ризиків – це вивчення статистики результатів, які досягнуті на конкретному чи аналогічному виробництві. Визначається величина і частота одержання тієї або іншої економічної віддачі і складається найбільш імовірний прогноз на перспективу. Статистичні методи застосовуються у зв'язку з появою зон і меж ризику. Точки, які визначають рівень втрат та імовірність появи цих втрат, описуються за допомогою статистичного аналізу великого масиву даних.

Основні ідеї теорії статистичних рішень були розроблені Нейманом та Пірсоном [6]. Статистична теорія для ситуації, коли немає апріорного розподілу, розроблялася Вальдом, Гуровіцом і Севіджем [7–9]. Вони запропонували аксіоматичний підхід до суб'єктивних корисностей, ґрунтуючись на своїх працях з теорії ігор.

Основними показниками цього методу оцінки ризиків є дисперсія, стандартне від-

хилення і коефіцієнт варіації. Варіація (зміна кількісної оцінки ознаки при переході від одного випадку до іншого) оцінюється дисперсією, тобто мірою відхилення фактичного значення ознаки від її середнього значення.

У розрахунках середнього значення рекомендується використовувати середньозважені величини із вагами – ймовірностями. Тобто, математичне очікування, яке визначається за формулою:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i P_i, \quad (1)$$

де R – середньозважене значення випадкової величини;

R_i – значення величини в i -му випадку;

n – загальна кількість результатів;

P_i – ймовірність настання i -го значення.

Ймовірність означає можливість одержання певного результату і розраховується за формулою:

$$P = \frac{N}{n}, \quad (2)$$

де N – кількість випадків з неуспішним (успішним) для підприємства результатом;

n – загальна кількість аналогічних випадків як з успішним, так і неуспішним результатом.

Значення дисперсії (D) визначається за формулою:

$$D = \sum_{i=1}^n (R_i - R)^2 \times P_i, \quad (3)$$

З формули (3) видно, що дисперсія має розмірність квадрата випадкової величини. Для одержання оцінки відхилення випадкової величини з дисперсії вилучають корінь:

$$\sigma = \sqrt{D}, \quad (4)$$

де σ – середнє квадратичне або стандартне відхилення.

Цей показник свідчить про наявність відхилень, але при цьому приховує його напрям від очікуваного значення. Чим більшою є величина стандартного відхилення, тим більше відхилення можливого результату, а отже вище господарський ризик досліджуваної операції.

Коефіцієнт варіації (γ) характеризує розмір відхилення на одиницю очікуваного ре-

зультату і обчислюється за формулою:

$$\gamma = \frac{\sigma}{R}, \quad (5)$$

Цей показник використовують у тих випадках, коли у різних варіантів очікується однаковий результат, але з різними відхиленнями. Вважають, що чим нижче коефіцієнт варіації, тим менше величина відносного ризику [10].

Перевагою цього методу оцінки ризиків є простота математичних розрахунків. Проте, статистичний спосіб розрахунку вимагає наявності значного масиву даних, які не завжди є, що ускладнює його використання. Крім цього, використання концепції виміру ризику, що базується на класичних принципах статистичної ймовірності, які передбачають можливість необмеженого повтору одних і тих же подій в одних і тих самих або подібних умовах, обмежено. Для ситуації подібної класичному досвіду з підкидання монети, припущення про стохастичність є допустимим. Але у рішеннях про діяльність економічних суб'єктів, як правило, незмінність умов практично неможлива. Тому використання математичного очікування випадкової величини, як середньої за великою кількістю експериментів, дуже обмежено. Це стосується й інших статистичних ймовірнісних характеристик, оскільки усі вони базуються на величині математичного очікування.

Подальший розвиток цієї групи методів призвів до розробки методу «дерева цілей», який нині набув широкого використання. Цей метод використовується для оцінки ризиків тих рішень, які мають визначену кількість варіантів розвитку. При цьому для побудови «дерева цілей» необхідно мати достатньо достовірної інформації з урахуванням ймовірності і часу настання різних сценаріїв ситуації, тобто будується модель структурних змін параметрів явищ, які вивчаються, у динаміці. Така модель будується за співвідношенням розмірів вигод і витрат, окремих можливих інцидентів, відмови обладнання, поломки технічних засобів на кожному етапі, що позначається відповідними гілками дерева і формуванням у такий спосіб крони навколо стовбура. За допомогою основних правил розрахунку ймовірностей

оцінюється кожний варіант шляху так, що для того, хто приймає рішення, стають практично зрозумілими і порівняльними усі складові етапи досягнення поставленої цілі. При цьому існує така залежність: чим гущішою є крона, тим детальніше проведено аналіз і тим більше виявлено тих проблем, рішення яких допоможе успішно реалізувати господарський проект в умовах невизначеності та ризику.

Імовірнісний підхід до виміру ризику запропоновано Г.Б. Клейнером, В.Л. Тамбовцевим, Р.М. Качаловим [11]. Автори пропонують вимірювати ризик на основі теорії змін, яка включає системний аналіз, побудову спеціальної моделі, вибір шкали оцінки ризику і способу визначення значень показника виміру ризику. Пропонується також формувати узагальнену оцінку ризику господарського проекту з урахуванням усіх його учасників, для кожного з яких спочатку оцінюються ризики окремих подій та альтернатив.

Використання статистичних методів в існуючих умовах нестабільного економічного середовища має ряд обмежень. Зокрема, ці методи не враховують взаємозв'язку між змінними проекту, а отже можуть бути використані лише для обмеженого кола ситуацій. Для ефективного використання цієї групи методів необхідно здійснити розподіл ймовірностей, які можна визначати або за статистичними даними за попередні періоди, що в умовах нестабільної економіки неможливо, або шляхом імітації поведінки основної випадкової величини. Проте, у такому випадку необхідним елементом є багаторазове повторення процесу, що також не дає точних результатів і потребує використання обчислювальної техніки.

Група розрахунково-аналітичних методів базується на математичних підходах. При цьому необхідно зазначити, що прикладні математичні методи ризиків – виробничо-господарських, фінансових, комерційних – ще недостатньо розроблені.

Кількісний аналіз оцінки ризиків передбачає числове визначення величин окремих ризиків і ризику усього проекту в цілому. Для здійснення кількісного аналізу необхідні дві умови: наявність проведеного базового варіанта розрахунку проекту та проведення

повноцінного попереднього якісного аналізу [12].

Найбільш поширеними методами аналізу ризиків у цій групі є аналіз чутливості, аналіз сценаріїв та імітаційне моделювання ризиків за методом Монте-Карло.

У ході аналізу чутливості відбувається послідовно-одиночна зміна усіх змінних, які перевіряються на ризиковість: кожного разу лише одна із змінних змінює своє значення на прогнозне число процентів і на цій основі визначається нова величина прийнятного критерію. Однак, незважаючи на свої переваги – теоретичну прозорість, простоту розрахунків, економіко-математичну природність результатів і наочність їх тлумачення – метод аналізу чутливості має істотні недоліки. Перший з них – його однофакторність, тобто орієнтація на зміну лише одного фактора, що призводить до неврахування можливого зв'язку між окремими факторами або до неврахування їх кореляції [13].

Наступний метод – аналіз сценаріїв – дозволяє виправити цей недолік, оскільки включає одночасну зміну факторів дій, які перевіряються на ризик. За змістом цей метод аналізу ризиків являє собою розвиток методики аналізу чутливості, яка полягає в одночасній несуперечливій (реалістичній) зміні усієї групи змінних, які перевіряються на ризик.

Метод сценаріїв дозволяє перейти до деталізованого опису стратегічних і оперативних ризиків, характерних для кожного виду діяльності підприємства, до розробки імовірного, песимістичного і оптимістичного варіантів розвитку. На заключному етапі перспективного планування така оцінка ризику має подаватися у показниках планових завдань: відповідно за оптимістичним сценарієм, найбільш реальним (імовірний сценарій) і заниженим (песимістичним сценарієм). Крім того, при розробці сценаріїв узгоджуються стратегічні ризики розвитку підприємства в цілому та окремих видів діяльності з оперативними ризиками – ризиками управління забезпеченням, виробництвом і збутом [14].

У результаті визначається вплив на критерії ефективності одночасної зміни усіх основних змінних проекту, які характеризують його грошові потоки. Важливою перевагою

цього методу є те, що відхилення параметрів визначається з урахуванням їх взаємозалежності (кореляції).

Широкого використання у цій групі одержало імітаційне моделювання. Імітація – це методика для проведення експериментів із математичним забезпеченням моделі поведінки системи у визначений момент часу. Виділяють наступні види імітації: імовірнісна, залежна і незалежна від часового фактора, явна, ділові ігри, імітація великих систем.

Одним із найбільш відомих методів імітаційного моделювання є метод статистичних випробувань Монте-Карло, який дозволяє побудувати математичну модель для проекту з невизначеними значеннями параметрів і, знаючи імовірнісний розподіл параметрів проекту та зв'язок між змінами параметрів (кореляцію), одержати розподіл доходності проекту або угоди [15]. При цьому процедура імітації Монте-Карло передбачає виконання таких етапів:

1. Формулювання функціональних залежностей між результатними і екзогенними змінними моделями.
2. Одержання вибірки екзогенних факторів.
3. Розрахунок значень результатних змінних для кожної вибірки за допомогою визначених на першому етапі функцій.
4. Багатократне повторювання етапів 2 і 3.

Характерною особливістю методу Монте-Карло, порівняно з аналітичними методами, які охоплюють увесь масив рішень, є охоплення лише його частини. До переваг методу відносять можливість одержання «інтервальних», а не «точкових» характеристик показників ефективності, а до недоліків – залежність точності результатів від якості створеної прогнозної моделі. Метод Монте-Карло найбільш повно характеризує усю гаму невизначеностей, які можуть виникнути у підприємства, і через визначення обмежень дозволяють урахувати всю доступну аналітику інформацію. Однак практична реалізація цього методу можлива лише за умови використання комп'ютерних програм, які дозволяють описувати прогнозні моделі та роз-

раховувати більшу кількість випадкових сценаріїв.

Висновки. Аналіз ряду підходів до кількісної оцінки ризиків призводить до висновку про слабку їх ефективність в умовах кризової економіки, оскільки більшість з них призначені для ситуацій відносно стабільної економіки. Практично усі підходи абстрагуються від аналізу неринкових ризиків, від таких одиничних подій, які спричиняють неочікувані зміни в економічній політиці держави, катастрофічні наслідки для підприємств тощо.

Методи, які передбачають зведення ризиків до одного показника, не дозволяють адекватно враховувати їх, оскільки існуючі внутрішні взаємозв'язки також ураховують лише негативні відхилення. Перевага цих методів, на нашу думку, полягає у відносній простоті насичення моделей необхідною інформацією, а отже, у підвищенні достовірності висновків, зроблених на основі аналізу ризиків. Одержання більш простої інформації у нинішніх умовах супроводжується ризиком недостатньої достовірності даних. Навіть найбільш точні методи, які максимально наближені до реальності або адекватно моделюють конкретну ситуацію, можуть передбачити помилкові висновки, якщо вони базуються на недостовірній або застарілій інформації. Зазначимо, що використання методу імітації з складанням програмного пакета є дуже індивідуальним і при цьому витратним. Тому його використання доцільно для аналізу широкомасштабних проектів.

Одним із найбільш поширених методів моделювання вибору рішень є теорія ігор. Традиційними при виборі рішень в умовах ризиків є «ігри з природою», використання яких починається з побудови платіжної матриці (матриці ефективності, матриці гри), яка включає всі можливі значення результатів. Це є найбільш трудомістким етапом підготовки прийняття рішення. Помилки у платіжній матриці не можуть бути компенсовані ніякими обчислювальними методами і призведуть до невірною підсумкового результату.

Список літератури:

1. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання / Н. І. Машина. – К.: ЦУЛ, 2003. – 188 с.
2. Станіславчик Є. М. Ризик-менеджмент на підприємстві: теорія і практика / Є. М. Станіславчик. – М.: «Ось-89», 2002. – 80 с.

3. Кравченко В. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа для побудови дієвої системи управління маркетинговими ризиками компанії / В. Кравченко // *Маркетинг в Україні*. – 2007. – № 5. – С. 36–40.
4. Сулим М. В. Економічний ризик та методи його вимірювання. Статистичний метод оцінювання ризику / М. В. Сулим, О. С. Пенцак. – Л.: Укоопспілка; Львівська комерційна академія, 2005. – 44 с.
5. Неймана – Пірсона лемма. Математична енциклопедія; гол. ред. І. М. Виноградов. – М.: Радянська Енциклопедія, 1982. – Т. 3. – 1184 с.
6. Вальд А. Последовательный анализ / А. Вальд. – М.: Физматлит, 1960. – 328 с.
7. Hurwicz L. The Theory of Economic Behavior / L. Hurwicz // *American Economic Review* – 1945. – № 35(5). – Р. 909–925.
8. Savage L. The foundations of statistics / L. Savage. – New York: John Wiley & Sons; London: Chapman & Hall. – 1954. – Р. 132–148.
9. Клейнер Г. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 226 с.
10. Кондрашихін А. Б. Теорія та практика підприємницького ризику / А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пєпа. – К.:ЦУЛ, 2009. – 224 с.
11. Ілляшенко С. М. Економічний ризик / С. М. Ілляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
12. Кочетков В. Н. Экономический риск и методы его измерения / В. Н. Кочетков, Н. А. Шипова. – К.: Европ. ун-т финансов, информ. систем, менеджм. и бизнеса, 2000. – 68 с.
13. Івлів С. Дослідження кредитного ризику методом Монте-Карло / С. Івлів // *Фінансовий ринок України*. – 2005. – № 9(23). – С. 7–10.
14. Матвійчук А. В. Аналіз і управління економічним ризиком / А. В. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.
15. Скіцько В. І. Оцінка ризику методом Value-at-Risk / В. І. Скіцько // *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць*. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2005. – Вип. 202. – С. 158–165

Reference:

1. Mashyna, N. I. (2003) *Ekonomichniy ryzyk i metody yoho vymiryuvannia*. K.: TsUL, 188 p.
2. Stanislavchuk, Ye. M. (2002) *Ryzhyk-menedzhment na pidpriemstvi: teoriia i praktyka*, M.: «Os-89», 80 p.
3. Kravchenko, V. (2007) *Suchasni standarty ryzhyk-menedzhmentu: osnova dlia pobudovy diievoi systemy upravlinnia marketingovomu ryzhykamy kompanii. Marketynh v Ukraini*, № 5, p. 36–40.
4. M. V. Sulym, O. S. Pentsak (2005) *Ekonomichniy ryzhyk ta metody yoho vymiryuvannia. Statystychniy metod otsiniuvannia ryzhyku*. L.: Ukoopspilka; Lvivska komertsiina akademiia, 44 p.
5. Neimana – Pirsona lemma. *Matematychna entsyklopediia*; hol. red. I. M. Vynohradov. M.: Radianska Entsyklopediia, T. 3, 1184 p.
6. Vald, A. (1960) *Posledovatelnyi analiz*, M.: Fyzmatlyt, 328 p.
7. Hurwicz, L. (1945) *The Theory of Economic Behavior. American Economic Review*, № 35(5), p. 909–925.
8. Savage, L. (1954) *The foundations of statistics. New York: John Wiley & Sons; London: Chapman & Hall*, p. 132–148.
9. H. Kleiner, V. Tam-bovtsev, R. Kachalov (1997) *Predpriyatye v nestablynoi ekonomycheskoi srede: rysky, stratehyy, bezopasnost*. M.: Ekonomyka, 226 p.
10. A. B. Kondrasykhin, T. V. Pepa (2009) *Teoriia ta praktyka pidpriemnytskoho ryzhyku*. K.:TsUL, 224 p.
11. Illiashenko, S. M. (2004) *Ekonomichniy ryzhy*, K.: *Tsentr navchalnoi literatury*, 220 p.
12. V. N. Kochetkov, N. A. Shypova (2000) *Ekonomycheskyi rysk y metody eho yzmerenyia*. K.: *Evrop. un-t fynan-sov, yn-form. system, menedzhm. y byznesa*, 68 p.
13. Ivliiev, S. (2005) *Doslidzhennia kredytnoho ryzhyku metodom Monte-Karlo. Finansovy rynek Ukrainy*, № 9(23), p. 7–10.
14. Matviichuk, A. V. (2005) *Analiz i upravlinnia ekonomichnym ryzhykom*. K.: *Tsentr navchalnoi literatury*, 224 p.
15. Skitsko, V. I. (2005) *Otsinka ryzhyku metodom Value-at-Risk. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk. prats*. – *Dnipropetrovsk: DNU*, Vyp. 202, p. 158–165

УДК 338.439.003.13:637.52

Свиноус І.В. д.е.н., професор
Гура А.М. к.е.н., доцент
Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглядаються організаційні підходи до оцінки конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств. Обґрунтовано основні чинники, які сприяють забезпеченню конкурентоспроможності підприємства та дана їм кількісна оцінка. Проведена оцінка перспектив із виділенням найважливіших обмежень і потенційних можливостей розвитку груп підприємств у короткостроковій і середньостроковій перспективі.

Ключові слова. Оцінка, конкурентоспроможність, м'ясопереробне підприємство, чинники.

JEL code classification: M29

*Svinous I.V. doctor of sciences, professor
Gura A.M. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Bila Tserkva National Agrarian University*

ORGANIZATIONAL APPROACHES TO ESTIMATE COMPETITIVENESS OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

Abstract. The article deals with organizational approaches to the assessment of the competitiveness of meat processing enterprises. The main factors contributing to the competitiveness of the enterprise are quantified and quantified. An estimation of perspectives with the allocation of the most important constraints and potential opportunities for the development of groups of enterprises in the short and medium term is carried out.

For an objective assessment of the competitiveness of enterprises, the indicators used for analyzing must meet the following requirements: they must be calculated for the same time interval; should provide the most complete and objective information about all business activities; only relative indicators should be used to calculate the competitiveness of the competitiveness, since they give the most objective characteristics of the enterprise to compare with other producers.

Since the competitiveness of the enterprise is relative, it is necessary to compare it with several manufacturers for its evaluation. Each company, operating within a particular industry, competes on specific commodity markets, therefore, for the objective assessment of competitiveness, it is necessary to select a sample of enterprises that operate on the same sectoral market and produce similar products.

It is proved that the development of a map of competitiveness constraints and a matrix of prospects for the development of meat processing enterprises will allow manufacturers to really assess their own strengths and weaknesses in the medium term and, based on the proposed strategies, develop their own program of measures to enhance competitiveness.

It should be noted that, as far as possible and limited, the development of meat processing enterprises of the region, in general, determine the composition of only the most obvious leaders and outsiders of development. However, the position of a significant part of the meat processing enterprises in the market in the short and medium term is uncertain, since the implementation or loss of competitive advantages will largely be determined not only by the efforts of the enterprises themselves but also by the effectiveness of the state policy on their development. Consequently, for a significant part of the meat processing enterprises of the Kyiv region, which is almost 70%, whose positions on the market are assessed as unstable, there is a pressing upgrade of efforts and opportunities in the direction of realizing competitive advantages.

Keywords: estimation, competitiveness, meat processing plants, factors.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки, що викликав радикальні перетворення всього господарського механізму, визначив значення конкуренції як іма-

ментного атрибуту ринку. На відміну від планової економіки, коли діяльність усіх підприємств була регламентована, в умовах ринку, основною економічною реальністю якого є конкуренція, всі незалежно господарюючі суб'єкти повинні самостійно ухвалювати довгострокові стратегічні рішення, направлені зрештою на забезпечення стійкого становища підприємства на ринку. У зв'язку з цим, однією з найважливіших задач, яка вимагає теоретичного осмислення і практичної реалізації, є забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників.

Виняткова роль м'яса і м'ясопродуктів як джерел незамінного тваринного білку в раціоні живлення людини, забезпечення продовольчої безпеки країни на фоні постійного скорочення обсягів виробництва і споживання м'яса та м'ясопродуктів, істотної залежності від імпорту вимагають рішення кола питань, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств.

Фундаментальні теоретичні та методичні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємств одержали подальший розвиток у дослідженнях багатьох видатних вітчизняних науковців, але особливо слід відзначити таких як: О.І. Даций, С.М. Кваша, М.Х. Корецький, Д.Ф. Крисанов, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, Л.Ю. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, В.Ф. Оберемчук, І.А. Оносова, В.А. Павлова, В.Г. Рижков, П.Т. Саблук, Г.М. Скудар, О.Б. Чернега, О.А. Швиданенко, та інші.

Проте потрібні більш поглиблені дослідження, пов'язані із формуванням конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств в Україні та шляхами її підвищення, що має в даний час важливе практичне значення, оскільки гостра конкурентна ситуація на ринку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка теоретико-методичних підходів та практичних рекомендацій по оцінці конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи результати дослідження змісту категорії «конкурентоспроможність» встановлено, що більшість науковців [1] ототожнюють

поняття конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства. Однак, на нашу думку, підприємство, як система, повинно бути само по собі конкурентоспроможним, оскільки рівень його конкурентоспроможності створює умови для виробництва конкурентоспроможної продукції. Отже, під конкурентоспроможністю підприємства ми розуміє багатофакторну характеристику, що формує спроможність підприємства вести конкурентну боротьбу за рахунок гнучкого пристосування товару чи послуги до вимог ринку порівняно із конкурентами з метою досягнення бажаної позиції на даному ринку.

Нами обґрунтовано основні чинники, які сприяють забезпеченню конкурентоспроможності підприємства та дана їм кількісна оцінка. Виділено наступні найбільш вагомні групи чинників:

1. Фінансовий потенціал підприємства. З метою визначення найбільш вагомих показників доцільно провести фінансовий аналіз попереднього, поточного і прогнозованого фінансового стану підприємства. Результатом такого аналізу є визначення сильних сторін у діяльності підприємства, резервів зростання і фінансових проблем, наявність яких може послабити позиції підприємства на цільових ринках. Цей аналіз дозволяє встановити наявність фінансових ресурсів підприємства для забезпечення ефективної діяльності. Підсумки фінансового аналізу дозволяють керівництву підприємства розробити вибір певної стратегії: зростання, утримання позицій або відхід із окремих видів бізнесу.

Основним інструментом фінансового аналізу є розрахунок фінансових коефіцієнтів, кожен з яких характеризує той або інший аспект фінансової діяльності підприємства, а в комплексі дозволяють оцінити забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, їх структуру, характер використання і можливості підвищення ефективності їх використання [2].

2. Менеджмент підприємства. В умовах глобалізації економіки і загострення конкуренції, конкурентоспроможність підприємства багато в чому визначається його положенням в ланцюгу створення вартості. У контексті визначення якості менеджменту

важливо зрозуміти, наскільки вибрана підприємством стратегія розвитку реалізується в напрямках інноваційного оновлення, модернізації, які здатні посилити позиції підприємства у високодохідних сегментах ринку або вплинути на зміну даних позицій.

Кваліфікація управлінського персоналу безпосередньо визначає рівень ефективності обґрунтування і прийняття управлінських рішень. Щоб бути конкурентоспроможним, підприємству необхідно застосовувати високоефективні форми, системи і моделі управління інноваційною діяльністю, кадрами підприємства, фінансами та ін [3]. Ці системи управління сприяють поліпшенню якості продукції, що випускається, і забезпечують підвищення рівня задоволення споживачів.

3. Економічний потенціал і ефективність його використання – дозволяє визначити, які можливості має підприємство у поточний момент і в перспективі. На ринку м'ясопереробної продукції потенціал розвитку підприємства багато в чому визначається його інвестиційно-інноваційною привабливістю, а також можливістю виходу підприємства на регіональний та світовий ринки.

4. Виробничий і збутовий потенціал. Виробничий потенціал визначається, перш за все, виробничими потужностями підприємства, а також ефективністю їх використання. Збутовий потенціал визначається збутовою політикою підприємства, яка повинна орієнтуватися на: отримання прибутку в поточному періоді, а також забезпечення його росту у перспективі; максимальне задоволення платоспроможного попиту споживачів; довготривалу ринкову стійкість підприємства, конкурентоспроможність його продукції; створення позитивного іміджу підприємства та його продукції на ринку.

5. Маркетингова діяльність і репутація підприємства. Динаміка ринку характеризується через швидкість обороту сукупних засобів, рентабельність господарської діяльності, інвестиційну привабливість. Для оцінки маркетингової діяльності на підприємстві базовим показником є валовий оборот або обсяг реалізації. Обсяг реалізації є комплексним показником, який відображає як ефективність реалізації продукції, так і обґрунтувану цінову стратегію, а також раціональний вибір цільового ринку. Отже, динаміка обся-

гу продажів – це індикатор положення підприємства на ринку, його частки і тенденцій зміни.

Ще однією важливою функцією маркетингу є стратегія просування товару, яка ґрунтується на маркетингових дослідженнях ринку і направлена на забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок ефективного розподілу витрат на організацію і обслуговування процесу стимулювання збуту [4].

Одним із важливих показників, що визначають репутацію підприємства є екологічність виробництва, тому чинник, що визначає витрати підприємства на охорону навколишнього середовища, був нами включений у спільну оцінку конкурентоспроможності. Отже, розглянувши всі вищезгадані чинники конкурентоспроможності підприємства, можна структурувати наступним чином. Ця структура містить характеристику і формули розрахунку показників конкурентоспроможності, а також джерела інформації, необхідні для розрахунку фактичного значення чинників.

Для розрахунку кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємств нами було використано бази даних статистичної звітності підприємств м'ясопереробної галузі Київської області.

Оскільки конкурентоспроможність підприємства є величиною відносною, то для її оцінки необхідно провести порівняння декількох виробників. Кожне підприємство, діючи в рамках певної галузі, конкурує на конкретних товарних ринках, тому для об'єктивної оцінки конкурентоспроможності необхідно провести вибірку підприємств, які працюють на одному галузевому ринку та випускають аналогічну продукцію.

Для проведення оцінки конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств, нами було відібрано двадцять чотири м'ясопереробні підприємства, обсяг виробництва усіх видів м'ясної продукції у фактичних цінах, складає 87,6% сукупного виробництва по Київській області.

Не зважаючи на те, що у досліджуваній області у 2016 р. функціонувало 110 підприємств з переробки м'яса та виробництва м'ясної продукції, проведення аналізу по всій сукупності не представляється можливим з

огляду на те, що на даних підприємствах виробництво м'ясної продукції є підсобним і при цьому здійснюється валовий облік витрат і фінансових результатів за всіма видами діяльності, що не дозволяє визначити показники економічної ефективності виробництва саме м'ясної продукції.

На вибір вибірки підприємств також вплинула та обставина, що обсяги виробництва на даних підприємствах незначні, займаючи частку підприємства на ринку області в межах 0,01% і кожне з них окремо не чинить істотного впливу на конкуренцію в галузі, причому загальна частка ринку складає 12,4% сукупного виробництва м'ясної продукції. На нашу думку, така обставина спонукає обґрунтувати проведення оцінки конкурентоспроможності лише провідних спеціалізованих м'ясопереробних підприємств.

Для об'єктивної оцінки конкурентоспроможності підприємств, показники які використовуються для аналізу, мають відповідати

наступним вимогам: повинні бути розраховані за однаковий часовий проміжок; повинні давати якнайповнішу і об'єктивну інформацію про всі напрями діяльності підприємства; для розрахунку конкурентоспроможності повинні використовуватися лише відносні показники, оскільки вони дають найбільш об'єктивну характеристику діяльності підприємства для порівняння з іншими виробниками.

Результати проведеної оцінки конкурентоспроможності і аналіз макро- і мікросередовища, дозволяє поділити товаровиробників за рівнем конкурентоспроможності на три групи: лідери, «середняки» і аутсайдири і обґрунтувати стратегії підвищення конкурентоспроможності для кожної групи, як з позиції самого підприємства, так і з позиції заходів державної підтримки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на перспективу (табл.1).

Таблиця 1

Групування м'ясопереробних підприємств Київської області за рівнем конкурентоспроможності у 2016 р.

Підприємства	Рівень конкурентоспроможності	Тертильні групи		Розподіл підприємств на групи	Групи
		T2	T1		
ТОВ «М'ясопереробне підприємство «МІТЕКС»	2,756	2,25	1,64	3	Лідер
Приватне підприємство Агротехспілка «УКРАЇНА»	2,195			3	Середняк
ТОВ «Андрущенко продукція України»	1,537			1	Аутсайдер
ТОВ «Компанія «Полісся»	2,146			2	Середняк
ТОВ «Агрофірма Столична»	1,683			2	Середняк
ТОВ «Поліський м'ясокомбінат»	1,537			1	Аутсайдер
ЗАТ Київський м'ясопереробний завод	1,683			2	Середняк
ТОВ «Поліс»	2,171			2	Середняк
ПП «Яготинські ковбаси»	1,634			1	Аутсайдер
ТОВ «Ідекс»	3,317			3	Лідер

За даними таблиці 1, серед досліджуваних підприємств визначено 2 лідера (ТОВ «Ідекс», ТОВ «М'ясопереробне підприємство «МІТЕКС»), 5 підприємств із середнім рів-

нем конкурентоспроможності (Приватне підприємство Агротехспілка «УКРАЇНА», ТОВ «Агрофірма Столична», ТОВ «Компанія Полісся», ТОВ «Поліс», ЗАТ Київський м'ясопереробний завод) і 3 аутсайдера (ТОВ «Андрущенко продукція України», ТОВ «Поліський м'ясокомбінат», ПП «Яготинські ковбаси»).

Запропоноване групування дозволяє розробити науково обгрунтовані стратегії підвищення конкурентоспроможності і напями державної підтримки для кожної групи підприємств із урахуванням впливу на них чинників зовнішнього середовища, а також внутрішніх проблем самого підприємства.

Стратегія підприємства визначається видами його діяльності та їх взаємодією. Структура і взаємодія видів діяльності, у свою чергу, формується і змінюється виходячи з конкурентних можливостей підприємства [5]. Процес формування стратегій відображає комбінацію першочергових умов і творчого вибору управлінських дій фахівцями підприємства. Баланс між впливом першоче-

ргових умов і дією управлінського вибору змінюється залежно окремого підприємства та його галузі діяльності. Також може існувати тенденція перебільшення вагомості первинних умов, які можуть існувати в рамках окремого підприємства або в середовищі, де воно функціонує [6].

На підставі проведеного дослідження конкурентного середовища на ринку м'яса та м'ясної продукції і конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств Київської області нами було виділено декілька основних груп підприємств, кожна з яких має внутрішні і зовнішні обмеження підвищення рівня конкурентоспроможності. Кожна з виділених груп (лідери, підприємства із середнім рівнем потенціалу і аутсайдери) була розділена на підгрупи, які враховують рівень конкурентоспроможності підприємства (табл. 2).

Нами проведена оцінка перспектив із виділенням найважливіших обмежень і потенційних можливостей розвитку груп підприємств у короткостроковій і середньостроковій перспективі.

Таблиця 2.

Матриця перспектив розвитку груп м'ясопереробних підприємств

		Перспективи розвитку підприємств		
		Лідер	Середняк	Аутсайдер
Поточне положення підприємства	Лідер	<i>Абсолютний лідер</i> Збереження і посилення поточних позицій. Стабільне лідерство, що забезпечується інноваційно-інвестуванням розвитком сильних сторін бізнесу. На ринку м'ясної продукції Київської області такі підприємства – це (ТОВ «Ідекс»).	<i>Стійке підприємство</i> Обмежений потенціал зростання, за рахунок якого відбувається послаблення позицій і перехід у нижчу групу. Інвестування у посилення позицій, цільове інвестування для отримання максимуму прибутку за рахунок посилення конкурентних переваг (ТОВ «Компанія Полісся», ТОВ «МІТЕКС»).	
	Середняк	<i>Перспективне підприємство</i> Висхідне лідерство – чітке визначення перспективних сегментів ринку і цільове інвестування розвитку бізнесу. Покращення слабких сторін при відповідній держаній підтримці, підвищення конкурентоспроможності (ТОВ «Агрофірма Столична»).	<i>Середнє підприємство</i> Потенціал зростання достатньо обмежений, проте втрата позицій даним підприємствам загрожує у незначній мірі з причини наявності потужної сировинної бази і сильних позицій на внутрішньому ринку. Вибіркове інвестування у найменш ризикові заходи (ПП «Агротехспілка «УКРАЇНА»», ТОВ «Яготинські ковбаси»).	<i>Слабо розвинене підприємство</i> Використання усіх можливостей і втрата позицій, що існують. Робота спрямована на сегменти з мінімальним рівнем ризику та отримання прибутку за рахунок окремих сильних сторін діяльності (ТОВ «Поліс»)
	Аутсайдер		<i>Підприємство, що розвивається</i>	<i>Аутсайдер</i>

		Ефективні вузькоспеціалізовані стратегії. Розробка унікального продукту. Додаткові зусилля. Цілеспрямоване інвестування – необхідно передбачати лише «короткострокові» ефективні інвестиції. Така позиція характерна для підприємств м'ясного ринку, що розпочали випуск унікального продукту або/і освоєння нового сегменту, де відсутній високий рівень конкуренції. Це приватні м'ясопереробні підприємства або підприємства які виробляють продукцію на замовлення (ТОВ «Андрущенко продукція України (копчені битки з начинкою), ЗАТ «Київський м'ясопереробний завод» (готові м'ясні страви для мереж роздрібної торгівлі)).	Перспективи розвитку практично відсутні. Ліквідація бізнесу. Вихід підприємства з даної позиції шляхом виходу з ринку. За такої ситуації найкраща перспектива для найбільш ефективних підприємств даної групи – це кооперація із вітчизняними та зарубіжними інвесторами та підприємствами галузі (ТОВ «Поліський м'ясокомбінат»).
--	--	--	--

На основі їх аналізу була сформована матриця перспектив конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств. Розмірність матриці по вертикалі встановимо за поточним положенням підприємства, а по горизонталі – можливе положення підприємства у середньостроковій перспективі. Матриця поділена на сім клітинок.

Для формування раціональних конкурентних стратегій підприємства необхідна оцінка перспектив розвитку кожної з груп.

Відносно стратегічного розвитку кожного з типів підприємств нами обґрунтовано наступні рекомендації:

1. Абсолютний лідер. Дана позиція характеризується високим рівнем конкурентоспроможності підприємства, як у поточний момент часу, так і у перспективі. У середньо- і довгостроковій перспективі дані товаровиробники мають можливості зберегти досягнуті конкурентні переваги або істотно їх посилити [7]. Основні чинники конкурентоспроможності таких підприємств формуються через повне використання ринкових можливостей, що відкриваються при інтенсивному зростанні внутрішнього ринку. Основною стратегією такого підприємства є збереження, зміцнення і посилення позиції на ринку через: інвестування для забезпечення зростання із максимально можливою оперативністю (пріоритетне інвестування); концентрації зусиль щодо підтримки сильних сторін бізнесу.

2. Перспективне підприємство. На даний момент підприємство має середні позиції, наближені до тих, що є лідерами на

ринку, проте є перспективи щодо зміцнення і підвищення рівня конкурентоспроможності. Тому відповідна стратегія повинна передбачати: чітке визначення найбільш перспективних цільових сегментів ринку і цільове інвестування розвитку бізнесу саме у таких сегментах; розробка конкретних заходів щодо збереження і подальше посилення конкурентного статусу.

Отже, найбільш раціональними для даних підприємств є наступні стратегії: інвестування у сильні сторони діяльності підприємства, що забезпечить досягнення позицій лідера.

3. Стійке підприємство. Дана позиція характерна для підприємств, що мають досить високий, але не стабільний рівень. Виробник є лідером другого рівня, його положення достатньо міцне, проте перспективи щодо підвищення конкурентоспроможності обмежені, через присутність більш потужних конкурентів на ринку. Стратегічне завдання такого підприємства полягає у визначенні сильних і слабких сторін та у здійсненні цілеспрямованого інвестування для отримання максимального прибутку і реалізується через: збільшення обсягів інвестування у найбільш привабливі ринкові сегменти; підтримка спроможності протидіяти конкурентам; забезпечення високої прибутковості шляхом підвищення рівня використання виробничих потужностей.

4. Середнє підприємство. Позиція такого підприємства у середньостроковій перспективі стабільна. Проте потенціал для зростання рівня конкурентоспроможності і посилення позиції на ринку практично відсутні,

внаслідок присутності великої кількості конкурентів. Стратегія таких підприємств повинна бути направлена на утримання існуючої позиції шляхом вибіркового інвестування у найбільш прибуткові і найменш ризикові заходи, забезпечується через: концентрація інвестицій в сегменти, де прибутковість є високою, а ризик відносно низьким; пошуку шляхів диверсифікації товарного асортименту.

5. Підприємство, що розвивається. Зміцнення їх позиції реалізується в основному кооперацією із іноземними виробниками або виробниками унікальної продукції, що користується попитом у споживачів. Стратегія такого підприємства повинна передбачати лише «короткострокові» ефективні інвестиції, оскільки висока вірогідність витіснення підприємства з ринку. Забезпечення зростання через: спеціалізацію на основі сильних сторін діяльності; пошуку напрямів подолання слабких сторін діяльності; вихід із ринку, якщо відсутні ознаки прийнятного зростання обсягів продаж.

6. Слаборозвинене підприємство. У підприємств даної групи є ризик втрати поточних конкурентних переваг. Нинішнє положення цих виробників, спирається на слабку нормативно-правову базу в галузі (несплата податків, копіювання відомих торговельних марок), на деякі кон'юнктурні чинники (високі ціни інших виробників, динамічно зростаючий попит) або «успадковану» репутацію. Поточна позиція не закріплена (або закріплена недостатньо) довгостроковими інвестиціями для утримання частки ринку при посиленні позиції конкурентів на ринку. Стратегія таких підприємств має бути направлена або на концентрацію зусиль для зниження ризиків і захисту виробництва у окремих найбільш прибуткових сегментах, шляхом залучення інвестицій для раціоналізації ви-

робничо-збутової діяльності, або орієнтувати підприємство на вихід з ринку.

7. Абсолютний аутсайдер. Для підприємств-аутсайдерів практично відсутні перспективи розвитку і поліпшення власних позицій. Відставання цих підприємств від конкурентів досягло критично великих величин. Найбільш перспективним напрямом розвитку для таких підприємств – кооперація із лідерами на ринку. Стратегія даних підприємств має бути націлена на реалістичні заходи щодо його виведення із даної ситуації, або на повну ліквідацію бізнесу і виходу з ринку [8]. При цьому необхідно: вчасно реалізувати товари за вигідною ціною; досягнути зниження постійних витрат, уникаючи при цьому значних обсягів інвестування.

Висновки. Розробка карти обмежень конкурентоспроможності і матриці перспектив розвитку м'ясопереробних підприємств дозволять виробникам реально оцінити власні сильні і слабкі сторони у середньостроковій перспективі і, спираючись на запропоновані стратегії, розробити власну програму заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності.

Слід зазначити, щодо можливості і обмеження розвитку м'ясопереробних підприємств області, в цілому визначають склад лише найбільш явних лідерів і аутсайдерів розвитку. Проте позиція значної частини м'ясопереробних підприємств на ринку в короткостроковій і середньостроковій перспективі невизначена, оскільки реалізація або втрата конкурентних переваг у значній мірі визначатиметься не лише зусиллями самих підприємств, але і дієвістю державної політики щодо їх розвитку. Отже, для значної частки м'ясопереробних підприємств Київської області, а це майже 70%, позиції яких на ринку оцінюються як нестабільні є актуальним підвищення зусиль і можливостей в напрямку реалізації конкурентних переваг.

Список літератури:

1. Поварчук Ю.В. Сировинна база як фактор забезпечення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств України / Ю. В. Пожарчук // Економіка харчової промисловості. - 2013. - № 1. - С. 32-34.
2. Ємцев В.І. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України/ В.І. Ємцев // Науковий вісник Ужгородського університету – 2011 - - Випуск 33 – С.102-105
3. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції: моногр. / М.М. Ільчук, І.А. Коновал, І.В. Мельникова та ін. - К.: Вид-во ТОВ «Агар Медіа Груп», 2015. - 322 с.

4. Гуржій Н.Г. Дослідження факторів впливу на збутову діяльність м'ясопереробних підприємств [Електро- нний ре- сурс] / Н.Г. Гуржій // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 4. – 2012. – С. 354-358. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/75.pdf>
5. Савицька Н.Л. Теоретико-методичні аспекти формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів / Н.Л. Савицька // Проблеми економіки. – № 2. – 2015. – С. 172-178.
6. Деділова Т.В. Комплексна оцінка конкурентоспроможності ковбасної продукції м'ясопереробного підприємства / Т.В. Деділова, І.І.Токар // Економіка і суспільство – 2016 – Випуск 6 – С.117-123
7. Шелест Н.А. Моніторинг стану, проблем та перспектив розвитку м'ясопереробних підприємств. України // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2014. – Т. 19, Вип.1/2. – С. 47–50.
8. Коляда А. Л. Ефективність функціонування підприємств як складова забезпечення їх конкурентоспроможності / А. Л. Коляда // Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання: монографія. – 2017. – С. 139-172.
9. Demchenko I.V., Iatsukh O.O. The problem of unprofitable activity of enterprises in Ukraine // *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4 (2018), No. 2 March, p. 64-69
10. Демченко І.В. Забезпечення фінансової безпеки в контексті передумови інноваційного розвитку промислового підприємства // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). – С. 230-237.

Reference:

1. Povarchuk, Yu.V. (2013) Syrovynna baza yak faktor zabezpechennia konkurentospromozhnosti miasopererobnykh pidpryemstv Ukra-yiny. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, № 1, p. 32-34.
2. Iemtsev, V.I. (2011) Osoblyvosti formuvannia konkurentospromozhnosti pidpryemstv miasnoi promyslovosti Ukrainy. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, Vypusk 33, p.102-105
3. M.M. Ilchuk, I.A. Konoval, I.V. Melnykova [ta in.] (2015) Konkurentospromozhnist produktsii skotarstva i ptakhivnytstva Ukrainy v systemi yevrointehratsii: monohr. K.: Vyd-vo TOV «Ahar Media Hrup», 322 p.
4. Hurzhii, N.H. (2012) Doslidzhennia faktoriv vplyvu na zbutovu diialnist miasopererobnykh pidpryemstv [Elektro- nnyi resurs]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, Vypusk 4, p. 354-358. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/75.pdf>
5. Savytska, N.L. (2015) Teoretyko-metodychni aspekty formuvannia marketynhovoї polityky pidpryemstv na rynku miasa ta miasoproduktiv. *Problemy ekonomiky*, № 2, p 172-178.
6. T.V. Dedilova, I.I.Tokar (2016) Kompleksna otsinka konkurentospromozhnosti kovbasnoi produktsii miasopererobnoho pidpryemstva. *Ekonomika i suspilstvo*, Vypusk 6, p.117-123
7. Shelest, N.A. (2014) Monitorynh stanu, problem ta perspektyv rozvytku miasopererobnykh pidpryemstv. *Ukrainy. Visnyk ONU im. I. I. Mechnykova*, T. 19, Vyp.1/2, p. 47–50.
8. Koliada, A. L. (2017) Efektyvnist funktsionuvannia pidpryemstv yak skladova zabezpechennia yikh konkurentospromozhnosti. *Analitychni metody doslidzhennia konkurentozdatnosti subiektiv hospodariuvannia: monohrafiia*, p. 139-172.
9. Demchenko I.V., Iatsukh O.O. (2018) The problem of unprofitable activity of enterprises in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 2 March, p. 64-69
10. Demchenko I.V. (2016) Zabezpechennia finansovoi bezpeky v konteksti peredumovy innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpryemstva. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) [Za red. L.V. Syniaievoi]. Melitopol: Vyd-vo Melitopolska typohrafiia «Liuks», № 3 (32), p. 230-237.*

УДК 338.436:005.21:339.137.2

Житник Т.П., к.е.н., доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація. Стаття присвячена розробці методики забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства, що викликає необхідність розв'язку теоретичної бази процесу управління ресурсним потенціалом в контексті удосконалення поняття «ресурсний потенціал підприємства».

Ключові слова: конкурентоспроможність; підприємство; ресурсний потенціал; стратегії конкурентоспроможності.

JEL code classification: Q19

Zhytnyk T.P., PhD, ass. prof.
Bila Tserkva National Agrarian University

RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A FACTOR OF STRATEGY TO INCREASE YOUR COMPETITIVENESS

Abstract. The article is devoted to the development of a methodology for ensuring sustainable economic development of the enterprise, which calls for the solution of the theoretical basis of the resource management potential management process in the context of improving the concept of "resource potential of the enterprise".

In modern economic conditions, the mechanism of managing the resource potential of enterprises does not fully meet the objectives of increasing the efficiency of work and further development, which negatively affects the final results of enterprises, meeting the needs of consumers agricultural products and ensuring the level of food security of the country. Ensuring effective development of the domestic agrarian sector and the production of high-quality competitive agricultural products requires changes, first of all, regarding the organization of the use of the resource potential, as well as ensuring the implementation of innovative and resource-saving production technologies.

Based on the results of deterministic factor analysis, we can now formulate the priorities of modernizing the resource potential of the enterprise, namely, the formation of competitive advantages of the enterprise, based on the stability of the production structure and the stability of the realization prices as the basis for the growth of net income from sales and profit from the main activities of the enterprise and its components:

- material and technical: the growth in the number, value, suitability of the main productive assets of the enterprise, decrease of the specific profit from the main activity of the enterprise by units of value of fixed assets;
- labor: an increase in the number of industrial and production personnel, which does not exceed the rate of growth of profitability of personnel;
- information: growth of the quantity and value of intangible assets of the enterprise, the level of their involvement in production.

Keywords: competitiveness; enterprise; resource potential; competitiveness strategies.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання механізм управління ресурсним потенціалом підприємств не повною мірою відповідає завданням підвищення ефективності роботи і подальшого розвитку, що негативно позначається на кінцевих результатах діяльності підприємств, задово-

ленні потреб споживачів продукцією сільськогосподарства та забезпеченні рівня продовольчої безпеки країни. Забезпечення ефективного розвитку вітчизняного аграрного сектора та виробництва високоякісної конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції потребує внесення змін, на-

самперед, щодо організації використання ресурсного потенціалу, а також забезпечення впровадження інноваційних та ресурсозбе-рігаючих технологій виробництва продукції. Водночас через обмеженість ресурсів ця проблема є особливо актуальною, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів ефективнішого їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «ресурсний потенціал» постійно викликає інтерес у багатьох науковців. Дослідженням цього явища присвячені роботи таких провідних вітчизняних та зарубіжних учених як: Л.Абалкіна, В.Авдеєнка, В.Андрійчука, Р.Білоусова, П. Борщевського, Ю. Василенка, С.Волощука, Е. Горбунова, Г.Мельничука, М.Кучерова, І.Ступницького, І.Фаріон, С.Шкарабана та інші. Однак на сьогодні не вироблено категорійного апарату, який би однозначно трактував як сам ресурсний потенціал, так і його складові. В свою чергу, різність концепцій та підходів до трактування породжує й різні підходи до його оцінки, але при цьому ефективність управління ресурсним потенціалом залишається важливим чинником формування конкурентних переваг будь-якого підприємства. Тому теоретичні концепції формування, розвитку та використання ресурсного потенціалу характеризуються недостатньою обґрунтованістю та суперечливістю, що потребує здійснення подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. З розвитком теоретичної бази ресурсного потенціалу необхідним є систематизація теоретичних підходів до визначення сутності «ресурсний потенціал», що дозволить удосконалити їх. Дослідження економічних процесів, що відбуваються на рівні підприємства, має ключове значення для економічного розвитку підприємства. Саме на цьому рівні необхідно визначитися в потенціалі кожного підприємства з метою досягнення і підтримки його розвитку, а для формування стратегії розвитку ресурсного потенціалу підприємства - здійснити його ґрунтовне дослідження.

Виклад основного матеріалу. Для розкриття поняття «ресурсний потенціал» необхідно спочатку окремо розкрити сутність таких понять як «потенціал» і «ресурсний потенціал».

Потенціал є базовим елементом підприєм-

ства, що поєднує в собі мету, рушійну силу джерела його розвитку. Його зміст визначають характеристики:

- потенціал є динамічною характеристикою і виявляється тільки в процесі його використання;
- використання потенціалу повинне супроводжуватися його ростом;
- процес використання і нарощування потенціалу є безперервним і доповнює один одного.

Багато публікацій по теорії потенціалів присвячено такому оціночному показникові як ресурсний потенціал.

Під ресурсним потенціалом підприємства слід розуміти наявну сукупність взаємопов'язаних ресурсів, що виступають основою для виробництва продукції [1]. Тракткування поняття «ресурсний потенціал підприємства» охоплює широке коло питань, починаючи від вузького його розуміння (обсяг виробництва за господарський рік) до загальних категорій (соціально-економічна система) [2].

Величина ресурсного потенціалу обумовлюється обсягом наявних у розпорядженні підприємства базових видів ресурсів залежно від виду господарської діяльності. Наприклад, для аграрних підприємств базовими ресурсами є земельні, матеріальні та трудові.

Ресурсний потенціал розглядають з таких позицій: як структурний елемент виробничих відносин у контексті максимального використання потенціалу трудових ресурсів щодо створення матеріальних благ; як сукупність наявних на підприємстві ресурсів, що забезпечують досягнення поставленої мети; як можливість отримання максимального обсягу виробництва благ та послуг за умови оптимального використання ресурсів; як спроможність виконати поставлені завдання тощо [3; 4; 5; 6].

З'ясована нами наявність значної кількості підходів щодо трактування сутності поняття «ресурсний потенціал» дозволяє говорити про його багатоаспектність. На основі цього вважаємо, що ресурсний потенціал – це система взаємопов'язаних ресурсів різного виду, що є у власності або розпорядженні підприємства, а також можуть бути додатково залученими у процесі здійснення господарської діяльності для виробництва затре-

буваної на ринку продукції та підвищення рівня конкурентоспроможності. Найявний ресурсний потенціал підприємства доцільно визначати не за кількісними та якісними характеристиками, а на основі їх оптимального співвідношення відносно потреб вирішуваних завдань.

Досліджено, що у науковій літературі ма-

ють місце розбіжності щодо структури ресурсного потенціалу підприємства, де нами викремлено наступні базові, зокрема: матеріальні; нематеріальні; фінансові; трудові; інформаційні; інноваційні, а також управлінський ресурс (потенціал), що забезпечує раціональне використання усіх ресурсів підприємства (рис. 1.).

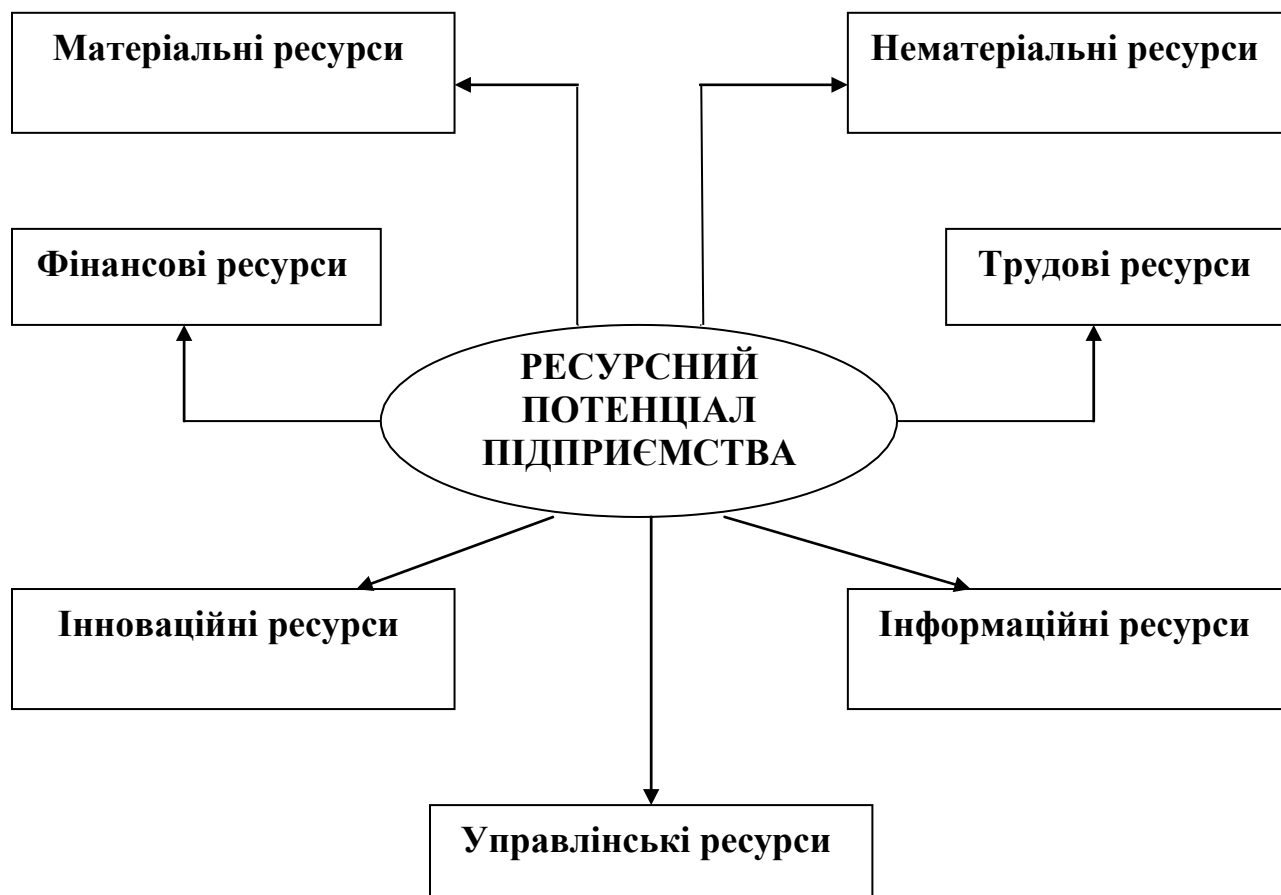


Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу агропромислового підприємства
Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

Під матеріальними ресурсами слід розуміти ресурси підприємства, представлені у натурально-речовій формі, які використовуються у господарській (виробничій) діяльності підприємства. До їх складу належать основні фонди та частина обігових фондів, які є невід’ємною складовою матеріальних ресурсів (малоцінні і швидкозношувані предмети, паливно-мастильні матеріали, пакувальні матеріали, електроенергію тощо)

Нематеріальні ресурси – це об’єкти промислової власності, інтелектуальної власності, які є ефективними протягом тривалого періоду часу: гудвіл, база даних, база знань,

ноу-хау, патенти, винаходи і ін.

До складу трудових ресурсів підприємства належить сукупність зайнятих працівників за основною або допоміжною діяльністю. Трудовий потенціал займає важливе місце на підприємстві, оскільки забезпечує приведення в дію інших наявних ресурсів на підприємстві та їх складових.

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових коштів та надходжень, якими розпоряджаються на підприємстві для забезпечення виконання фінансових зобов’язань, фінансування розширеного відтворення процесів виробництва та мотивування

працівників. Ці ресурси є вихідним видом ресурсів з метою забезпечення безперервного процесу виробництва.

В умовах динамічного розвитку ринку інновацій особливу увагу необхідно приділяти дослідженням інноваційних ресурсів підприємства, під якими розуміють можливості використання ресурсів та можливостей підприємства на інноваційних засадах. З іншого боку, інноваційні ресурси розглядають як сприйняття на підприємстві нових ідей, готовність до критики і критикувати, перспективні погляди і бачення, наявність інтелекту, цілеспрямованість, наполегливість тощо.

Інформаційні ресурси доцільно вважати елементом виробництва, які виступають складовою частиною ресурсного потенціалу

підприємства. В умовах організації та реалізації процесу виробництва, інформація набуває ознак товару та характеризується наступними особливостями: відсутністю її втрат у процесі використання; можливе максимальне розширення меж та об'єму її споживання (отримання, опрацювання, прийняття рішення); значна ресурсозберігаюча здатність.

Особливо важливу роль у злагодженій та ефективній діяльності підприємства відіграють управлінські ресурси або ж управлінський потенціал, адже саме від своєчасного прийняття ефективних рішень керівника залежать кінцеві результати діяльності підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Роль та місце ресурсів у системі управління підприємством
Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

Окремі вчені розглядають структуру ресурсного потенціалу як сукупність об'єктивних і суб'єктивних складових. Об'єктивні складові включають виробничий, фінансовий, інфраструктурний, інноваційний, інформаційний та кадровий потенціал підприємства. До суб'єктивних складових відносять управлінський, організаційний, науково-технічний, маркетинговий та логістичний потенціали. Також має місце виокремлення виробничого потенціалу (фінансовий, трудовий, технічний і технологічний потенціал) у структурі ресурсного потенціалу підприємства [7; 8].

Також потенціал розглядається як узагальнююче поняття, що об'єднує, зосереджує у собі усі інші види потенціалів і ресурсів. Зокрема вважається, що ресурсний потенціал суспільства утворюють природні ресурси,

виробничий, науково-технічний і певною мірою, духовний потенціал[9; 10]. Окремі вчені розширюють попередню думку, включаючи у це поняття ще такі потенціали як: природно-енергетичний, інфраструктурний, організаційний, інформаційний, кадровий і екологічний [11; 12]. На наш погляд, з такою позицією можна погодитися, але як узагальнююче поняття для цих цілей слід використовувати термін "ресурсний потенціал" недоречно, оскільки він відображає тільки умови, можливі обставини для здійснення виробничої діяльності.

Нами досліджено вплив факторів на величину ресурсного потенціалу підприємства за даними ТОВ "Транс систем інжиніринг", яке спеціалізується на виробництві устаткування для виробництва макаронних і кондитерських виробів, фасувальних апаратів і вироб-

ничих транспортерних систем. Вартість ресурсного потенціалу ТОВ "Транс систем інжиніринг", її динаміку та структуру наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Ресурсний потенціал ТОВ "Транс систем інжиніринг"

Складові ресурсного потенціалу	Вартісна оцінка, тис. грн.		Зміна вартості, тис. грн.	Структура, %		Зміна структури, %
	2016 р.	2017 р.		2016 р.	2017 р.	
Трудовий ресурс	16 509,00	16 772,00	263,00	28,90	28,70	-0,21
Фінансовий ресурс	15 125,00	17 233,00	2 108,00	26,48	29,49	3,00
Інформаційний ресурс	721,70	724,10	2,40	1,26	1,24	-0,02
Ресурсний потенціал	57 116,70	58 446,10	1 329,40	100,00	100,00	0,00

* Джерело: Розраховано автором за даними підприємства.

За результатами аналізу ресурсний потенціал ТОВ "Транс систем інжиніринг" збільшився на 132 940 тис. грн (2,33 %), у тому числі за рахунок зростання вартості трудової, фінансової та інформаційної складових відповідно на 236 тис. грн (+1,59 %); 2 108 тис. грн (+13,94 %); 2,4 тис. грн (+0,33 %).

Негативно вплинуло на вартісне оцінювання ресурсного потенціалу підприємства зниження вартості матеріально-технічної складової ресурсного потенціалу, що зменшила його на 1 044 тис. грн. (-4,22 %). Аналізуючи структуру ресурсного потенціалу підприємства, виявлено негативну динаміку за складовими: матеріально-технічною (-2,77 пунктів структури), трудовою (-0,21 пунктів структури), інформаційною (-0,02 пунктів структури), у ході цього фінансова складова ресурсного потенціалу збільшилась на 3 пункти структури, що означає поступову заміну матеріально-технічної, трудової, інформаційної складових ресурсного потенціалу фінансовою складовою.

Аналіз вартості ресурсного потенціалу

ТОВ "Транс систем інжиніринг" дозволило з'ясувати поточні пропорції складових ресурсного потенціалу підприємства. У 2016 р. на кожен 1 грн. вартості матеріально-технічної складової ресурсного потенціалу припадало 0,67 грн. трудової складової, 0,61 грн. фінансової складової, 0,03 грн. інформаційної складової.

У 2017 р. на кожен 1 грн. вартості матеріально-технічної складової ресурсного потенціалу припадало 0,71 грн. трудової складової, 0,73 грн. фінансової складової, 0,03 грн. інформаційної складової. Таким чином, простежується тенденція зближення вартостей матеріально-технічної, трудової та фінансової складових ресурсного потенціалу, при цьому інформаційна складова залишається на рівні 3 % від вартості матеріально-технічної.

За результатами аналізу на величину вартості ресурсного потенціалу підприємства найбільший позитивний вплив мають зростання виручки від реалізації продукції (+8 902,568 тис. грн.) та прибутку від реалізованої продукції (+4 653,576 тис. грн.): таким чином, основний вплив мають фактори

пов'язані з інтенсифікацією маркетингу та збутової діяльності підприємства.

Значний позитивний вплив на вартість ресурсного потенціалу підприємства має зростання чисельності виробничого персоналу. Так, зростання виробничого персоналу підприємства на 8,67 % привело до збільшення вартісної оцінки ресурсного потенціалу на суму 413,1696 тис. грн. (+1,59 %).

Також позитивно вплинули на вартісну оцінку ресурсного потенціалу зростання кількості нематеріальних активів підприємства (+3 494,9 грн.) та рентабельності реалізованої продукції (+12,7 грн.), таким чином, можна стверджувати, що зростання інформаційного ресурсу підприємства є маловпливовим, але позитивним фактором зміни ресурсного потенціалу підприємства.

У ході аналізу нами виявлено фактори, що не впливають на величину ресурсного потенціалу підприємства: коефіцієнт відрахувань на соціальні заходи, який є постійною величиною і залежить від виду діяльності підприємства та кількість основних виробничих фондів. Дійсно, на аналізованому підприємстві кількість основних виробничих фондів за розглянутий період не змінилась, тому у факторну модель більш доречно включати кількість основних фондів, що є активними, адже саме вони беруть участь у процесі виробництва продукції підприємства.

Варто виокремити фактори, що мають негативний вплив на величину ресурсного потенціалу підприємства:

- зростання рентабельності основних виробничих фондів із 2,41 % до 3,04 % призвело до зниження вартісної оцінки ресурсного потенціалу на 11759 тис. грн.;

- збільшення показників рентабельності персоналу з 3,61 % до 4,31 % призвело до падіння вартості ресурсного потенціалу на 841,038 тис. грн.;

- підвищення рентабельності нематеріальних активів на 17,08 % стало причиною зме-

нення вартості ресурсного потенціалу підприємства на 42,1841 тис. грн;

- зростання показники рентабельності оборотних активів призвело до зниження вартості ресурсного потенціалу підприємства на 1245,2 грн.

Таким чином, зростання показників рентабельності складових ресурсного потенціалу має негативний вплив на результативний показник. Це означає, що перевищення темпів зростання прибутку від реалізації продукції над темпами зростання вартості складових ресурсного потенціалу підприємства має деструктивний вплив.

За результатами детермінованого факторного аналізу наразі можемо сформулювати пріоритети модернізації ресурсного потенціалу підприємства, а саме формування конкурентних переваг підприємства, заснованих на стійкості структури виробництва та стійкості цін реалізації як основи зростання чистого доходу від реалізації та прибутку від основної діяльності підприємства та його складових:

- матеріально-технічна: зростання кількості, вартості, придатності основних виробничих фондів, зниження питомого прибутку від основної діяльності підприємства на одиниць вартості основних виробничих фондів;

- трудова: зростання чисельності промислово-виробничого персоналу, який не перевищує темпи зростання рентабельності персоналу;

- інформаційна: зростання кількості та вартості нематеріальних активів підприємства, рівня їх залучення у виробництво.

Формування ресурсного потенціалу для визначення стратегії конкурентоспроможності аграрного підприємства проводиться під впливом загальних принципів стратегічного управління, яке формується, виходячи з бачення підприємства і на основі трьох базових складових: ресурсний потенціал, стратегія і конкурентоспроможність (рис. 3).

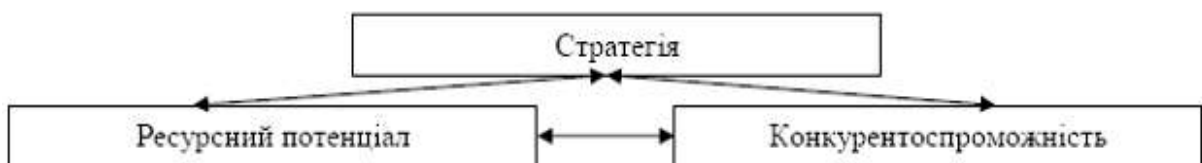


Рис. 3. Зв'язок домінантних категорій стратегічного розвитку

Розгляд стратегії підприємства в даному контексті дозволяє характеризувати поняття стратегії забезпечення конкурентоспроможності як сукупності управлінських рішень, що представляють собою програму формування ресурсного потенціалу підприємства, яка забезпечує якісний розвиток його ключо-

вих конкурентних переваг і сприяє його росту.

Враховуючи всі правила, які висуваються до стратегічного процесу, формуємо модель стратегічного управління ресурсним потенціалом (рис. 4).

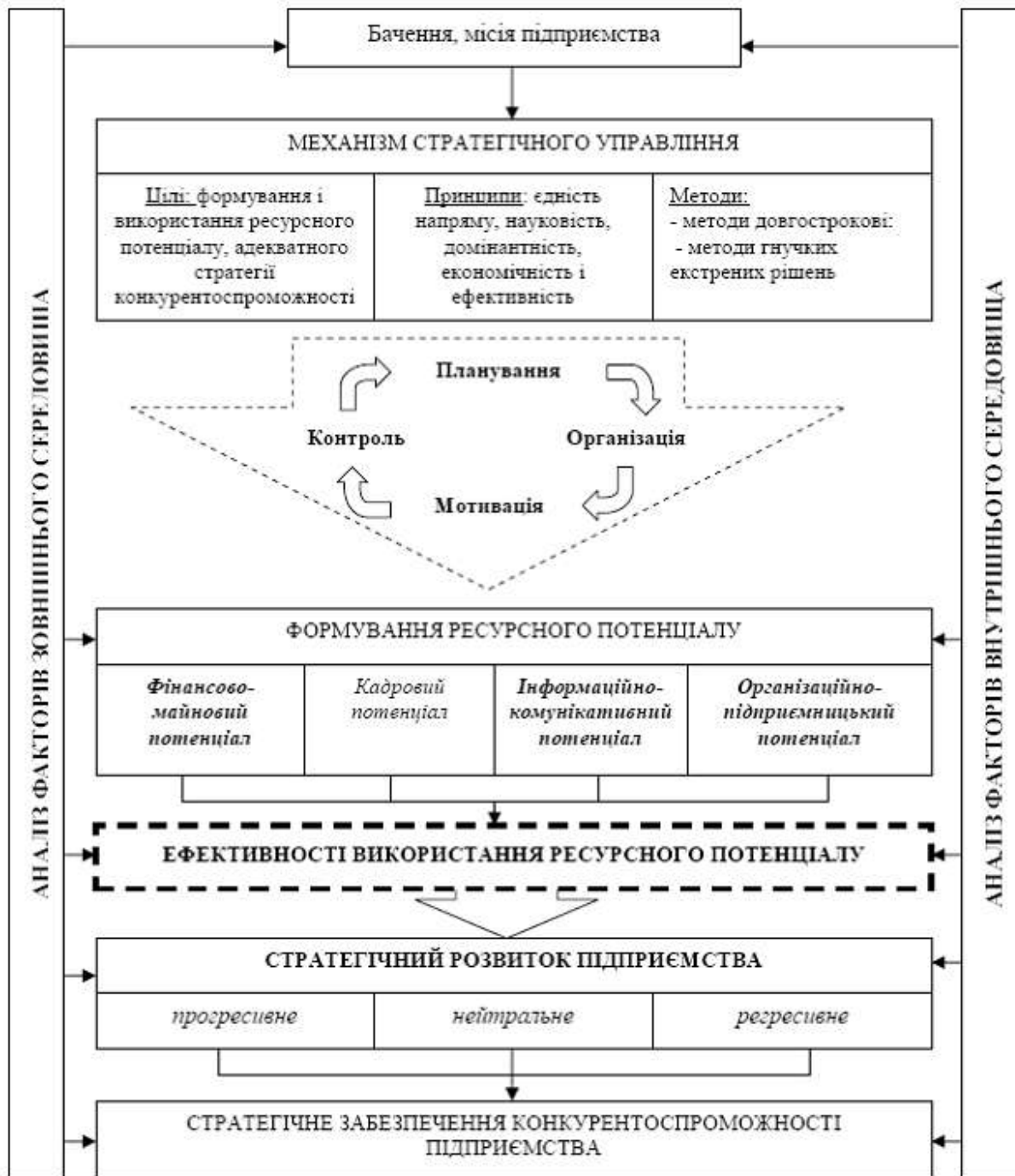


Рис. 4. Модель стратегічного управління формуванням ресурсного потенціалу підприємства, спрямована на визначення стратегії конкурентоспроможності
Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

Представлена модель відображає формування ресурсного потенціалу аграрного підприємства, що надає управлінський вплив на бізнес-процеси, і його стратегічний розвиток за допомогою функціональної підсистеми системи управління, яка забезпечує ефективне виконання властивих йому функцій. Базисом для побудови моделі є спрямованість підприємства на стратегічний розвиток, що забезпечує його конкурентоспроможність, і раціонально сформований ресурсний потенціал дозволить здійснити вибір стратегії в залежності від напрямку організаційного розвитку підприємства: стратегія інтегрованого зростання, концентрованого зростання, диверсифікації або скорочення.

Висновки. Отже, наявний ресурсний потенціал підприємства демонструє потенційні можливості підприємства у різних напрямках

та сферах його господарської діяльності. Обґрунтування оптимальних обсягів складових ресурсного потенціалу потенційно ефективного підприємства передбачає формування такого його збалансованого ресурсного потенціалу, який забезпечить максимальну віддачу кожного ресурсу. Ефективне використання ресурсного потенціалу забезпечує отримання підприємством економічного, екологічного та соціального ефектів. Оцінка ефективності використання певних видів ресурсів проявляється на основі співставлення отриманих корисних результатів та понесеними витратами на їх отримання. В свою чергу, забезпечення формування ресурсного потенціалу підприємства сприяє оперативному виявленню стратегічних можливостей підприємства, спроможних забезпечити підвищення конкурентних позицій на ринку.

Список літератури:

1. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник / І.І. Стец. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 674 с.
2. Головатюк В.М. Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємства / В.М. Головатюк, В.П. Соловйов // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 102-111.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н.С.Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 352 с.
4. Лапін Е. В. Економічний потенціал підприємства / Е. В. Лапін. – Суми: Университетская книга, 2002. – 309 с.
5. Маршалок М.С. Потенціал аграрного підприємства: наукові підходи до трактування [Електронний ресурс] / М.С. Маршалок. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_1/10mms.pdf.
6. Романовська Ю. А. Критерії оцінювання розвитку стратегічного потенціалу підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2011. – С. 51–59.
7. Трегобчук В.М. Відтворення та ефективність використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В.М. Трегобчук. – К.: ІЕ НАНУ, 2003. – 259 с.
8. Ярема Я.Р. Розвиток потенціалу підприємств агропромислового виробництва [монографія] / Я.Р. Ярема. – Харків: В-во ТОВ «Щедра садиба», 2015. – 256 с.
9. Черчик Л. М. Стратегічний потенціал рекреаційної системи регіону: теорія, методологія, оцінка : монографія / Л. М. Черчик, Н. В. Коленда. – Луцьк : ЛНТУ, 2008. – 235 с.
10. Астапова Г. В. Фінансові механізми відтворення та оновлення основних фондів підприємств : монографія / Г. В. Астапова, С. Т. Пілецька, І. В. Біскупська ; Ін-т економіки пром-сті; Нац. авіац. ун-т. – К. : НАУ, 2012. – 199 с.
11. Чорна М. В. Оцінка інвестиційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі : монографія. / М.В.Чорна, І.О.Жувагіна. – Х. : ХДУХТ, 2014. – 258 с.
12. Терещенко С.І. Ресурсний потенціал аграрних формувань регіону: тенденції розвитку : монографія / С.І.Терещенко. – Суми : Мрія-1, 2014. – 202 с.
13. Кравченко О.С. ГЕР-аналіз ефективності управління ресурсним потенціалом / О. С. Кравченко, Г. О. Ілюшенко // Матеріали III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. "Економіка і управління в умовах глобалізації" (м. Донецьк 29 січня 2014 р.); Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського; Ін-т економіки і упр. та ін. – Донецьк : НОУЛІДЖ. Донец. відня. – 2014. – Т. 1. – С. 119 – 121.
14. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
15. Кроніковський Д. О. Оптимізація розподілу ресурсів згідно системи контролінгу / Д. О. Кроніковський // Економічний форум: Луцький національний технічний університет. – 2015. – № 1. – С. 123–129.

References:

1. Stez, I.I. (2010) Potential and Enterprise Development: Training Manual. *Ternopil: Economic Thought*, 674 p.
2. V.M. Holovatyuk, V.P. Solovyov Measurement of innovation potential in the context of enterprise development strategy development. *Mechanism of regulation of economy*, No. 1, P. 102-111.

3. Krasnokutskaya, N. S. (2012) Potential of the enterprise: formation and estimation: curriculum. Manual. K.: Center for Educational Literature, 352 p.
4. Lapin, E.V. (2002) The Economic Potential of the Enterprise. *Sumy: University's book*, 309 p.
5. Marsha, I. M.S. Agrarian Enterprise Potential: Scientific Approaches to Interpretation [Electronic Resource] - Access mode: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_1/10mms.pdf.
6. Romanovskaya, Yu. A. (2011) Criteria for assessing the development of the strategic potential of the enterprise. *Economics: problems of theory and practice: Sb. sciences works. - Dnipropetrovsk: DNU*, P. 51-59.
7. Tregobchuk, V.M. (2003) Reproduction and efficiency of utilization of resource potential of agroindustrial complex (theoretical and practical aspects). K.: IE NANU, 259 p.
8. Yarema, Ya.R. (2015) Development of the potential of agro-industrial enterprises [monograph]. *Kharkiv: In the "Shchedry Manor" Ltd.*, 256 p.
9. Cherchik, L. M. (2008) Strategic potential of the recreational system of the region: theory, methodology, evaluation: monograph. Lutsk: LNTU, 235 p.
10. G.V.Astapova, S.T.Piletska, I.V. Biskupskaya (2012) Financial mechanisms of reproduction and updating of fixed assets of enterprises: monograph; *Institute of Industrial Economics; National aviator un. K.: NAU*, 199 p.
11. Chorna, M.V. (2014) Estimation of investment potential of retail enterprises: monograph. X.: ХДУХТ, 258 p.
12. Tereschenko, SI (2014) Resource Potential of Agrarian Formations in the Region: Trends in Development: Monograph, *Sumy: Mriya-1*, 202 pp.
13. O. S. Kravchenko, G. O. Ilyushenko (2014) GEP-Analysis of the Efficiency of Management of Resource Potential. Materials of III International. science-practice internet conf. "Economics and Management in the Conditions of Globalization" (Donetsk, January 29, 2014); Donetsk nats University of Economics and Trade them. M. Tugan-Baranovsky; Institute of Economics and Management. etc. - *Donetsk: NOVOLY. Donets from-tion*, T. 1, P. 119 - 121.
14. Krasnokutskaya, N. S. Potential of the enterprise: formation and evaluation: a manual, K.: Center for Educational Literature, 352 p.
15. Kronikovskiy, D.O. (2015) Optimization of resource allocation according to the control system. *Economic forum: Lutsk National Technical University*, № 1, P. 123-129.

УДК 338.439.4: 338.5

Кукіна Н.В., к.е.н., доцент
Васильченко О.О., ст. викладач

Таврійський державний агротехнологічний університет,

КОН'ЮНКТУРНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті проведено аналіз попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції аграрного підприємства та визначено основні тенденції формування ціни з урахуванням типу ринкової структури. Визначено напрями і заходи мікроекономічного характеру з удосконалення стратегії ціноутворення щодо підвищення економічних результатів сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: ціна, витрати, прибуток, ринкова структура, рівень рентабельності, коефіцієнт еластичності, диференціювання цін.

JEL code classification: D49

Kukina N.V., PhD in Economic sciences, Associate Professor,
Vasylchenko O.O., Senior Lecturer,

CONJUNCTIONAL ANALYSIS OF PRICING STRATEGY: MICROECONOMIC ASPECTS

Abstract. The article analyzes the demand and supply of agricultural products of agrarian enterprises and outlines the main tendencies of price formation taking into account the type of market structure. The directions and measures of the microeconomic nature of improving the pricing strategy for increasing the economic results of agricultural production are determined.

The purpose of the article is to substantiate theoretical and methodological principles and promising practical directions of improving the pricing strategy in agricultural enterprises on the basis of microeconomic analysis.

The methodological and organizational-economic issues related to the scientifically grounded pricing formation on the principles of improving the pricing strategy by the limit indicators of production, the formation of economically justified demand differentiation, and the identification of the nature of price elasticity for agricultural enterprises are disclosed. In other words, the microeconomic aspect of choosing a pricing strategy is investigated.

It is established that the nature of demand elasticity in the market is very influential on the price strategy of the enterprise. Under the conditions of the elastic demand, the company is advised to reduce the price of the goods, which provides a significant increase in sales revenue and increases the profitability. It was found that the opportunity to segment the market provides the ability of the enterprise to discriminate the price of products. Using such a method of pricing allows you to establish seasonally justified prices and provide additional profit.

Key words: price, cost, profit, market structure, profitability level, coefficient of elasticity, price differentiation.

Постановка проблеми. Аграрний сектор України має особливе значення у формуванні ефективної ринкової економіки. Специфіка галузі проявляється в її великих масштабах, особливих умовах виробництва та реалізації продукції, значному диспаритеті цін між галузями, низькому рівні прибутковості діяльності. Це вимагає від суб'єктів ринкового господарювання дотримуватись постійно високого рівня конкурентоспроможності за рахунок чинників організаційно-економічного характеру, а саме застосування

якісної системи ціноутворення.

Якісна система ціноутворення продиктована об'єктивними причинами економічного порядку. Воно позитивно впливає на економічну та соціальну ефективність аграрних формувань. Через реалізацію якісної системи ціноутворення стабілізується фінансовий стан сільгоспвиробників і більш повно задовольняється попит на продукцію. Правильне ціноутворення сприяє більш рівномірному надходженню доходів за періодами року, збільшенню річної маси прибутку.

У зв'язку з цим пошук економічних методів формування власної ціни на засадах соціально виправданої стратегії ціноутворення щодо забезпечення стабільної прибутковості сільськогосподарських підприємств зумовлює необхідність застосування методів мікроекономічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем організації та ефективного ціноутворення в сільському господарстві присвячені роботи відомих учених-економістів: О.М. Баріловича, Ю.П. Воскобійника, К.В. Кравець, Л.В. Молдавана, Б.І. Пасхавера, О.М. Шпикача та ін.

Разом з тим, деякі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються недостатньо вивченими і потребують дослідження. Зокрема, це низка методичних і організаційно-економічних питань, пов'язаних з науково-обґрунтованим формуванням ціни на засадах удосконалення стратегії ціноутворення граничними показниками виробництва, формуванням економічно виправданої диференціації попиту, виявленням характеру цінової еластичності для сільськогосподарських підприємств, інакше кажучи, дослідженням мікроекономічного аспекту вибору стратегії визначення ціни.

Формування цілей статті. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і перспективних практичних напрямів удосконалення стратегії ціноутворення в сільськогосподарських підприємствах на основі мікроекономічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Діяльність будь-якого підприємства відбувається в економічній ситуації, яка постійно змінюється. В залежності від галузі ринку, ступеня державного регулювання підприємство знаходиться в умовах тієї чи іншої ринкової моделі у чистому вигляді або в змішаних формах. У процесі своєї діяльності будь-яке господарство визначає доцільність виробництва і реалізації. Разом з цим воно прагне з'ясувати, чи буде прибутковою або збитковою його діяльність на даному ринку.

Будь-яке підприємство, виходячи зі своїм товаром на той чи інший ринок повинно ретельно вивчити ситуацію, яка склалась на ньому, а потім ухвалювати певне рішення по подальших діях.

Найпростішою моделлю ринку є чиста

конкуренція. Проте, в сучасному світі ідеальну модель чисто конкурентного ринку зустріти досить важко з точки зору охоплення нею всієї економічної системи. Даний тип ринку в основному має локальний характер і застосовується для тієї продукції, яку можна характеризувати як масову, однорідну, стандартизовану, до якої відноситься і продукція сільського господарства. Однак, сучасні сільськогосподарські підприємства у своїй виробничій діяльності намагаються постійно застосовувати новітню технологію по вирощуванню нових сортів продукції рослинництва, розводити нові породи худоби та застосовувати нові механізовані та автоматизовані системи догляду за нею. Через це сучасний ринок сільськогосподарської продукції часто набуває ознак монополізованого ринку. Проте, не дивлячись на можливість монополізації, ринок сільськогосподарської продукції є високо конкурентним [1].

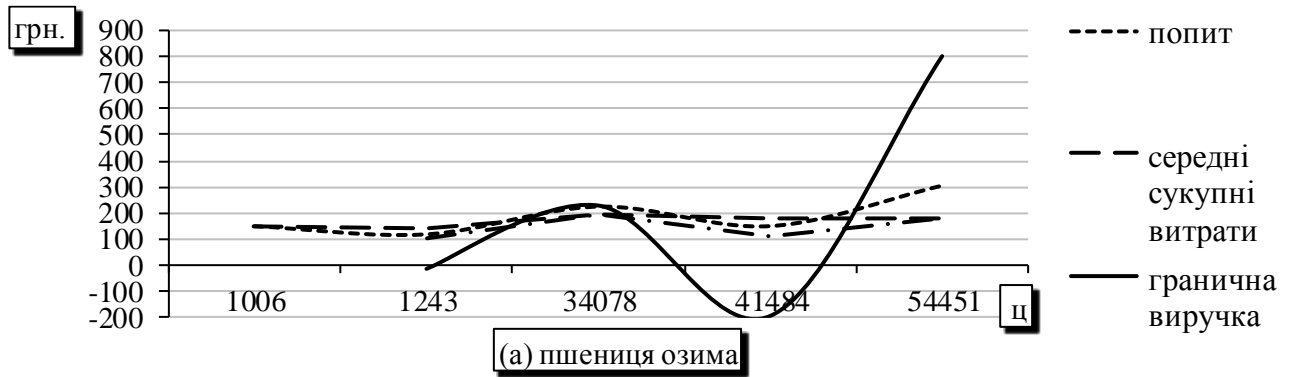
Для визначення типу ринку необхідно порівняти попит та граничну виручку. А для визначення оптимальних обсягів виробництва продукції, при яких підприємство має можливість отримати максимальний прибуток або мінімальні збитки, необхідно порівняти граничну виручку і граничні витрати, ціну реалізації продукції та середні сукупні витрати [8].

Знаючи характер попиту на продукцію, ціни реалізації та витрати, можна визначити, в якій мірі ринок продукції підприємства є конкурентним. З цією метою розраховують показники середніх витрат на одиницю продукції, граничних витрат та граничної виручки. Крім того, застосування методики граничного аналізу з метою визначення оптимальних обсягів виробництва та обсягів реалізації сільськогосподарської продукції дозволяє маніпулювати ринковою ціною з метою одержання максимального прибутку або, у разі збиткової діяльності підприємства, звести негативний результат до мінімуму. Це такі обсяги виробництва, при яких гранична виручка співпадає з граничними витратами [8].

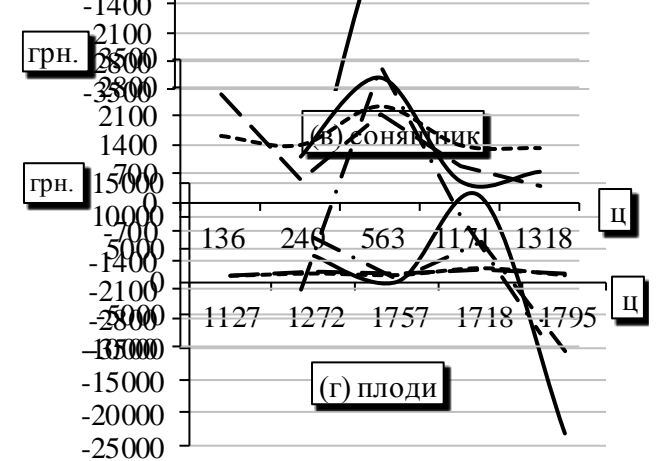
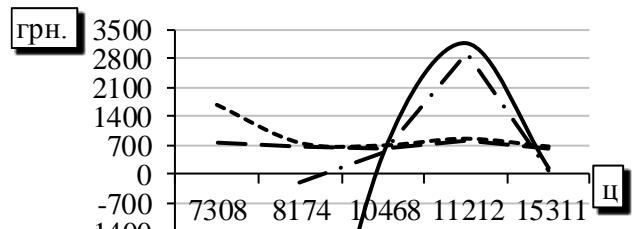
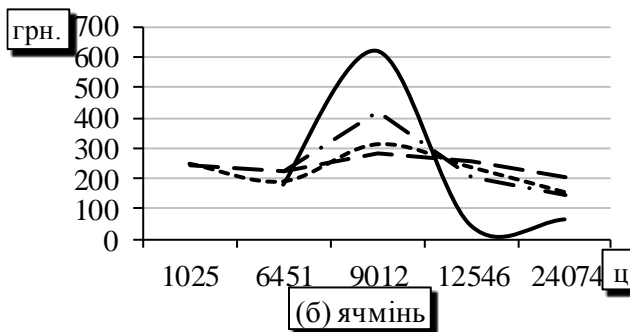
Для визначення типу ринку необхідно порівняти попит та граничну виручку. А для визначення оптимальних обсягів виробництва продукції, за яких підприємство має можливість отримати максимальний прибуток,

або мінімальні збитки, необхідно порівняти граничну виручку і граничні витрати, а також ціну реалізації продукції та середні су-

Визначення типу ринку основних видів реалізації основних видів продукції підприємства наведено на рисунку 1.



купні витрати [8].



(д) м'ясо ВРХ

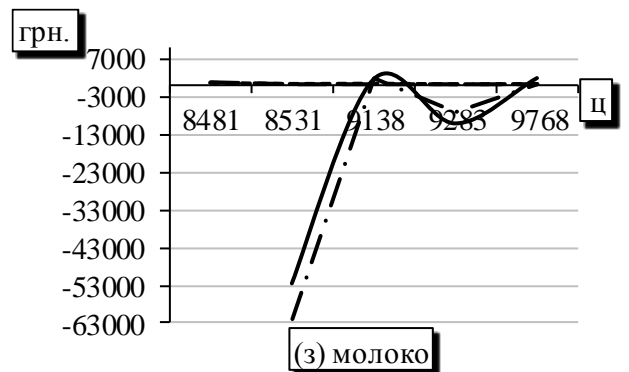
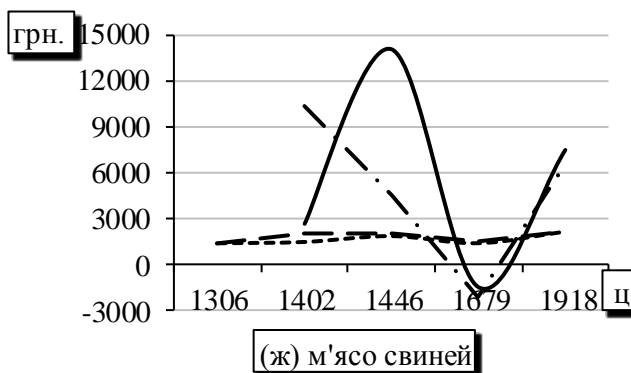


Рис.1. Попит, середні сукупні витрати, гранична виручка та граничні витрати на індивідуальних ринках основних видів продукції підприємства
Джерело: побудовано авторами на базі досліджень

Рисунок характеризує ринок, ситуація на якому значно відхиляється від умов досконалого ринку тому, що: реалізація продукції відбувається за різними цінами. Через це попит на основні види продукції не є досконало еластичним; продукція пропонується у певному діапазоні цін (від найбільшої до найменшої); гранична виручка не співпадає з ціною реалізації продукції (за умов досконалої конкуренції гранична виручка дорівнює граничним витратам). Крім того, слід зазначити, що крім СБК «Дружба» на ринку функціонує і багато інших підприємств, які пропонують такі ж види продукції. Тому ринок, на якому функціонує підприємство, можна вважати монополюсно конкурентним.

З рисунку 1 видно також, що на всіх ринках існують оптимальні обсяги виробництва основних видів продукції. Так, оптимальний обсяг виробництва пшениці озимої складає 48000 ц, ячменю – 6450 ц, насіння соняшнику – 10450 ц, плодів – 560 ц, м'яса ВРХ – 1750 ц, м'яса свиней – 1900 ц, молока – 9100 ц.

Реалізація продукції на недосконало конкурентному ринку дозволить підприємству формувати цінову стратегію у напрямі підвищення доходності діяльності за рахунок еластичності та диференціації попиту.

У підприємницькій діяльності широко застосовують методику встановлення цін, виходячи з попиту. У цьому випадку, розраховуючи ціни, користуються коефіцієнтами еластичності попиту [2].

Розглянемо застосування коефіцієнтів

еластичності при прийнятті рішення підприємством про зміну ціни на прикладі виробництва м'яса ВРХ. За даними фінансової звітності було з'ясовано, що у 2016 р. підприємство реалізовувало м'ясо ВРХ за ціною 2101,63 грн. за 1 ц; прямі витрати на 1 ц (середні сукупні витрати) становили 1739,3 грн. Відповідно, прибуток від реалізації 1 ц склав 362,33 грн. При цьому підприємство реалізувало 1718 ц продукції, тому загальна величина прибутку від реалізації м'яса ВРХ становила 622,48 тис. грн.

У разі зниження ціни з 2101,63 грн. до середнього рівня по району, а саме до 1929,89 грн. та збільшення обсягу реалізації до рівня ринкового попиту – до 2182 ц, коефіцієнт еластичності попиту на м'ясо ВРХ матиме значення 2,79. При зниженні ціни додатковий обсяг реалізації становитиме 392 ц.

Поряд із сукупними існують середні витрати – витрати на виробництво та реалізацію одиниці продукції. До середніх змінних витрат виробництва м'яса ВРХ на підприємстві належать витрати на корми та нафтопродукти – 844,17 грн. Середні постійні витрати становлять 894,13 грн. Сукупні постійні витрати дорівнюють 1536115,34 грн. Виходячи з цього прибуток фірми становитиме відповідно 754,754 грн.

Отже при еластичному попиті підприємству вигідно встановити більш низьку ціну реалізації продукції, що дозволить йому отримати більшу величину виручки за рахунок різкого збільшення обсягу реалізації (табл. 1).

Таблиця 1

Економічний ефект від застосування стратегії орієнтації на попит на м'ясо ВРХ

Показники	2016 р.	Проект	Відхилення (+,-)
Обсяг реалізації, ц	1718	2110	+392
Ціна реалізації 1 ц, грн.	2101,63	1929,89	-171,74
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3610,6	4072,1	+461,5
Витрати на виробництво та реалізацію, тис. грн.	2988,1	3317,3	+329,2
Прибуток від реалізації, тис. грн.	622,5	754,8	+132,3
Рівень рентабельності, %	20,83	22,75	+1,92

Таким чином, за умов високої еластичності попиту зменшення ціни реалізації продукції дозволить збільшити прибуток та рівень рентабельності виробництва м'яса ВРХ.

Значення цінової еластичності дозволяє визначити також оптимальну ціну продажів, що максимізує прибуток або мінімізує збитки за наступною формулою [2]:

$$P = \frac{MC}{1 + 1/E_D}, \quad (1)$$

Визначення оптимального значення ціни, яке дозволить підприємству максимізувати прибуток, здійснено по ячменю, спираючись на величину коефіцієнта еластичності попиту. Коефіцієнт еластичності попиту на ячмінь становить (-2,12).

Оптимальний обсяг випуску ячменю, відповідно до рисунку 1, становить 6450 ц. При цьому величина граничних витрат дорівнює 222,4 грн. Отже, розмір оптимальної ціни реалізації 1 ц ячменю дорівнюватиме 420,97 грн.

Знаючи оптимальні ціни, обсяги виробництва та реалізації можна визначити величину максимального прибутку від реалізації основних видів продукції підприємства. Величина максимального прибутку від реалізації ячменю становитиме 703429,5 грн.

Порівняти результати виробництва і реалізації ячменю у поточному році з можливими варіантами продажу його оптимального обсягу за оптимальними цінами можна, використовуючи показники, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Застосування стратегії забезпечення заданого обсягу продажу ячменю з орієнтацією на попит

Показники	2016 р.	Проект	Відхилення (+,-)
Ціна реалізації 1 ц, грн.	313,00	420,97	107,97
Обсяг реалізації, ц	9012	6450	-2562
Виручка від реалізації, тис. грн.	2820,8	2715,3	-105,5
Витрати на виробництво і реалізацію, тис. грн.	2538,7	2011,9	-526,8
Прибуток від реалізації, тис. грн.	282,1	703,4	421,3
Рівень рентабельності, %	11,11	34,96	23,85

Таким чином, за даними таблиці 2 можна зробити висновок про доцільність застосування даного методу ціноутворення при реалізації продукції підприємства.

Одним з варіантів застосування ринкових методів ціноутворення є проведення диференціації цін, яка передбачає продаж одного й того ж продукту різним покупцям за різними цінами [2].

Підприємство має всі можливості застосувати цінову диференціацію по молоку. Можна запропонувати два варіанти застосування такої політики і обрати саме той варіант, який дасть можливість отримати найбі-

льшій прибуток (табл. 3,4). При розрахунку бралась до уваги зміна попиту та ціни на молоко впродовж року. У зимовий період попит на молоко з боку споживачів зростає і, відповідно, зростають реалізаційні ціни.

25,7% загального обсягу реалізації молока підприємство продає приватним підприємцям та на ринку. При цьому ціна реалізації для них встановлюється значно вище тієї, за якою молоко реалізується на переробне підприємство. Отже, результати застосування стратегії диференціювання цін одержані саме для цього обсягу продукції, а саме для 2180 ц.

Таблиця 3

Економічний ефект від диференціювання цін на молоко при однаковому обсязі реалізації на протязі року

Показники	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Всього за рік
Обсяг реалізації, ц	545	545	545	545	2180
Ціна реалізації 1 ц, грн.	912,3	678,15	644,12	843,5	x
Виручка від реалізації, тис. грн.	497,2	369,6	351,0	459,7	1677,5
Витрати на виробництво і реалізацію, тис. грн.	397,5	397,5	397,5	397,5	1590,0
Прибуток (збитки) від реалізації, тис. грн.	99,7	-27,9	-46,5	62,2	87,5

Таблиця 4

Економічний ефект від диференціювання цін на молоко при різному обсязі реалізації на протязі року

Показники	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Всього за рік
Обсяг реалізації, ц	762	465	295	658	2180
Ціна реалізації 1 ц, грн.	912,3	678,2	644,1	843,5	x
Виручка від реалізації, тис. грн.	695,2	315,4	190,0	555,0	1755,6
Витрати на виробництво і реалізацію, тис. грн.	555,8	339,2	215,1	479,9	1590,0
Прибуток (збитки) від реалізації, тис. грн.	139,4	-23,8	-25,1	75,1	165,6

Розрахунки, наведені в таблиці 3, дозволяють зробити висновок, що при реалізації різних обсягів молока по періодах року за єдиною реалізаційною ціною, підприємство має можливість отримати прибуток у розмірі 87,5 тис. грн. при середньому рівні собівартості 729,36 грн. за 1 ц.

Дані таблиці 4 свідчать, що продаж продукції у різних обсягах з орієнтацією на попит споживача за різними цінами дозволяє підприємству отримати прибуток.

Порівнюючи результати розрахунків таблиць 3 та 4, можна зробити висновок, що диференціювання цін при різному обсязі продажу дає більший ефект ніж при однаковому обсязі продажу на протязі року.

Висновки. Спираючись на методику граничного аналізу визначено оптимальні обсяги виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, які дозволяють регулювати ціну на ринку з метою одержання максимального прибутку. Це такі обсяги виробництва, за яких гранична виручка співпадає з граничними витратами. Так, оптимальний обсяг виробництва озимої пшениці дорівнює 48000 ц, ячменю – 6450 ц, насіння соняшнику – 10450 ц, плодів – 560 ц, м'яса ВРХ – 1750 ц, м'яса свиней – 1900 ц, молока – 9100 ц. Встановлено, що сільськогосподарські підприємства реалізують будь-який вид про-

дукції на недосконало конкурентному ринку, що дозволяє формувати цінову стратегію в напрямі підвищення доходності діяльності за рахунок еластичності та диференціації попиту.

Встановлено, що характер еластичності попиту на ринку значно впливає на цінову стратегію підприємства. В умовах еластичного попиту підприємству вигідно знижувати ціну товару, що забезпечує значний приріст виручки від реалізації продукції. В СБК «Дружба» застосування такого методу формування ціни на м'ясо ВРХ при зниженні її на 171,74 грн. сприятиме підвищенню величини прибутку на 132,3 тис. грн. Застосування еластичності при встановленні оптимальної ціни на ячмінь обґрунтовує зростання ціни реалізації на 107,97 грн. за центнер. Це забезпечить підвищення рівня рентабельності на 23,85%.

Виявлено, що можливість сегментації ринку забезпечить здатність підприємства дискримінувати ціну продукції. З цією метою застосовано метод диференціювання ціни на молоко в умовах нерівномірного обсягу реалізації. застосування такого методу формування ціни в СБК «Дружба» дозволить встановлювати обґрунтовані сезонні ціни та забезпечити прибуток у розмірі 165,6 тис. грн.

Список літератури

1. Васильченко О.О. Методологічні засади визначення шляхів збільшення прибутковості підприємства. / О.О. Васильченко. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія "Люкс", 2012. – № 2 (18). – С.45-56.
2. Васильченко О.О. Баєва О.І. Особливості застосування методів ціноутворення на продукцію підприємств АПК України. / О.О.Васильченко, О.І. Баєва. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). / За ред. Л. В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія "Люкс", – 2015. - №1 (29). – С. 86-93.
3. Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств («СБК «Дружба») за 2012 рік / Форма № 50-с.г. (річна)
4. Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств («СБК «Дружба») за 2013 рік / Форма № 50-с.г. (річна)

5. Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств («СБК «Дружба») за 2014 рік / Форма № 50-с.г. (річна)
6. Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств («СБК «Дружба») за 2015 рік / Форма № 50-с.г. (річна)
7. Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств («СБК «Дружба») за 2016 рік / Форма № 50-с.г. (річна)
8. Макаренко П.М. Мікроекономіка : Навчальний посібник / П.М. Макаренко, Т.В. Попова, О.О. Васильченко. – Мелітополь : Видавництво – поліграфічний центр «Люкс», 2013. – 432 с.
9. Мікроекономіка : підруч. / За ред. В. Д. Базилевича. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Київ : Знання, 2008. – 679 с.
10. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под.ред. В.Е.Есипова – 3-е изд. Испр. И доп.-СПб.:Питер, 2000.-464с.
11. Bergstrom, Theodore C., Hal R. Varian, *Workouts in Intermediate Microeconomics*, 3 rd ed., W.W. Norton, 1993.
12. *Principles of Microeconomics (Second Edition)*, ed. by Lee Coppock, Dirk Mateer, W.W. Norton & Company: New York, 2017.
13. *The Ultimate Guide to Teaching Essentials of Economics*, ed. by Lee Coppock, Wayne Geerling, Kim Holder, Dirk Mateer, Brian O'Roark, James Tierney, Norton & Company: New York, 2017.

Reference:

1. Vasylychenko, O.O. (2012) Metodolohichni zasady vyznachennia shliakhiv zbilshennia prybutkovosti pidpriemstva. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) / Za red. M.F. Kropyvka. – Melitopol: Vyd-vo Melitopolska typohrafiia "Liuks", № 2 (18), p.45-56.*
2. Vasylychenko, O.O. Baieva, O.I. (2015) Osoblyvosti zastosuvannia metodiv tsinoutvorennia na produktsiiu pidpriemstv APK Ukrainy. / O.O.Vasylychenko, O.I. Baieva. // *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky). / Za red. L. V. Syniaievoi. – Melitopol: Vyd-vo Melitopolska typohrafiia "Liuks", №1 (29), p. 86-93.*
3. Zvit pro osnovni ekonomichni pokaznyky roboty silskohospodarskykh pidpriemstv («SBK «Druzhba») za 2012 rik, Forma № 50-s.h. (richna)
4. Zvit pro osnovni ekonomichni pokaznyky roboty silskohospodarskykh pidpriemstv («SBK «Druzhba») za 2013 rik, Forma № 50-s.h. (richna)
5. Zvit pro osnovni ekonomichni pokaznyky roboty silskohospodarskykh pidpriemstv («SBK «Druzhba») za 2014 rik, Forma № 50-s.h. (richna)
6. Zvit pro osnovni ekonomichni pokaznyky roboty silskohospodarskykh pidpriemstv («SBK «Druzhba») za 2015 rik, Forma № 50-s.h. (richna)
7. Zvit pro osnovni ekonomichni pokaznyky roboty silskohospodarskykh pidpriemstv («SBK «Druzhba») za 2016 rik, Forma № 50-s.h. (richna)
8. Makarenko, P.M. (2013) *Mikroekonomika : Navchalnyi posibnyk* [P.M. Makarenko, T.V. Popova, O.O. Vasylychenko]. *Melitopol : Vydavnytstvo – polihrafichnyi tsentr «Liuks», 432 p.*
9. *Mikroekonomika: pidruch.* (2008) [Za red. V. D. Bazylevycha] [2-he vyd., pererob. i dop.]. *Kyiv : Znannia*, 679 p.
10. *Tseny y tsenoobrazovanye: Uchebnyk dlia vuzov / Pod.red. V.E.Esyova – 3-e yzd. Yspr. Y dop.-SPb.:Pyter, 2000.-464 p.*
11. Bergstrom, Theodore C., Hal R. Varian (1993) *Workouts in Intermediate Microeconomics*, 3 rd ed., W.W. Norton, 1993.
12. *Principles of Microeconomics (Second Edition)*, ed. by Lee Coppock, Dirk Mateer, W.W. Norton & Company: New York, 2017.
13. *The Ultimate Guide to Teaching Essentials of Economics*, ed. by Lee Coppock, Wayne Geerling, Kim Holder, Dirk Mateer, Brian O'Roark, James Tierney, Norton & Company: New York, 2017.

УДК: 658.8

*Нехай В.В., к. е. н., доцент,
Запорізький національний університет, завідувач кафедри фінансів, менеджменту та
банківської справи економіко-гуманітарного факультету у м. Мелітополі;
viktoria24023@ukr.net*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ КОНСОЛІДОВАНОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

***Анотація.** Означені протиріччя у співвідношенні таких проблем, як низький рівень збуту сільгосптехніки та слабка забезпеченість сільського господарства України технікою. Наведено існуючі методи вирішення проблем збуту сільськогосподарської техніки та обгрунтовано доцільність застосування нових методів та підходів. Дано роз'яснення поняття «консолідація» стосовно маркетингу у діяльності підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування України. Визначено пріоритети розвитку галузі. Наведені думки вітчизняних та закордонних авторів щодо ділового партнерства у збуті продукції.*

***Ключові слова:** збут, консолідація, маркетинг, ринок, сільськогосподарське машинобудування, технічне забезпечення.*

JEL code classification: M310, L140

*Nekhay V.V., Ph.D., ass. prof.,
Zaporizhzhya National University, acting Head of the Department of Finance, Management
and Banking Economics and the Faculty of Humanities in Melitopol.*

APPLICATION OF CONSOLIDATED MARKETING METHODOLOGY FOR SOLVING PROBLEMS OF AGRICULTURAL MACHINE BUILDING ENTERPRISES

***Abstract.** The purpose of this article is to present conditions and general directions of study and methods transformation of marketing in consolidated form of marketing. To achieve the goal used methods: empirical, analysis, synthesis, comparison.*

In the industry of agricultural machinery Ukraine are defining problems. The consequence of these problems is the poor performance of sales. Our agriculture provided enough equipment. At one company accounts for agriculture combine 0.6 and 2.7 of the tractor. These problems successfully solved with the help of an individual election and forms of marketing.

Marketing aims to develop specialized markets to promote innovation, updating the range.

Nowadays enterprises solve marketing problems through intermediaries. Intermediaries concentrated its efforts on the material - technical support of agriculture, maintenance and service offering of stock trading. Specified that the intermediaries is both the subsidiary and complicating factor.

The purpose of the consolidated marketing for agricultural machinery is to improve sales. This led to the novelty of the study. Clarification of the concept of "consolidation of marketing" helps to understand its feasibility to improve marketing's impact on improving sales.

When applied to the research topic is meant by consolidation and compaction marketing associations marketing efforts for solving the problems of sales of agricultural engineering enterprises.

This is consistent with the basic principles of economic development of Ukraine as industrially - agrarian country. There is a need to study foreign experience in solving the problems of sales. In view of the marketing problems should take into account experience and form output to overseas markets.

Thus, had the further development of the conceptual basis of the opportunities by consolidating marketing efforts to sales of agricultural machinery. Developed of Categories - conceptual apparatus "consolidation of marketing" toward a specific interpretation of the term.

Require further study and practical application of new approaches to developing sales organization based on consolidated marketing that can be effective both in domestic and foreign markets.

***Keywords:** consolidation, market, marketing, realization, agricultural engineering, technical support.*

Постановка проблеми. В діяльності підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування України існують визначальні для її розвитку проблеми:

- слабка поінформованість керівництва підприємства в ринковій ситуації;
- недостатня ступінь адаптації підприємств до нових ринків;
- необґрунтованість планів виробництва, що призводить до виробництва товарів, які не цікаві споживачеві, або виробляються в тій кількості, яка не є достатньою для задоволення потреб або, навпаки, виробляється в надлишку;
- слабкий вплив з боку підприємств галузі на формування уподобань споживачів сільськогосподарської техніки тощо.

Наслідком цих проблем є незадовільні показники збуту сільськогосподарської техніки українського виробництва, а також вузлів і деталей до неї: вартість реалізованої продукції сільськогосподарського машинобудування дає всього 3,1% загальній вартості реалізованої продукції машинобудівної галузі країни. При цьому спостерігається певний дисонанс: вітчизняне сільське господарство недостатньо забезпечене технікою – на 1 підприємство сільського господарства припадає 0,6 комбайна і 2,7 трактора. Таким чином, слабка забезпеченість сільськогосподарських підприємств спостерігається в країні, яка має всі передумови для розвитку сільського господарства і технічні умови для виробництва сільськогосподарської техніки. Потужності машинобудівних підприємств для АПК дозволяють виготовити продукції на 7,5 млрд. грн. і повністю забезпечити технологічну потребу аграріїв і тваринників у засобах механізації [4].

Зазначені проблеми більш успішно вирішуються, як свідчить зарубіжна та вітчизняна практика, за допомогою вибору і застосування індивідуальних форм організації маркетингу, як у виробничих, так і торговельно-посередницьких підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Помітний внесок у вирішення проблеми удосконалення управління підприємством на основі маркетингу зробили закордонні вчені Я. Корнаї (J. Kornai, 2002) [2], Т. Амблер (Ambler, 2002) [2], Ф.

Кохінакі (Kohinakey, 2002) [2], Ф. Котлер (Kotler, 2001) [3], Дж.Р. Еванс (Evans, 2001) [4], Д.Т. Уилсон та С. Джантріа (Wilson, D.T. and Jantria, S., 2015) [12] тощо. У розробках цих авторів акцентовано увагу на безальтернативності застосування маркетингу для удосконалення управління діяльністю підприємств, обґрунтована необхідність застосування сучасних методів впливу на ринок, удосконалення управління розподілом продукції.

В Україні питанням вирішення проблем сільськогосподарського машинобудування України приділяли увагу такі автори, як М. Хелемендик [5], В. Нянько [6], О. Бойко [7], І. Серединська [8]. Висновки зазначених авторів щодо доцільності розвитку методології маркетингу у формі окремих тез дослідників цього напрямку наведено у нашій статті «Поглиблення теоретичних основ та визначення практичних напрямків покращання маркетингової підтримки вирішення проблем збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування» [8]. Спільним у позиціях наведених авторів є зосередження уваги на необхідності пошуку більш ефективних методів організації діяльності.

Дослідження закордонних та українських вчених всебічно збагачують теорію визначення пріоритетів розвитку управлінської складової у діяльності підприємств та застосуванні маркетингу для покращання збуту. При цьому, пошук, формування та застосування новітніх маркетингових методів у діяльності виробників сільськогосподарської техніки залишається актуальним.

Метою даної статті є визначення передумов та удосконалення методології маркетингу у напрямку об'єднання виробників сільгосптехніки, організацій, які нею торгують, інших зацікавлених юридичних та фізичних осіб в організації консолідованого маркетингу (ОКМ) з метою покращання збуту сільгосптехніки українського виробництва.

Основні результати дослідження. Маркетингова підтримка товарів, які виробляють підприємства сільськогосподарського машинобудування, є надзвичайно важливим завданням. Маркетинг покликаний розвивати профільні ринки, сприяти інноваціям, оновленню асортименту, підтримці беззбиткової

діяльності вітчизняних підприємств. Прошли часи неприйняття витрат, понесених на дослідження ринку, спостерігається зростання довіри до відділів маркетингу не лише на великих промислових підприємствах, а й на невеликих, кількість яких у останній час зростає.

Міністерством аграрної політики та продовольства України визначено необхідність створення на різних регіональних рівнях служб менеджменту та маркетингу. Дедалі більшого поширення набувають приватні фірми з матеріально-технічного постачання АПК. На обласному рівні функціонують госпрозрахункові постачальницькі виробничі асоціації, до складу яких входять постачальницькі і комплектуючі підприємства, ремонтно-технічні та обслуговуючі підприємства, сервісні центри і станції технічного обслуговування, реформовані обласні виробничі об'єднання «Сільгоспхімія», «Зооветпостач» та інші об'єднання і кооперації області [4]. Але необхідно визнати, що ці структури займаються переважно оптовим забезпеченням регіону засобами виробництва. Зазначені організації концентрують свої зусилля на матеріально-технічному забезпеченні сільгоспвиробників, технічному обслуговуванні та пропонують послуги біржової торгівлі. Методологія ж консолідованого маркетингу, на необхідності поширення якої слід спрямувати зусилля, покликана сприяти покращанню збуту продукції та оптимізації витрат на збут одразу декількох підприємств-виробників сільськогосподарської техніки.

Роз'яснення поняття «консолідація маркетингу» допомагає зрозуміти сутність методології консолідованого маркетингу та доцільність її опрацювання й поширення маркетингового впливу на удосконалення збуту. Консолідація [лат. *consolidatio*, від *con* (*cum*) — разом, *zarazom* і *solido* — ущільнюю, укріплюю, зрощую], зміцнення чого-небудь; об'єднання, сполучення окремих осіб, груп, організацій для посилення боротьби за досягнення спільної цілі.

Важливо звернути увагу на такі поняття, як «об'єднання», «сполучення», «організація». Вони вказують на суть консолідації. Друга частина слова «консолідація» вказує на цілі — «посилення бо-

ротьби за загальні цілі». Таким чином, консолідацією є сукупність певних заходів, методів для того, щоб ті, *що та хто* об'єдналися, отримали ці методи для посилення своїх можливостей у вирішенні певних проблем.

Практичне застосування методології консолідованого маркетингу цілком співвідноситься з пріоритетами та завданнями, які були означені у Національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні» [9], розробленій Національною академією наук України для визначення ключових проблем соціально-економічного, суспільно-політичного та культурного поступу сучасної України. Грунтуючись на основних відправних показниках соціально-економічного стану України та проблемах, які нагромадилися впродовж попереднього десятиліття, Національна доповідь має за мету окреслення та оформлення вітчизняною академічною наукою концептуального бачення принципово нового курсу здійснення в Україні зрілих модернізаційних перетворень, конкретних завдань і механізмів їх реалізації.

У Доповіді, зокрема, визначено ті засади, які стосуються проблем сільськогосподарського машинобудування та можливості і необхідності консолідації зусиль для спільного вирішення конкретних завдань. Серед них:

- використовувати можливості та стратегічні інтереси груп виробників, які мають бути замкнені на цілі розвитку;
- створити середу для прояву конструктивних підприємницьких мотивацій, інвестиційних імпульсів, соціального партнерства;
- мобілізувати структурні технологічні і соціальні джерела підвищення ефективності, які повинні стати не лише передумовою, але й змістом модернізації, одним з її ключових орієнтирів;
- запропонувати принципово нові інституційні, економічні та організаційні форми інтеграції, формування національної інноваційної системи;
- визначити потенціал імпортозаміщення;
- розробити програми модернізації виробничих потужностей та імпортозаміщення на основі даних інвентаризації стану основних засобів тощо [9].

Таким чином, пошук раціонального вирішення проблем групи виробників сільгосптехніки та її споживачів на підставі консолідації зусиль впливу на ринок відповідає основним принципам розвитку економіки України, як індустріально-аграрної держави.

Наведемо докази позитивного ставлення закордонних науковців до подібних методів вирішення проблем збуту продукції.

«Якщо сучасний покупець, насамперед, знаходиться у пошуку партнерських відносин, то чому б сучасному продавцю не зайнятися формуванням таких партнерських відносин? Якщо з обидвох боків будуть побудовані відносини на принципі «перемагають усі», якщо покупець і продавець ставлять одні і ті ж питання, працюють у одному напрямку, то чому б не сказати, що цілі у них одні й ті ж?» [10]. Ці слова з книги «Ділові відносини з покупцями: успішна торгівля і маркетинг у бізнесі» О'Рейлі Діраха і Гібаса Джуліана Джи якнайвлучніше визначають суть консолідації маркетингових зусиль та її націленість на задоволення прагнень і виробника і споживача і при цьому акцентують увагу на ініціативі саме з боку продавців. Вони вказують на можливе вирішення проблеми більш вдалого збуту для продавця-виробника, зокрема, сільськогосподарської техніки, та сільськогосподарського виробника, який користується цією технікою, тому що, дійсно, цілі в них

різні, але настільки об'єднуючі, що є необхідність розгляду можливості спільного, консолідованого вирішення такої проблеми.

Автори на підтвердження можливості побудови взаємовигідних відносин розглядають також і практичний аспект: «... треба чітко представляти собі структуру витрат у своєму бізнесі та ту головну стратегію, у відповідності до якої ви працюєте. Безперечно, ви зобов'язані добре розібратись у ринковій ситуації та знати ті цілі, які переслідуєте, вступивши у конкурентну боротьбу за покупця» [10]. Ці заклики вказують на можливість існування однієї з форм консолідації маркетингових зусиль – консолідацію між виробником та споживачем. Але, найперше, про що необхідно було б подбати, це те, що за покупця треба боротись об'єднанням зусиль групи виробників, а пізніше до цього об'єднання доцільно було б залучити постійних покупців з можливостями масових закупок, замовлень.

В Україні основним напрямом організації ринку матеріально-технічних ресурсів та послуг в агропромисловому комплексі є розвиток прямих зв'язків між їх виробниками та споживачами, скорочення ланцюга посередників. Останнього досягають, коли постачання матеріально-технічних ресурсів здійснюється за наступними схемами (рис. 1).

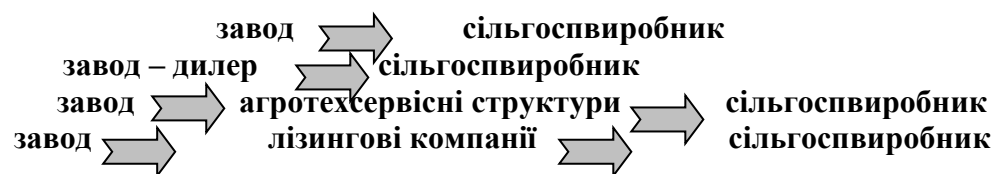


Рис. 1. Схеми постачання матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства

Джерело: власні дослідження

Організації ж консолідованого маркетингу покликані бути такими, що зможуть стати для підприємств виробників сільськогосподарської техніки тією поєднуючою ланкою, яка спочатку допоможе у збуті, а за умов ро-

зширення діяльності, може взяти на себе і надання тих послуг, які виконують фірми, які стоять між виробником і споживачем (рис. 2).

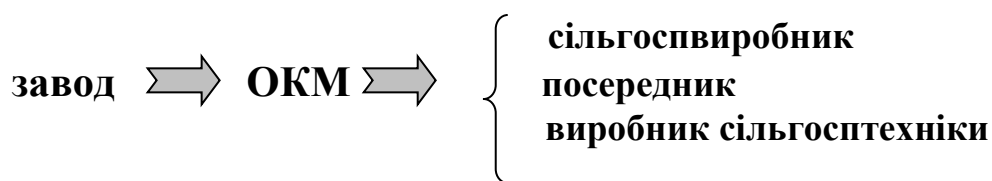


Рис. 2. Оновлена схема зв'язку між виробниками сільгосптехніки та її споживачами

Джерело: власна розробка

Тим самим може бути досягнута мета скорочення ланцюга посередників, які фінансово відчутно обтяжують сільгоспвиробників у сучасних умовах господарювання.

Зважаючи на проблеми збуту, з якими стикається сільськогосподарське машинобудування в Україні, необхідно враховувати досвід та форми виходу на закордонні ринки з продукцією, яка не має належного збуту на внутрішньому ринку. Зазначимо, що підприємства досліджуваної галузі України є активними учасниками зовнішньоекономічної діяльності, що теж варто вважати за фактор на користь об'єднання виробників для спільного вирішення проблеми збуту, тому, що закордонний ринок потребує професійних знань про особливості його законодавчої бази, тонкощів побудови торговельної політики.

В Україні над вирішенням проблем підприємств сільськогосподарського машинобудування активно працює Український науково-дослідний інститут прогнозування та випробування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва імені Леоніда Погорілого. Місія цього закладу, який поєднує у своїй діяльності теорію з практикою, ґрунтується на наступних пріоритетах [11]:

- виробництво нової сільськогосподарської техніки має бути спрямоване на забезпечення економічної й технічної незалежності України;
- формування сучасних технопарків на інноваційній основі, в яких об'єднуються наукові організації, проектно-конструкторські бюро, підприємства-виробники, що сприятиме розробці та застосуванню наукових досягнень у сільськогосподарському машинобудуванні;
- формування на перспективу більш досконаліх у організаційному відношенні

об'єднань, регіональних центрів з розробки й освоєння нової техніки;

- розв'язання проблеми значного підвищення якості виробництва, зокрема, технічної надійності сільськогосподарських машин і знарядь;
- використання досвіду зарубіжних сільськогосподарських машинобудівників;
- розробка і освоєння виробництва сучасної елементної бази високого технічного рівня.

Зазначені пріоритети підтверджують також доцільність формування професійних маркетингових організацій з числа виробників сільськогосподарської техніки, які на користь учасників займалися би пошуком шляхів не лише професійного освоєння ринків з метою збуту техніки, а й сприяли б розвитку та технологічному прогресу у їх діяльності, що безумовно буде корисним для побудови економічної й технічної незалежності країни та створення умов для імпортозаміщення.

Таким чином, і фахівці, і науковці, і практики вбачають у об'єднанні зусиль для подолання спільних проблем сільгоспвиробника та виробників сільськогосподарської техніки один з пріоритетних напрямків подолання бар'єрів, які стоять на заваді сталому розвитку як сільгоспмашинобудування, так і сільського господарства в цілому.

Висновки. Проведені дослідження свідчать, що сільськогосподарське машинобудування України та рівень забезпечення технікою сільгоспвиробників перебувають у незадовільному стані.

У формуванні домінуючої орієнтації збуту на попит вирішальну роль виконує маркетинг, про що свідчить практика та вказують як вітчизняні, так і закордонні дослідження з питань управління підприємствами.

Фірми-посередники для підприємств-виробників є як допоміжним, так і фінансово

ускладнюючим фактором діяльності підприємств-виробників.

Зазначені пріоритети системи матеріально-технічного забезпечення сільського господарства та форми його організації. Вказано на розбіжності місії вже існуючих організацій та організацій консолідованого маркетингу. Наведене авторське тлумачення терміну «консолідація маркетингу».

Обґрунтовано необхідність використання

можливостей маркетингу за рахунок консолідації зусиль щодо збуту продукції сільськогосподарського машинобудування.

Потребують подальшого вивчення та практичного застосування підходи до розробки новітніх засобів організації збуту на основі консолідованого маркетингу, що може бути ефективним для промислових підприємств різних галузей.

Список літератури

1. Baker, Michael J. Perspectives on Marketing Maneagement, Vol.3, Chichester John Wiley & Son, 2002;
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер.- М.: Прогресс, 2001.- 752 с.;
- 3.Эванс Дж.Р. Маркетинг / Эванс Дж.Р., Б. Берман.- М.: Сирин, 2001.- 308 с.;
4. Хелемендик М. Перспектива сільськогосподарського машинобудування України / М. Хелемендик // Пропозиція. Український журнал з питань агробізнесу. - 2012. - N 11. - С. 12-14;
5. Нянько В.М. Організаційні аспекти удосконалення маркетингових досліджень підприємств сільськогосподарського машинобудування [Електронний ресурс] / В.М. Нянько // Режим доступу до статті: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_7/199.pdf;
6. Бойко О.В. Формування та реалізація маркетингової політики підприємств сільськогосподарського машинобудування [Електронний ресурс] / О.В. Бойко // Режим доступу до статті: <http://avtoreferat.net/content/view/12457/46/>;
7. Серединська І. Машинобудівна галузь України та стан управління її підприємствами / І. Серединська // Галицький економічний вісник. — 2011. — №4 (33). — С.74-81;
8. Нехай В.В. Поглиблення теоретичних основ та визначення практичних напрямків покращення маркетингової підтримки вирішення проблем збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування / В.В. Нехай // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2013, №2, Т. 3. (198) – С. 153 – 157;
9. Новый курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.;
10. О'Рейли Д. Деловые отношения с покупателями: успешная торговля и маркетинг в бизнесе / Пер. с англ. З.Я. Красневской / Дирах О'Рейли, Джулиан Джи Гибас. - Мн.: Амалфея, 1998.- 272 с.;
11. Іванишин В.В. Стратегічні напрямки розвитку сільськогосподарського машинобудування в Україні / В.В. Іванишин // Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. - 2011. - N 8. - С. 8-13;
12. Wilson, D.T. and Jantria, S. (2015) Understanding the value of relationships, *Asia-Australia Marketing Journal* 2: 55-66;

References

1. Baker, Michael J. (2002) Perspectives on Marketing Maneagement, Vol.3, Chichester John Wiley & Son.
2. Kotler, F. Osnovy markety`nga: Per. s ang. M.: Progress, 2001.- 752 s.;
- 3.Evans, Dzh.R. (2001) Markety`ng. Эванс Дж.Р., В. Berman. M.: Sy`ry`n, 308 p.;
4. Xelemendy`k, M. (2012) Perspektiv`va sil`s`kogospodars`kogo mashy`nobuduvannya Ukrainy` / M. Xelemendy`k // Propozy`ciya. Ukrayins`kyj zhurnal z py`tan` agrobiznesu, N 11, p. 12-14;
5. Nyan`ko, V.M. Organizacijni aspekty` udoskonalennya markety`ngovy`x doslidzhen` pidpry`yemstv sil`s`kogospodars`kogo mashy`nobuduvannya [Online]. Rezhym` dostupu do statti: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_7/199.pdf;
6. Bojko, O.V. Formuvannya ta realizaciya markety`ngovoyi polity`ky` pidpry`yemstv sil`s`kogospodars`kogo mashy`nobuduvannya [Online]. Rezhym` dostupu do statti: <http://avtoreferat.net/content/view/12457/46/>;
7. Seredy`ns`ka, I. (2011) Mashy`nobudivna galuz` Ukrainy` ta stan upravlinnya yiyi pidpry`yemstvamy` / I. Seredy`ns`ka // Galy`cz`kyj ekonomichnyj visnyk, № 4 (33), p. 74-81;
8. Nexaj, V.V. (2013) Pogly`blennya teorety`chny`x osnov ta vy`znachennya prakty`chny`x napryamkiv pokrashhennya markety`ngovoyi pidtry`mky` vy`rishennya problem zbutu pidpry`yemstv sil`s`kogospodars`kogo mashy`nobuduvannya / V.V. Nexaj // Visnyk Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. – Xmel`ny`cz`kyj: Xmel`ny`cz`kyj nacional`nyj universy`tet, № 2, T. 3. (198) – S. 153 – 157;
9. Novy`j kurs: reformy` v Ukraini. 2010–2015. Nacional`na dopovid` (2010) [za zag. red. V.M. Gejcyaj]. K.: NVCz NBUV, 232 p.;
10. O`Rejly`, D. (1998) Delovye otnoshenya s pokupatelyamy`: uspeshnaya trgovlya y` markety`ng v by`znese / Per. s angl. Z.Ya. Krasnevskoj / Dy`rax O`Rejly`, Dzhulyan Dzhy` Gy`bas. - Mн.: Amalfeya, 272 p.;
11. Ivany`shy`n, V.V. (2011) Strategichni napryamky` rozvy`tku sil`s`kogospodars`kogo mashy`nobuduvannya v Ukraini / V.V. Ivany`shy`n // Ekonomika APK: Mizhnarodnyj nauково-vy`robny`chyj zhurnal, N 8, p. 8-13;
- 12.Wilson, D.T. and Jantria, S. (2015) Understanding the value of relationships, *Asia-Australia Marketing Journal* 2: 55-66.

УДК: 336

*Редько Л.І., к.е.н., ст.. викладач,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

ДОЦІЛЬНІСТЬ БІНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** В статті розглянуто принципи бізнес-адміністрування організацій в ринкових умовах. Це, з одного боку, дає чітке уявлення про складність завдань, які постають перед підприємствами в сучасних умовах господарювання, а з іншого, – можливість використати бізнес-адміністрування, як інструмент менеджменту для функціонування малих підприємств України. Для забезпечення високих результатів діяльності підприємств важливою є організація раціонального бізнес-адміністрування. Це має забезпечити продуктивну діяльність усієї системи та високі прибутки за результатами виробничої діяльності.*

***Ключові слова.** менеджмент, бізнес-адміністрування, логістичні підприємства, системність, функції, стратегія, оптимізація.*

JEL code Classification: G30, G39.

*Redko L.I., PhD, sen. lecturer
Tavria state agrotechnological university*

EXPEDIENCE OF BINES-ADMINISTRATION OF LOGISTICS ENTERPRISES ACTIVITIES

***Abstract.** The article deals with one of the complex administrative processes, namely, business administration, a field of activity that ensures the coordination of all other processes. In addition, the essence, principles of business administration of organizations in the market conditions are considered. This, on the one hand, gives a clear idea of the complexity of the tasks facing the enterprises in the current conditions of management, and on the other hand, - enable the use of business administration as a management tool for the functioning of small enterprises in the conditions of the financial crisis, the limited material and financial resources. Today, the activities of logistics enterprises take place under conditions of risk and uncertainty, lack of financing, imperfection of the legislative and normative base, etc. In this regard, in order to ensure the high performance of such enterprises, a rational organization of business administration is necessary. The above confirms the actuality of the research topic and reveals a wider range for further study of this issue. The system representation of the logistics company provides a clearly defined scheme, in which the financial component is influenced by the interaction of the processes of procurement, warehousing, processing and marketing on each of these processes, which proves the economic feasibility of using business administration for such enterprises. Introducing the logistics business as a system, it is necessary to emphasize the impact of business administration on the micro and macro environment of this system. Directly or indirectly, business administration factors affect the activity / interaction of the internal and external environment of the enterprise. It is this approach that should ensure productive activity of the entire system and high returns on the results of production activities.*

***Keywords.** management, business administration, logistics enterprises, system, functions, strategy, optimization.*

Постановка проблеми. Історично так склалось, що в Україні поняття «бізнес» та «адміністрування» звикли сприймати відокремлено одне від одного, адже «адміністрування» вважалось категорією державного значення, а поняття «бізнес» – мало більш приватний характер. З переходом України на ринкові умови господарювання поступово зростав інтерес до економічних знань та підприємницької діяльності. Сучасні умови господарювання вітчизняних, як державних

так і інших підприємств, зумовлюють об'єктивну необхідність використання актуальних форм діяльності відповідно до наявних потенційних можливостей цих підприємств. Об'єктом уваги в даному випадку виступає сучасний специфічний процес симбіозу елементів адміністрування та бізнесу., Слід також підкреслити роль сучасних логістичних підприємств, адже саме вони мають забезпечувати широкий спектр операцій, пов'язаних з подальшим просуванням товарів

від виробника до кінцевого споживача або місця продажу (реалізації).

Оскільки діяльність та управління в рамках логістичних підприємств є складним управлінським процесом, який має різні сторони та напрями, у статті розглянуто лише один з них – бізнес-адміністрування, тобто напрям діяльності, який забезпечують координацію усіх інших процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з визначенням основних категорій та основними характеристиками бізнес-адміністрування, знайшли своє відображення у наукових роботах таких авторів: В.М. Якубів, М. Войнаренко, М. Стрельников та інші.

Разом з тим, аналіз наукових праць вітчизняних авторів показав, що поза увагою дослідників залишилось застосування елементів та операцій бізнес-адміністрування саме на логістичних підприємствах України. Особливої уваги ці підприємства заслужили саме завдяки їх всеохоплюючим функціям, пов'язаним з необхідністю забезпечення безперервного матеріально-технічного та інформаційного процесів.

Проте, враховуючи швидкі темпи змін у зовнішньому середовищі функціонування підприємницьких структур, постійно виникають нові перепони у налагодженні ефективного бізнес-адміністрування.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування основних чинників впливу бізнес-адміністрування на ефективну управлінсько-господарську діяльність та прогресивний розвиток логістичних підприємств в сучасних умовах функціонування на ринках України.

Виклад основного матеріалу. М. Стрельников пояснює напрям «Бізнес-адміністрування» як синергію передової теорії управління з практикою та досвідом, а також як навчальне середовище, в якому знання перетворюються на компетенції. Приклад МВА свідчить про те, що підготовка фахівців даного напрямку має поєднувати отримання навичок прийняття рішень у сфері стратегічного й операційного управління, що базується на глибокому вивченні основних сфер функціонального менеджменту, маркетингу, управлінського обліку, фінансів, організації продажу, інформаційних систем,

правової бази підприємництва управління персоналом з нових позицій [4].

Але в даному випадку увага МВА зосереджена більше на особистісних компонентах в структурі підприємництва, які пов'язані з відповідальністю, організаторськими здібностями, енергійністю, ініціативою, самостійною діяльністю, тобто усіма рисами сучасного ефективного менеджера.

Сучасне суспільство у вимірі теперішнього часу звикло асоціювати бізнес-адміністрування з інноваційним мисленням, високим професіоналізмом, сучасними технологіями, ефективними комунікаціями тощо. Крім того, слід підкреслити, що в суспільстві в основному вживається така категорія, як «ділове адміністрування», яка є більш поширеною і звичною для населення, а також частіше за все підміняє бізнес-адміністрування.

Нові тенденції в економіці України вимагають іншого підходу до організації управління на підприємствах, змушують менеджерів відходити від теоретичних підходів і знаходити інші важелі досягнення результатів бізнесу. Сучасний менеджмент, який знаходиться під впливом інтернаціоналізації і глобалізації, враховує не лише ситуацію на внутрішніх ринках і потреби внутрішніх споживачів і інвесторів, а й інших географічних ринків і залежить від можливостей інвестиційного процесу і рівня складності ресурсного забезпечення. Тому менеджмент організації повинен відрізнитися універсалізмом і глобальним поглядом на процеси в організації. При цьому необхідно враховувати як рішення однієї проблеми чи задачі вплине на інші сфери діяльності організації. Попит на впровадження бізнес-адміністрування в середовище організації обґрунтований необхідністю розуміння принципів бізнесу, основних цілей організації на підставі правильного визначення пріоритетів у поєднанні з всебічним розвитком особистих навичок учасників управлінської команди у форматі реального бізнес-середовища [4].

У сучасній економічній літературі бізнес-адміністрування визначається як поєднання (сполучення) двох процесів – бізнесу та адміністрування. Але серед вітчизняних дослідників, є автори, які дають конкретне визначення категорії «бізнес-адміністрування».

Так, М. Войнаренко визначає бізнес-адміністрування як діяльність, спрямовану на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою ритмічної роботи організації, задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації, удосконалення професіоналізму та умов кар'єрного зростання працівників у процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії. Ефективність бізнес-адміністрування визначається можливістю оцінки і контрольованості параметрів діяльності всіх учасників господарських процесів в організації [4].

Підприємства України поступово займають стабільні позиції на міжнародних ринках. У свою чергу, зарубіжні компанії намагаються зайти на ринок України. Тому бізнес-адміністрування необхідно також орієнтувати на міжнародний менеджмент. На сьогодні діяльність логістичних підприємств відбувається в умовах ризику і невизначеності, а саме непередбачуваними і некерованими кризовими ситуаціями, нестачі фінансування, недосконалості законодавчо-нормативної бази тощо. Тому для забезпечення високих результатів діяльності таких підприємств важливою є організація раціонального бізнес-адміністрування.

Бізнес-адміністрування, як процес, є складним і багатограним, але саме від нього залежить успішність і прибутковість ведення підприємницької діяльності особливо на рівні діяльності логістичних підприємств.

Бізнес-адміністрування є систематичним впливом управлінського персоналу на виробничо-господарський процес певного підприємства для забезпечення високої ефективності діяльності та ресурсовіддачі. Застосування методів та інструментів бізнес-адміністрування дозволяє забезпечити високу ефективність використання наявних ресурсів [1].

У логістичних підприємствах спостерігається дуже схожа ситуація, адже навіть най-

поширеніші інформаційні джерела не можуть запропонувати діюче визначення даної категорії. Отже, з огляду на це, виникає об'єктивна необхідність провести певний аналіз для уточнення та визначення через ключові характеристики даного поняття.

Як відомо, будь-яке підприємство в ході аналізу можна представити як систему (принцип системності). Системність полягає в усвідомленні організації як цілісного організму, який складається з множини елементів з усталеними взаємозв'язками між ними та створенні такого середовища всередині компанії, яке робить ці зв'язки більш спеціалізованими і результативними. Основними системними параметрами в бізнес-адмініструванні є простота, надійність, вимірюваність результатів роботи. Тому, системний підхід в бізнес-адмініструванні забезпечує участь всіх підрозділів суб'єкта господарювання у вирішенні стратегічних і тактичних задач бізнесу, дозволяє чітко визначити завдання і очікувані результати від прийняття бізнес-рішень на кожному етапі і визначити ефективність кожної з названих систем у процесі досягнення цілей [4]. У випадку з логістичними підприємствами ця система матиме достатньо широкий спектр специфічних підсистем (логістика постачання, логістика розподілу, логістика сервісу, виробнича логістика, логістика запасів) та об'єктів управління (матеріальні, інформаційні, фінансові, сервісні, адміністративні).

Якщо логістичне підприємство представити як циклічну систему, то вона складатиметься з таких упорядковано розташованих елементів:

1. Планування (відповідно до узгодженого бюджету та встановлених цілей).

2. Закупівля (відповідно до інформації про заплановані закупки проводиться робота з постачальниками ресурсів і надається інформація до наступного рівня про відвантаження).

3. Доставка (робота з перевізниками відповідно до укладених угод та обов'язкове дотримання умов договору).

4. Облік (взаємодія з виробничою підсистемою для подальшого інформування інших підсистем та планування).

У таких умовах підприємство є єдиною інформаційною системою, яка є логістичним

інтегратором.

Уявляючи логістичне підприємство як систему, слід підкреслити вплив бізнес адміністрування на мікро- та макросередовище даної системи. Прямо чи опосередковано чинники бізнес-адміністрування впливають на діяльність/взаємодію внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. До елементів зовнішнього середовища, з якими логістичні підприємства взаємодіють у рамках процесів бізнес-адміністрування, найчастіше відносять: виробничі підприємства, транспортні, інвестиційні, страхові компанії, складські комплекси, вантажні термінали, споживачі, банки, торговельні організації, державні органи нагляду та регулювання, постачальників матеріальних ресурсів, інші підприємства виробничої та невиробничої інфраструктури, зв'язку, міжнародні організації тощо. Саме ці елементи можуть бути суб'єктами логістики і застосовувати у своїй діяльності методи координації роботи постачальників, виробників, перевізників та споживачів, методи оптимальної організації складського та транспортного процесів, розподілу готової продукції тощо.

Всередині підприємства внутрішнє середовище представлено адміністративними одиницями, які виконують відповідні функції в рамках окреслених завдань щодо виконання головної мети підприємства, логістичної концепції, корпоративної місії та стратегії.

Системне уявлення про логістичне підприємство дає також чітко окреслена схема, де в межах взаємодії процесів закупівлі, складування, обробки та збуту на кожен з цих процесів впливає фінансова складова, що й доводить економічну доцільність використання бізнес-адміністрування на таких підприємствах, що підтверджує актуальність теми дослідження та розкриває більш широкий спектр до подальшого вивчення даного питання.

Якщо мова йде про ефективний процес діяльності підприємств з використанням елементів бізнес-адміністрування, то слід підкреслити важливість виконуваних функцій та розподілу видів діяльності, адже саме логістичні підприємства вирізняються з-поміж інших широким колом цілей та завдань. Серед функцій, які виконує менеджер логістич-

ного підприємства, який є суб'єктом бізнес-адміністрування, можна узагальнено виокремити:

- виробництво (планування потреб у матеріальних ресурсах, закупівля та складування сировини, складування готової продукції, транспортування, промисловий інжиніринг, календарне планування виробництва);

- фінанси (управління запасами, обробка замовлень, кредитування, інформаційна система управління, планування потужностей та інфраструктури);

- маркетинг (прогнозування, продаж та обслуговування замовлень клієнтів, складування готової продукції на ринках збуту);

- концентраційно-розподільча підсистема (робота через канал концентрації ресурсів та канал розподілу продукції та послуг).

Крім того, необхідність використання бізнес-адміністрування під час роботи логістичних підприємств можна довести через принципи, які притаманні діяльності таких підприємств, а саме:

- розподіл (або кооперація) праці;
- делегування повноважень (створення центрів відповідальності);

- діапазон контролю;
- створення системи зв'язку (інформаційна електронна платформа);

- моделі організації;
- вплив технологій;

- комісіонування;
- фактори середовища;
- створення споживчого сервісу;

- робота з відходами;
- розмір підприємства;
- формування пакету логістичних та супутніх послуг;

- підбір кадрів;
- обов'язки співробітників (як всередині підприємства, так і допоміжних працівників: дилерів, дистриб'юторів, агентів та ін.);

- повноваження керівника;
- встановлені цілі;
- компетентність та дисципліна;

- норми та нормативи;
- диспетчерування робіт;

- управління маркетингом (загальний процес реалізація та рекламування продукції)

- дистрибуція (застосовуються в ході торгових операцій);

- посередництво (за вимогою);

- ініціатива та винагорода працівників;
- інтеграція та координація логістичної діяльності (синергетичний ефект).

Система логістичного адміністрування представлена наявністю відділів та служб (окремих департаментів), які безпосередньо працюють у відповідності до зазначених принципів:

- відділ (служба) постачання (закупівель);
- транспортний відділ;
- відділ складування матеріально-технічних ресурсів та готової продукції;
- служба (відділ) контролінгу;
- служба (відділ) доставки;
- фінансовий відділ (служба);
- плановий відділ;
- відділ розвитку.

Окреслені специфічні аспекти, можна згрупувати у два інтегратора:

1. Внутрішній інтегратор – той, в якому діяльність пов'язана з поняттями індустріального інжинірингу та проблемною експлуатацією складів та транспортних засобів, вибору та використання вантажного обладнання, способу пакування, функціонування інформаційно-управлінських систем.

2. Зовнішній інтегратор – такий, що має безпосереднє відношення до організації та управління матеріальними потоками на макро- та мікрорівнях, полягає в аналізі взаємного впливу різних чинників у процесі функціонування логістичного підприємства як системи.

Список літератури:

1. Якубів В.М. Стратегічні напрями бізнес-адміністрування у забезпеченні розвитку підприємництва // Вісник прикарпатського університету. Економіка. - 2014. - Випуск X, С. 72-76.
2. Стрельников М. Структура підприємницької компетентності магістрів спеціальності «Бізнес-адміністрування» www.kspu.kr.ua
3. Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич Економічний словник Київ, Кондор 2006, 356 с.
4. Войнаренко М.П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах // Економіка: реалії часу , № 4 (9) , - 2013, с. 49-51.
5. Печаткина Е.Ю. Логистические системы предприятия лёгкой промышленности // Вестник Челябинского государственного университета. - 2010. - № 26 (207). - Экономика. Вып. 28. С. 134-137.
6. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 432 с.
7. Разаков Ж.П., Жигульских В.Ю. Роль логистики в деятельности современных предприятий // Территория науки. - 2017. - № 4
8. Нестеренко С.А. Комплексний підхід до формування результативної системи управління // Стратегія розвитку агропромислового виробництва: теорія, методологія, практика: тези міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. - 2015. - С. 50-52.
9. Бутов, А. М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Андрій Миколайович Бутов // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 2. – С. 124-131. – ISSN 1993-0259.
10. Кацьма, В. І. Сутність та роль логістичного управління в системі управління підприємством [Текст] / Василина Іванівна Кацьма // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А.

Висновки. Отже, специфіка процесів бізнес-адміністрування в умовах діяльності логістичних підприємств зумовлена об'єктивною необхідністю ефективного функціонування та підвищенням рівня результативної діяльності цих підприємств. Для цього необхідно безперервно здійснювати певні процедури, серед яких найбільш вагомими є:

- оптимізація процесу планування (кількісні цілі та контроль їх досягнення, наскрізне планування та контроль, розробка продукції та процесу, вибір альтернатив та пріоритетів розвитку);
- оптимізація процесу закупівель;
- оптимізація роботи складу;
- оптимізація транспорту (організації перевезень);
- оптимізація логістичних бізнес-процесів (організаційно-управлінська структура);
- оптимізація джерел постачання та процесів відвантаження;
- управління логістичним персоналом (синхронність дій учасників, система мотивації та навчання персоналу, розподіл функцій, повноважень, відповідальності);
- впровадження інновацій та новітніх технологій (розробка стратегій розвитку);
- оптимізація запасів та процесу складування;
- оптимізація витрат (використання системи показників ефективності, інформаційне забезпечення);
- інтеграція логістики.

Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. – Том 23. – № 2. – С. 60-65. – ISSN 1993-0259.

Reference:

1. Iakubiv, V.M. (2014) Stratehichni napriamy biznes-administruvannia u zabezpechenni rozvytku pidpriemnytstva. *Visnyk prykarpat'skoho universytetu. Ekonomika*, Vypusk Kh, p. 72-76.
2. Strelnikov, M. Struktura pidpriemnytskoi kompetentnosti mahistriv spetsialnosti «Biznes-administruvannia». Retrieved from: www.kspu.kr.ua
3. I.S. Zavadskiy, T.V. Osovska, O.O. Yushkevych (2006) *Ekonomichnyi slovnyk* Kyiv, Kondor, 356 p.
4. Voinarenko, M.P. (2013) Sutnist ta pryntsyipy biznes-administruvannia na pidpriemstvakh. *Ekonomika: realii chasu*, № 4 (9), p. 49-51.
5. Pechatkyna, E.Iu. (2010) Lohystycheskye systemy predpriyatya lëhkoï promyshlennosti. *Vestnyk Cheliabynskoho gosudarstvennogo unyversyteta*, № 26 (207). *Ekonomyka. Vyp.* 28, p. 134-137.
6. Druker, P. (2008) *Entsyklopedyia menedzhmenta / Per. s anhl. M.: Yzdatelskyi dom «Vyliams»*, 432 p.
7. Razakov, Zh.P., Zhyhul'skykh V.Iu. (2017) Rol lohystyky v deiatelnosti sovremennykh predpriatyi. *Terrytoryia nauky*, № 4
8. Nesterenko, S.A. (2015) Kompleksnyi pidkhid do formuvannia rezultatyvnoi systemy upravlinnia. *Stratehiia rozvyt-ku ahropromyslovoho vyrobnytstva: teoriia, metodolohiia, praktyka: tezy mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi internet-konferentsii*, p. 50-52.
9. Butov, A. M. (2013) Perspektyvy vykorystannia lohystychnykh stratehii dlia zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Tekst]. *Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekono-michnyi universytet; redkol.: S. I. Shkaraban (holov. red.) ta in. – Ternopil : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopil'skoho natsionalnogo ekonomichnogo universytetu „Ekonomichna dumka”, Tom 14, № 2, p. 124-131. [ISSN 1993-0259].*
10. Katsma, V. I. (2016) Sutnist ta rol lohystychnoho upravlinnia v systemi upravlinnia pidpriemstvom [Tekst]. *Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet; redkol. : V. A. Derii (holov. red.) ta in. – Ternopil : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopil'skoho natsionalnogo ekonomichnogo univerty-tetu “Ekonomichna dumka”, Tom 23, № 2, p. 60-65. [ISSN 1993-0259].*

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК: 338

*Єфременко А.Г., к.е.н., доцент,
Малашенко Ю.А., к.е.н., доцент
Заволока Ю.М., к.е.н., доцент,
E-mail: zavaloka06@gmail.com*

Кременчуцький інститут ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗ РЕЛЕВАНТНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Анотація. В науковій статті визначено важливу роль і значимість інфраструктурного забезпечення для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання. Досліджено основні теорії і підходи щодо оцінки ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, проведено їх порівняльний аналіз. Обґрунтовано релевантність та переваги використання теорії транзакційних витрат у вирішенні проблем інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключові слова: транзакційні витрати, інфраструктура, оцінка, аналіз, ефективність, релевантність.

JEL code classifications: G 20

*Yefremenko A.H., PhD in Economic sciences, Associate Professor
Associate Professor, Accounting and Taxation Department*

*Malashenko Yu.A., PhD in Economic sciences
Associate Professor, Accounting and Taxation Department*

*Zavaloka Yu.M. PhD in Economic sciences, Associate Professor
Associate Professor, Accounting and Taxation Department,
Kremenchuk Institute of Higher Educational Establishment «Alfred Nobel University»*

ECONOMIC EFFICIENCY OF INFRASTRUCTURE PROVISION: METHODS OF ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE RELEVANCE OF THEIR USE

Abstract. The scientific paper defines the important role and importance of infrastructure provision for the effective implementation of foreign economic activity by economic entities. The relevance of the study is that there are currently no common approaches to the analysis of the productivity of infrastructure provision. Therefore, in order to solve the problem, it is necessary to analyze the existing studies on the diversity of the main approaches to the assessment of the foreign economic activity infrastructure and to systematize them in the appropriate results.

The authors of the paper have investigated the main theories and approaches of the assessment of the effectiveness of foreign economic activity infrastructure, the comparative analysis has been provided. Thus, it has been considered the usage of analysis methods that presuppose the calculation of economic efficiency of foreign economic activity infrastructure in such ways: comparison of the achieved economic result (effect) with the cost of resources to obtain this effect; determining the degree of interest of the enterprise in entering the world market and the economic justification of separate proposals for the purchase and sale of certain goods; the calculation of indicators characterizing the absolute value of the economic effect (the difference between the result and the costs), as well as the definition of comparative efficiency indicators (the ratio of the result to the costs) concerning the variant of foreign economic contracts.

As a result of the analysis of existing approaches to the analysis of infrastructure productivity, the relevance and benefits of just the theory of transaction costs usage in solving the problems of the infrastructure provision of foreign economic activity is substantiated, as the optimization of such costs has a significant impact on successful development of the enterprise.

Key words: transaction costs, infrastructure, evaluation, analysis, efficiency, relevance.

Постановка проблеми. На сьогодні інфраструктура є важливим елементом діяльності підприємств, від ефективності роботи якої залежить успіх формування економіки. По-перше, це інструмент державної політики щодо стимулювання створення та розвитку підприємництва, ефективне функціонування якого є запорукою підвищення стратегічної конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів і формування лідерських позицій країни на світовому ринку. По-друге, значний потенціал підприємств, які працюють на внутрішньому ринку необхідно трансформувати в ринковий продукт, що можливо через механізм удосконалення зовнішньоекономічної діяльності, який реалізується переважно в організаціях інфраструктури. По-третє, враховуючи, що однією з визначальних характеристик процвітаючого суспільства є прискорений розвиток сфери послуг, інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності завдяки реалізації своїх функцій сприяє збільшенню сервісної складової в загальному обсязі ВВП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найпоширеніші підходи до оцінки ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності базуються на теоріях міжнародної торгівлі і розглядалися у наукових працях таких авторів як: Д.А. Антонюк, І.М. Бойчик, О.П. Вашків, А.Г. Герасименко, С.П. Позняков та інші. Але, не зважаючи на існуючі теоретичні та практичні розробки, вивчення цієї теми потребує подальшого дослідження.

Формування цілей статті. Підкреслюючи значимість розглянутого питання, необхідно відзначити, що єдиних підходів до аналізу продуктивності інфраструктурного забезпечення до нинішнього моменту не зроблено. При цьому необхідно розрізнити зовнішню і внутрішню ефективність, а методики їх оцінки на макро- і мікрорівні повинні бути сумісні. Дані методики повинні також відображати перехід від нижчих рівнів до вищих. Однак, фрагментарність цієї тематики виражається у відсутності цілісних наукових опрацювань щодо оцінки ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності. Тому вважаємо за необхідне проаналізувати існуючі дослідження та систематизувати їх у відповідних результатах.

Виклад основного матеріалу. Згідно класичних концепцій міжнародної торгівлі, вплив інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності виявляється в позитивному впливі зовнішньоекономічної діяльності на економічний розвиток країни, а саме: прогресивних структурних зрушень, підвищення рівня технічного забезпечення виробництва та промислового потенціалу.

Розрізняють наступні показники ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності: ефективність зовнішньоекономічних операцій; народногосподарський ефект від зовнішньоекономічних операцій; економічна ефективність експорту або імпорту; економічний ефект від експорту або імпорту; бюджетна ефективність експорту або імпорту; бюджетний ефект від експорту або імпорту; показники можливості експорту і потреби в імпорті ресурсів; коефіцієнт технологічності окремого виду продукції; витрати на експорт; валютні доходи від експорту; валютна ефективність експорту; витрати на імпорту продукцію; валютна ефективність імпорту; індекс імпорту; індекс валютної виручки на одиницю продукції; індекс внутрішніх цін на продукцію; індекс структурних зрушень; індекс умов торгівлі.

На думку А.Г. Герасименко, розрахунок економічної ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту [8, с.80]. Під результатами розуміють вартісне оцінювання отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відвантаженою продукцією, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами в рамках інфраструктури розуміють грошове вартісне оцінювання виробничих ресурсів, які залучені до господарського обігу: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не буде здійснена.

Такий підхід до визначення ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності доповнюють такі автори як Д.А. Антонюк [1, с.12] та І.М. Бойчик [3, с.37] На

їх думку, економічні результати ефективної інфраструктури мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності. Критерій – це головна ознака, яка відрізняє його від інших класифікаційних одиниць. Критерій економічної ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності неоднаковий для різних видів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності. Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю інфраструктури зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною, її участю в міжнародному поділі праці та зовнішньоторговельному обміні. В цьому випадку критерієм економічної ефективності інфраструктури є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

Інший підхід до визначення ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від інших, акцентує увагу на мезорівні підприємства, обґрунтовує С.П.Позняков [11]. На думку автора визначення ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності доцільно тільки на мезорівні. Під економічною ефективністю інфраструктури зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності інфраструктури є додатковий прибуток як основна міра ефективності. Визначення ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності визначається ступенем зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок і дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів.

На відміну від зазначених підходів, на думку Федько В.П., результативність інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності має базуватись на показниках, що характеризують абсолютну величину економічного ефекту і визначаються як різниця між результатом та витратами, а також порівняльні показники ефективності, які визначаються як

відношення результату до витрат щодо варіанта зовнішньоекономічних контрактів [13, с.248]. До цієї групи також входять показники, що характеризують доцільність участі підприємства в зовнішньоекономічних зв'язках підприємств: показники локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін; показники загальноекономічної ефективності, які розраховуються на підставі розрахункових цін. Розглянуті аспекти оцінки ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств відносяться до підходу, який описує макрорівень та мезорівень і не здатний забезпечити розуміння для окремого підприємства. Тому для визначення ефективності інфраструктури у забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності потрібен ретельний аналіз її стану і, в тому числі, поглиблений аналіз експортних та імпорتنних операцій. Він повинен включати визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів; визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю; установлення факторів і величин їх впливу на економічні показники; з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Отже, процес проведення аналізу можна поділити на чотири етапи, а саме: аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами; аналіз виконання зобов'язань країнами експорту (імпорту); аналіз виконання зобов'язань країнами ближнього зарубіжжя; узагальнення результатів аналізу.

У ході аналізу з'ясується, на скільки відрізняються витрати на проведення зовнішньоекономічних операцій у розрізі структури кінцевих цін. Чим більше часу та грошових коштів необхідно для реалізації активів тим нижчим є рівень зовнішньоекономічної інфраструктури.

Проте необхідно відзначити, що зазначений підхід не може визначити, який саме елемент інфраструктурного забезпечення є неефективним. Крім того, для різних галузей економіки показники будуть відрізнятися своєю релевантністю. Необхідно також враховувати, що ефективність інфраструктури може бути визначена не тільки на макро- або мезорівні, але й на рівні окремого підприєм-

ства. Однак показників, які визначають якість інфраструктури в цілому, на даний час не існує.

Отже, на нашу думку, інституційний підхід має істотне значення для визначення ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Проте наукові опрацювання, що базуються на цій науковій платформі, мають значний рівень диференціації.

Так, наприклад, визначаючи методи оцінки результативності інфраструктурного забезпечення фондового ринку А. М. Желіхівська підкреслює, що підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів в Україні неможливе без чіткого визначення основних напрямів його оцінки. Такими напрямами мають бути: підвищення його прозорості, відкритості та ліквідності, інтегрування до міжнародних ринків цінних паперів. Для цього необхідно запровадити такі форми і методи його регулювання, які значно підвищили б рівень захисту прав та інтересів інвесторів, суспільства і держави. Більшість експертів та дослідників пов'язують подолання існуючих проблем фондового ринку України з необхідністю удосконалення законодавства, яке регулює діяльність цього ринку в цілому та окремих складових його інфраструктури, зокрема [10, с.69].

На відміну від попереднього підходу Третьяк В. П. обґрунтовує підхід до оцінки інфраструктурного забезпечення на прикладі підприємств залізничного транспорту [12, с.110]. На думку автора, для оцінки ефективності інвестиційних проектів розвитку залізничного транспорту в конкретному регіоні необхідно застосовувати комплексну оцінку, яка є суперпозицією з двох оцінок: чисто економічної та оцінки ефективності інвестиційного проекту з точки зору створення «соціальної вартості». Автор наголошує, що алгоритм комплексної оцінки ефективності інвестиційного проекту розвитку соціальної інфраструктури залізничного транспорту з урахуванням його впливу на соціально-економічний розвиток регіонів України дозволяє визначити змінні функції корисності для вартісної оцінки соціального ефекту від реалізації проекту, розрахувати агреговану оцінку ефективності інвестиційного проекту розвитку соціальної інфраструктури в ціло-

му.

Проте, на нашу думку, розроблений алгоритм має ряд дискусійних моментів. Насамперед, це менший суб'єктивізм по відношенню до використання методу експертних оцінок і можливість відносного порівняння соціальної та комерційної складової результату інвестицій, що не можна зробити в рамках простої рейтингової оцінки на основі методів експертних оцінок. Запропонований алгоритм не відрізняється простотою і вимагає додаткових досліджень, за винятком обробки статистичних даних.

Заслугує окремої уваги також той факт, що запропонований автором алгоритм не дозволяє врахувати різний рівень та якість (транспортна доступність) життя населення в окремих регіонах України. Тому один і той же проект, реалізований в різних регіонах, буде мати різну значимість соціальної складової. Один і той же проект може бути прийнятий для одного регіону і відкинтий для іншого тільки тому, що населення, яке проживає в цьому регіоні, має низький рівень доходів.

Отже, можна відзначити, що інституційного підходу дотримується багато авторів, які займаються проблемою ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Проте, класичні та новітні дослідження в цій сфері мають досить фрагментарний характер. На нашу думку, підходом, що охоплює переваги наявних концепцій і має значний методологічний потенціал у вирішенні проблем інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, є теорія трансакційних витрат.

У новітній економічній науці завданням теорії трансакційних витрат є пояснення проблем ефективності тих чи інших економічних операцій. Основою даної теорії є припущення, що будь-яка дія в економічному контексті, в першу чергу, пов'язана з витратами. Слід підкреслити, що зазначена теорія суперечить передумовам «ідеального ринку», виділяючи роль організаційних форм. Вона дає пояснення взаємодії підприємств та ринку допомагаючи таким чином при виборі виду співпраці та форми організації. З іншого боку, існують складнощі в уточненні операційних витрат, що, в свою чергу, ускладнює можливість прийнят-

тя конкретних рішень.

Трансакцією називається будь-яка передача чи переотримання права розпорядження майном або послугою у процесі обміну між двома і більше учасниками договору. Русійною силою подібних процесів у рамках теорії економіки виступає, в першу чергу, ефективність, спрямована на ощадливе використання обмежених ресурсів. Обмеженими в даному випадку можуть бути не тільки виробничі чинники, а й кошти на організацію та проведення обміну. Трансакція вважається ефективною, якщо обрана учасниками форма договору призводить до найменшої суми виробничих і трансакційних витрат. Таким чином, зазначені положення свідчать, що інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності – це система організацій, яка забезпечує оптимізацію як внутрішніх так і зовнішніх витрат пов'язаних з пошуком інформації, підписанням договору, дотриманням вимог зазначених у контракті відносно зовнішньоторговельної моделі підприємства.

Наявність ефективної інфраструктури пов'язана з обмеженим ризиком і низькими специфічними інвестиціями, які здійснюються в рамках ринку: умови жорсткої конкуренції та її інтенсивність обмежують можливості опортунізму і його стимуляцію. Таким чином, чим більшими є трансакційні витрати на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тим вищими будуть ціни на товари і тим менше буде розвиток підприємств зайнятих у цій сфері. На протигагу цьому, чим меншими є трансакційні витрати, тим більше стимулів виникає у підприємств займатись зовнішньоекономічною діяльністю. В цих умовах саме організації, які належать до інфраструктурної категорії, на нашу думку, мають ключове значення для розвитку даної сфери.

Аналіз публікацій з даної проблеми дає можливість стверджувати, що у сфері зовнішньоекономічної діяльності необхідно виділяти такі ознаки, як: по-перше, інфраструктурно-ринкові трансакційні витрати, до яких відноситься складність пошуку інформації, пов'язаної з зовнішньоекономічною діяльністю, укладенням договору, контролем і виконанням зобов'язань тощо. Витрати на пошуки і накопичення інформації виникають

при здійсненні специфічної обмінної трансакції. До цих витрат входять: безпосередні витрати, прийняття рішень пов'язаних з витратами часу, оплатою за юридичні консультації, витратами на узгодження рішень між власниками. По-друге, внутрішньо фірмові інфраструктурно-трансакційні витрати, прикладом яких є реалізація угод між фірмою і контрагентами, а витрати, що виникають до підписання договору про наймання працівника відносяться до категорії ринкових трансакційних витрат ринку праці. Внутрішньо-фірмові інфраструктурно-трансакційні витрати поділяють на постійні – для організації й модернізації інфраструктури (управління ресурсами, інвестування в інформаційну технологію, охорону ресурсів, лобіювання тощо) та змінні інфраструктурно-трансакційні витрати функціонування фірми – це, зокрема, витрати інформації, витрати при ухваленні рішень, витрати на нагляд за реалізацією рішень, витрати визначення продуктивності працівників, витрати ведення бізнесу, витрати обробки інформації, витрати, пов'язані з фізичним переміщенням благ і послуг у фірмі (наприклад, внутрішні транспортні витрати) та публічні інфраструктурно-трансакційні витрати, які можна поділити таким чином: витрати організації, змісту й модернізації формального й неформального публічного порядку даної системи. До таких витрат належать витрати на створення правового порядку та публічного управління зовнішньоекономічною діяльністю. Обґрунтувавши більшу релевантність теорії трансакційних витрат для визначення ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, наступним дискусійним питанням є систематизація існуючих методів визначення результативності некомерційних організацій, оскільки саме вони є основою для зменшення трансакційних витрат у зовнішньоекономічній діяльності.

У ході дослідження виявлено декілька груп методів визначення результативності некомерційних організацій. До них можна віднести наступні: статистичні (розрахунок статичних коефіцієнтів), динамічні, методи кореляційно-регресійного аналізу та методи оптимізації. Розрахунок статичних коефіцієнтів передбачає зіставлення фактично наявних показників з цільовими. При-

чому, підсумковий показник може відображати зіставлення планових і фактичних кінцевих результатів діяльності інфраструктурних організацій або результатів та витрат на їх досягнення. Перший варіант розрахунку вважається прийнятним, оскільки часто неможливо визначити, які витрати необхідні для досягнення певного результату. Динамічні методи ґрунтуються на визначенні чистих грошових потоків, які здатні генерувати ті чи інші економічні наслідки діяльності інфраструктурних організацій. В цілому динамічні методи аналогічні методам, які застосовуються в традиційному інституційному аналізі, за винятком, що при використанні перших виникають складності з грошовою оцінкою нематеріальних результатів діяльності інфраструктурних організацій.

Метод кореляційно-регресійного аналізу передбачає визначення тісноти або виду зв'язку між результатами діяльності інфраструктурних організацій та їх витратами. На основі отриманих регресійних моделей можна прогнозувати показники ефективності діяльності інфраструктурних організацій. У загальному вигляді класифікація методологічних підходів до оцінки ефективності діяльності неурядових організацій в розвитку зовнішньоекономічної діяльності в залежності від способу обробки даних та їх зміст представлена на рисунку 1.

Як свідчить класифікація методологічних підходів до оцінки ефективності діяльності неурядових організацій в розвитку зовнішньоекономічної діяльності в залежності від способу обробки даних, методи кореляційно-регресійного аналізу застосову-

ються або для розрахунку вагових значень показників і визначення значущості критеріїв ефективності, або для апроксимації межі виробничих можливостей. Методи оптимізації, засновані на визначенні межі виробничих можливостей та показника ефективності, як міри віддаленості конкретної інфраструктурної організації від неї.

Межа виробничих можливостей будується за показниками кращих організацій. Крім того, віддаленість від межі конкретної організації визначається за допомогою побудови цільової функції (наприклад, мінімізації віддаленості від кордону) і запровадження низки обмежень на витрати і результати діяльності організації [1, с.10].

Необхідно підкреслити, що кожна з розглянутих груп методів має свої переваги та недоліки. Результати дослідження свідчать, що жоден з виявлених методів оцінки ефективності діяльності неурядових організацій не вирішує всі проблеми, пов'язані з зовнішньоторговельними аспектами функціонування, повністю. Найбільшу кількість проблем можна вирішити за допомогою динамічних методів, в яких є великий недолік: якщо результати і витрати неурядових організацій неможливо виміряти у вартісній формі, то вирішення інших проблем скасовується само собою. Якщо динамічні методи вимагають від дослідника прояву певних творчих здібностей, то методи оптимізації та методи кореляційно-регресійного аналізу, у разі відсутності у нього розвинених математичних навичок, втрачають свою аналітичну цінність, оскільки багато недоліків можна усунути шляхом ускладнення обмежень у моделях.

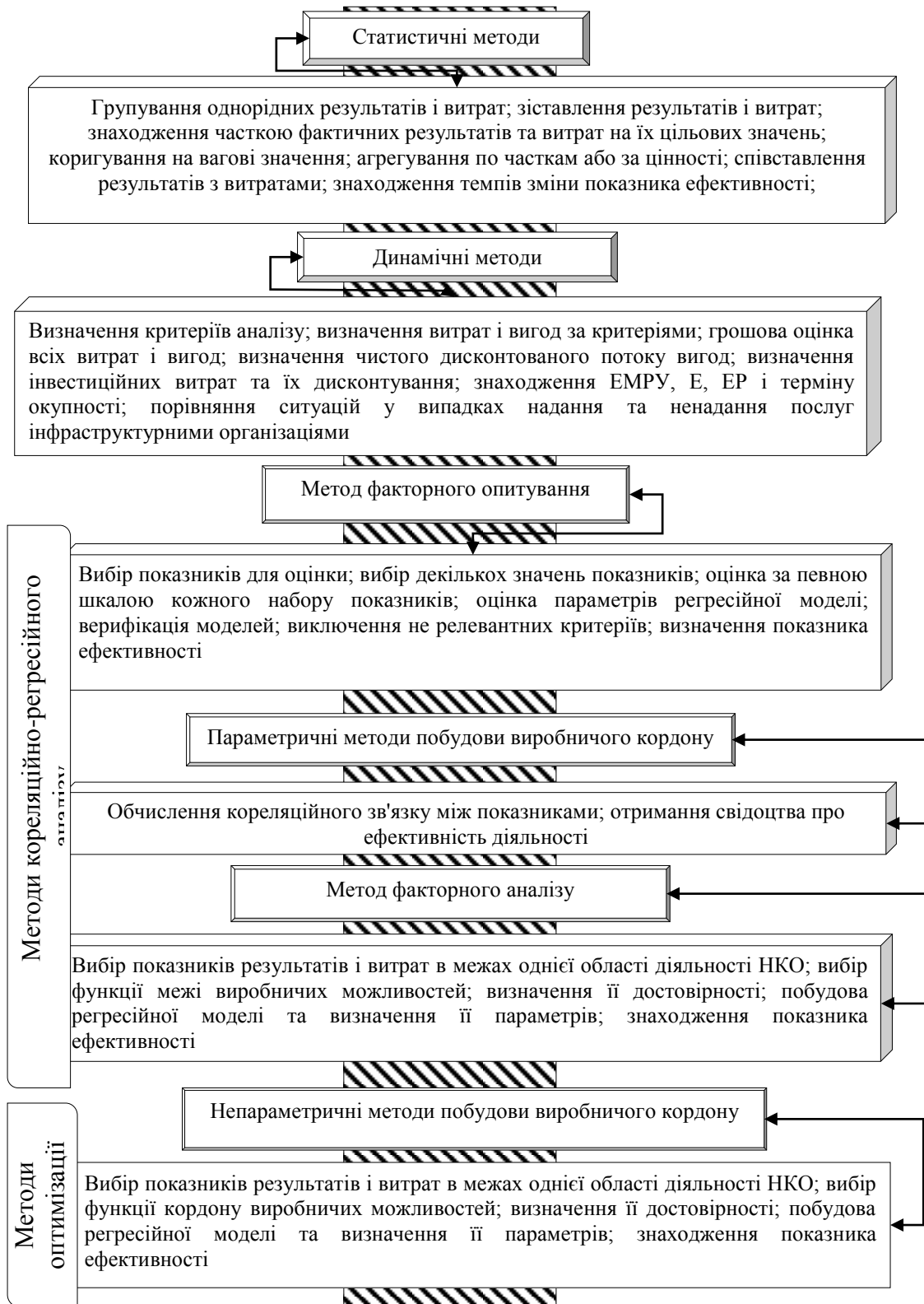


Рис.1. Класифікація методів оцінки для визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Джерело: [9, с.160; 12, с. 110]

Розрахунок ефективності діяльності неурядових організацій у зовнішньоекономічній діяльності найбільш простими методами, наприклад, за допомогою коефіцієнтного підходу, значно знижує реле-

вантність оцінки, яка часто не несе змістовного навантаження. Загалом порівняльна характеристика методів оцінки ефективності діяльності неурядових організацій в розвитку зовнішньоекономічної наведена в таблиці

1.

Порівняльна характеристика методів оцінки ефективності діяльності неурядових організацій у розвитку зовнішньоекономічної діяльності свідчить, що найбільш легко вирішуваними проблемами при оцінці ефективності діяльності організацій є облік безлічі результатів їх діяльності і думок щодо останньої, а також оцінка результатів, які мають різні одиниці виміру, у тому числі, відмінні від одиниць вимірювання витрат.

Інші проблеми практично неможливо вирішити шляхом застосування розглянутих методів. Якщо за допомогою окремих прийомів даних методів можливо виявити результати діяльності інфраструктурних організацій в різних сферах життєдіяльності людини, та врахувати їх відстрочений прояв, то проблема переведення цілей діяльності інфраструктурних організацій в конкретні критерії та показники фактично залишається без вирішення.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів оцінки ефективності діяльності неурядових організацій у розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Методи	Переваги	Недоліки
Статичні	Відносна простота. Відповідність отриманих показників аспектів ефективності	Використання середніх. Складності інтерпретації. Суб'єктивізм. Складність визначення норми і плану
Динамічні	Урахування чинника часу. Можливість автоматизації. Відповідність отриманих показників аспектів ефективності	Суб'єктивізм. Складність планування витрат і вигід. Складність визначення ставки дисконтування. Складність визначення горизонту планування
Кореляційно-регресійного аналізу	Урахування стохастичності у вибірці. Відсутність необхідності додаткового тестування значущості та адекватності оцінки параметрів моделі. Незалежність оцінок ефективності однієї організації від іншої. Урахування можливості випадкових помилок	Отримання середніх оцінок. Необхідність формування досить великої вибірки. Неможливість застосування на мікро-рівні. Вплив факторів зовнішнього середовища на вимірювані параметри. Необхідність вибору однорідних об'єктів. Складність прогнозування показників. Відсутність відповідності отриманих показників аспектів ефективності.
Оптимізацій	Визначення впливу кожного фактора на ефективність. Вироблення рекомендацій щодо поліпшення діяльності. Включення в оцінку широкого кола факторів. Можливість отримання безлічі ефективних значень. Відсутність необхідності апріорної оцінки форми кривої виробничих можливостей. Можливість введення додаткових обмежень. Відповідність отриманих показників аспектів ефективності	Наявність помилок вимірювання та статистичного шуму. Залежність оцінок від умов і факторів зовнішнього середовища. Розбіжність отриманих вагових значень з цінностями організації. Залежність оцінок від числа організації.

Джерело: дослідження авторів

Деякі спроби визначення розподілу значущих критеріїв здійснюються при проведенні факторного опитування, а також при здійсненні аналізу динамічними методами. Однак при цьому дана проблема вирішується лише частково.

Висновки. У процесі систематизації ме-

тодологічних підходів до оцінки ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності акцентуємо увагу на наступних аспектах. По-перше, виявлено, що позитивний вплив інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності на економічну діяльність підприємств залежить від тривалості періоду

спостереження. Баланс між факторами виробництва і розподілом інвестицій між виробничим та інфраструктурним капіталом є вимогою оптимізації довгострокового економічного зростання. По-друге, виявлено, що класичні підходи до оцінки ефективності інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності ґрунтуються на показниках мікро-, мезо- та макrorівнях. Однак, класичні показники та методики, які ґрунтуються на зазначених показниках, не забезпечують належного рівня оцінки, оскільки інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності є досить розгалуженою та багатовимірною системою. Визначено, що існує оптимальний розмір інфраструктурного капіталу, який

максимізує економічне зростання, а перевищення цього рівня означає неефективне використання обмежених ресурсів і зниження темпів економічного розвитку. По-третє, обґрунтовано, що методом, який вбирає в себе переваги наявних концепцій і має значний методологічний потенціал у вирішенні проблем інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, є теорія трансакційних витрат. На відміну від наявних, обґрунтований авторами підхід акцентує увагу на оцінці ефективності організацій, які забезпечують розвиток та позиціювання підприємств у зовнішньоекономічній сфері.

Список літератури:

1. Антонюк Д.А. Методологія оптимізації зв'язків між елементами інституціональної інфраструктури підприємництва [Електронний ресурс] / Д. А. Антонюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 8-15.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. – М.:Academia, 1999 с.
3. Бойчик І.М. Ринкова інфраструктура: сутність та характеристика [Електронний ресурс] / І.М. Бойчик // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 34-41.
4. Борисенко О.П. Нетарифні заходи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: проблеми та шляхи вирішення / О.П.Борисенко // Аналітика і влада. – 2011. – № 4. – С. 188-194.
5. Васильківська Т.В. Аутсорсинг як метод оптимізації організаційної структури [Електронний ресурс] / Т.В. Васильківська // Відповідальна економіка. – 2012. – Вип. 4. – С. 87-90.
6. Вашків О.П. Інституційна основа як чинник формування стратегії підприємства / О.Вашків, І. Пащук // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. – Тернопіль, 2002. – №13. – С.112-113.
7. Геєць В. Вивчати економічну теорію [Електронний ресурс] / В. Геєць, А.Гриценко // Економічна теорія. – 2013. – № 2. – С. 117-119.
8. Герасименко А.Г. Недосконалість ринкової інфраструктури - обмежувальний чинник розвитку конкуренції на внутрішньому ринку України [Електронний ресурс] / А.Г. Герасименко // Український соціум. – 2011. – № 1. – С. 77-84.
9. Домашенко М.Д. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / М.Д. Домашенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 159-167.
10. Желіхівська А.М. Оцінка ефективності функціонування інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс] / А.М. Желіхівська // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 15. – С.68-70.
11. Позняков С.П. «Господарська інфраструктура» та «публічно-сервісна інфраструктура підтримки економічного розвитку»: проблема адміністративно-правового регулювання / С.П. Позняков // Часопис Академії адвокатури України. – 2013. – № 2. –Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaa_u_2013_2_20.pdf.
12. Третяк В.П. Комплексна оцінка ефективності інвестиційного проекту розвитку соціальної інфраструктури організації залізничному транспорту з урахуванням його впливу на соціально-економічний розвиток регіону [Електронний ресурс] / В.П. Третяк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 107-112.
13. Федько В.П. Інфраструктура товарного ринка / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов н/Д : Феникс, 2000. – 512 с.
14. Driesen David M. An Economic Dynamic Approach to the Infrastructure Commons [Електронний ресурс] / David M. Driesen // College of Law Faculty Scholarship, Paper 45, 2007. – Режим доступу : http://surface.syr.edu/lawpub/45_.
15. Frischmann Brett M. An Economic Theory of Infrastructure and Commons Management / Brett M. Frischmann // Minnesota Law Review. – April 2005. – Vol. 89. – P. 917–1030.
16. Krugman P. The Fall and Rise of Development Economics. (<http://web.mit.edu/krugman/www/dishpan.html>).
17. Rosenstein-Rodan P. N. Notes on the Theory of the «big Push» / P. N. Rosenstein-Rodan // Economic development program. Italy project. – Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology, 1957. – 32 p.

Reference:

1. Antonyuk D.A. (2013) Metodologiya optimizacii zv'yazkiv mizh elementami instiucional'noi infrastrukturi pidpriemnictva [Elektronnij resurs] / D. A. Antonyuk // Problemi i perspektivi rozvitku pidpriemnictva, № 2, p. 8-15.
2. Bell D. (1999) Gryadushchee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt social'nogo prognozirovaniya [per. s angl.] M.:Academia, 1999 p.
3. Bojchik I.M. (2013) Rinkova infrastruktura: sutnist' ta harakteristika [Online]. Stalij rozvitok ekonomiki, № 3, p. 34-41.

4. Borisenko O.P. (2011) Netarifni zahodi derzhavnogo reguluvannya zovnish'oeekonomichnoï diyal'nosti v Ukraïni: problemi ta shlyahi virishennya, *Analitika i vlada*, № 4, p. 188-194.
5. Vasil'kivs'ka T.V. (2012) Outsorsing yak metod optimizacii organizacijnoï strukturi [Elektronnij resurs] / T.V. Vasil'kivs'ka // *Vidpovidal'na ekonomika*, Vip. 4, p. 87-90.
6. O.Vashkiv, I. Pashchuk (2002) Institucijna osnova yak chinnik formuvannya strategii pidpriemstva. *Naukovi zapiski Ternopil'skogo derzhavnogo pedagogichnogo universitetu im. V. Gnatyuka*. – Ternopil', №13, p.112-113.
7. V. Geec', A.Gricenko (2013) Vivchati ekonomichnu teoriyu [Online]. *Ekonomichna teoriya*, № 2, p. 117-119
8. Gerasimenko A.G. (2011) Nedoskonalist' rinkovoï infrastrukturi - обмеzhuval'nij chinnik rozvitku konkurencii na vnutrishn'omu rinku Ukraïni [Online]. *Ukraïns'kij socium*, № 1, p. 77-84.
9. Domashenko, M.D. (2013) Organizacijno-ekonomichnij mekhanizm upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu zovnish'oeekonomichnoï diyal'nosti mashinobudivnogo pidpriemstva [Online]. *Marketing i menedzhment innovacij*, № 2, p. 159-167.
10. ZHelihivs'ka A.M. (2010) Ocinka efekтивности funkcionuvannya infrastrukturi fondovogo rinku Ukraïni [Online]. *Investicii: praktika ta dosvid*, № 15, p. 68-70.
11. Poznyakov S.P. (2013) «Gospodars'ka infrastruktura» ta «publichno-servisna infrastruktura pidtrimki ekonomichnogo rozvitku»: problema administrativno-pravovogo reguluvannya. *CHasopis Akademii advokaturi Ukraïni*, № 2, Online: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaa_u_2013_2_20.pdf.
12. Tretyak V.P. (2013) Kompleksna ocinka efekтивности investicijnogo proektu rozvitku social'noï infrastrukturi organizacii zaliznichnomu transportu z urahuvannyam jogo vplivu na social'no-ekonomichnij rozvitok regionu [Online]. *Problemi i perspektivi rozvitku pidpriemstva*, № 2, p. 107-112.
13. V.P. Fed'ko, N.G. Fed'ko (2000) *Infrastruktura tovarnogo rynku, Rostov n/D : Feniks*, 512 p.
14. Driesen David M. (2007) *An Economic Dynamic Approach to the Infrastructure Commons* [Online]. College of Law Faculty Scholarship, Paper 45, Retrieved from: <http://surface.syr.edu/lawpub/45>.
15. Frischmann Brett M. (2005) *An Economic Theory of Infrastructure and Commons Management* / Brett M. Frischmann // *Minnesota Law Review*, Vol. 89, P. 917–1030.
16. Krugman P. *The Fall and Rise of Development Economics*. (<http://web.mit.edu/krugman/www/dishpan.html>).
17. Rosenstein-Rodan P. N. (1957) *Notes on the Theory of the «big Push»*. Economic development program. Italy project. – Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology, 32 p.

УДК 339.9

*Поляк Ю. Я., ст. викладач,
Рівненський кооперативний економіко-правовий коледж
Войтович Н. В., к.е.н., доцент
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій ім. С.З. Гжицького
e-mail: strategy_natali@ukr.net*

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

***Анотація.** Представлене дослідження має на меті вивчити вплив прямих іноземних інвестицій на інноваційні процеси в Україні. Прагнення залучити прямі іноземні інвестиції (ПІІ) пов'язане не лише з тим, що вони приносять нові інвестиції, але й сприяють підвищенню національного доходу та зайнятості. Прямі іноземні інвестиції надають також додаткові переваги для місцевої економіки, які можуть призвести до зростання продуктивності та експорту. У статті підкреслено значення прямих іноземних інвестицій, які позитивно впливають на технологічний розвиток країни. На базі проведених досліджень вводиться відмінність між наслідками внутрішніх прямих іноземних інвестицій, що знаходяться в Україні (пасивна інтернаціоналізація) та наслідками зовнішніх прямих іноземних інвестицій з України (активна інтернаціоналізація). Увага приділяється як позитивним, так і негативним ефектам, пов'язаним із потоками прямих іноземних інвестицій. Авторами зроблена спроба оцінити інноваційність української економіки, використовуючи запропоновані до цього методичні припущення. У статті проведено оцінку технологічного та інноваційного потенціалу України. Це дозволило всі показники поділити на три основні групи: ті, що відображають наявність ресурсів, доступних для інновацій, пов'язаних з ресурсами; які займаються інноваційним процесом та представленням інноваційної діяльності. Крім цього, проведено аналіз притоку прямих іноземних інвестицій в Україну та оцінено їх вплив на інновації. Автори підтримують думку про те, що інноваційна діяльність компаній є остаточним виразом нововведень економіки, оскільки компанії є тими суб'єктами, які реалізують нові ідеї та рішення на ринку. Авторами окреслені можливі напрями для подальших досліджень у цій галузі.*

***Ключові слова:** світова економіка, інновації, глобалізація, трансфер технологій, інвестиційні процеси, прямі іноземні інвестиції.*

JEL code classification: F21, M2, O1, O3

***Polyak Yuliya**
Postgraduate of Marketing Department
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and
Biotechnologies Lviv
Senior teacher of Department of financial and accounting disciplines
Rivne Cooperative College of Economy and Law
Voytovych Nataliya
PhD, Associate Professor of Department of Marketing
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and
Biotechnologies Lviv*

INFLUENCE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS ON INNOVATIVE PROCESSES OF ECONOMY OF UKRAINE

***Abstract.** The desire to attract Foreign Direct Investment (FDI) is due not only to the fact that FDI brings in new investment boosting national income and employment, but also due to the expectation that inward FDI would also provide additional spillover benefits to the local economy that can result in higher productivity growth and increased export growth. This study aims to examine the impact of foreign direct investment on innovation in Ukraine. We find a threshold value of technological development above which FDI has a significant positive impact on innovation. While analyzing the above, a distinction between the effects resulted from inward FDI located in Ukraine (passive internationalization) and the effects related to the outward FDI from Ukraine (active internationalization) is introduced. Attention is paid to both positive and negative effects related to FDI flows. In the further, dedicated to the international ex-*

pansion of companies from emerging economies, there are classified and discussed factors determining technological and innovation progress through outward FDI performed on mature markets, along with the potential benefits from seeking knowledge abroad and ways of achieving them. The author tries to assess the innovation of the Ukrainian economy using the methodological assumptions proposed before. The analysis starts from evaluating the technological and innovation potential as well as Ukraine's innovation position. It means that all indicators are dividing into three basic groups: ones reflecting availability of resources available for innovation, ones related to resources; engaged in the innovation process and ones presenting innovation performance. Such an analysis, focused mainly on innovation from the perspective of international competitiveness. The using the example of the Ukrainian economy, we attempted to verify empirically the impact of FDI on innovation. Firstly, the analysis of FDI inflows at the country level is presented with a special emphasis on the aspects of significant importance for assessing the FDI impact on innovation.

The analysis is focused primarily on these FDI characteristics, which seem to be the most important in terms of potential effects for innovation of the home economy. Finally, a statistical verification of the impact of internationalization of the Ukrainian economy through FDI on its innovation is conducted. The author supports the view that innovation activity of companies is the ultimate expression of the innovation of the economy since companies are those entities, which implement new ideas and solutions to the market. Their innovation output includes innovative efforts of the other actors of the innovation system, which are the government and scientific-research institutions. In turn, a poor performance of companies reflects to a certain extent weaknesses that reside in this system.

The author suggests possible directions for further studies in this field as well as potential benefits of such research for economic practice.

Keywords: *global economy, innovation, globalization, technology transfer, investment processes, foreign direct investment.*

Постановка проблеми. Залучення та ефективне використання інвестиційного ресурсу є невід'ємною передумовою модернізації та зміцнення конкурентоспроможності національного господарства, збалансованого просторово-структурного розвитку та підвищення рівня якості життя населення. Проте на сьогодні в Україні намітилися негативні тенденції уповільнення темпів зростання обсягів інвестицій, недостатньо ефективного і раціонального їх використання, формування незадовільної структури інвестування за видами економічної діяльності та джерелами фінансування, високого рівня зносу матеріально-технічної бази галузей реального сектору економіки. Ці тенденції обумовлені як низкою об'єктивних чинників (політико-економічна нестабільність, не накопичений потенціал фінансування розвитку суб'єктів середнього та великого бізнесу, наявність тіньового сектору, слабкість розвитку фінансово-кредитної системи та інвестиційної інфраструктури), так і низькою ефективністю регулювання та підтримки інвестиційної діяльності з боку держави.

Успішне, конкурентоспроможне положення країни на світовому ринку залежить від її зусиль по удосконаленню економічної системи та вміння накопичувати і використовувати технологічний потенціал. Залучення іноземних технологій в інноваційні процеси економіки, як один із шляхів отримання Україною ролі провідної країни світу, зазначається й у роботі В. Гейця та В. Семи-

ноженка [1, с. 226], де наголошено на необхідності освоєння технологічного та професійного базису індустрії Заходу через інтенсивний імпорт технологій. Водночас у нещодавно відкритій В. Гейцем на сторінках журналу «Економіка України» науковій дискусії щодо промислового розвитку України на інноваційних засадах прозвучало: «що необхідно, з одного боку, підтримувати тих, хто здійснює модернізацію, а з іншого –...не допустити монополізації присутності іноземних товаровиробників» [2, с. 12–13].

В умовах дефіциту власних коштів, вітчизняна економіка потребує допомоги з боку іноземних інвесторів, які є єдиним джерелом, за допомогою якого можна досягти розвитку підприємств, переобладнати та модернізувати виробництво, що стане рушійною силою для змін в галузях та економіки України в цілому. На нашу думку, вплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на розвиток нашої держави є важливим та актуальним в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У контексті пошуку шляхів інноваційного розвитку України чимало вітчизняних [5; 7; 8] та зарубіжних учених [10; 13] розглядають залучення економіки до технологічного базису індустрії Заходу як можливість посилити потенціал промисловості й вирішити економічні проблеми. Водночас визначальним у тому, чи стимулюватимуть іноземні технології інноваційні процеси, чи навпаки сприятимуть гальмуванню

розвитку, деіндустріалізацію та масове безробіття, є поточний рівень економічного, промислового, технологічного, інноваційного й людського розвитку України.

Як зазначає О. С. Власюк, сьогодні створення зони вільної торгівлі між ЄС і США є найбільш перспективною можливістю для України, що відкриє доступ до найсучасніших технологій та інновацій [15]. Іноземних інвестиції, які являють собою цінності, вкладені зарубіжними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з урахуванням законодавства України задля отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [3, с. 48], також спрямовані на вирішення економічних проблем певної країни. До нормативно-правової бази України, яка регулює діяльність іноземних інвесторів та механізм залучення іноземних інвестицій входять: Закон України «Про інвестиційну діяльність» (*Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст. 646*), Закон України «Про режим іноземного інвестування» (*Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 19, ст. 80*), Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» (*Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 46, ст. 616*), Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (*Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377*), Закон України «Про інститути спільного інвестування» (*Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 29, ст. 337*), *Постанова КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385* «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року», *Постанова КМУ від 30 січня 1997 р. № 112* «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» та інші [4, с. 73].

Для досягнення мети інвестиційно-інноваційної модернізації економіки України важливими є не лише масштаби залучених іноземних інвестицій та технологій, а й те, наскільки вони інтегровані урядом у національні плани розвитку. Це обґрунтовує необхідність формування державної політики, що забезпечить позитивний внесок прямих іноземних інвестицій у сталий розвиток України та усунення негативних наслідків і вирішення відповідних проблем у разі їх виникнення.

Сьогодні транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють ключову роль у генерації нових технологій та інноваційній діяльності загалом. У процесі міжнародного трансферу технологій ТНК використовують низку методів, за допомогою яких переміщують технології з високорозвинених країн в країни, що розвиваються. Масштабний вплив ТНК пояснюється тим фактом, що джерелом створення більшості технологічних інновацій є саме ТНК [14]. Відповідно, вони володіють найбільшою часткою в науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах (НДДКР).

Розуміння засад діяльності ТНК базується насамперед на результатах 12-річної дослідницької роботи під керівництвом Р. Вернона в межах гарвардського проекту багатонаціонального підприємства [15]. Р. Вернон та Л. Уеллс в парадигмі циклу міжнародного виробництва пояснили, що новизна технології, втіленої в товар, впливає на рішення корпорації виробляти товар удома, експортувати або переносити виробництво в інші країни. Дж. Даннінг ОІ-парадигмою (еклектична парадигма міжнародного виробництва) пояснив мотиви ТНК у виборі каналу трансферу технологій, наприклад експорт, прями іноземні інвестиції (далі – ПІІ) та ліцензування, а також диференціював стратегії ТНК на ринково-орієнтовані (market-seeking); ресурсорієнтовані (resource-seeking); орієнтовані на збільшення економічної ефективності (efficiency-seeking) і стратегічно-орієнтовані (strategic asset-seeking) [10; 13].

Усвідомленню впливу ПІІ на приймаючу країну сприяють класичні теорії, зокрема теорія економічного циклу (К. Коджима й Т. Озава); теорія шляхів інвестиційного розвитку націй (Дж. Даннінг та Р. Нарулла). Вони обґрунтовують, що ПІІ є основним чинником структурної перебудови економіки й поглиблення інтеграції у світогосподарські зв'язки, каталізатором економічного зростання завдяки внеску у формування основного капіталу та в підвищення продуктивності праці в результаті трансферу технологій.

З'ясуванню передумов залучення прямих іноземних інвестицій та іноземних технологій сприяють праці А. Шпітгофа, М. І. Туган-Барановського, Й. Шумпетера та інших

учених, які пов'язують промисловий цикл з інвестиціями в основний капітал, зазначаючи, що попит на засоби виробництва посилюється тоді, коли відбуваються значні вливання в основний капітал, а також обґрунтовують так звані інноваційні інвестиції. С. Лалл і Р. Нарула зауважують, що зусилля країни з нагромадження капіталу є не лише передумовою інноваційних процесів, а й залучення прямих іноземних інвестицій в країну [11; 12].

Формулювання цілі статті. Метою є з'ясування впливу прямих іноземних інвестицій та іноземних технологій на інноваційні процеси економіки України, а також обґрунтування передумов, які має створити

держава для максимізації можливостей та мінімізації ризиків.

Виклад основного матеріалу. За результатами аналізу встановлено, що в Україні умови та середовище інвестиційної діяльності нестабільні та частково погіршуються. Це підтверджується малими обсягами капітальних вкладень (рис. 1), у т.ч. в основний капітал, дисбалансами у джерелах їх фінансування, низькою часткою інвестицій у інноваційну та науково-технічну сфери, галузі реального сектору економіки, інституційний розвиток фінансового ринку, а також територіальними диспропорціями залучення і використання інвестицій, зокрема прямих іноземних інвестицій.

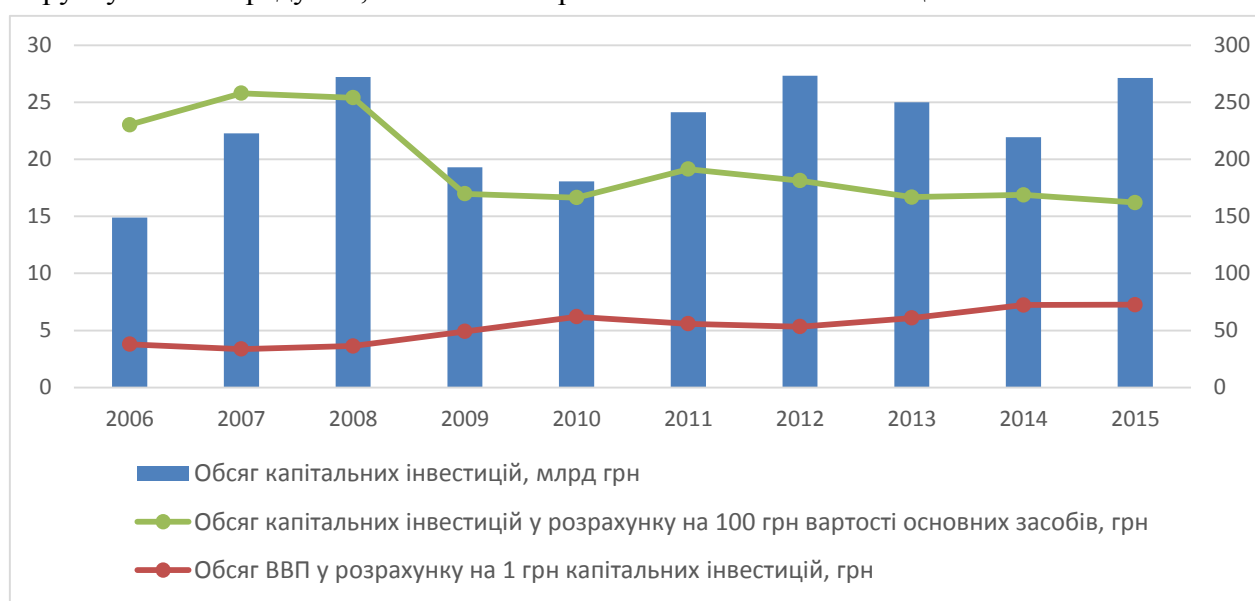


Рис. 1. Обсяги та ефективність капітальних інвестицій в Україні у 2006-2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі Статистичного збірника «Капітальні інвестиції в Україні» у 2010-2015 роках / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm; 2006-2010 рр.: https://ukrstat.org/uk/norm_doc/norm_rozd/invest.htm.

У період 2010-2015 рр. в Україні у структурі капітальних вкладень за напрямками використання переважали інвестиції у матеріальні активи (у середньому 95,8%), що також свідчить про не оптимальну їх структуру, недостатність інвестицій у нові технології, інновації та комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності.

В Україні спостерігається висока залежність суб'єктів господарювання від власного капіталу та результатів господарювання (понад 65% інвестицій

здійснюється за рахунок власних коштів підприємств), що не сприяє формуванню збалансованої пропозиції інвестиційних ресурсів, де в достатній мірі доступними є кошти іноземних інвесторів, кредити банків та інші зовнішні позики.

Низька інвестиційна активність в Україні підтверджується малими обсягами капітальних вкладень прямих іноземних інвестицій та ВРП на 1 ос. у регіони України за їх галузевою спеціалізацією, зокрема в аграрні (рис. 2).

Розподіл прямих іноземних інвестицій

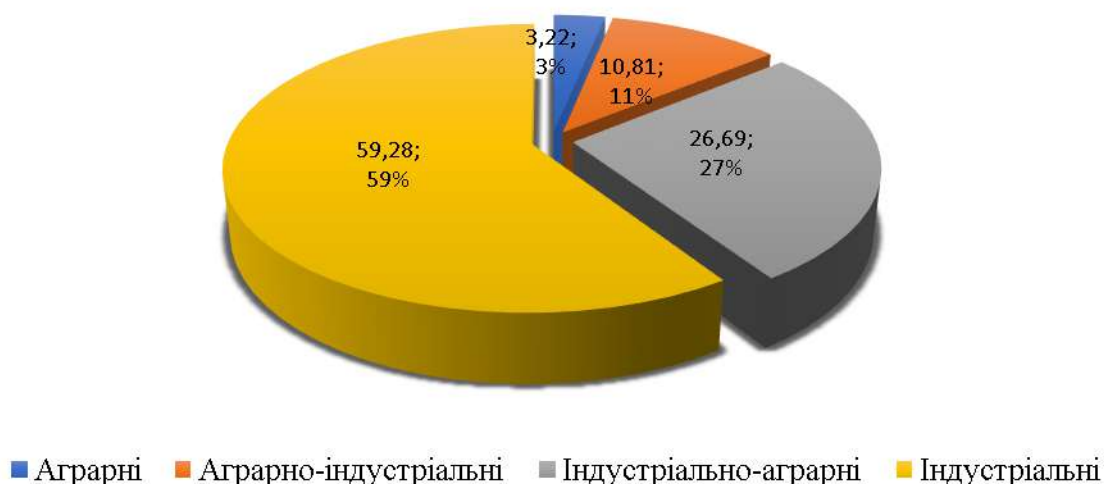


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій на 1 ос. у регіони України за їх галузевою спеціалізацією (% , середнє значення структури за 2006-2015рр.)

Джерело: згруповано та розраховано автором

Значні дисбаланси у регіональній структурі залучення прямих іноземних інвестицій свідчать про їх визначальний вплив на галузеву спеціалізацію областей України. Індустріальна спрямованість східних областей країни є чинником більшого залучення іноземного капіталу. Економічний розвиток решти областей не залежить від територіального розташування.

Загальний обсяг прямих іноземних інве-

стицій у вигляді акціонерного капіталу на 1 грудня 2016 р. склав 45,152 млн. дол. (рис. 3), що в значній мірі менше ніж обсяг прямих іноземних інвестицій у 2014 році. Це зумовлено економічною та політичною нестабільністю в країні, прогалинами в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку, сильний податковий тиск.

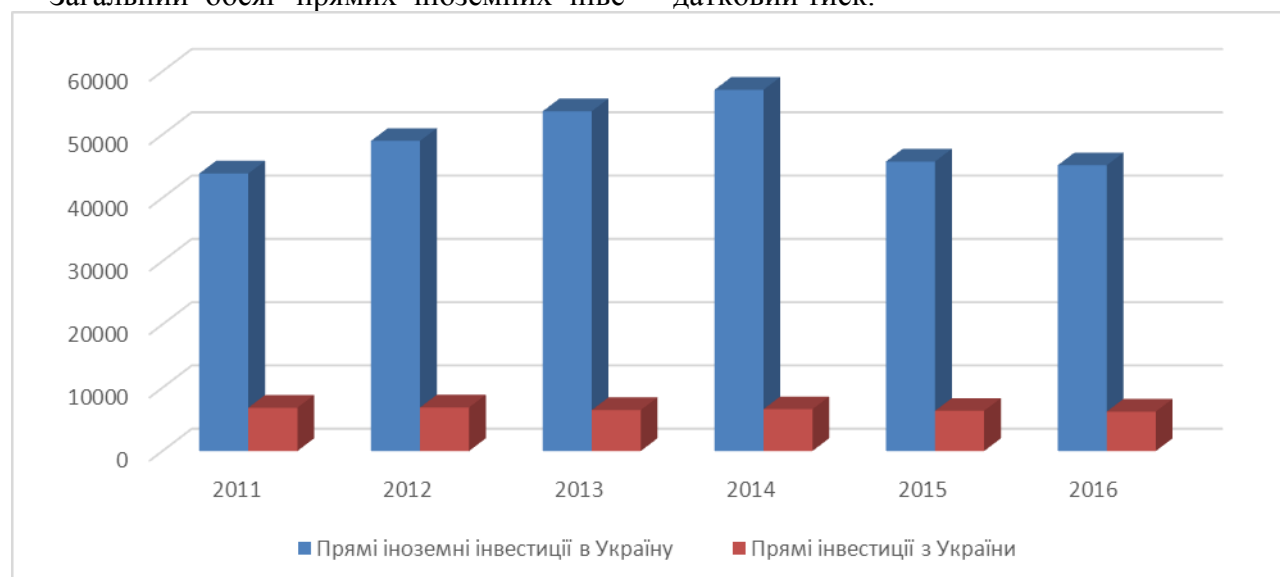


Рис. 3. Динаміка надходження та відтоку ПІІ з України, млн. дол.

Джерело: [6; 9].

З 2011 по 2014 рр. спостерігається зростання надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну, а після 2014 р. – їх стрімке

скорочення: 2014 р. – 57056,4 млн. дол.; 2015 р. – 45744,8 млн. дол.; 2016 р. – 45 152,2 млн. дол.

Цими ж причинами пояснюється факт, що обсяг ПІІ в Україні з розрахунку на душу населення становить 1 058 доларів США [2], що в декілька разів менше аналогічних показників в країнах Центральної та Східної

Європи (у Чехії – 7418 дол., Болгарії – 6226 дол., Польщі – 3155 дол.) [8].

Інвестиції надійшли з 125 країн світу. На рисунку 4 виділено основні країни світу, з яких надійшли інвестиції в Україну.

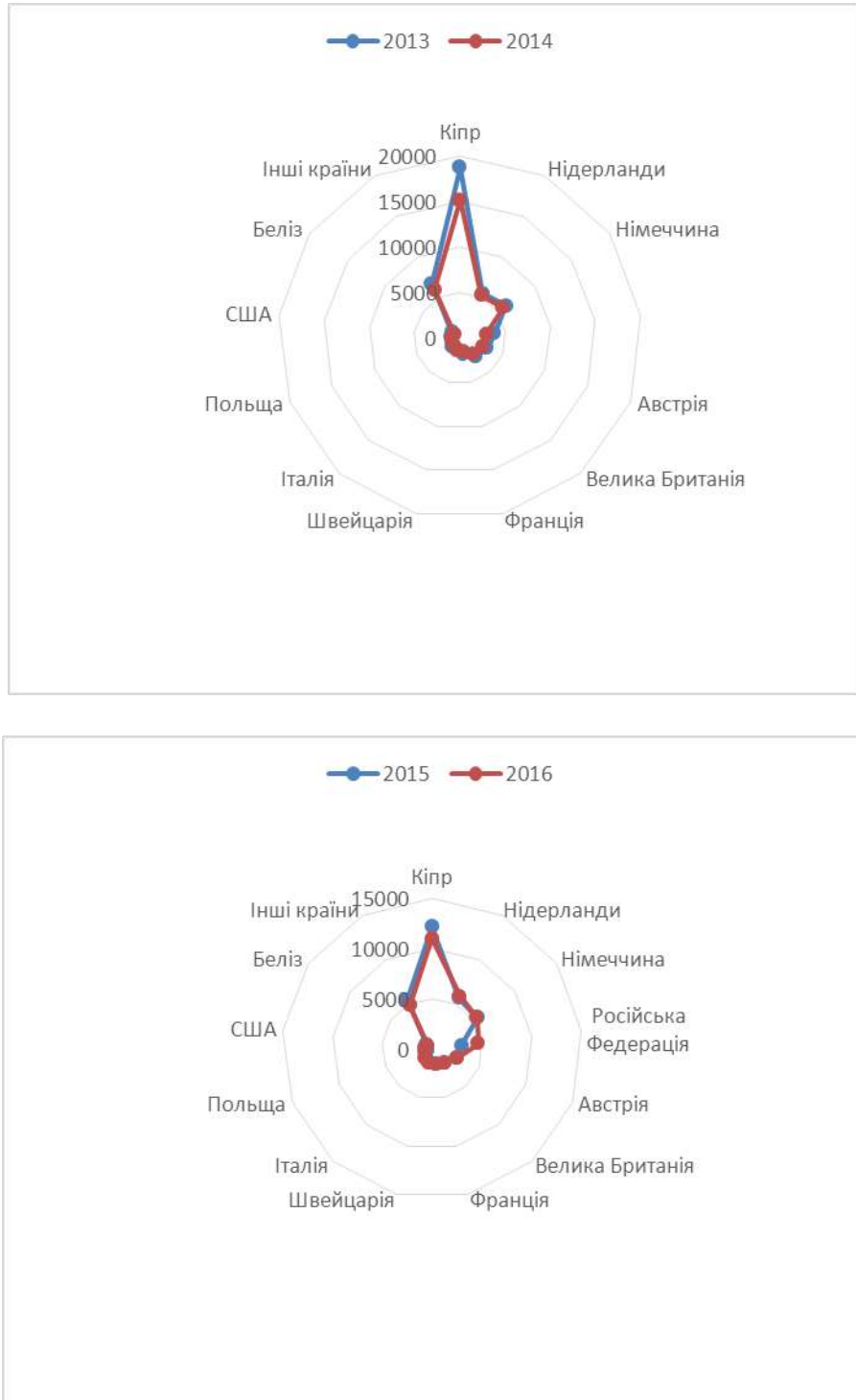


Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіку України, млн. дол.

Джерело: [6; 16].

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,1% загального обсягу прямих інвестицій у 2016 р., входять: Кіпр – 11 млн. дол., Нідерланди – 5,9 млн. дол., Німеччина – 5,4 млн. дол., Російська Федерація – 4,6 млн. дол., Австрія – 2,6 млн. дол., Велика Британія – 1,9 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1,8 млрд. дол., Франція – 1,5 млн. дол., Швейцарія – 1,4 млн. дол. та Італія – 1,15 млн. дол.

Аналіз надходжень прямих іноземних інвестицій з десяти країн світу протягом 2013-2016 рр. показав їх суттєве зменшення:

- 1) – 7676,9 млн дол. (Кіпр);
- 2) + 406,7 млн дол. (Нідерланди);
- 3) – 748,8 млн дол. (Німеччина);
- 4) + 776,6 млн дол. (Російська Федерація);
- 5) – 615,3 млн дол. (Австрія);
- 6) – 836,4 млн дол. (Велика Британія);
- 7) – 659,3 млн дол. (Віргінські Острови);
- 8) – 309,8 млн дол. (Франція);
- 9) + 197,9 млн дол. (Швейцарія);
- 10) – 100,8 млн дол. (Італія);

Покращити інвестиційний клімат країни можна за рахунок різних заходів, зокрема забезпечення чіткого правового поля інвестиційної діяльності, макроекономічної та політичної стабільності, запровадження податкових та митних пільг, дотацій, субсидій, субвенцій і бюджетних позик на розвиток пріоритетних сфер галузей економіки, подолання бюрократичних бар'єрів, корупції, забезпечення правового захисту інвестицій, покращання інформаційного забезпечення та інвестиційної інфраструктури.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє констатувати, що українська економіка, перебуваючи у

депресивному стані, потребує додаткового капіталу у вигляді притоку іноземних інвестицій для стабілізації та збалансування економічного стану.

Отже, аналіз обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні роки свідчить про те, що рівень інвестицій залишається недостатньо високим. Необхідно розробити та реалізувати державну інвестиційно-інноваційну програму, яка сприяла б розвитку інвестиційного клімату. Важливим для активізації інвестиційного процесу є перегляд податкових навантажень, торговельної політики, фінансового сектору, банківської сфери та державного регулювання. З метою поліпшення інвестиційного клімату необхідно провести ефективну політику по зниженню інфляції та інфляційних очікувань, а також урегулювати проблему державного боргу, забезпечити процедуру захисту прав власників та інвесторів. Тобто, на довгострокову перспективу створити такі сприятливі умови, при яких підвищиться міжнародний імідж країни, а інвестор буде зацікавлений працювати на території України. Слід зазначити, що головним завданням залучення прямих іноземних інвестицій є сприяння довгостроковим цілям розвитку та підвищенню конкурентоспроможності. Більше того, необхідно забезпечити чіткий зв'язок між політикою залучення іноземних інвестицій та промисловою політикою. Тому пільги щодо ПП повинні розроблятися та надаватися урядом, виходячи з планів відносного того, якою країна повинна бути в майбутньому [7].

Список літератури:

1. Гець В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Гець, В. П. Семіноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
2. Гець В.М. Институциональная обусловленность инновационных процессов в промышленном развитии Украины / В.М. Гець // Экономика Украины. – 2014. – № 12. – С. 4–19.
3. Дропа Я. Б. Підприємства з іноземними інвестиціями як форма залучення іноземного капіталу в Україну / Я.Б. Дропа // Молодий вчений. – 2015. – № 8(2). – С. 48-53.
4. Макаренко М. П. Залучення іноземних інвестицій в економіку України / М.П. Макаренко // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – 2016. – № 13. – С. 73-75.
5. Паламарчук М. О. Виклики модернізації в Україні: політичні аспекти : монографія / М.О. Паламарчук; за ред. О. В. Литвиненка. – К. : НІСД, 2014. – 152 с.
6. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/>.
7. Саліхова О. Роль іноземних технологій в інвестиційно-інноваційній модернізації економіки. Досвід Республіки Корея. Уроки для України / О. Саліхова, Г. Бак // Економіка та прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 105–120.
8. Сіденко В. Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей / В.Р.Сіденко // Український

соціум. – 2014. – № 1. – С. 7–21.

9. Статистичного збірника «Капітальні інвестиції в Україні» у 2010-2015 роках / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm.

10. Dunning J. *Multinational Enterprise and the Global Econom* (1993). MA : Addison-Wesley, 305 p.

11. *Globalization of R&D and developing countries* (2005). UNCTAD, 242 p.

12. *Globalization of Science and Engineering Research* (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/nsb1003/pdf/nsb1003.pdf>.

13. Maskus K. *Encouraging International Technology Transfer* (2003). Geneva : UNCTAD, 308 p.

14. *OECD Guidelines for Multinational Enterprises / 2011 ed. – S. I.* (2013): OECD Publishing, 116 p.

15. *Technology resources, alliances, and sustained growth in new, technology-based firms* (2005). "IEEE Transactions on Engineering Management". N 52(3), pp. 292–300.

16. *World Investment Report* (2016). *Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD. World Economic Outlook: Uneven Growth: Short- And Long-Term Factors / International Monetary Fund*, 228 p.

References:

1. Heets V., Seminozhenko V. (2006). *Innovation prospects of Ukraine*. Kharkiv: Constant, 272 p.

2. Heets V. (2014). "Institutional conditioning of innovative processes in the industrial development of Ukraine". *The Economy of Ukraine*. No. 12, pp. 4-19.

3. 1. Droga, Y. B. (2015), "Enterprises with foreign investments as a form of bringing in foreign capital to Ukraine", *The Young scientist*, vol. 8(2), pp. 48-53.

4. 2. Makarenko, M. P. (2016), "Attraction of foreign investments in the economy of Ukraine", *Announcer of the National technical university of "KHP"*. Series: *Issues of the day of development of Ukrainian society*, vol.13, pp. 73-75.

5. Palamarchuk M. (2014). *Challenges of Modernization in Ukraine: Political Aspects: Monograph / for ed. O.V.Litvinenko*. Kiev: NISS, 152 p.

6. *Foreign Direct Investment (equity) from the countries of the world in the Ukrainian economy 2014*. Available at: <http://ukrstat.org/>.

7. Salikhova O. (2015). "The role of foreign technology in the investment-innovation modernization of the economy. Experience of the Republic of Korea. Lessons for Ukraine". *Economy and Forecasting*, No. 1. pp. 105-120.

8. Sidenko V. (2014). "New Global Challenges and Their Impact on the Formation of Public Values". *Ukrainian SOCIETY*, No. 1, pp. 7-21.

9. Statistical Collection "Capital investment in Ukraine" in 2010-2015 / State Statistics Service of Ukraine. Available at: : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm.

10. Dunning J. *Multinational Enterprise and the Global Econom* (1993). MA : Addison-Wesley, 305 p.

11. *Globalization of R&D and developing countries* (2005). UNCTAD, 242 p.

12. *Globalization of Science and Engineering Research* (2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/nsb1003/pdf/nsb1003.pdf>.

13. Maskus K. *Encouraging International Technology Transfer* (2003). Geneva : UNCTAD, 308 p.

14. *OECD Guidelines for Multinational Enterprises / 2011 ed. – S. I.* (2013): OECD Publishing, 116 p.

15. "Technology resources, alliances, and sustained growth in new, technology-based firms" (2005). *IEEE Transactions on Engineering Management*. N 52(3), pp. 292–300.

16. *World Investment Report* (2016). *Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD. World Economic Outlook: Uneven Growth: Short- And Long-Term Factors / International Monetary Fund*, 228 p.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК: 323.22/28

Ковальова О.В., кандидат економічних наук
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА В МЕХАНІЗМІ ТРАНСФОРМАЦІЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИКО- МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕНЬ

Анотація. У статті висвітлюються теоретико-методичне значення, організаційно-економічні особливості та засади структурної політики у механізмі трансформації аграрного сектору економіки, а також характеристики теоретичних положень концептуальних напрямів її реалізації. Визначено, що модель галузевої структурної політики підпорядкована засадничим пріоритетам, на досягнення яких держава спрямовує заходи регулювання.

Ключові слова: структурна політика, механізм трансформації, галузеві особливості, саморегулювання, інституційне середовище, економічний механізм структурної політики

JEL code classification: B00, O10, O20.

Kovalova O.V., PhD
National Science Center Institute of Agrarian Economics

STRUCTURAL POLICY IN THE TRANSFORMATION MECHANISM OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMICS: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF RESEARCHES

Abstract. At present, the study of the processes of transformation that took place and takes place in the agrarian sector of the economy of Ukraine, becomes important.

The main purpose of the article is theoretical and methodological coverage of the importance, organizational and economic features and principles of structural policy in the mechanism of transformation of the agrarian sector of the economy, as well as the characteristics of the theoretical positions of the conceptual directions of its realization.

The peculiarities of the structural policy concerning the agrarian sector of the economy are associated with the distinction between the mode of production and the exclusive role in ensuring food well-being. According to the content of the theory of the raised problem in the science of the agrarian sector, the economic foundations of its functioning, judging by the work of a number of scholars, one can judge the existence of the established methodological paradigm of structural policy.

At each level of the functioning of the economic mechanism, sectoral features that take into account structural policy in the development of regulatory and managerial levers are manifested.

The agrarian sector for Ukraine today is of global importance, because the national economy is completely dependent on its profitability, therefore the state directs the action of the economic mechanism of structural policy to increase export potential. Sectoral peculiarities of implementation of structural policy are connected with measures of the state in order to ensure rationalization of structural proportions and relations of intra-industry nature. The results of the impact of the economic mechanism are caused by the action or inaction of the state in ensuring the competitiveness of the agricultural sector.

The market mechanism and the structural policy of the state are in a mutually meaningful organic unity, providing structural transformations of the economy and its branches. A market mechanism is an objective stimulus, and structural policy is a regulatory toolkit that provides for the organization-implementation of measures for the transformation of the economy or industry.

Key words: structural policy, mechanism of transformations, branch features, self-regulation, institutional environment, economic mechanism of structural policy

Постановка проблеми. Розвиток людини, держави і соціуму забезпечуються економічною діяльністю у різних галузях, сферах зайнятості. Особливим за сутністю, значимістю для нації та об'єктивністю регуляторного впливу з боку держави, управлінських структур є аграрний сектор, бо він виконує різнопланові ролі. Держава здійснює структурну політику в механізмі трансформацій аграрного сектора економіки на постійній основі, але в різних аспектах представлення. У практиці є галузеві особливості, які в постановочному плані і сутнісному розумінні можна представити як відособлену сукупність теоретико-методичних положень аграрної економічної науки. Для України своя специфіка – поглиблення теорії питання, що сформувалася, отримала удосконалення на базі висновків, рекомендацій, досвіду аграрної реформи, яка уособлює дію структурної політики в механізмі галузевих організаційно-економічних перетворень.

Вивчення процесів трансформацій, які відбулися і відбуваються в аграрному секторі економіки України, набуває важливого значення. У теоретичному плані цей досвід ще не до кінця вивчений, систематизований, опрацьований науковцями. Тому обґрунтовано ставимо питання про теоретико-методичні особливості, специфіку проблеми структурної політики. У світовій практиці небагато прикладів, коли недоструктурована галузь, як от аграрний сектор України, демонструє вражаючі економічні результати, тому актуальність проблеми не викликає сумніву – її потрібно вирішувати, у тому числі розробкою теоретичних положень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання структурної політики в механізмі трансформацій аграрного сектора становлять значний інтерес для науковців. Воно розглядається в різних контекстах такими відомими вітчизняними дослідниками проблематики аграрних трансформацій як: І. Лукінов [1] – фундаментально досліджував структуроутворюючі зміни в процесі економічних реформ, включаючи аграрну; П. Саблук [2] – надав методологічну оцінку розуміння організаційно-економічній трансформації й модернізації аграрної сфери; Ю. Лупенко [3] – набули подальшого розвитку теоретико-методичні положення ха-

рактеристик значимості структурної політики в аграрному секторі періоду трансформацій; П. Гайдуцький [4] – удосконалені змістовні наповнення розуміння особливостей міжгалузевої структуризації економічних відносин в виокремленні місця і ролі аграрного сектора для національної економіки; В. Юрчишин [5] – розроблено й методологічно обґрунтовано засади здійснення аграрної політики в умовах транзитивної економіки; В. Месель-Веселяк [6] – окреслено складові наукової парадигми ринкових трансформацій форм господарювання в сільському господарстві; О. Шпичак [7] – розроблені методологічні положення трансформації цінового механізму та обґрунтовані засади його функціонування в умовах ринку; М. Малік [8] – запропоновані методологічні підходи до формування підприємницької моделі господарювання на селі; А. Даниленко [9] – сформульовано науково-обґрунтовані принципи визначення механізму структурної реформи у сфері земельних відносин.

Слід також звернути увагу на міжгалузеві дослідження загальноекономічного плану, які представлені працями В. Гейця [10], О.Онищенко [11], С. Дорогунцова і О. Горської [12], Б. Кваснюка [13], С. Єрохіна [14], Л. Шинкарук [15], Г. Поченчук [16] та інших, проте спробуємо привести наукові напрацювання щодо структурної політики до спільного знаменника у контексті характеристики трансформаційної динаміки розвитку аграрного сектора.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є теоретико-методичне висвітлення значення, організаційно-економічних особливостей та засад структурної політики у механізмі трансформацій аграрного сектору економіки, а також наведення характеристик теоретичних положень концептуальних напрямів її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Особливості структурної політики щодо аграрного сектору економіки пов'язують із відмінністю способу виробництва, а також виключною роллю у забезпеченні продовольчого добробуту. За змістом висвітлення теорії піднятої проблеми в науці про аграрний сектор, економічні засади його функціонування, судячи з напрацювань цілого ряду науковців, можна

цілком сприйнятно судити про наявність сформованої методологічної парадигми структурної політики.

Зокрема фундаментальний вклад у розуміння ринкових трансформацій в національній господарській системі, вніс визначний економіст новітньої епохи розвитку науки про аграрні трансформації І. Лукінов [1], це стосується також питання структурної політики. Ним зокрема визначено характеристики агропромислової політики в макроструктурних пріоритетах, чим закріплено теоретичні основи її розуміння як базової для національної господарської системи, проте такої, що має здійснюватися на засадах ринкового конструктивізму, виваженої трансформації [1, с. 247–295]. Теоретичні обґрунтування І. Лукінова витікали з глибокого наукового конструктивізму й органічно вбудовані в об'єктивне розуміння процесів сьогодення, тому є класичними для епохи організаційно-економічних трансформацій. Вважаємо, що цільовим орієнтиром для розуміння сутності і ролі структурної політики у механізмі трансформацій аграрного сектору економіки України, цю сутність ми намагаємося представити у даній статті в теоретико-методичному контексті, є постановочний висновок про те, що: «Аграрна і промислова політика, зародження та розвиток різних форм власності і господарювання вимагають всебічно обґрунтованого і економічно виваженого підходу. Науковою основою такої політики є моделювання процесу реформування виключно за критеріальною оцінкою приросту ефекту – збільшення виробництва і глибокої промислової переробки продукції, зниження її собівартості, формування на здоровій ринковій основі необхідних доходів для сплати податків, створення внутрігосподарських фондів для нагромадження і споживання. Саме вони є реальним фінансовим джерелом структурного і технологічного оновлення діючих і створення нових виробництв, поповнення бюджетних надходжень, розширеного відтворення під споживчий попит всього агропродовольчого комплексу. Звідси й закладається надійний фундамент збалансованості внутрішнього продовольчого ринку та збільшення експортних можливостей» [1, с. 247]. Тут йде мова про структурну, аграрну політику, як механізм збалансування інтересів

учасників ринку на засадах формування економічних умов відтворення, які в механізмі трансформацій мають бути не «шоковими», а скоординованими державою. На практиці ж виявилось навпаки, тому структурна політика у механізмі трансформацій аграрного сектору України – це особлива системна функція держави, яка здійснювалася без будь-кого попереднього національного досвіду й трансформувалася паралельно до зміни ринкових ситуацій. Такий вердикт доведений часом і ця політика продовжується, функціонально вносячи корективи у розуміння своєї ролі й змісту.

Виключна роль аграрного сектору, сільського господарства, що забезпечує соціум від багатьох проблем, спрямовує дослідження структурної політики в особливе, специфічне русло, що враховують науковці. З цього приводу відносно визначення суті структурної політики у механізмі трансформацій, слухну думку виклав П. Саблук: «Основним змістовним завданням розвитку сучасного агропромисловництва є необхідність забезпечення докорінних змін у суспільному ставленні державних, політичних, громадських структур до сільськогосподарського виробництва і українського села як визначального чинника зростання національної економіки країни» [2, с. 3]. Тут іде мова про те, що аграрна галузь особлива за значимістю, специфікою виробництва, а також місцем у розвитку нашої держави, тому теоретико-методичні засади досліджень структурної політики в механізмі трансформацій аграрного сектору мають специфіку за сутністю.

Функціонально галузеві особливості дослідження структурної політики в механізмі трансформацій аграрного сектору можуть бути методично визначені оцінкою структурних реформ, якості заходів політики трансформацій, які носять загальноекономічний характер. На думку С. Дорогунцова і О. Горської, основною функцією, завданням або ж засадничим пріоритетом дії механізму структурних трансформацій як функціональної підсистеми структурної політики є забезпечення державного регулювання модернізації економіки шляхом міжгалузевого розподілу ресурсів [12]. Тут погоджуємося з тим, що структурна політика – це ідеологія регулювання.

Ряд авторів вживають взаємодоповнювані за сутністю поняття у контексті визначення дефініції структурної політики, таких як: механізм структурних зрушень – Б. Кваснюк [13], О. Красильников [17]; механізм структурних змін – В. Коломойцев [18]; механізм структурної перебудови – О. Романова та М. Філатова [19]; механізм структурних перетворень – В. Жигінас [20]. Така багатоманітність наукового представлення результатів досліджень визначень змісту поняття, вказує на недостатню розробленість теоретико-методичних засад структурної політики у механізмі трансформаційних економік, галузей.

Часто політика ототожнюється з механізмом, хоча це не одне і те ж саме, бо політика – це ідеологія дії, а механізм – спосіб, порядок взаємодії для приведення в дію елементів системи. У розкритті теоретичних основ, методологічних засад визначення галузевих особливостей структурної політики, поняття «механізм», зокрема «економічний механізм», широко представлені, і на це є вагомі причини. Зазвичай механізм (економічний), щодо структурної політики, розглядають як явище мікро-, мезо- і макрорівня, але останнім часом знаходить поширення критерій мегарівня (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії і формат визначення економічного механізму структурної політики

Механізм	Структурна політика	Цільовий орієнтир вияву
Мікроекономічний	Вплив на господарську діяльність суб'єктів господарювання	Структурує господарсько-економічну поведінку суб'єктів ринку, а також осіб зайнятих у виробничому процесі
Мезоекономічний	Вплив на розвиток галузі чи регіону (області, району тощо)	Визначає місце і спеціалізацію регіону в загальнодержавному поділі праці
Макроекономічний	Держава (національна економіка)	Упорядковує, впроваджує політику становлення й розвитку визначеної моделі в економічного порядку держави
Мегаекономічний	Глобальний економічний простір	Координація економічної поведінки держави та суб'єктів господарювання у світовому економічному просторі

Джерело: Розроблено автором на основі аналізу літературних джерел та власних узагальнень

На кожному рівні (табл. 1) функціонування економічного механізму, проявляються галузеві особливості, специфіка, яка наприклад притаманна аграрному комплексу, що враховує структурна політика при розробці важелів регуляторно-управлінського впливу. В загальному контексті практичного втілення через дію економічного механізму, структурна політика характеризується наявністю певних можливостей і допусків щодо способу її реалізації. Це стосується наприклад, юридичних аспектів втручання у діяльність господарюючих структур (мікрорівень), які в галузевому вимірі різняться за безпековою складовою (наприклад: продовольча безпека – через структурування діяльності сільгосп-підприємств тощо). Тобто галузева специфі-

ка структурної політики, а значить і спосіб задіяння економічного механізму її втілення на мікро-, мезо-, макро- і мегарівні, представлена підходами, можливостями, засобами досягнення визначених цілей. Все це зумовлено законодавчим унормуванням регуляторних дій, які згідно закону держава може застосувати, а також обмеженнями щодо державного управління.

Аграрна галузь для України сьогодні має глобальне значення, адже національна економіка цілком залежна від її дохідності, тому держава спрямовує дію економічного механізму структурної політики на нарощування експортного потенціалу. Методично галузеві особливості структурної політики слід розглядати у трьох головних орієнтирах: перша –

організаційно-управлінська (спосіб і засади задіяння економічного механізму); друга – результативно-наслідкова (орієнтири наслідків для галузі та суспільства); третя – ефекти значимості у досягненні сталого розвитку (екологічний аспект, використання відновлюваних джерел енергії тощо) (табл. 2).

Галузеві особливості здійснення структурної політики пов'язані із заходами держави щодо забезпечення раціоналізації структурних пропорцій, співвідношень внутрігалузевого характеру. В цілому вони характеризують

яються також спеціалізацією та структурою виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції. Наприклад, в аграрному секторі, сільському господарстві, держава прямо чи опосередковано своїми регуляційними заходами структурує виробництво, спрямовуючи тим самим галузь у певне русло спеціалізації. Тому результати впливу економічного механізму спричинені відповідно дією або ж бездіяльністю держави у забезпеченні конкурентності агросектору.

Таблиця 2

Орієнтири визначення особливостей структурної політики щодо розвитку аграрного сектора

Орієнтир (іпостась)	Характеристика об'єкта впливу
Організаційно-управлінська	Спосіб і засади задіяння економічного механізму господарювання
Результативно-наслідкова	Орієнтири наслідків для галузі та суспільства
Ефекти значимості у досягненні сталого розвитку	Екологічний аспект, використання відновлюваних джерел енергії тощо

Джерело: Сформовано і запропоновано автором

Ринковий механізм і структурна політика держави перебувають у взаємовизначальній органічній єдності, забезпечуючи структурні трансформації економіки та її галузей. Цей процес безкінечний, характеризується перманентністю, а його динаміка відповідає рівню розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Дія ринкового механізму – це об'єктивний процес, що разом з відповідною державною структурною політикою забезпечує структурні трансформаційні перетворення. Таким чином, методологічна конструкція дослідження передбачає визначення засад економічної політики держави та чинників ринкового саморегулювання.

У світовій практиці в країнах з ринковою економікою домінує змішана модель структурної політики, яка передбачає дію економічного механізму державного управління трансформаційними перетвореннями з обов'язковим врахуванням законів ринку. Наукою доведено й підтверджено передовим досвідом, що в економічному устрої країни для підтримки конкурентоспроможності, відбуваються постійні трансформації для забезпечення адаптації до динамічного ринкового середовища. Будь-які структурні зміни

плануються урядами країн таким чином, щоб забезпечити економічне зростання, високий рівень конкурентоспроможності і сприяння стабільному економічному розвитку галузей та виробництв. Останні десятиліття дана система заходів підпорядкована також необхідності врахування чинників глобалізації. Щодо України, то цілком погоджуємося з думкою вітчизняних дослідників піднятої проблеми про те, що: «Реалізація структурної політики передбачає раціональне поєднання важелів державного регулювання і ринкових механізмів, але соціально-економічне життя України сьогодні регулюється електичною сумішшю ринкових механізмів та архаїчних соціальних інституцій, які лише частково були адаптовані до нових економічних умов» [15, с. 3]. У зазначеному змодельована особлива, національно-ідентична теорія взаємодії ринкового механізму і структурної політики трансформацій економічного порядку, головною ознакою яких є фактор невизначеності з часто змінюваними векторами управлінських впливів. Важелі структурної політики, підходи до здійснення державного регулювання структурних трансформацій

здебільшого не мають нічого спільного з досягненням якісних змін.

Вже тривалий період переважає підхід, що забезпечує виключно трансформації за ради трансформацій і це стало по-суті національною концепцією структурної політики. Він наслідуює власну методологічну основу, яка сформувалася на базі тривалого домінування в економічній та управлінській науці теорії всеохоплюючого адміністрування економіки органами влади.

Враховуючи зазначене вважаємо, що ринковий механізм забезпечує стимулювання уповноважених державою органів уповноважених на здійснення управління економікою, розробляти-впроваджувати заходи структурної політики трансформації економічного порядку з характеристиками інноваційної моделі. На цьому наголошуємо і ми, роблячи висновок про те, що ринковий механізм – це об'єктивний стимул, а структур-

на політика – регуляторний інструментарій, за допомогою якого забезпечується організація-втілення заходів трансформації економіки чи галузі.

Як зазначалося – структурна політика є одним із головних видів економічної політики, вона стосується переважно координації економічних взаємодій і становить ідеологічну основу для організації процесу регулювання структурних пропорцій щодо формування та забезпечення ефективного функціонування: галузевої структури економіки і аграрного сектору зокрема; раціональної структури розміщення виробництва та оптимізації спеціалізації регіонів із забезпеченням оптимальної конкурентоспроможності; інноваційно-технологічної інфраструктури; підприємницького сектору та його організаційно-економічної структури; соціальної інфраструктури; внутрігалузевої спеціалізації; механізму зовнішньоекономічних зв'язків (табл. 3).

Таблиця 3

Напрями структурної політики та способи їх реалізації

Напрями	Атрибути і способи реалізації
Оптимізація галузевої структури економіки і аграрного сектору	Визначення й реалізація пріоритетних завдань і можливостей ресурсного забезпечення економічної та продовольчої безпеки держави
Раціоналізація структури розміщення виробництва та оптимізації спеціалізації регіонів із забезпеченням оптимальної конкурентоспроможності	Організаційно-економічне стимулювання формування оптимальної щодо економічних, інфраструктурних, територіальних, природно-кліматичних умов розміщення виробництва
Розвиток науково-освітньої та інноваційно-технологічної інфраструктури	Оптимізація обсягу фінансування освіти і науки для забезпечення розвитку інноваційно-технологічної сфери за траєкторією прогресу національної конкурентоспроможності
Формування ефективного підприємницького сектору	Запровадження національно-адаптивних інститутів ринку
Становлення соціальної інфраструктури	Забезпечення створення функціональних структур соціально-побутового обслуговування населення і високого рівня доступності послуг
Розвиток внутрігалузевої спеціалізації та формування структури виробництва	Стимулювання актуального конкурентоспроможності розміщення галузей і виробництв під дією ринкових та державних стимулів
Розбудова функціонального механізму зовнішньоекономічних зв'язків	Системне підвищення глобальної конкурентоспроможності товарів і організацій скоординовані їх постачання на зовнішні ринки згідно із затребуваності

Джерело: Адаптовано автором на основі опрацьованої літератури

У поєднанні з ринковими факторами структурна політика є координуючий механізм, який втілює логіку саморегулювання ринку на міжгалузевому та галузевому рівні. Функцію саморегулювання виконують такі механізми ринку як: ціноутворення, конкуренції тощо. Ці механізми саморегулювання, які визнані законами ринку, діють об'єктивно, а держава через структурну політику спроможна лише доповнити або ж певним чином скоригувати їх вплив на соціально-економічні процеси. Переважна більшість економічно високорозвинених держав у рамках структурної політики прагнуть максимізувати конкурентоспроможність, підтримувати позитивну динаміку інноваційних процесів, ведучи постійний пошук шляхів гармонізації співвідношень ринкового і державного регулювання.

Ринковий механізм і структурна політика трансформації підпадають під відповідним чином сформоване організаційно-економічне забезпечення, що формує якість інституційного середовища. Інституційний аспект нашого дослідження, дозволяє забезпечити аналіз організаційно-економічних умов функціонування ринкового механізму і здійснення структурної політики. Багатогранність інституціональної теорії в силу міждисциплінарності значно розширює межі дослідження й дозволяє посилити обґрунтованість результатів у тому числі в теоретичному плані.

Інституціональний аналіз є найбільш різностороннім, адже дає можливість для здійснення оцінки еволюції процесу щодо досліджуваного об'єкта. Аналіз інституційного забезпечення як одного з визначальних елементів реалізації структурної політики дозволяє розширити дослідницький кругозір. Чинник інституційних змін як об'єкт інституціонального аналізу достатній для характеристики засад структурної політики, динаміки структурних трансформацій економіки (галузі) та результатів структурної перебудови.

У свою чергу структурна політика, структурні трансформації і структурна перебудова є взаємовитікаючими, взаємодоповнюючими поняттями, а також взаємозалежними явищами. Економічний механізм представлений економічними законами і функціями, а інституційний – організаційними структурами і нормативно-правовим забезпеченням.

Висновки. Структурна політика держави здійснюється за допомогою механізмів, серед яких слід виділити економічний. На наше переконання, економічний механізм структурної політики – це система взаємодоповнюючих заходів загальноекономічного, фінансово-кредитного, податкового та іншого характеру, які функціонально спрямовані на забезпечення зміни, оптимізації структури національної економіки чи (або) галузі. Функціонально економічний механізм структурної політики являє собою регуляторно-управлінську систему, яка включає засоби та прийоми мотивації, примусу, активізації, трансформації, модернізації тощо у форматі реалізації загальнодержавних і (або) галузевих програм розвитку, які впроваджуються урядом.

В аграрному комплексі представлена особлива галузева специфіка здійснення структурної політики, яка з одного боку визначається об'єктивними законами ведення сільського господарства і функціонування ринку, а також місцем галузі в економіці держави за важливістю. Модель галузевої структурної політики підпорядкована засадничим пріоритетам, на досягнення яких держава спрямовує заходи регулювання. Функціонально таке спрямування передбачає узгодження способу функціонування організаційної структури та взаємовідносин структурних складових галузі шляхом усунення суперечностей, формування необхідного економічного порядку збалансування потреб суспільства і мотивації виробництва у їх задоволенні.

Список літератури

1. Лукінов І. Вибрані праці. / І. Лукінов. - У двох книгах. - Кн. 1. - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. - 816 с.;
2. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери : наукова доповідь / заг. ред. акад. НААН П. Саблука. - К. : ННЦ ІАЕ, 2011. - 342 с.;
3. Лупенко Ю. Формування перспективної моделі сільського господарства України / Ю. Лупенко // Економіка АПК. - 2012. - №11. - С. 10-14;
4. Гайдуцький П. Аграрний сектор: від реформи до стратегії розвитку (питання власності та господарювання) [Текст] / П. Гайдуцький // Економіка АПК. - 2003. - № 2. - С. 29-32;

5. Юрчишин В. Сучасна аграрна політики в системі державотворення України / В. Юрчишин // Економіка АПК. – 1999. – № 5. – С. 3-10;
6. Месель-Веселяк В. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 3-18;
7. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / За ред. О. Шпичака. – К.: ІАЕ. – 2000. – 585 с.;
8. Малік М. Підприємництво і розвиток сільських територій / М. Малік // Економіка АПК. – 2016. – №6. – С.97–103;
9. Даниленко А. Роль реформування земельних відносин у розв'язанні соціально-економічних проблем розвитку українського села і сільських територій / А. Даниленко // Землевпорядний вісник. – 2005. – №1. – С. 3–8;
10. Геєць В. Перспективи аграрних трансформацій та їх вплив на розвиток подій в економіці України / В. Геєць // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 11–14;
11. Онищенко О. Аграрні трансформації в Україні: оцінки, проблеми, прогнози / О. Онищенко // Економіка і прогнозування. – 2001. – № 3. – С. 7-24;
12. Дорогунцов С. Трансформация структуры экономики: теория и практика / С. Дорогунцов, Е. Горская // Экономика Украины. – 1998. – № 1. – С. 4-11;
13. Кваснюк Б. Структурна перебудова економіки та її ресурси / Б. Кваснюк // Економіка України. – 2003. – № 3. – С.18–28;
14. Єрохін С. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / С. Єрохін. – К: Світ знань, 2002. – 528 с.;
15. Шинкарук Л. Структурні трансформації підходи та методи їх дослідження / Л. Шинкарук // Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України Л. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2015. – 304 с.;
16. Поченчук Г. Закономірності трансформаційних процесів національної економіки / Г. Поченчук // Економічний аналіз. – 2014. – Том 16. – № 1. – С. 123–129;
17. Красильников О. Структурные сдвиги в экономике современной России / О. Красильников. – Саратов: Науч. кн., 2000. – 183 с.;
18. Коломойцев В. Структурна трансформація промислового комплексу України. / В. Коломойцев – К. : Укр. Енциклопедія, 1997. – 300 с.;
19. Романова О. Формирование механизма государственного регулирования структурной перестройки: методологический аспект / О. Романова, М. Филатова. – Екатеринбург: УроРАН, 1997. – 67 с.;
20. Жигінас В. Теоретичні засади структурування економіки та закономірності структурних змін у сучасних умовах / В. Жигінас // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – №1. – С. 52–63.

References

1. Lukinov, I. (2007), *Vybrani pratsi*. [Selected Works]. Kyiv: NNTs IAE;
2. Sabluk, P. (2011), *Orhanizatsiino-ekonomichna modernizatsiia ahrarnoi sfery : naukova dopovid* [Organizational and economic modernization of the agrarian sphere: a scientific report]. Kyiv: NNTs IAE;
3. Lupenko, Yu. (2012), *Formuvannia perspektivnoi modeli silskoho hospodarstva Ukrainy* [Formation of a promising model of agriculture in Ukraine]. *Ekonomika APK* [Economy of agroindustrial complex], no.11, pp. 10-14;
4. Haidutskyi, P. (2003), *Ahrarnyi sektor: vid reformy do stratehii rozvytku (pytannia vlasnosti ta hospodariuvannia)* [Agrarian Sector: From Reform to Development Strategy (Ownership and Management)]. *Ekonomika APK* [Economy of agroindustrial complex], no. 2, pp. 29-32;
5. Yurchyshyn, V. (1999), *Suchasna ahrarna polityky v systemi derzhavotvorennia Ukrainy* [Modern agrarian policy in the system of state formation of Ukraine]. *Ekonomika APK* [Economy of agroindustrial complex], no. 5, pp. 3-10;
6. Mesel-Veseliak, V. (2010), *Ahrarna reforma i orhanizatsiino-ekonomichni transformatsii v silskomu hospodarstvi* [Agrarian reform and organizational and economic transformations in agriculture]. *Ekonomika APK* [Economy of agroindustrial complex], no. 4, pp. 3-18;
7. Shpychak, O. (2000), *Tsiny, vytraty, prybutky ahrovyrobnytstva ta infrastruktura prodovolchyykh rynkiv* [Prices, costs, profits of agricultural production and food market infrastructure]. Kyiv: NNTs IAE;
8. Malik, M. (2016), *Pidpriemnytstvo i rozvytok silskykh terytorii* [Entrepreneurship and development of rural territories]. *Ekonomika APK* [Economy of agroindustrial complex], no. 6, pp. 97-103;
9. Danylenko, A. (2005), *Rol reformuvannia zemelnykh vidnosyn u rozv'iazanni sotsialno-ekonomichnykh problem rozvytku ukrainskoho sela i silskykh terytorii* [The role of land relations reform in solving socio-economic problems of the development of the Ukrainian village and rural territories]. *Zemlevporiadnyi visnyk* [Land Bulletin], no. 1, pp. 3–8;
10. Heiets, V. (2006), *Perspektyvy ahrarnykh transformatsii ta yikh vplyv na rozvytok podii v ekonomitsi Ukrainy* [Prospects of agrarian transformations and their influence on the development of events in the Ukrainian economy]. *Ekonomika APK* [Economy of agroindustrial complex], no. 7, pp. 11–14;
11. Onyshchenko, O. (2001), *Ahrarni transformatsii v Ukraini: otsinky, problemy, prohnozy* [Agrarian transformations in Ukraine: assessments, problems, forecasts]. *Ekonomika i prohnozuvannia* [Economics and Forecasting], no. 3, pp. 7-24;
12. Dorohuntsov, S., Horskaia, E. (1998), *Transformatsiia struktury ekonomiky: teoriya y praktyka* [Transformation of the structure of the economy: theory and practice]. *Economy of Ukraine*, no. 1, pp. 4-11;
13. Kvasniuk, B. (2003), *Strukturna perebudova ekonomiky ta yii resursy* [Structural restructuring of the economy and its resources]. *Economy of Ukraine*, no. 3, pp. 18–28;

14. Yerokhin, S. (2002), *Strukturna transformatsiia natsionalnoi ekonomiky (teoretyko-metodolohichniy aspekt)* [Structural transformation of the national economy (theoretical and methodological aspect)]. Kyiv: Svit znan;
15. Shynkaruk, L. (2015), *Strukturni transformatsii pidkhody ta metody yikh doslidzhennia* [Structural transformation approaches and methods of their research]. *Strukturni transformatsii v ekonomitsi Ukrainy: dynamika, superechnosti ta vplyv na ekonomichniy rozvytok : naukova dopovid* [Structural Transformations in the Ukrainian Economy: Dynamics, Contradictions and Impact on Economic Development: Scientific Report]. Kyiv: NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy»;
16. Pochenchuk, H. (2014), *Zakonomirnosti transformatsiinykh protsesiv natsionalnoi ekonomiky* [The regularities of the transformational processes of the national economy]. *Economic analysis*, vol. 16, no. 1, pp. 123–129;
17. Krasyl'nykov, O. (2000), *Strukturnye sdvyyhy v ekonomyke sovremennoi Rossyy* [Structural shifts in the economy of modern Russia]. Saratov: Nauchnaia knyha;
18. Kolomoitsev, V. (1997), *Strukturna transformatsiia promyslovoho kompleksu Ukrainy* [Structural transformation of the industrial complex of Ukraine]. Kyiv, *Ukrainska entsyklopediia*;
19. Romanova, O. Fylatova, M. (1997), *Formyrovanye mekhanyzma hosudarstvennogo rehulyrovanyia strukturnoi perestroiky: metodolohycheskyi aspekt* [Formation of the mechanism of state regulation of structural adjustment: the methodological aspect]. Ekaterynburh: UroRAN;
20. Zhyhinas, V. (2007), *Teoretychni zasady strukturuvannia ekonomiky ta zakonomirnosti strukturnykh zmin u suchasnykh umovakh* [Theoretical principles of economic structuring and regularities of structural changes in modern conditions]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*, no. 1, pp. 52–63.

УДК: [631.14:633.](477)

Воронянська О. В., к. е. н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет
o.voronyanska@tsatu.edu.ua

ВНЕСОК ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ В РОЗВИТОК ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Анотація: У статті проаналізовано обсяги виробництва зерна в Україні і Запорізькій області, визначено місце області з виробництва зерна серед областей країни. Визначено основні причини високих витрат на виробництво. Встановлені сучасні технологічні підходи до значного зниження витрат виробництва, які полягають у переході на інноваційні технології обробки ґрунту при виробництві зернових культур. Зроблено порівняльний аналіз елементів витрат на виробництво основних зернових культур. Запропоновано впровадження сучасних інноваційних технологій обробітку ґрунту для вирощування зернових культур.

Ключові слова: виробництво зерна, витрати, структура витрат, інноваційні технології, традиційна технологія, мінімальна технологія (Mini-Till), нульова технологія (No-Till), смугова, комбінована технологія (Strip-Till), державна підтримка.

JEL code classification: Q16, R10, R19

Voronyanska O. V.
PhD in Economics, Associate Professor,
Tavria state agrotechnological university
o.voronyanska@tsatu.edu.ua

ZAPORIZHZHYA REGION'S CONTRIBUTION TO GRAIN INDUSTRY'S DEVELOPMENT AND ECONOMIC ISSUES OF THE REGION

Abstract

Task setting. Modern economic conditions of production have led to low profitability of grain crops growing due to high production costs because of outdated technologies and machinery with high power consumption. Therefore, the problem of introducing new technologies for the cultivation of sown areas under grain crops, that reduce costs per unit of production, becomes increasingly relevant. The use of multifunctional crop and tillage systems reduces labor costs, fuel consumption and at the same time retains moisture in the soil as one of the most important factors in the growth of yields.

Results of research. The gap in the growth rates of grain production dropped Zaporizhzhya region from the top ten to the second. At a time when, in general, grain production in Ukraine grew by 68.3%, in Zaporizhzhya region it was only 37.7%. Average production per person is also not satisfactory. It would be possible to explain such results by the hard weather conditions, which consist of insufficient humidification of crops during ripening, too high temperatures during the formation of the endosperm, which affects not only the quantity of grain collected, but also its quality.

A significant weakness is the low returns of resources involved in production, inactive involvement in the production process of the results of modern scientific research, the latest technologies of soil cultivation, technical means of crops control, etc. So, the share of fuel cost in wheat production increased over five years from 4.57% to 11.79%, corn - from 4.52% to 10.4%. The cost of mineral fertilizers for wheat growing increased from 20.0% to 36.2%, barley from 10.84% to 22.45%. However, the use of modern agrotechnological methods can save up to 50% of fertilizer, up to 70% of fuel and oils. In addition, they improve biochemical processes in the soil that increase the fertility. Low access to credit resources and weak state support of agricultural producers push agrarians into technical and technological transformations.

Conclusion. The growth of grain production and the reduction of the costs associated with the cultivation of grain crops could be found in the implementation of modern innovative technologies in this sphere. This will provide both economic and environmental benefits compared to traditional technologies. Such advantages include reducing the cost of conducting technological operations in the field, which leads to a reduction in the cost of fuel, mineral fertilizers,

labor (with an unequivocal increase in productivity), improve the condition of the soil itself, improve biological soil processes, increase the number of microorganisms in the soil.

Keywords: grain production, costs, cost structure, innovative technologies, traditional technology, minimal technology (Mini-Till), zero technology (No-Till), strip, combined technology (Strip-Till), state support.

Постановка проблеми. В сучасних умовах однією з основних причин низької рентабельності виробництва зерна є високі витрати на виробництво продукції, що обумовлюється застосуванням застарілих технологій і енергоємних технічних засобів. Тому все більшої актуальності набуває проблема впровадження у виробництво нових підходів щодо обробітку посівних площ під зернові культури, які забезпечують найменші витрати ресурсів. Застосування багатофункціональних посівних і ґрунтообробних комплексів дозволяє скоротити витрати праці, витрати палива і сприяє збереженню вологи в ґрунті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні і техніко-технологічні аспекти інноваційного процесу в рослинництві досліджували такі вчені як Андрійчук В.Г., Шатров Р., Березівський П.С., Білінська В., Володін С.А., Молдован Л. В., Пасхавер Б. Й., Татибер Й., Ульяновко О.В., Шубравська О. В. Проте, зважаючи на значну частку орних земель, які обробляються за допомогою сучасних технологій, що дозволяє знижувати прямі витрати на вирощування урожаю, а також використовувати навіть несприятливі за погодними умовами періоди проведення сільськогосподарських робіт, перспективи впровадження інноваційних те-

хнологій в аграрне виробництво потребують подальших досліджень і роз'яснень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Акцентовано увагу на недостатньому впровадженні в аграрне виробництво сучасних технологій обробітку орної землі для виробництва зерна.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні основних переваг сучасних інноваційних технологій щодо зменшення витрат на виробництво зерна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одне з головних завдань, яке стоїть перед сільським господарством України є збільшення обсягів виробництва, поліпшення якості і підвищення конкурентоспроможності зерна. Саме зернова галузь завжди є локомотивом підвищення економічної ефективності аграрного виробництва і підґрунтям розвитку інших сільськогосподарських галузей [1].

Зернове виробництво Запорізької області є основою всього продовольчого комплексу і найбільшою галуззю сільського господарства. У виробництві зерна їй належить вагоме місце в Україні. Частка області в загальному валовому зборі зерна склала в 2016 році 3,97% від загальнодержавних (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага Запорізької області у виробництві зерна України

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 до 2010, %
Валове виробництво зерна в Україні, млн. т	39270,9	56746,8	46216,2	63051,3	63859,3	60125,8	66088,0	168,3
Валове виробництво зерна в Запорізькій області, млн. т	1905,4	2193,2	1196,3	2111,0	2417,6	2728,1	2624,4	137,7
Частка Запорізької області в загальному виробництві зерна в Україні, %	4,85	3,86	2,59	3,35	3,79	4,54	3,97	-0,9 в.п.

Урожайність зернових культур в Україні	26,9	37	31,2	39,9	43,7	41,1	46,1	171,38
Урожайність зернових культур в Запорізькій області	22,7	26	15,9	23,7	27,4	29	29,7	130,84
Місце Запорізької області в ранжованому ряду з виробництва зерна	9	14	17	15	14	13	13	*

Джерело: розрахунки автора

Запорізька область за площею сільськогосподарських угідь займає 5-те, а за площею ріллі – 6 місце в державі. За обсягами виробництва зернової продукції впродовж досліджуваного періоду область мала значно гірші позиції – від 9 місця в 2010 році до 17 – у 2012 році. В 2016 році за обсягами виробництва зерна область посідала 13 місце.

Необхідно зауважити, що за 2010-2016 рр. відбулось суттєве зростання обсягів виробленої продукції: валовий збір у підприємствах України в цілому зріс на 68,3%, а в господарствах Запорізької області – тільки на

37,7%.

В середньому за 2010-2016 рр. область виробляла в розрахунку на душу населення 1,22 т зерна, а в урожайному 2016 р. – 1,5 т, що на 22,3% більше, ніж в середньому по області за сім останніх років. Результати в цілому по Україні за 2016 рік дещо кращі: в середньому за цей же період вироблено в розрахунку на душу населення 1,21 т зерна, а в урожайному 2016 р. – 1,55 т, що на 28,1% більше, ніж в середньому за весь період дослідження (табл.2).

Таблиця 2

Виробництво зерна на душу населення в Україні та Запорізькій області, т

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 до 2010, %
Виробництво зерна в Україні на душу населення, т	0,86	0,86	1,02	1,39	1,41	1,41	1,55	180,2
Виробництво зерна в Запорізькій області на душу населення, т	1,05	1,22	0,67	1,18	1,36	1,55	1,50	142,9

Джерело: розрахунки автора

Між тим, в умовах континентального посушливого клімату Запорізької області можливе більш значне збільшення обсягів виробництва зерна та формування зерна з високим вмістом білка і клейковини. Таке зерно переважно використовується для поліпшення якості борошна, високо цінується хлібопекарською промисловістю, користується широким попитом на внутрішньому ринку і експортується з великим успіхом в країни

ближнього і далекого зарубіжжя.

У процесі реформ сільськогосподарське виробництво зіткнулося з низкою труднощів і проблем. Зернове виробництво з високоприбуткової галузі перейшло в розряд низько та середньорентабельних. Це обумовлено декількома причинами, в тому числі і низькою віддачею використовуваних ресурсів, і повільним впровадженням наукових розробок, неповним освоєнням прогресивних

технологій і систем машин для виробництва зерна, недосконалістю економічного механізму господарювання та економічних взаємовідносин між сільгосптоваровиробниками і

державою. Однак рекомендацій з економічної оцінки їх впровадження на сьогодні ще недостатньо [2]. Зазначимо, що за п'ять років змінилась структура витрат (табл.3).

Таблиця 3

Структура елементів витрат на виробництво зерна в аграрному підприємстві, %

Елементи витрат	Пшениця		Кукурудза на зерно		Ячмінь		Відхилення, +,-		
	2012	2016	2012	2016	2012	2016	Пшениця	Кукурудза на зерно	Ячмінь
Виробнича собівартість – усього	100,0	100	100,0	100,0	100,0	100,0	*	*	*
У тому числі прямі матеріальні витрати	74,34	76,94	29,65	80,02	62,43	61,08	2,60	50,37	-1,35
з них насіння та посадковий матеріал	25,54	13,23	12,56	4,42	9,20	13,66	-12,31	-8,15	4,46
мінеральні добрива	19,99	36,20	12,56	8,76	10,84	22,45	16,22	-3,80	11,61
пальне і мастильні матеріали	4,57	11,79	4,52	10,40	16,54	12,63	7,22	5,88	-3,91
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	14,57	9,01	0,00	53,05	19,48	4,59	-5,55	53,05	-14,89
решта матеріальних витрат	9,68	6,70	0,00	3,39	6,38	7,76	-2,98	3,39	1,39
прямі витрати на оплату праці	6,83	6,60	9,05	8,83	6,04	11,90	-0,23	-0,21	5,87
інші прямі витрати та загально-виробничі, витрати – усього	18,83	16,46	61,31	11,14	31,53	27,02	-2,37	-50,16	-4,52
амортизація не-оборотних активів	1,78	3,89	0,00	3,04	3,34	4,87	2,11	3,04	1,52
відрахування на соціальні заходи	1,44	2,41	2,01	3,22	1,27	4,34	0,96	1,21	3,06
решта ін. прямих та загально-виробничих витрат	15,61	10,16	59,30	4,89	26,92	17,81	-5,44	-54,41	-9,11

Джерело: розрахунки автора

Відбулось поступове зниження частки заробітної плати у виробництві пшениці і ку-

курудзи на зерно (відповідно на 0,23% та 0,21%) і зростання частки заробітної плати у

виробництві ячменю (на 5,87%), інших прямих витрат та загальнопромислових (відповідно на 2,37%, 50,16%, 4,52%). Збільшилась частка амортизаційних відрахувань (відповідно на 2,11%, 3,04%, 1,52%) і матеріальних витрат на виробництво пшениці і кукурудзи на зерно (відповідно на 2,6%, 50,37%). Проте, скоротилась частка матеріальних витрат на виробництво ячменю (на 1,35%).

Серед матеріальних витрат на виробництво пшениці і кукурудзи на зерно зменшились витрати на насіння (відповідно на 12,31% та 8,15%), на виробництво ячменю – на пальне, мастильні матеріали та оплату послуг і робіт сторонніх організацій (відповідно на 3,91% та 14,89%). Витрати на мінеральні добрива зросли на 16,22% та 11,61%, відповідно зросли витрати на виробництво зерна пшениці та кукурудзи. В цілому витрати за п'ять років зросли на 41,21%, витрати на виробництво зерна пшениці – на 104,67%, витрати на виробництво зерна ячменю – на 168,27%.

В умовах обмеженості доступу до кредитних ресурсів і відсутності державної підтримки підприємствам аграрного профілю, не-

продуманого оподаткування необхідно негайно переходити на ресурсозберігаючі технології виробництва продукції. На думку Штефана фон Крамон-Таубаделя: «...у сектора [аграрного, авт.] більше відбирається, ніж він отримує. З цієї причини, мені здається, що в Україні дуже багато дискусій з питань аграрної політики, які нагадують сюрреалізм: всі говорять про необхідність підтримувати те або інше, але насправді уряд дає сектору тільки ще більше навантаження» [3].

Подальший розвиток зернового виробництва можливий тільки на основі його технологічного і технічного переоснащення. Для цього необхідно прискорити перехід на низьковитратні, енергозберігаючі технології вирощування і збирання зернових культур та післязбиральної обробки зерна, що забезпечує виробництво максимуму продукції при мінімальних витратах матеріальних, технічних, трудових ресурсів. В даний час розроблені і рекомендовані до впровадження різноманітні види технології вирощування і збирання зернових культур при різному рівні інтенсивності (табл.4).

Таблиця 4

Способи обробітку ріллі під вирощування озимих зернових культур

Технологія	Вид
Традиційна технологія	Традиційна технологія (оранка)
	Традиційна технологія (оранка + КППШ)
	Класична технологія (без оранки)
Мінімальна технологія (Mini-Till)	Мінімальна обробка ґрунту з елементами класичної
	Мінімальна обробка ґрунту з роздільним сівбою
	Мінімальна обробка ґрунту з одночасним сівбою
	Мінімальна обробка ґрунту з одночасним сівбою (вкл. Раундап)
Нульова технологія (No-Till)	Нульова обробка ґрунту (пряма сівба)
<i>Смугова, комбінована технологія (Strip-Till)</i>	Нульовий обробіток ґрунту та традиційна оранка

Джерело: дослідження автора

Для освоєння нових технологій випускається багато типів і марок сільськогосподарської техніки. Але для появи цієї техніки в аграрному секторі необхідно матеріально зміцнити малі, середні підприємства та фермерські господарства.

Організація сільськогосподарського виробництва, яка полягає у здійсненні заходів щодо раціонального використання сільсько-

господарських ресурсів з метою отримання високоякісної продукції з мінімальними витратами, спрямована на впровадження оптимальних технологій і технологічних комплексів, використання яких дозволить отримати саме такий результат [4].

Проте, пам'ятаючи, що підприємства існують в умовах обмеженості ресурсів, залучати до виробництва ресурси в повному об-

сязі та необхідної якості в сучасних реаліях України надто складно. Тому зернове господарство характеризується в основному застарілим і недостатнім парком машин і устаткування, відсталістю і спрощеністю агротехнологій, відсутністю інвестиційних фондів, системи навчання кадрів. Засоби захисту рослин застосовуються в обмежених розмірах, внаслідок зростання цін постійно збільшується дефіцит матеріально-технічних ресурсів в підприємствах [5].

Зважаючи на зазначені фактори, економічно обґрунтованим є застосування сучасних технологій обробітку ріллі під вирощування озимих зернових культур. За оцінками фахівців використання Strip-Till-технології дозволяє підвищити урожайність на 25%, заощадити кошти на добрива до 50%, на паливно-мастильні матеріали – до 70%. Крім того, ці технології сприяють збереженню вологи в ґрунті, підвищують родючість ґрунтів, протидіють їх ерозії та ущільненню. Проте, лише 4,0% посівних площ країни обробляється з використанням новітніх технологій. Дане твердження актуальне для Запорізької області з її посушливим кліматом, недостатньою кількістю опадів.

До того ж, крім зазначених переваг, використання системи смугової обробки ґрунту Strip-Till пропонується підхід, який покращує стан ґрунту, дає ґрунту можливість відновитись і працювати природним ґрунтовим процесом, збільшити популяції корисних мікробів, попереджувати ерозію ґрунтів, почати обробку ґрунту та сівбу раніше, ніж при інших технологіях. [6,7,8].

Ще одним плюсом технологій мінімального обробітку землі є зменшення механічної дії сільгоспмашин на ґрунт за рахунок

зменшення кількості виходів техніки на поля. А це ще і цілком очевидні економічні переваги: менше операцій, менше витрат на паливо, менше витрат на оплату праці при зростанні її продуктивності [9].

Але, не зважаючи на наявні переваги, товаровиробники дуже обережно підходять до впровадження нових технологій. Тим більше, що в залежності від зони виробництва механізми і підходи до переходу до ресурсощадних технологій мають бути різними. Як і тонкою є залежність між зниженням витрат і збільшенням прибутків [10].

Багато кого лякають залишки попередньої культури, які залишаються на ґрунті, вони звикли бачити чорним поле перед сівбою і сходи рослин на ньому [11]. Але досвід окремих підприємств довів, що переваг впровадження зазначених підходів значно більше. Крім названих, це – зростання рентабельності і підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, які застосовують нові технології.

Висновки. Збільшення виробництва зерна та скорочення витрат, пов'язаних з вирощуванням зернових культур, лежить в царині впровадження сучасних інноваційних технологій з обробітку орних земель для вирощування зернових культур. Це дасть як економічні так і екологічні переваги у порівнянні з традиційними технологіями. Такими перевагами є: скорочення витрат на проведення технологічних операцій в полі, що призводить до скорочення витрат на паливо, мінеральні добрива, на оплату праці (при безперечному збільшенню продуктивності праці), покращення стану ґрунту, ґрунтові процеси, збільшення кількості мікроорганізмів в ґрунті.

Список літератури:

1. Корабльова К.А., Хамініч С. Ю., Ефективність використання земельних угідь у сільському господарстві України: теоретичні підходи/ Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – Дніпропетровськ, 2016. - № 5. / Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5419>;
2. Лавринчук О. В. Організаційно-економічний механізм функціонування ринку зерна та участь держави в ньому/ Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – Дніпропетровськ, 2014. - №2. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=2&y=2014>;
3. Украина уникальна в поддержке агросектора: у него больше отбирают, чем дают/ Режим доступу: <http://agroportal.ua/views/mnenie-eksperta/ukraina-unikalna-v-podderzhke-agrosektora-u-nego-bolshe-otbirayut-chem-dayut/>;
4. Додаткові кошти... у собівартості / Режим доступу: <https://www.zerno-ua.com/journals/2017/aprel-2017-god/dodatkoviki-koshti-u-sobivartosti>;
5. Гулов В.А. Технология полосного земледелия Strip-Till / Режим доступу: <http://www.viktoriy.ru/strip-till/>;
6. Сальник В. Свести к нулю: почему агрохолдинги переходят на no/mini-till / Режим доступу: <http://latifundist.com/spetsproekt/218-svesti-k-nulyu-pochemu-agroholdingi-perehodyat-na-nomini-till/>;
7. No-Till — это значит «без вспашки». Технология «нулевой» обработки почвы / Режим доступу:

<http://fermer.org.ua/stati/tehnologi/no-till-yeto-znachit-bez-vspashki-tehnologija-nulevoi-obrabotki-pochvy.html>;

8. Шатров Р. Strip-till — нові можливості обробітку ґрунту і сівби сільськогосподарських культур / Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/mekhanizatsiia-apk/3266-strip-till-novi-mozhlyvosti-obrobitku-gruntu-i-sivby-silskogospodarskykh-kultur.html>.

9. Вілфрід Германн. Особливості застосування та переваги технології Strip-Till / Режим доступу: <https://agronom.com.ua/osoblyvosti-zastosuvannya-ta-perevagy-tehnologiyi-strip-till/>;

10. Richard Wolkowski, Thomas Cox, and James Leverich. Strip-tillage: A conservation option for Wisconsin farmers / Режим доступу: <https://pdfs.semanticscholar.org/6344/3398cf6a13b7c8a4cd325b62b040876c2e40.pdf>;

11. Why Strip-till? / Режим доступу: <https://cropwatch.unl.edu/tillage/stripman>;

References :

1. Korabliova K.A., Khaminich C.Iu. (2016) Efektivnist vikoristannya zemelnikh ugid u silskomu gospodarstvi Ukrainy: teoretichni pidkhody [Efficiency of land use in agriculture in Ukraine: theoretical approaches], Elektronne naukove fakhove vidannya «Efektivna ekonomika», vol.5. [Retrieved from], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5419> [in Ukrainian].

2. Lavrinchuk, O.V. (2014) Organizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm funktsionuvaniy rynku zerna ta uchast derzhavy v niomu [Organizational and economic mechanism of functioning of the grain market and participation of the state in it], Elektronne naukove fakhove vidannya «Efektivna ekonomika», vol.2. [Retrieved from], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=2&y=2014> [in Ukrainian].

3. Ukrainian unikalna v podderzhke agrosektora: u nego bolshe otbiraut, chem daut [Ukraine is unique in supporting the agro-sector: it is more selected than it is given]. [Retrieved from], available at: <http://agroportal.ua/views/mnenie-eksperta/ukraina-unikalna-v-podderzhke-agrosektora-u-nego-bolshe-otbirayut-chem-dayut/> [in Ukrainian].

4. Dodatkovy koshty ... u sobivartosti [Additional funds ... at cost]. [Retrieved from], available at: <https://www.zerno-ua.com/journals/2017/aprel-2017-god/dodatkovy-koshti-u-sobivartosti> [in Ukrainian].

5. Gulov, V.A. Tekhnologiya polosnogo zemledeliya Strip-Till [Strain Farming Technology Strain Farming Technology Strip-Till]. [Retrieved from], available at: <http://www.viktoriy.ru/strip-till> [in Ukrainian].

6. Salnik V. Svesty k nulyu: pochemu agroholdingi perehodyt na no/mini-till [Reduce to zero: why agroholdings go to no / mini-till]. [Retrieved from], available at: <http://latifundist.com/spetsproekt/218-svesti-k-nulyu-pochemu-agroholdingi-perehodyat-na-nomini-till> [in Ukrainian].

7. No-Till — eto znachit «bez vspashky». Tekhnologiya «nulevoi» obrabotki pochvy [No-Till means "without plowing". The technology of "zero" soil treatment]. [Retrieved from], available at: <http://fermer.org.ua/stati/tehnologi/no-till-yeto-znachit-bez-vspashki-tehnologija-nulevoi-obrabotki-pochvy.html> [in Ukrainian].

8. Shatrov, R. Strip-till — novi mozhlyvosti obrobitku gruntu i sivby silskogospodarskikh kultur. [Strip-till - new possibilities for cultivating soil and sowing crops]. [Retrieved from], available at: <http://www.agro-business.com.ua/mekhanizatsiia-apk/3266-strip-till-novi-mozhlyvosti-obrobitku-gruntu-i-sivby-silskogospodarskykh-kultur.html>. [in Ukrainian].

9. Vilfrid German. Osoblyvosti zastosuvaniy ta perevagi tekhnologiyi Strip-Till [Features and benefits of Strip-Till technology]. [Retrieved from], available at: <https://agronom.com.ua/osoblyvosti-zastosuvannya-ta-perevagy-tehnologiyi-strip-till/> [in Ukrainian].

10. Richard Wolkowski, Thomas Cox, and James Leverich. Strip-tillage: A conservation option for Wisconsin farmers. [Retrieved from], available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/6344/3398cf6a13b7c8a4cd325b62b040876c2e40.pdf> [in English].

11. Why Strip-till? [Retrieved from], available at: <https://cropwatch.unl.edu/tillage/stripman> [in English].

УДК 338

*Збарський В. К., д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Збарська А. В., к.е.н., доцент,
заступник декана факультету аграрного менеджменту
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ЧЕРКАЩИНИ – ОСНОВА ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація. У представленому дослідженні розглянуто рівень і тенденцію зміни забезпеченості сільськогосподарських підприємств виробничими ресурсами. Проаналізовано економічну ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств. Обґрунтовано необхідність інвестицій для впровадження прогресивних технологій та організації конкурентоспроможного виробництва.

Ключові слова: потенціал, формування, конкурентоспроможність, інтенсивність, адаптація, ресурсозбереження, розвиток

JEL code classification: Q10

*V. K. Zbarsky, Doctor of Economics, Professor
A.V. Zbarskaya, PhD, Ass. Prof.
National University Of Life And Environmental Sciences Of Ukraine*

POTENTIAL OF AGRICULTURAL FORMS OF CHERKASY REGION - THE BASIS OF THEIR COMPETITIVENESS

Abstract. The article considers the level and tendency of changes in the provision of agricultural enterprises with productive resources. It is proved that the processes of transformation of the domestic economy and the necessity of adapting its subjects to work in the market conditions give rise to a wide range of problems that should be solved by economic science and business practice in a qualitative and short time. It is noted the importance of increasing volumes and optimizing the qualitative composition of resource potential to ensure competitive positions of the business entity in the market. In the course of the research, the economic efficiency of using the resource potential of enterprises is analyzed. The analysis of statistical data of potential opportunities of agriculture of Cherkasy region shows that the industry is one of the leading in the economy of the region and its share accounts for about a fifth of the gross output of goods, services and services. In recent years, the positive tendency of poultry development has continued, due to which meat production in the region is the highest in Ukraine. It is noted that structural transformations in agriculture depend on the implementation of oblast targeted programs for the development of poultry, pig and dairy cattle breeding, which organically fit into the measures of regional programs of socio-economic development. According to the results of the study, it is proved that the existing resource potential in agrarian formations contributes to the self-sufficiency of the population of the Cherkasy region as the main agricultural product. The level of meat, eggs and milk supply to the region's population is one of the highest among other regions of Ukraine. The necessity of investments for introduction of advanced technologies and organization of competitive production is substantiated.

Key words: potential, formation, competitiveness, intensity, adaptation, resource conservation, development.

Постановка проблеми. Процеси трансформації вітчизняної економіки, необхідність адаптації її суб'єктів до роботи в умовах ринку породжують широке коло проблем, які повинні бути вирішені економічною наукою та практикою господарювання якісно та у стислі терміни. Особли-

ве місце тут належить проблемі оцінки потенціалу підприємства, як узагальненій, збірній характеристиці ресурсів та пошуку шляхів його ефективного використання. Особливо важливою є зазначена проблема для сільськогосподарських підприємств, у яких головною складовою потенціалу є зем-

ля, і вони покликані задовольняти попит населення країни у високоякісному та екологічно безпечному продовольстві.

Включення земельних ресурсів, як складової ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкащини, в систему соціально-економічних відносин та економічний обіг шляхом комерціалізації права на приватну власність на землю та права оренди земельних ділянок, виступає передумовою підвищення вартості підприємств, їх інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності. Ресурсний потенціал починає формуватися з початку створення підприємства і задає характер та темп його подальшого функціонування. Саме тому важливим завданням є нарощення обсягів та оптимізація якісного складу ресурсного потенціалу для забезпечення конкурентоспроможних позицій суб'єкта господарювання на ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню аспектів формування, розвитку та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств присвячували свої праці закордонні вчені: С.Брю, Г.Ларссон, К.Макконелл, П.Самуельсон, А. Сміт та інші, а також вітчизняні вчені-економісти, зокрема І.І. Лукінов, Б.Й. , С. В. Кальченко, С. А. Нестеренко, С. М. Кваша, В. К. Збарський, М. М. Ільчук, В. П. Горьовий, В. Даций, О. В. Ульяновченко, А. Е. Юзефович, М. П. Талавири, В. М. Трегобчук, В. Й.Шиян, Т. І. Яворська тощо.

Широке визначення поняття ресурсний потенціал стало причиною того, що кожен з наукових діячів, який досліджував дане питання, вкладав власне розуміння у його інтерпретацію. Тому в теорії економічної літератури існує безліч визначень даного поняття, однак до цього часу не сформульовано загальноприйнятого. Дослідження існуючих наукових досліджень з проблеми визначення поняття «ресурсний потенціал» дозволили виокремити три основні підходи до трактування терміну. Перший напрям визначає ресурсний потенціал як сукупність різних видів ресурсів. Другий напрям трактує поняття як комплекс ресурсів, основним завданням яких є вирішення тактичних та стра-

тегічних цілей підприємства. Третій напрям інтерпретує термін як сукупність факторів та функцій, що мобілізують ресурси для досягнення мети суб'єктом господарювання.

Мета дослідження. Аналіз стану та обґрунтування шляхів раціонального використання ресурсного потенціалу аграрних формувань регіону.

Основні результати дослідження. У 2017 році Черкаська область ввійшла в п'ятірку областей України за кількістю утворених об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ). У процесі впровадження реформи з децентралізації в області утворено 27 ОТГ, з яких 20 ОТГ – у 2017 році.

У 2017 р. для подальшого розвитку малого та середнього бізнесу розроблено Програму реалізації Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва Черкаської області на 2018–2020 роки.

Станом на 01.01.2018 р. у сфері малого підприємництва зареєстровано 7605 малих підприємств та 48,6 тис. фізичних осіб-підприємців. У тому числі у сільських поселеннях регіону діє 2042 малих підприємств, на яких зайнято 11 тис. осіб. У 2017 році до зведеного бюджету від їх діяльності надійшло 2496,9 млн. грн., що на 82,2% більше, ніж у 2016 році.

Пріоритетними цілями у 2018 р. в регіоні залишаються: а) інноваційний розвиток агропромислового виробництва; б) підвищення конкурентоздатності малого та середнього аграрного бізнесу; в) підвищення цінності земельних ресурсів та ефективності їх використання; г) збільшення соціального, інвестиційного та виробничого потенціалу землі.

Для забезпечення виконання зазначених цілей в області здійснюється робота по: а) створенню та розвитку особистих селянських і фермерських господарств з виробництва молока та їх об'єднань – сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; б) сприянню прибутковому господарюванню, насамперед, малого та середнього бізнесу в сільській місцевості шляхом організації в області системи безперервного навчання, інформування та консультування малих і середніх виробників, фермерів, інших суб'єктів господарювання, які діють у сільській місцевості; в) заохоченню особистих селянських господарств до збережен-

ня поголів'я корів, підвищення продуктивності корів та якості молока з другого сорту на перший, переведення роботи з виробництва молока в індивідуальному секторі на більш організований рівень шляхом відшкодування вартості доїльних апаратів в

індивідуальному секторі з чисельністю поголів'я корів більше трьох. По суті – це заходи по формуванню потенціалу аграрних формувань регіону, забезпеченню їх конкурентоспроможності під час реалізації конкурентних переваг (табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток матеріально-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкащини, 2005-2016 рр.

Показник	Рік						2016 у % до 2005
	2005	2008	2010	2012	2014	2016	
Площа с.-г. угідь, тис. га	995,9	995,7	995,2	995,9	985,8	987,8	99,2
Капітальні інвестиції, млн. грн	377,3	1133,1	872,2	1034,9	1148,3	2685,3	711,7
те ж у відсотках до підсумку	18,4	22,1	24,8	27,6	35,7	41,3	+22,9
Зайнято населення в с.-г., лісовому та рибному господарстві, тис. осіб	171,6	162,9	141,7	155,1	140,0	147,2	87,8
те ж у відсотках до підсумку	29,6	27,9	25,1	27,6	26,7	28,4	-1,2
Внесене добрив на 1 га посівної площі: мінеральних, кг д. р.	45	58	83	107	97	108	240,0
органічних, т	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,2	109,1
Наявність на кінець року, од.:							
Тракторів – всього	10159	8436	7224	7545	6980	6954	68,5
у т.ч. на 1000 га ріллі	11	9	8	8	7	7	63,6
нозбиральні комбайни, всього	1957	1579	1335	1432	1216	1200	61,3
в т.ч на 1000 га зернових	4	4	3	5	5	4	100
Бурякозбиральні комбайни, всього	550	324	262	254	197	139	25,3
у т.ч. на 1000 га посіву буряків	15	13	7	8	12	11	73,3
Енергозабезпечення (енергетичні потужності на 100 га посівної площі, кВт)	235	197	190	203	184	195	83,0

Джерело: власні розрахунки за даними Головного управління статистики у Черкаській області

Проведений аналіз статистичних даних про потенціальні можливості сільського господарства Черкащини свідчить, що галузь є однією з провідних в економіці регіону, оскільки на її долю припадає майже п'ята частина валового випуску продукції, товарів

і послуг.

Незважаючи на складний фінансово-економічний стан у 2016-2017 рр. в регіоні не допущено значного скорочення виробництва продукції тваринництва. (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники розвитку галузі рослинництва та тваринництва у всіх категоріях господарств Черкаської області за 2000-2017 рр.

	Од. вим.	Роки						2017 у % до 2000
		2000	2006	2010	2012	2016	2017	
Зерно (у вазі після доробки)	тис.т	1594,1	2108,6	2531,1	3310,6	4091,7	2926,6	183,6
	ц/га	27,2	32,4	39,1	57,3	62,1	46,3	170,2
Цукрові буряки	тис.т	859,7	2018,8	977,0	1429,0	544,4	673,8	78,4
	ц/га	177,3	331,3	275,8	375	426	403	227,3
Насіння соняшнику	тис.т	107,3	170,6	303,2	373,0	575,9	504,7	470,4
	ц/га	13,4	15,8	20,9	26,7	28,3	24,8	185,1
Картопля	тис.т	940,2	896,7	760,4	762,7	839,1	731,6	77,8
	ц/га	108,5	131,1	125,2	134	164	148	136,4
Овочі	тис.т	344,2	315,6	281,2	368,6	354,2	291,7	84,7
	ц/га	155,9	153,2	138,4	170	173	150,2	96,3
Плоди і ягоди	тис.т	35,5	29,2	37,1	43,8	50,0	36,8	103,7
	ц/га	29,5	46,0	61,9	30,1	48,4	68,2	231,2
Виробництво: м'яса (у забійній вазі) - всього								
в т.ч.: яловичини	тис. т	74,2	101,6	326,3	322,0	323,6	336,9	454,0
свинини	“	33,0	26,9	19,5	15,4	19,4	20,2	61,2
птиці	“““	32,1	28,6	32,1	34,2	35,0	36,4	113,4
		7,3	43,8	273,0	270,7	267,9	277,8	у 38,1 р.
- молока	тис. т	499,1	518,7	478,9	498,5	519,0	507,4	101,1
- яєць, млн. шт	млн.	379,0	534,7	747,1	798,3	564,6	641,3	169,2
вовни	т	17	5	4	3	2	2	11,8

Джерело: за даними Головного управління статистики у Черкаській області

Протягом останніх років спостерігається позитивна тенденція розвитку птахівництва, за рахунок чого обсяги виробництва м'яса в регіоні є найвищими в Україні. В структурі виробництва м'яса у регіоні 82,7% припадає на м'ясо птиці, а його обсяг за аналізований період збільшився у 38 разів. Із 424 аграрних підприємств, які звітують за формою 50-сг, виробництвом яловичини займаються лише 135 господарств, 131 – виробництвом молока, 4 – яєць.

Більш успішно функціонують сільськогосподарські підприємства Канівського, Смілянського, Золотоніського, Чорнобаївського районів, частка яких у

загальному обсязі реалізації на забій сільськогосподарських тварин у 2017 р. становила 91,1%, а у виробництві молока – 45,2%. У Золотоніському районі, наприклад, тваринництвом займаються 18 господарств, із них 12 – молочно-м'ясним скотарством, 6 – свинарством, 2 – птахівництвом. У районі функціонує 5 племзаводів, та 4 племрепродуктори з розведення великої рогатої худоби, 2 племзаводи з розведення свиней, 1 репродуктор з розведення птиці.

За останні роки відбулися суттєві зміни в структурі поголів'я худоби і птиці всіх категорій господарств (табл. 3).

Таблиця 3

Поголів'я худоби і птиці в усіх категоріях господарств Черкаської області в 2000-2017 рр.

(на 100 га відповідних угідь, гол.)

	Роки						2017 у % до 2000
	2000	2004	2006	2008	2010	2017	
ВРХ - всього	29,0	19,4	18,6	15,9	14,4	11,8	40,7
в т.ч.: корови	13,0	9,5	8,4	7,3	6,6	5,5	42,3
Свині	39,6	30,8	39,0	31,9	38,4	27,9	70,4
Вівці і кози	4,3	3,7	31,2	2,9	2,7	2,0	46,5
Птиця	905	1104	1464	2299	4033	3992	441,1
Коні	1,6	1,1	1,0	0,8	0,7	0,5	31,3

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області за відповідні роки.

У 2017 р., порівняно з 2000 р., поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі й корів, скоротилося більше ніж удвічі, свиней з 506,4 тис.

голів до 354,0 тис., або майже на 30%; проте, відбулося суттєве збільшення чисельності птиці з 5475.1 тис. гол. до 24364 тис. у 2017 р.

Структурні перетворення в сільському господарстві залежать від реалізації обласних цільових програм по розвитку птахівництва, свиначарства і молочного скотарства, які органічно вписались у заходи загально регіональної програми «Будуємо нову Черкащину» і загальнонаціональної програми розвитку сільського господарства по регулюванню ринків сільськогосподарської продукції, сировини і

продовольства на 2010-2020 рр.

У межах цих програм створюються нові потужності по виробництву м'яса птиці, яєць, свинини, молока в основному в межах вертикально інтегрованих структур з використанням сучасних інноваційних технологій, технологічного обладнання іноземних фірм і світових досягнень селекції, які забезпечують мультиплікативний ефект для розвитку інших секторів агропромислового комплексу, а також вирішують важливі соціальні проблеми: створення нових робочих місць на селі, забезпечення працівникам високої заробітної плати тощо. Це у значній мірі сприяє збільшенню обсягу продаж продукції сільського господарства регіону (табл. 4).

Таблиця 4

Структура реалізованої продукції сільського господарства Черкаської області у 2000 - 2016 рр.

Категорії господарств		Роки						
		2000	2002	2004	2010	2014	2016	2017
Продукція сільського господарства	млн. грн.	3734,8	4011,1	4447,4	7044,8	15246,1	18811,2	20658,6
	%	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі: рослинництва	млн. грн.	2333,3	2489,9	2713,6	2805,1	8147,0	14498,7	15311,1
	%	62,5	62,1	61,0	39,8	53,4	77,1	74,1
тваринництва	млн. грн.	1401,5	1521,2	1733,8	4239,7	7099,1	4112,5	5347,5
	%	37,5	37,9	39,0	60,2	46,6	22,9	25,9

Джерело: розраховано на підставі даних Головного управління статистики у Черкаській області.

Дані таблиці 4 свідчать, що в структурі реалізації (випуску) продукції сільського господарства за досліджуваний період у сільськогосподарських підприємствах спостерігається зростання обсягів виробництва як продукції тваринництва, так і продукції рослинництва.

З метою підвищення рівня зайнятості мешканців села в області доцільно було б розробити і прийняти на 2018-2025 рр. обласну цільову програму «Сімейні ферми Черкащини», яка б спрямовувала фермерів на формування системи виробництва, переробки і реалізації потрібної на ринку сільськогосподарської продукції, виробленої на фермах і в особистих селянських домогосподарствах. За таких умов кооперування і інтегрування діяльності малих форм господарювання регіону є нагальною вимогою часу.

В умовах динамічного розвитку тваринництва і рослинництва в області значна увага приділяється вирішенню екологічних питань і підвищенню родючості ґрунту, впровадженню новітніх технологій з утилізації гною і посліду птиці (виробництво високоефективних біокомпостів тощо). Свилярські стоки вносяться в ґрунт за допомогою техніки, яка дозволяє одночасно здійснювати її первинну обробку.

Зміцненню потенціалу аграрних формувань сприятимуть основні заходи для забезпечення виконання Програми економічного і соціального розвитку Черкаської області на 2018 рік:

організація та проведення навчань для бізнесу щодо підготовки інвестиційних проєктів та пошуку інвестора;

підготовка інвестиційних пропозицій (вільні земельні ділянки та вільні приміщення, придатні для реалізації інвестиційних проєктів);

презентація економічного та інвестиційного потенціалу області на всеукраїнських і міжнародних виставках, ярмарках,

форумах;

залучення коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) на реалізацію проєктів регіонального розвитку Черкащини (на умовах співфінансування) для покращання інвестиційної привабливості території;

залучення фінансових ресурсів місцевих бюджетів для забезпечення співфінансування проєктів, що реалізовуватимуться за рахунок коштів ДФРР та інших не заборонених законодавством джерел;

супровід проєктів регіонального розвитку, що реалізуються в рамках секторальної бюджетної підтримки Європейського Союзу;

проведення будівництва та реконструкції тваринницьких приміщень із запровадженням сучасних ресурсо- та енергозберігаючих технологій;

створення оптимальних умов для суттєвого збільшення соціального, інвестиційного та виробничого потенціалу землі;

встановлення чітких меж населених пунктів;

складання планів земельно-господарського устрою населених пунктів (міст обласного та районного значення);

проведення повторної грошової оцінки земель населених пунктів;

інвентаризація захисних лісових насаджень.

Про фінансово-економічні результати сільськогосподарських підприємств Черкаської області свідчать дані таблиці 5.

Протягом 2005-2016 рр. спостерігалось зростання показників, які характеризують як рівень використання енергетичних та фінансових ресурсів, так і відображають загальний рівень ефективності господарської діяльності. Зокрема, рівень рентабельності сільськогосподарської продукції зріс на 36 пунктів, а по рослинництву відповідний показник збільшився на 41 пункт.

Таблиця 5

Динаміка рівня використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкащини, 2005-2016 рр.*

Показник	Рік					2016 у % до 2005
	2005	2010	2012	2014	2016	
На 100 кВт енергетичних ресурсів одержано тис. грн:						
- валової продукції	208,6	491,4	535,5	625,5	613,8	294,2
- прибутку	12,7	42,3	89,0	126,2	299,7	у 23,6 р.
На 100 грн. капітальний інвестицій одержано, грн:						
- валової продукції	1209,4	1297,8	1022,0	966,7	423,5	35,0
- прибутку	73,6	111,7	169,9	195,1	206,8	281,0
Вироблено продукції на 100 га с.-г. угідь, тис.грн.	624,2	928,8	1059,1	1114,0	1126,7	180,5
Вироблено продукції на 1 особу регіону, грн.	6120	9547	11019	11713	12112	197,9
Виробництво зерна на зернозбиральний комбайн, т	982	1652	2038	2664	3012	306,7
Виробництво цукрових буряків на комбайн, т	2054	3660	5496	4310	3863	188,1
Рівень рентабельності виробництва с.-г. продукції – всього, %	6,8	21,1	24,9	27,8	43,1	+36,3
в т. ч. рослинництва	7,9	26,7	22,3	33,4	49,0	+41,1

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області за відповідні роки.

Висновки. Наявний в аграрних формуваннях ресурсний потенціал сприяє самозабезпеченості населення Черкаської області основною сільськогосподарською продукцією. Рівень забезпечення населення області, особливо м'ясом, яйцями і молоком, є одним із найбільш високих серед інших регіонів України.

Для подальшого успішного розвитку та ефективного використання ресурсного потенціалу аграрних формувань, поряд із сприятливими природними і кліматичними

умовами, в області створена могутня виробнича і технологічна база в птахівництві і свинарстві, формується конкурентоспроможне молочне скотарство, а землеробство продовжує курс на інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва з впровадженням ресурсозберігаючих технологій вирощування основних сільськогосподарських культур. Особливої уваги заслуговує дослідження матеріально-технічного забезпечення всіх аграрних формувань Черкаської області.

Список літератури:

1. Вишнеvsька О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.М. Вишнеvsька // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 27–32.
2. Гончар О. І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях / О. І. Гончар, Ю. Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т.3 – С. 245–247.
3. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств: монографія; за ред. професора В.К.Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.
4. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т.Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011 – 217 с.
5. Збарський В.К. Розвиток дрібнотоварного сектору сільських поселень України: монографія. – К. ННЦ ІАЕ, 2011. – 655 с.

6. Збарський В.К., Кальченко С.В. Формування економічного потенціалу регіону / В.К. Збарський, С.В. Кальченко // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). – Мелітополь: «Люкс», 2016 - №2 (31) - С. 115-123.
7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. пос. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
8. Стец І. І. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник / І.І. Стец. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 674 с.
9. Трегобчук В. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В.Трегобчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, О. Попова, В. Прадун, Н. Скурська – К.: Інститут економіки НАН України., 2003. – 259 с.
10. Рослинництво України: Стат. збірник. 2017. – К.: Держстат, 2018. – 222.
11. Hayami, Y. Agricultural development: an international perspective / Y. Hayami, V.W. Ruttan. - Baltimore, Md/London: The Johns Hopkins Press, 1971. - 367 p.
12. Reconciling Food Production and Biodiversity Conservation: Land Sharing and Land Sparing Compare / Phalan Ben, Onial Malvika, Balmford Andrew, Rhys E. Green // Science. - 2011. - № 333 (6047). - P. 1289-1291.
13. Seregeldin I. Sustainability and the Wealth of Nations: First Steps in an Ongoing Journey. // Environmentally Sustainable Development Studies and Monograph Series. - Washington D.C. : World Bank, 1996. - №.5 - P. 25-78.
14. World Bank. Monitoring Environmental Progress: A Report on Working Progress // Environmentally Sustainable Development. - Washington, D.C. : World Bank, 1995. - 115 p.

Reference:

1. Vyshnevskaya, O.M. (2007) Formuvannya ta otsiniuvannya resursnoho potentsialu silskohospodarskykh pidpriemstv. Visnyk KhNAU, № 3, p. 27–32.
2. Honchar, O. I. (2009) Evoliutsiia katehorii «potentsial pidpriemstva» ta yii rol v ekonomichnykh doslidzhenniakh / O. I. Honchar, Yu. H. Halkina // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – Т.3 – С. 245–247.
3. Konkurentospromozhnist vysokotovarnykh silskohospodarskykh pidpriemstv: monohrafiia; za red. profesora V.K.Zbarskoho (2009). K.: NNTs IAE, 310 p.
4. Orhanizatsiino-ekonomichna modernizatsiia ahrarnoi sfery: naukova dopovid [za zah. red. akad. NAAN P.T.Sabluka] (2011). K.: NNTs IAE, 217 p.
5. Zbarskyi, V.K. (2011) Rozvytok dribnotovarnoho sektoru silskykh poselen Ukrainy: monohrafiia. K. NNI IAE, 655 p.
6. Zbarskyi, V.K., Kalchenko S.V. (2016) Formuvannya ekonomichnoho potentsialu rehionu. Zbirnyk naukovykh prats TDATU (ekonomichni nauky). – Melitopol: «Liuks», №2 (31), p. 115-123.
7. Krasnokutska, N. S. (2005) Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta otsinka: Navch. pos. / N. S. Krasnokutska. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 352 p.
8. Stets, I. I. (2010) Potentsial i rozvytok pidpriemstva: Navchalnyi posibnyk. Ternopil: Ekonomichna dumka, 674 p.
9. V.Trehobchuk, A. Yuzefovych, D. Krysanov, O. Popova, V. Pradun, N. Skurska (2003) Vidtvorennia ta efektyvne vykorystannia resursnoho potentsialu APK (teoretychni ta praktychni aspekty). K.: Instytut ekonomiky NAN Ukrainy., 259 p.
10. Roslynnytstvo Ukrainy: Stat. zbirnyk 2017 y. (2018). K.: Derzhstat., 222 p.
11. Hayami, Y. (1971) Agricultural development: an international perspective. Baltimore, Md/London: The Johns Hopkins Press, 367 p.
12. Phalan Ben, Onial Mal-vika, Balmford Andrew, Rhys E. Green (2011) Reconciling Food Production and Biodiversity Conservation: Land Sharing and Land Sparing Compare. Science (2011) № 333 (6047), p. 1289-1291.
13. Seregeldin I. (1996) Sustainability and the Wealth of Nations: First Steps in an Ongoing Journey. // Environmentally Sustainable Development Studies and Monograph Series. - Washington D.C. : World Bank, №.5, p. 25-78.
14. World Bank. Monitoring Environmental Progress: A Report on Working Progress (1995). Environmentally Sustainable Development. - Washington, D.C. : World Bank, 115 p.

УДК 631.115.1

Кальченко С.В., д.е.н, доцент
Кібенко К.А., аспірант
Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Анотація. В статті розглянуто теоретичні засади функціонування селянських господарств як складової вітчизняної системи аграрного виробництва. Відмічається відсутність сформованої системи показників, які відображають результативність функціонування селянських господарств. В статті сформульовано спільні риси та відмінності у організації економічної діяльності селянських господарств споживчого та товарного типів. Обґрунтовано необхідність диференційованого підходу щодо оцінки результативності функціонування для різних типів селянських господарств.

Ключові слова: селянське господарство, результативність, методика оцінки, ефективність, соціальний аспект.

JEL code classification: Q12

*Kalchenko S.V., Doctor of Economics, ass. prof.
Kibenko K.A., postgraduate
Tavriya State Agrotechnological University*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EVALUATION OF THE RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF PEASANT HOUSEHOLDS

Abstract. The theoretical principles of functioning of peasant households as an integral part of the domestic system of agrarian production are considered in the article. It is pointed out the decisive role of the subjects of small agricultural production in forming a number of segments of the food market of Ukraine. The special significance of peasant households as a factor that significantly influences the process of socio-economic development of rural areas is noted. There is a fundamental difference between the principles of functioning of peasant households from ordinary subjects of domestic agricultural entrepreneurship. In particular, it points to a wider range of choices for self-defense of peasant farms under conditions of economic instability. The authors emphasize the obligatory nature of the availability of methodical tools for assessing the activities of agrarians, which involves the use of mainly their own resource potential. There is a lack of the established system of indicators, which reflect the performance of the functioning of peasant households. The article formulated the common features and differences in the organization of economic activity of peasant households of consumer and commercial types. Indicates the combination of the economic and social component in the process of organization of production and economic activities, its implementation, as well as the evaluation of the final results. The authors note that the activities of the peasant household are largely due to processes within a particular peasant family. The necessity of a differentiated approach to assessing the effectiveness of functioning for different types of peasant households is substantiated. It is emphasized on the importance of using integral indicators, which must reflect not only a purely economic component of functioning, but also reflect its social aspect.

Key words: peasant household, efficiency, evaluation method, efficiency, social aspect.

Постановка проблеми. Однією з особливостей функціонування вітчизняного аграрного сектору економіки є значний вплив на формування ринку сільськогосподарської продукції селянських господарств, принципи діяльності яких принципово відрізняється від

принципів діяльності класичних суб'єктів аграрного бізнесу. Значна роль соціальної складової, як фактору, що обумовлює подальші перспективи розвитку селянського господарства як економічної бази селянської родини, передбачає застосування якісно ін-

ших специфічних методичних підходів щодо оцінки результативності господарської діяльності представників дрібнотоварного сектору аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні та практичні аспекти функціонування малих форм аграрного виробництва сімейного типу знайшли своє відображення в працях М.Д. Кондратьєва, М.І. Туган-Барановського, О.В. Чайнова, О.М. Челінцева, Т. Шаніна та ін. Сучасні проблеми ефективного функціонування селянських господарств як складової системи вітчизняного аграрного виробництва розглядалися в трудах В.П. Горьового, В.С. Дієспєрова, В.К. Збарського, Ю.П. Макаренко, М.Й. Маліка, І.В. Свиноуса та ін.

Мета дослідження. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення питання удосконалення методичного інстру-

ментарію, що застосовується для оцінки результативності функціонування суб'єктів малого аграрного виробництва. Метою дослідження є розробка теоретико-методичних аспектів оцінки економічної діяльності селянських господарств з урахуванням їхньої подвійної соціально-економічної природи.

Основні результати дослідження. Насамперед слід відмітити, що дотепер у вітчизняній аграрній науці, а також у нормативній базі не існує єдиної дефініції, яка визначала би аграріїв, що здійснюють господарську діяльність на товарних засадах або з метою самозабезпечення, застосовуючи переважно власні трудові та майнові ресурси (земля, технічні знаряддя, фінанси тощо). У статистичній звітності, науковій літературі та законодавстві використовуються різні терміни, які, зі свого боку окреслюють даний сегмент аграрного виробництва з різних позицій (табл. 1).

Таблиця 1

Нормативно-правове визначення селянських господарств*

Поняття	Джерело	Визначення
Особисте підсобне господарство	Земельний кодекс України від 13.04.1992 р. ст.56	Одна з допоміжних форм сімейного господарювання у сільській місцевості на земельній ділянці, що передається громадянину у власність або ж надається в оренду з метою задоволення власних продовольчих потреб
Домогосподарство	Закон України "Про Всеукраїнський перепис населення" від 19.10.2000 р. ст 1	Сукупність осіб, що 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
Особисте селянське господарство	Закон України "Про особисте селянське господарство" від 15.05.2003 р. ст.1	Вид господарської діяльності, що проводиться без створення юридичної особи індивідуально або особами, які перебувають у сімейних або родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків з використанням майна особистого селянського господарства
Господарство населення	Державний комітет статистики Наказ "Про затвердження методик проведення розрахунків виробництва продукції рослинництва в усіх категоріях господарств" від 02.08.2005 р.	Домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції
Сімейне фер-	Проект Закону „Про	Форма фермерського господарства, що засно-

мерське господарство	внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств” від 23.12.2014 р. ст.1	вується членами однієї сім’ї, які спільно проживають, пов’язані спільним побутом, мають взаємні права та обов’язки. Сімейне фермерське господарство може набувати або не набувати статусу юридичної особи
----------------------	--	---

*Джерело: узагальнення автора

В даній статті нами буде використовуватися термін «селянське господарство», під яким ми будемо розуміти домогосподарства, що здійснюють свою діяльність як з метою самозабезпечення, так і з метою виробництва продукції для її подальшої реалізації, причому основним напрямком діяльності є сільське господарство. З усіх наведених вище понять найбільш відповідає дефініція «господарство населення», яке частіше всього застосовується у статистичній звітності для результатів виробничої діяльності даної групи аграріїв.

Водночас відповідні показники практично не відображають соціальний аспект функціонування представників вітчизняного селянства (статевікова структура, рівень освіти тощо). Дані позиції подаються в статистичній звітності як характеристики «сільських домогосподарств», що, на нашу думку, зменшує обсяг об’єкту дослідження, оскільки виробляти навіть сільськогосподарську продукцію можливо і в місті (вирощування квітів, кустарна переробка сировини та ін.). Необхідність врахування подвійної соціально-економічної природи функціонування представників даної групи аграріїв обумовило необхідність використання нами терміну «селянське господарство».

На нашу думку, доцільно розділяти селянські господарства за критеріями: статусом, рівень товарності кінцевої продукції та вплив результатів діяльності на загальний обсяг наповнення сімейного бюджету.

Згідно критерію статусності, селянські господарства розподіляються на такі, що функціонують як офіційні суб’єкти аграрних відносин, а також такі, що з різних причин здійснюють свою діяльність поза межами правових актів, які регламентують підприємницьку діяльність. Зокрема ми не можемо відкидати той факт, що, згідно чин-

ного законодавства, представники вітчизняного фермерства являють собою один з різновидів селянського господарства, діяльність якого регулюється відповідними нормативно-правовими актами і має здійснюватися на засадах підприємництва. Проте вони є єдиними представниками малого аграрного виробництва, що виділені в окрему групу і результати функціонування яких можна відслідковувати за допомогою статистичної звітності.

Водночас аграрії, які не визначилися із своїм юридичним статусом, хоча і не мають можливості користуватися цілим спектром державних пільг як представники малого аграрного підприємництва, на даний момент не обмежені і обов’язками перед державними фінансовими службами. Це, в свою чергу, дозволяє їм займати більш гнучку позицію в питаннях формування дохідної та витратної частин бюджету селянської родини.

Згідно критерію товарності селянські господарства доцільно розподіляти на великотоварні та дрібнотоварні. В цьому аспекті слід відмітити відсутність єдиного наукового погляду на економічну сутність даних визначень. Так, зокрема, термін «великотоварне фермерське господарство» ототожнюється не тільки із належним співвідношенням між обсягом виробленої та реалізованої продукції, а й включає в себе наявність значних земельних площ (понад 1000 га). []

На нашу думку, включати останній критерій для характеристики діяльності селянських господарств недоцільно, оскільки він відображає не стільки результативність, скільки обсяг залучених ресурсів (в даному випадку, земельних). Правильнішим є використання класичного показника рівня товарності, значення якого дозволяє розподіляти господарства на великотоварні (понад 70%), середньотоварні (70-50%) та дрібнотоварні (менш ніж 50%). Слід при цьому відзначити,

що низький рівень товарності є загрозовим лише для господарств, які мають чітко визначений юридичний статус та зобов'язані компенсувати затрати на забезпечення свого функціонування виключно з результатів від економічної діяльності. Дрібнотоварні господарства часто свідомо здійснюють власну діяльність щодо виробництва сільськогосподарської продукції, орієнтуючись, перш за все, на задоволення власних споживчих потреб у відповідності до способу функціонування конкретної селянської родини.

Для більш чіткого розуміння стану та перспектив розвитку суб'єкту господарювання даного типу доцільним є розглядати не тільки товарність продукції або ефективність використання наявного ресурсного потенціалу в процесі її виробництва, а аналізувати вплив цього виробництва на життєдіяльність селянської родини. Ми не можемо заперечувати того факту, що значна кількість селянських господарств складається із мешканців сіл та селищ, які в силу свого похилого віку неспроможні до активної трудової діяльності.

Також слід відзначити, що за сучасних умов, особливо враховуючи перспективи лібералізації земельних відносин, цілком можливим є формування на селі прошарку рантьє. Відповідна особа (або члени родини) тобто сільське домогосподарство буде здатне контролювати значні обсяги земельних ресурсів, забезпечуючи задоволення власних потреб без застосування будь-якої фізичної або розумової праці. Дане домогосподарство може бути названо сільським, господарством населення, проте ми не можемо вважати його селянським господарством.

В цьому аспекті слід відмітити також, що оцінювання рівня конкурентоспроможності селянського господарства за показниками класичного суб'єкта підприємницької діяльності (прибуток, рентабельність тощо) є доцільним тільки у випадку наявності офіційного статусу («фермерське господарство», «приватний підприємець» тощо). Однак навіть в даному випадку відповідний аналіз носитиме дещо умовний характер, оскільки оцінка конкурентоспроможності продукції або господарства передбачає не стільки вивчення самого значення наведених

вище показників, скільки їхнє поєднання із аналогічними на даному сегменті ринку.

У випадку селянського господарства основним результатом його діяльності має бути забезпечення його функціонування за принципами розширеного відтворення, як в економічному, так і в біологічному аспектах. Ефективність в даній ситуації буде визначатися також і рівнем добробуту членів конкретної селянської родини, оскільки саме це є запорукою їхнього бажання продовжувати приймати безпосередню трудову участь в процесі господарювання.

Хоча селянські господарства не є однотипними за своєю природою, проте кожне з них функціонує у відповідності до загальних законів розвитку (поєднання економічного та біологічного ритму, принцип моделі «основної рівноваги» як мотиваційний критерій та ін.). Основним результатом діяльності селянського господарства є забезпечення функціонування конкретної родини в режимі розширеного відтворення, тобто збільшуючи не тільки чисельність членів родини, а й зростання рівня їхнього добробуту. Приймаючи до уваги дану обставину, доцільно диференціювати відповідні суб'єкти аграрного виробництва в процесі дослідження не тільки за суто економічними (обсяг виробленої продукції, розмір земельної площі та ін.), а й за соціальними критеріями. До основних соціальних критеріїв, на нашу думку, слід віднести наступні.

1. Етап розвитку селянської родини. На стадіях становлення, розвитку, розділення або розширення чи розпаду та ліквідації кожна конкретна селянська родина характеризується різним обсягом наявного ресурсного потенціалу, при тому, що структура витрат трудових та матеріальних ресурсів буде коливатися, залежно від етапу її життєвого циклу. Зокрема на стадії народження та виховання неповнолітніх дітей значна частина трудових та фінансових затрат має відводитися на відповідні потреби. У тому випадку, коли повнолітні члени родини, які утворюють нову сім'ю, не бажають відокремлювати земельні та матеріально-технічні ресурси, загальний рівень потужностей конкретного селянського господарства суттєво зростає.

2. Загальний рівень потреб та ступінь їхнього задоволення. Згідно принципів моделі «основної рівноваги», економічна діяльність сімейно-трудового господарства обумовлена відповідністю обсягів затрат власної праці (перш за все живої) та ступеня цінності отриманих благ. В цьому аспекті кожна родина самостійно формує ієрархію потреб, а також доцільність додаткової підприємницької активності для здобуття конкретного блага (товару, послуги тощо).

3. Обрана стратегія розвитку селянської родини. Із урахуванням впливу попередніх складових, кожна селянська родина формує власну стратегію розвитку, враховуючи при цьому власні можливості. Зокрема для родини, що складається виключно з осіб похилого віку та має обмежені фінансові можливості, здебільшого обирається стратегія виживання, яка передбачає мінімальний рівень потреб та підсобний характер сільськогосподарського виробництва, обумовлений неспроможністю виконувати тривалі трудові операції.

Таким чином ми бачимо, що оцінка результативності діяльності селянського господарства має передбачати не тільки суто економічну складову, яка виражається у вигляді співвідношення обсягів затрачених ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, земельних) та отриманого результату (вироблена або реалізована продукція в натуральному та грошовому вимірі). Результати аналізу та розроблені на основі його рекомендації мають бути спрямовані на збереження селянської родини як економічної основи розвитку вітчизняного села, що передбачає забезпечення як мінімум належних доходів усіх членів родини, які приймають участь у функціонуванні господарства.

Необхідність врахування соціальної складової при оцінці результативності діяльності подібних суб'єктів аграрного виробництва обумовлює використання показників та методик, які мали виконувати наступні функції:

- визначення соціально-економічної сутності конкретного господарства (товарне, дрібнотоварне, селянське, «господарство рантьє», мале приватне підприємство тощо), його реальних завдань та принципів діяльності;

- аналіз стану розвитку селянського господарства (у випадку його відповідної ідентифікації), визначення етапу функціонування, ступеня відповідності наявного ресурсного потенціалу загальній меті та спектру поставлених завдань;

- обґрунтування практичних заходів щодо підвищення рівня соціально-економічного функціонування селянського господарства з урахуванням його потенційних можливостей та необхідності забезпечення розвитку селянських господарств на принципах розширеного відтворення.

В цьому аспекті, на нашу думку, доцільним є застосування інтегральних показників, які забезпечували б поєднання економічної та соціальної складової функціонування селянського господарства. Серед характеристик соціального розвитку селянської родини, на нашу думку, слід відмітити наступні: співвідношення рівня доходу члена родини та середнього доходу по регіону (країні), рівень освіти членів родини (доцільно використовувати бальну оцінку), віковий склад членів родини (доцільно використовувати бальну оцінку) та ін.

Окремо слід відзначити, що при оцінці рівня ефективності використання наявного ресурсного потенціалу в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності постає питання адекватності оцінки затрат праці. Як відомо, в селянському господарстві трудові відносини між членами-власниками не регламентуються Кодексом законів про працю, також у переважній більшості випадків усі вони протягом року виконують низку операцій, різних, як за виснажливістю, так і за ступенем складності. Незважаючи на сімейний спосіб здійснення діяльності, при розробці конкретних бізнесових заходів, спрямованих на підвищення рівня розвитку господарства, дослідник має враховувати обов'язковість належної компенсації затрат енергії.

Висновки. В процесі дослідження доведено, що економічна діяльність селянських господарств базується на якісно інших принципах функціонування, ніж ті, що притаманні звичайним суб'єктам аграрного підприємництва. Обумовлено необхідність врахування соціальної складової для оцінки стану розвитку представників даного сег-

менту аграрного виробництва, а також результативності їхнього господарювання. Доведено доцільність диференційованого підходу для визначення рівня ефективності економічно діяльності для різних типів селянських

господарств. В статті вказується на наявність проблем при оцінці обсяг затрат праці членів-власників селянського господарства.

Список літератури:

1. Горьовий В. П. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми: монографія // В. П. Горьовий, А. В. Збарська. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 600с.
2. Дієсперов В.С. Тенденції розвитку сільських господарств/В.С. Дієсперов.//Економіка АПК.- 2015. - № 5. – С.70-79.
3. Збарський В. К. Розвиток дрібнотоварного приватного укладу у сільських поселень України: [монографія] / В. К. Збарський.– К.: ННЦ ІАЕ. – 2012.– 654 с.
4. Збарський В.К., Місевич М.А. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич ; за ред..К.Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.
5. Кропивко М.М. Мотивація як основний чинник розвитку господарств населення / Кропивко М. М. // Економіка АПК. - 2014. - № 11 - С. 29.
6. Малік М.Й., Забуранна Л.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. - 2015. - № 8 - С. 5-7.
7. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.
8. Abraham H. Maslow. Motivation and Personality (2nd ed). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psylib.ukrweb.net/books/masla01/txt04.htm>.
9. Prognoza gospodarstw domowych wedlug wojewodztw na lata 2008-2035. – GUS, Studia i Analizy Statystyczne, Warszawa 2009 r. 24 s.
10. Things the New Census of Agriculture Tells Us About Family Farmers and Our Food System [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.farmaid.org/site/c.qll5lhNVJsE/b.9147949/k.EBAC/Ag_Census.htm.
11. Waldemar Michna. Aktualizacja prognoz w zakresie struktury i liczby gospodarstw rolnych / Waldemar Michna. - Warszawa, kwiecień 2011 r. – 28 s.

References:

1. V. P. Horoyi, A. V. Zbarska (2011) Male pidpriemnytstvo: postupy rozvytku, problemy: monohrafiia. K.: TOV «Ahrar Media Hrupp», 600 p.
2. Diiesperov, V.S. (2015) Tendentsii rozvytku silskykh hospodarstv. *Ekonomika APK*, № 5, p. 70-79.
3. Zbarskyi, V. K. (2012) Rozvytok dribnotovarnoho pryvatnoho ukladu u silskykh poselen Ukrainy: [monohrafiia]. K.: NNTs IAE. 654 p.
4. Zbarskyi V.K., Misevych M.A. (2009) Konkurentospromozhnist vysokotovarnykh silskohospodarskykh pidpriemstv [za red..K.Zbarskoho], K.: NNTs IAE, 310 p.
5. Kropyvko, M.M. (2014) Motyvatsiia yak osnovnyi chynnyk rozvytku hospodarstv naselennia. *Ekonomika APK*. № 11, p. 29.
6. Malik, M.I., Zaboranna L.V. (2015) Perspektyvy rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti na silskykh terytoriakh Ukrainy. *Ekonomika APK*, № 8, p. 5-7.
7. Chaianov, A.V. (1989) Krestianskoe khoziaistvo: Yzbrannyye Trudy. [redkol.ser.: L. Y. Abalkyn (pred.) y dr.]. M. : *Ekonomyka*, 492 p.
8. Abraham, H. Maslow. Motivation and Personality (2nd ed). [Online]. Retrieved from: <http://www.psylib.ukrweb.net/books/masla01/txt04.htm>.
9. Prognoza gospodarstw domowych wedlug wojewodztw na lata 2008-2035. – GUS, Studia i Analizy Statystyczne, Warszawa 2009 r. 24 p.
10. Things the New Census of Agriculture Tells Us About Family Farmers and Our Food System [Online]. Retrieved from: http://www.farmaid.org/site/c.qll5lhNVJsE/b.9147949/k.EBAC/Ag_Census.htm.
11. Waldemar, Michna. (2011) Aktualizacja prognoz w zakresie struktury i liczby gospodarstw rolnych. *Warszawa, kwiecień 2011 r.*, 28 p.

УДК 334.73

Кальченко С.В., д. е. н., доцент,
Ніколаєвич О.В., аспірант
Таврійський державний агротехнологічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ СЕЛЯНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Анотація. В статті досліджено теоретичні та прикладні аспекти функціонування вітчизняних селянських домогосподарств. Виявлено основні проблеми належного інституційного забезпечення суб'єктів дрібнотоварного сектору аграрного виробництва та обґрунтовано шляхи підвищення ефективності функціонування відповідних соціальних та економічних інститутів.

Ключові слова: інститут, інституційне середовище, селянське домогосподарство, аграрне виробництво.

JEL code classification: D 100; D 130; D 190

*Kalchenko S. V., Doctor of Economics, ass. prof.
Nikolaevich O. V., postgraduate
Tavria state agrotechnological university*

THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK FOR THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC PEASANT HOUSEHOLDS

Abstract. Introduction. One of the basic conditions for the effective functioning of peasant households as part of a system of agricultural production is the formation of a favorable institutional environment, elements of which should not only increase the level of development of the agricultural industry, but also have a positive impact on development of rural territories. The purpose of this article is to analyze the level of institutional development of peasant households to identify problems of effective interaction of the components of the institutional environment in the sector of small-scale and also justification of directions of the effective functioning of this component of agricultural production as a full-fledged socio-economic Institute. Results. The results of the study proved the important role of the peasant household as a component of agricultural production and the subject of development of rural territories. Indicates unsatisfactory state policy in the sphere of development of peasant households. Analysis of the institutional environment of functioning of peasant households points to the expediency of the active cooperation of farmers with representatives of regional scientific-educational centers. Conclusions. The results of the analysis indicators of the activity of peasant households indicate their important role as the subject of agricultural production and the owner of the agricultural land. There are also qualitative changes in the development of this group of farmers in terms of their gradual reorientation to business principles of management of economic activities. However, the basis for the effective functioning of the peasant household as a full-fledged part of the business community is the availability of appropriate institutional support. Modern state of the institutional environment of the subjects of small-scale sector of agricultural production requires a qualitative change in the direction of above all the optimization of the regulatory framework, as well as the formation of the system of information support of the activities of this group of farmers.

Key words: Institute, institutional environment, peasant household agricultural production.

Постановка проблеми. Однією з умов подальшого ефективного функціонування вітчизняної аграрної сфери є ефективна конкурентоспроможна діяльність усіх форм аграрного виробництва, в основі якої лежить формування сприятливого інституційного середовища. Необхідно при цьому відмітити, що результативність взаємодії соціально-

економічних інститутів обумовлюється врахуванням специфіки розвитку галузі, характером її структурної будови. Однією з особливостей вітчизняної аграрної сфери в сучасних умовах є наявність групи виробників, діяльність яких суттєво впливає на стан вітчизняного продовольчого ринку по багатьох видах сільськогосподарської продукції, а

суб'єктно-правовий статус донині залишається невизначеним. У вітчизняній науковій літературі дана група виробників має декілька дефініцій: «селянські домогосподарства», «сільські домогосподарства», «особисті підсобні господарства», «господарства населення», «особисті селянські господарства» та ін.

Водночас необхідно зазначити, що в усьому різноманітті назв незмінно зберігається термін «господарство», а не «підприємство», що відповідним чином характеризує специфічну природу даного сегмента аграрного виробництва. Необов'язковість наявності статусу юридичної особи, як засіб збереження власної автентичності, відносної незалежності від державного втручання в процес функціонування аграрної галузі є невід'ємною складовою вітчизняних селянських домогосподарств. Неможливість тотального управління державного апарату розвитком селянських домогосподарств доведена практикою і тому, на нашу думку, слід визнати, що даний сегмент аграрного виробництва в сучасних умовах набув чітко виражених рис соціально-економічного інституту, гармонійно вписуючись в систему економічних відносин на рівні сільських територій. Для виявлення належних інституційних трансформацій, які б сприяли підвищенню рівня економічного розвитку аграрного виробництва та позитивно вплинули на процес розбудови сільських територій, необхідно здійснити аналіз інституційного середовища селянських домогосподарств та вивчити характер взаємодії його складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інституційного забезпечення сучасного економічного розвитку на макро- та мікрорівнях знайшли своє відображення в працях Т. Веблена[1], Дж. Гелбрейта[2], В. Іноземцева[3], Дж. Коммонса[4], Е.Тофлера[5] та ін. Інституційні напрями підвищення рівня ефективності функціонування малих форм аграрного виробництва розглядалися в роботах В.К. Збарського[6], В.С. Дієсперова[7], О.В. Чайнова[8], О.Г. Шпикуляка[9] та ін. Проте неузгодженість наукових поглядів щодо інституційної сутності селянських домогосподарств дозволяє зробити висновок про незавершеність досліджень у даному напрямку та актуалізують необхідність пошуку шляхів оптимізації роз-

витку даної складової аграрного сектору України.

Мета статті – проаналізувати рівень інституційного забезпечення розвитку селянських домогосподарств, виявити основні проблеми ефективної взаємодії складових інституційного середовища в дрібнотоварному секторі, а також обґрунтувати напрями ефективного функціонування даної складової аграрного виробництва як повноцінного соціально-економічного інституту.

Основні результати дослідження. Наявність розбіжностей у наукових дефініціях, а також певна нормативно-правова невизначеність об'єкту дослідження обумовлює необхідність попереднього аналізу соціально-економічної природи селянського домогосподарства, оскільки саме вона обумовлює специфіку ведення господарської діяльності, мотиваційні критерії даного суб'єкту аграрного виробництва та принципи оцінки результативності. На відміну від фермерського господарства, основою якого, згідно чинного законодавства, також має бути сільська родина, місце розташування селянського домогосподарства може знаходитися у місті, а аграрна галузь не завжди є основним джерелом грошових надходжень.

Нами сформульовано наступні принципи функціонування селянського домогосподарства, які обумовлені його еволюційним характером становлення та неофіційним статусом як суб'єкта господарювання:

- селянська родина як ресурсна база, соціальна основа функціонування суб'єкта господарювання, діяльність якого має забезпечувати її самовідтворення;
- трудоспоживчий характер виробництва, в результаті чого обсяг виробництва може бути обмежений продовольчими потребами членів домогосподарств;
- допоміжний характер господарської діяльності, що обумовлює необхідність додаткового обсягу грошових надходжень для покриття недоліку власних коштів;
- відсутність можливостей для кредитування і низька інвестиційна привабливість галузі, в результаті чого в дрібнотоварному секторі практично відсутнє масове застосування сучасних технологій та технічних засобів;
- відсутність найманої робочої сили,

яка працює на постійній основі, обумовлює обмеження обсягів виробництва по сумарних можливостях витрат праці, а також сприяє зростанню «пікових точок» в технологічному процесі виробництва продукції;

– модель «основної рівноваги», яка обумовлює взаємозв'язок між підвищенням продуктивності праці та скороченням обсягу трудовитрат на виробництво продукції.

Необхідно зазначити, що на сьогоднішній день селянські домогосподарства продовжують відігравати надзвичайно важливу роль як складова аграрного виробництва та селотворюючий і селотворюючий фактор. Незважаючи на недостатній рівень матеріаль-

но-технічного та організаційного забезпечення, дана група виробників виробляє більше половини загального обсягу вітчизняної сільськогосподарської продукції (табл.1), а по окремих видах (картопля, овочі) їх питома вага перевищує 85%. І хоча даний факт не є досягненням селянських домогосподарств, а результатом відсутності підприємницької активності по зазначених галузевих напрямках з боку сільськогосподарських підприємств, ситуація, що склалася, свідчить про важливе значення дрібнотоварного сектору як виробника сільськогосподарської продукції.

Таблиця 1

Основні характеристики соціально-економічної діяльності селянських домогосподарств, %

Показники	Рік					2015 до 2011, +/-
	2011	2012	2013	2014	2015	
Питома вага селянських домогосподарств в структурі с.-г. продукції*						
разом	58,31	57,87	55,69	55,01	53,83	-4,48
рослинництво	58,64	58,65	56,02	56,11	54,11	-4,53
тваринництво	57,82	56,74	55,18	53,36	53,40	-4,42
Питома вага селянських домогосподарств в структурі земель с.-г. призначення	43,81	43,35	43,85	43,57	43,09	-0,72
Питома вага сільського населення	31,3	31,2	31,1	31,0	30,9	-0,4
Частка голів селянських домогосподарств, що мають вищу освіту	19,15	19,71	23,68	23,7	21,8	2,65
Частка голів селянських домогосподарств, що мають середню освіту	79,26	78,77	75,06	75,0	77,05	-2,21
Частка голів селянських домогосподарств, що не мають освіти	1,59	1,52	1,26	1,3	1,15	-0,44

Джерело: Складено на основі [10]

*За цінами 2015 року

Водночас необхідно відмітити, що дана група аграріїв контролює понад 40% земель сільськогосподарського призначення, а незначне коливання даного показника (0,7%) впродовж аналізованого періоду, свідчить про відсутність активного бажання переважної більшості селян змінювати стан речей. Більше того, стабільна питома вага сільсько-

го населення (майже 31% від загальної чисельності) дає підстави говорити про призупинення процесу активного відтоку селян за межі своїх населених пунктів. Ще однією важливою особливістю, яка притаманна сучасним селянським домогосподарствам, є зростання питомої ваги голів з вищою освітою та зменшення питомої ваги осіб, які не

мають освіти взагалі. Даний факт має надзвичайно велике значення, оскільки свідчить про розуміння з боку селян необхідності професійно займатися аграрним підприємництвом, уникаючи при цьому юридичного оформлення своєї діяльності. На нашу думку, однією з невід'ємних складових конкурентоспроможного господарювання в сучасних умовах є інноваційний характер виробничо-господарського процесу, що в принципі є неможливим у випадку відсутності серед керівного складу суб'єкта господарювання професійних знань системного характеру, набутих під час засвоєння навчального курсу.

На даному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору можна констатувати факт поступової інституціоналізації селянських домогосподарств як специфічної соціально-економічної групи, члени якої мають однакову мету діяльності, а також характеризуються іншими спільними властивостями здійснення своєї діяльності. Водночас невід'ємною складовою успішного функціонування будь-якого інституту є наявність певних формальних ознак, а також позитивне сприйняття з боку органів державної влади.

Необхідно відмітити, що до цього часу селянські домогосподарства не мають чіткого правового статусу, а нормативно-правові акти, які ухвалювались протягом останніх п'яти років з приводу регулювання їх діяльності та забезпечення ефективного конкурентоспроможного розвитку звелись лише до примусової юридичної легалізації підприємницького статусу аграріїв, як «сімейних фермерів» [11]. Відсутність реальних соціально-економічних бонусів для аграріїв у випадку реєстрації при тому, що сам процес передбачає незрозумілу процедуру (спочатку реєстрація як приватного підприємця, а потім як фермера), а також інші неузгодженості даного нормативного акту свідчать про те, що представники вітчизняних законотворчих органів не розуміють соціально-економічної природи селянського господарства, помилково ототожнюючи його із звичайним суб'єктом підприємницької діяльності, який займається сільськогосподарським виробництвом.

Основою для виникнення та подальшого існування селянського домогосподарства є

родина, члени якої (у більшій або меншій мірі) займаються сільським господарством, причому проживання у сільській місцевості не є обов'язковим. Діяльність такого господарства обмежується двома основними факторами: сукупним обсягом наявного ресурсного потенціалу (перш за все, трудових та земельних ресурсів) та характером потреб членів господарства і ступенем їх задоволення. Однією з специфічних властивостей селянського домогосподарства є спроможність коригування витрат, пов'язаних із забезпеченням власного існування (особисті витрати, витрати на харчування тощо), що дає аграріям додаткові можливості до виживання під час економічних криз. Необхідно також відмітити, що становлення даного сегмента аграрного виробництва відбувалося в умовах негативного сприйняття з боку державних органів влади, яке в різні історичні періоди набувало вигляду або конфіскаційних репресій або ідеологічної критики селянського способу життя.

Проте нинішній етап розвитку вітчизняної аграрної галузі, для якого характерною є лібералізація та економічна відкритість, вимагає від суб'єктів господарювання спроможності брати активну участь у діяльності соціально-економічних інститутів загальнонаціонального та регіонального рівнів з метою представництва і захисту власних інтересів та права на подальше існування. Аналізуючи характер впливу інституційного середовища на стан та перспективи розвитку селянських домогосподарств, необхідно відмітити, що в основі їх функціонування є необхідність збереження селянської родини, як базового інституту, який визначає не тільки рівень ресурсного забезпечення, а й формує подальший вектор розвитку (табл.2).

Необхідно зазначити, що на фоні практичної відсутності виваженої державної політики у сфері забезпечення розвитку дрібно-товарного сектору та суттєвих проблем із організацією системи інфраструктурного забезпечення виробничо-господарської діяльності, спостерігається готовність до активної співпраці з аграріями з боку регіональних науково-навчальних центрів, діяльність кожного з яких, за умов реформування системи вищої школи, відбувається на засадах само-виживання. Даний факт, звичайно, не можна

позитивно характеризувати, оскільки він відкриває перед представниками дрібнотоварного сектору аграрного виробництва певні перспективи щодо забезпечення науково обґрунтованого ведення економічної діяльності, а також отримання якісних інформаційних

послуг. Останнє, в свою чергу, має вирішальне значення для стандартів моделі постіндустріального інформаційного суспільства, на стандарти якої поступово переходять усі складові вітчизняного економічного простору.

Таблиця 2

Вплив інституційного середовища на розвиток селянських домогосподарств

Складові інституційного середовища	Форми та засоби впливу на розвиток селянських домогосподарств	Характер та особливості взаємодії за сучасних умов
Державні інститути	Нормативно-правові акти, організаційна, матеріально-технічна підтримка, пільговий фінансовий режим, регіональні програми розвитку малого бізнесу	Відсутність уніфікованих нормативно-правових підходів до визначення статусу селянських домогосподарств, практично не існує механізмів підтримки розвитку дрібнотоварного сектору аграрного виробництва
Підприємницька спільнота	Міжгосподарські інтеграційні утворення кооперативно-корпоративного типів, стан логістично-збутової системи	Домінування посередницьких структур на загальнонаціональних та регіональних оптових ринках
Освітні заклади	Інформаційне забезпечення, система підготовки кадрів для дрібнотоварного сектору, науково-консультаційна діяльність	Готовність регіональних науково-навчальних центрів до співпраці з аграріями як наслідок стратегії самовиживання системи вищої школи
Селянська община	Наявність тісних соціальних зв'язків, соціальна інфраструктура	Взаємовигідна співпраця із селянськими домогосподарствами для вирішення регіональних соціально-економічних питань
Сільська родина	Міжособистісні зв'язки, ресурсне забезпечення	Активне постачання ресурсів як запорука існування родини

Джерело: складено автором

Проте практична реалізація проектів, пов'язаних із налагодженням співпраці суб'єктів дрібнотоварного сектору аграрного виробництва та представників регіональних аграрних вишів передбачає необхідність консолідації зусиль селянських домогосподарств у межах регіональних об'єднань, зокрема, у формі структур кооперативного типу, оскільки членство в них не вимагає наявності обов'язкового юридичного статусу. Перспективним напрямком захисту власних прав є також діяльність у рамках регіональних відділень Асоціації фермерів та приватних землевласників України, проте дана організація основну увагу приділяє розвитку

саме фермерських господарств.

Висновки. Аналіз даних розвитку селянських домогосподарств свідчить про надзвичайно важливу роль даного сегменту аграрного виробництва як суб'єкта, що значною мірою формує вітчизняний ринок продовольства та контролює понад 40% земель сільськогосподарського призначення. Разом з цим, зміни в освітній структурі голів селянських домогосподарств свідчать про поступовий відхід аграріїв від діяльності споживчо-допоміжного характеру та переорієнтацію на товарні засади господарювання.

Підтримуючи необхідність активної трансформації селянських домогосподарств у по-

вноцінного суб'єкта аграрного підприємництва, необхідно зазначити, що сучасний стан розвитку інституційного середовища в даній сфері не є задовільним. Реалізація заходів щодо стимулювання еволюційного переходу суб'єктів дрібнотоварного сектору на підприємницькі засади господарської діяльності

потребує якісного оновлення нормативно-правового, організаційного та інформаційного забезпечення системи інститутів, які формують соціально-економічну природу селянського домогосподарства та визначають напрямки його подальшого розвитку.

Список літератури:

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ./Дж.Гелбрейт – М.: ООО "Издательство АСТ": ООО "Транзиткнига"; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с. – (Philosophy).
3. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы./В.Л. Иноземцев – М.: Логос, 2000. – 304с. – (Первоисточник).
4. Commons R. John. Institutional Economics [Electronic resource] / R. John. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648–657. – Access mode : <http://www.jstor.org/stable/495>
5. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. / Э.Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ»: , 2001. – 560с. – (Philosophy).
6. Збарський В.К. Дрібнотоварний приватний аграрний уклад: теорія, практика, перспективи розвитку: монографія. / В. К. Збарський. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2012. – 612с.
7. Дієсперов В.С. Тенденції розвитку сільських домогосподарств/В.С. Дієсперов.//Економіка АПК.- 2015. - № 5. – С.70-79.
8. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.
9. Шпикуляк О.Г. Інституційні засади формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій / О.Г. Шпикуляк. // Економіка АПК. - 2014. - № 8 - С. 63-68.
10. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2015 рік» [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – К., 2016. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/img/pdf.gif
11. Про внесення змін до Закону України "Про фермерське господарство" щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 21, ст.406
12. Федулова Л.І., Присяжнюк А.Ю. Людський інноваційний фактор у соціально-економічному розвитку України: міжнародний вимір / Л. І. Федулова, А. Ю. Присяжнюк // Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 1-2(1). - С. 15-19.

References:

1. Veblen, T. (1984). *Theory idle class*. Moscow: Progress (in Rus.).
2. Galbraith, J. (2004). *New industrial society*. Moscow: AST (in Rus.).
3. Inozemtsev, V. (2000). *Modern post-industrial society: nature, contradictions, perspectives*. Moscow: Logos (in Rus.).
4. Commons, R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, 21, 648-657. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/495>
5. Toffler, E. (2001). *Shock of the future*. Moscow: AST (in Rus.).
6. Zbarsky, V. (2012). *Private small-scale agricultural structure: theory, practice, prospect*. Kiev: NNC IAE (in. Ukr).
7. Diyesperov, V. (2015). *Trends in rural households (Economy AIC)*, 5, 70-79 (in. Ukr).
8. Chayanov, A. (1989). *Peasant Farm: Selected Works*. Moscow: Ekonomika (in Rus.).
9. Shpykulyak, A. (2014). Institutional Framework of the formation mechanism of social capital in rural development (*Economy AIC*), 8, 63-68 (in. Ukr).
10. Statistical publication "Agriculture of Ukraine for 2015" [Electronic resource] / State. Statistics Service of Ukraine. - K., 2016. - Access: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/img/pdf.gif
11. On Amendments to the Law of Ukraine "On the farm" and to stimulate the creation of family farms Supreme Council (VVR), 2016, № 21, st.406.
12. Fedulova, L., Prysazhnyuk, A. (2015). Man innovative factor in the socio-economic development of Ukraine: the international dimension (*Economic Annals-XXI*), № 1-2 (1), 15-19 (in Ukr).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК (477)304.33:330.3

Грицаєнко Г.І., к. е. н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
gritsaenkogi@gmail.com

СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ, СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ НА СЕЛІ

Анотація. Надане визначення соціальних інвестицій як таких, що спрямовуються на розвиток об'єктів соціального середовища, до основних об'єктів якого віднесено соціальну інфраструктуру, соціальні стандарти, а також людський та соціальний капітал. Визначені сучасний стан та пріоритетні напрями соціального інвестування на селі.

Ключові слова: соціальні інвестиції, соціальне середовище, соціальна інфраструктура, соціальні стандарти, людський капітал, соціальний капітал, рівень та якість життя населення

JEL code classification: Q 10, H 55, I 38

Gritsaenko G.I., Ph.D. in Economics, assistant professor
Tavriya State Agrotechnological University
gritsaenkogi@gmail.com

SOCIAL INVESTMENT: THE NATURE, CONDITION AND PECULIARITIES OF IMPLEMENTATION IN THE COUNTRYSIDE

Abstract. The main objective of the article is to determine the essence of social investments, their status and peculiarities of implementation in the countryside. Based on the development of scientific sources, it was concluded that social investments are directed towards the development of social media objects. The main objects of the social environment include social infrastructure, social standards, as well as human and social capital.

On the basis of the analysis of the status of the social infrastructure of the village, it was proposed to perform the tasks set out in the Action Plan for the Implementation of the Concept for the Development of Rural Areas, and the need for significant amounts of social investments was indicated.

One of the most important social standards is the income level of the population. We analyze the dynamics of the share of labor costs in the costs of agricultural production and services in agricultural enterprises of various organizational and legal forms of management in the Zaporozhye region. It is concluded that the incomes of the rural population are significantly behind the growth of production costs, which ultimately adversely affects the living standards of the rural population.

We analyze the indicators, which together with many other factors create conditions for the formation and development of human capital. The development of human capital, which is capable of generating income as a result of the intensification of innovation, itself requires significant investments that are rightfully attributed to social investment.

Formation of social capital of the village will contribute to the creation of united territorial communities. At the national level, development and implementation of state policies aimed at higher productivity and employment, better indicators of health, social integration, and higher quality of life of the population are needed. At the international level, a well-founded strategy for the effective interaction of international donors and government structures is needed.

Key words: social investments, social environment, social infrastructure, social standards, human capital, social capital, level and quality of life of the population.

Постановка проблеми. В теперішній час внаслідок трансформаційних змін посилюються соціально орієнтовані тенденції у роз-

витку економічних систем. Реалізація пріоритетів соціальної відповідальності, вплив на рівень та якість життя населення визначають

провідну роль соціальних інвестицій у суспільстві, чим й обумовлена актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціальних інвестицій висвітлені у наукових працях таких дослідників, як О. Веретенникова, К. Волошук, З. Галушка, В. Кужель, Л. Мельничук, В. Надрага, О. Черних, Б. Язлюк та багатьох інших. Незважаючи на значну кількість публікацій з даної проблеми, недопрацьованими залишаються питання сутності соціальних інвестицій, їх стану та особливостей здійснення на селі.

Постановка завдання. Головною метою статті є визначення сутності поняття «соціальні інвестиції», дослідження їх сучасного стану та характерних рис здійснення на селі.

Виклад основного матеріалу. Соціальні інвестиції покликані вирішувати існуючі проблеми розвитку економіки, серед яких основними є: стрімке збільшення потоку міграції, скорочення кількості робочих місць, зменшення реальних доходів та погіршення якості життя населення тощо.

Необхідно зазначити, що соціальна сфера, як об'єкт інвестування, є не дуже привабливою для потенційних інвесторів внаслідок низької окупності вкладень. На наш погляд, такий підхід інвесторів є недалекоглядним. Погоджуємось з думкою Г. Бонолі, який стверджує: «Перспектива соціальних інвестицій спрямована на підтримку іншої економіки, ніж після 1945 року, економіки, заснованої на знаннях. У цій новій економіці знання вважаються рушійною силою продуктивності та економічного зростання. Таким чином, економіка, заснована на знаннях, спирається на кваліфіковану та гнучку робо-

чу силу, яка може легко адаптуватися до потреб економіки, що постійно змінюються, але є також двигуном цих змін. Перспектива соціального врядування так само спрямована на модернізацію післявоєнної держави загального добробуту з тим, щоби звертати увагу на нові соціальні виклики та змінювати структуру потреб сучасних суспільств, таких як одиночне батьківство, необхідність поєднувати роботу та сім'ю, відсутність безперервної кар'єри, більш нестабільні форми договорів і володіння низькими або застарілими навичками» [19]. Тобто, сьогодні одним з головних чинників розвитку економіки стають соціальні інвестиції.

К. Волошук [2], З. Галушка [3] при визначенні сутності соціальних інвестицій визнають їх як вкладення ресурсів в об'єкти соціального середовища з метою поліпшення якості життя людей. В. Кужель [9], Л. Мельничук [10], Б. Язлюк [17], Н. Морел, Б. Палієр та Й. Палме [20] наголошують на головній меті соціальних інвестицій: інвестуванні в розвиток людського капіталу. Як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу пропонують визначати соціальний капітал І. Гришова й Т. Шабатура [8], О. Черних [16]. На загальносуспільному значенні соціальних інвестицій акцентують увагу О. Веретенникова [1] і В. Надрага [11]. На основі опрацювання багатьох наукових джерел можна стверджувати, що соціальними є інвестиції, які спрямовуються на розвиток об'єктів соціального середовища. Основними об'єктами соціального середовища є соціальна інфраструктура, соціальні стандарти та людський і соціальний капітал (рис. 1).



Рис. 1. Основні об'єкти соціальних інвестицій

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Об'єкти соціальної інфраструктури, відповідно до «Тимчасового переліку об'єктів, які відносяться до соціальної сфери» [14], поділяються на групи: житлово-комунальне господарство та побутове обслуговування населення; охорона здоров'я, фізична культура та соціальне забезпечення; народна освіта; культура і мистецтво. Їх головним призначенням є задоволення фізіологічних, духовних та інтелектуальних потреб людини. На жаль, економічні та соціальні проблеми, з якими зіткнулася країна в останні роки, призвели до погіршення стану мережі закладів соціальної інфраструктури в цілому. Особливо гостро це відчувається на селі. За даними Державної служби статистики України зменшилось загальне забезпечення сільських населених пунктів об'єктами соціальної сфери. Так, за 2006-2013 рр. (дані останніх спостережень) на 11,7% скоротилась кількість діючих за призначенням шкіл, на 70,1% – лікарень, на 8,2% – фельдшерсько-акушерських пунктів. Кількість сільських населених пунктів, на території яких знаходилися бібліотеки, клуби або будинки культури, кіноустановки, зменшилась на 2,8%, 1,3% та майже в 3,0 рази відповідно. Значна кількість будівель соціальної сфери вимагає капітального ремонту або знаходиться в аварійному стані (1,5% дитячих дошкільних навчальних закладів, 0,7% шкіл, 4,5% клубів та будинків культури, 1,2% бібліотек, 4,2% будинків побуту, 8,5% лазень, 0,1% торговельних закладів, 0,5% спортивних споруд, відповідно) [15].

У Плані заходів з реалізації «Концепції розвитку сільських територій» [12] у межах розвитку об'єктів соціальної інфраструктури села з метою підвищення якості життя сільського населення заплановано забезпечення функціонування амбулаторій у кількості відповідно до встановлених нормативів забезпеченості мережею амбулаторій – підрозділів центрів первинної медичної (медико-санітарної) допомоги; оновлення матеріальної бази функціонуючої мережі спортивних споруд на селі; покращання транспортно-експлуатаційного стану доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг сільських населених пунктів; відновлення функціонування закладів культури; віднов-

лення культурної та історичної спадщини територіальних громад села, селища; відновлення та модернізація інженерних мереж та водоочисних споруд, забезпечення сільського населення питною водою належної якості; підтримка створення та діяльності сільських центрів з надання житлово-комунальних послуг та підвищення рівня надання таких послуг. Безумовно, для реалізації поставлених завдань необхідні значні обсяги соціальних інвестицій.

Дієвим шляхом вирішення проблем фінансування відновлення існуючих та створення нових об'єктів соціальної інфраструктури, на наш погляд, є створення об'єднань територіальних громад (ОТГ). Станом на 10 травня 2018 р. в Україні сформовано 731 ОТГ, у результаті чого за рахунок фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів з 68,6 млрд. грн. у 2014 р. зросли до 192,7 млрд. грн. у 2017 р. (або в 2,8 рази) та плануються у 2018 р. у розмірі 231 млрд. грн. (за прогнозом Міністерства фінансів України). При цьому розмір державної фінансової підтримки розвитку громад та розбудови інфраструктури з 0,5 млрд. грн. в 2014 р. збільшився до 16,1 млрд. грн. у 2017 р. (або в 32,2 рази) та планується у 2018 р. зрости до 19,37 млрд. грн. Вважаємо, що доходи місцевих бюджетів і кошти державної фінансової допомоги можуть стати джерелом необхідних соціальних інвестицій на селі.

Соціальні стандарти повинні відповідати державним соціальним стандартам, встановленим законами, іншими нормативно-правовими актами соціальним нормам і нормативам або їх комплексу, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій [13]. Державні соціальні стандарти визначаються у сферах: доходів населення, соціальних послуг, житлово-комунального обслуговування, транспортного обслуговування та зв'язку, охорони здоров'я, забезпечення навчальними закладами, обслуговування закладами культури, обслуговування закладами фізичної культури та спорту, побутового обслуговування, торгівлі та громадського харчування. Тобто, у більшості випадків вони тісно пов'язані зі станом та розвитком соціальної інфраструктури. Але особливої уваги, на наш погляд, заслу-

гове рівень доходів населення. Нами проаналізована динаміка частки витрат на оплату праці у витратах на виробництво продукції сільського господарства та послуг у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання в Запорізькій області (табл. 1).

Аналіз даних таблиці 1 свідчить про те, що частка витрат на оплату праці у витратах на виробництво продукції сільського госпо-

дарства у сільськогосподарських підприємствах Запорізької області у 2016 р. має великий діапазон – від 1,7% у ПП «Агротех» до 12,0% у ДПДГ «Широке», причому у більшості підприємств спостерігається тенденція до зниження цього показника. Так, у ДПДГ «Широке» цей показник за 2014-2016 рр. знизився на 3,6 в.п., у ПП «Агротех» – на 1,9 в.п., у ФГ «Мрія 1991» – на 1,5 в.п.

Таблиця 2

Динаміка частки витрат на оплату праці у витратах на виробництво продукції сільського господарства та послуг у сільськогосподарських підприємствах Запорізької області

Показники	2014	2015	2016	2016 до 2014, %
ДП ДГ «Широке» Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції НААНУ				
витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг, тис. грн.	19509	22203	37258	191,0
витрати на оплату праці, тис. грн.	3041	3656	4465	146,8
витрати на оплату праці до витрат на виробництво продукції сільського господарства і послуг, %	15,6	16,5	12,0	x
ТОВ «Агрофірма Україна»				
витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг, тис. грн.	12922,7	18617	21088	163,2
витрати на оплату праці, тис. грн.	977,4	1127	2158	220,8
витрати на оплату праці до витрат на виробництво продукції сільського господарства і послуг, %	7,6	6,1	10,2	x
ФГ «Мрія 1991»				
витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг, тис. грн.	1915,4	2551	3334,3	174,1
витрати на оплату праці, тис. грн.	84,9	87	97,5	114,8
витрати на оплату праці до витрат на виробництво продукції сільського господарства і послуг, %	4,4	3,4	2,9	x
ПП «Агротех»				
витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг, тис. грн.	1535,6	1819,2	2510,6	163,5
витрати на оплату праці, тис. грн.	55,4	31,5	43,5	78,5
витрати на оплату праці до витрат на виробництво продукції сільського господарства і послуг, %	3,6	1,7	1,7	x

Джерело: розраховано автором на основі даних Звітів про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств (форма №50-с2)

По Україні частка витрат на оплату праці у витратах на виробництво продукції сільського господарства та послуг знизилася з 7,2% у 2014 р. до 5,5% у 2015 та 2016 рр. (тобто на 1,7 в.п.). На наш погляд, є підстави

констатувати, що доходи сільського населення суттєво відстають від зростання виробничих витрат (і, як наслідок, від цін на продукти харчування).

Людський капітал – це соціально-

економічна категорія, яка характеризує систему суспільних відносин у процесі створення нової вартості, вираженої у формі певних запасів знань, вмінь, навичок, здоров'я, мотивацій, досвіду, власних якостей, що сприяють підвищенню продуктивності праці та рівню доходів суб'єкта, а також покращанню добробуту населення та людському розвитку в цілому [18, с. 73, 74]. Саме люд-

ській капітал сприяє інноваційному розвитку, дозволяє вирішувати численні соціально-економічні проблеми, тому питання його формування та підвищення його якості набуває особливої актуальності у сільському господарстві та на селі. У таблиці 2 наведені показники, які, з нашої точки зору, разом з багатьма іншими чинниками створюють умови формування та розвитку людського капіталу.

Таблиця 2

Соціально-економічні умови розвитку людського капіталу

Показник	2014	2015	2016	2016 до 2014, %
Облікова кількість штатних працівників, усього, тис. осіб	9022,4	8204,8	8088	89,6
у т.ч. жінки	4996,6	4603,6	4530,6	90,7
Облікова кількість штатних працівників сільського господарства, тис. осіб	401,1	376,7	368,4	91,8
у т.ч. жінки	136,9	126	122,2	89,3
Частка штатних працівників сільського господарства у загальній кількості штатних працівників, %	4,4	4,6	4,6	x
у т.ч. жінки	2,7	2,7	2,7	x
Кількість зареєстрованих безробітних, всього, тис. осіб	512,2	490,8	390,8	76,3
у т.ч. у сільському, лісовому та рибному господарствах	112,6	102,9	90,9	80,7
Частка зареєстрованих безробітних у сільському, лісовому та рибному господарствах до загальної кількості, %	22,0	21,0	23,3	x
Нарахована середньомісячна заробітна плата штатного працівника, усього, грн.	3480	4195	5183	148,9
у сільському господарстві	2476	3140	3916	158,2
Відношення нарахованої середньомісячної заробітної плати штатного працівника сільського господарства до відповідного показника в середньому по Україні, %	71,1	74,9	75,6	x
Відношення нарахованої середньомісячної заробітної плати штатного працівника сільського господарства до прожиткового мінімуму працездатного населення, %	203,3	247,1	182,1	x

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Аналіз соціально-економічних умов розвитку людського капіталу свідчить про те, що за 2014-2016 рр. спостерігається скорочення облікової чисельності штатних працівників, як в цілому в Україні, так і в сільському господарстві. Незважаючи на збільшення нарахованої середньомісячної заробітної плати штатного працівника у сільському господарстві (за 2014-2016 рр. на 58,2%), її розмір суттєво відстає від загальноукраїнського рівня. Крім цього, більше ніж п'ята час-

тина всіх зареєстрованих безробітних спостерігається саме у сільському, лісовому та рибному господарствах. Вважаємо, що все це свідчить про повільність впровадження реформ і справжніх ринкових перетворень.

У Запорізькій області з метою підвищення рівня оплати праці, вирішення проблем зайнятості населення, соціального захисту працюючих 20 червня 2017 р. укладено Територіальну угоду між Запорізькою облдержадміністрацією, Запорізькою обласною феде-

рацією роботодавців та Запорізькою обласною радою профспілок на 2017-2020 рр. Ключовими кроками реалізації її положень є підвищення рівня середньої номінальної заробітної плати по області до 8512,5 грн. у 2018 р., скорочення заборгованості з виплати заробітної плати, забезпечення показника рівня безробіття не вище 10,1 %, боротьба з нелегальною зайнятістю населення, зниження рівня травматизму тощо. Вважаємо, що це – реальні шляхи соціального інвестування у людський капітал.

Соціальний капітал – це сукупність здатних приносити дохід зв'язків та соціально-економічних відносин, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри [4, с. 61]. Вважаємо, що в розвитку соціального капіталу села значна роль належить освіті, у тому числі вищій освіті, та вихованню [6]. Стимулом для потенційних корпоративних соціальних інвесторів могли б бути податкові пільги, а саме: віднесення витрат бізнесу на соціальні програми до переліку витрат, що знижують базу оподаткування податку на прибуток. Формуванню

соціального капіталу села сприятиме створення об'єднаних територіальних громад [5, 7]. На національному рівні необхідні розробка та реалізація державної політики, спрямованої на більш високу продуктивність та зайнятість, покращання показників здоров'я, соціальну інтеграцію, вищу якість життя населення. На міжнародному рівні необхідне вироблення обґрунтованої стратегії ефективної взаємодії міжнародних донорів та урядових структур.

Висновки. Багаторічне відставання сільського господарства від інших сфер економічної діяльності, занепад соціальної інфраструктури села призвели до різкого погіршення рівня та якості життя сільських жителів. Інструментом позитивних змін є соціальні інвестиції, реалізація яких потребує ефективної взаємодії міжнародних організацій, урядових структур, представників бізнесу і громадянського суспільства в цілому. Це є перспективою подальших наукових досліджень, які матимуть вагоме значення для реалізації структурних реформ та забезпечення сталого розвитку України в цілому.

Список літератури:

1. Веретенникова О. Інститут соціального інвестування: сутнісні ознаки та функціональний прояв у світлі поглядів класиків економічної теорії. Вчені записки університету «КРОК». Серія : Економіка. 2013. Вип. 33. С. 11–17;
2. Волощук К. Характеристика інтелектуальних і соціальних складових інноваційно-інвестиційного потенціалу агропромислових підприємств. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2013. Вип. 21. С. 117–122;
3. Галушка З. Соціальні інвестиції підприємств як інструмент соціальної відповідальності бізнесу. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. Вип. 1. С. 193–198;
4. Грицаєнко М. Сутність соціального капіталу та його особливості в аграрній сфері. Економіка АПК. 2018. №1. С. 60–65;
5. Грицаєнко М. Місце соціального капіталу в формуванні та об'єднанні територіальних громад. Бізнес Інформ. 2017. № 8. С. 116–123;
6. Грицаєнко М. Роль ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 8. С. 129–136;
7. Грицаєнко М. Соціальний капітал територіальних громад та їх об'єднань. Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics». 2017. № 4. С. 63–74. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/social-capital-of-territorial-communities-and-their-associations/>;
8. Гришова І., Шабатура Т. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2014. Вип. 4. С. 183–186;
9. Кужель В. Соціальна політика та соціальні інвестиції підприємств агропродовольчої сфери. Економічний форум. 2015. № 1. С. 286–294;
10. Мельничук Л. Сутність та значення соціальних інвестицій. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 11. С. 434–437;
11. Надрага В. Теоретичні аспекти фінансування соціальних інвестицій. Фінанси України. 2014. № 2. С. 70–78;
12. План заходів з реалізації Концепції розвитку сільських територій : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 липня 2017 р. № 489-р. Дата оновлення: 19.07.2017. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/489-2017-%D1%80> (дата звернення: 15.02.2018);
13. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05 жовтня 2000 року № 2017-111. Дата оновлення: 07.04.2012. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> (дата звернення: 15.02.2018);
14. Про пільги по податку на добавлену вартість : Лист Міністерства України у справах будівництва і архітектури та Головної державної податкової інспекції України за погодженням з Міністерством економіки України від 08 квітня 1993 року № 35-41/95. Дата оновлення: 21.01.1997. URL: http://uazakon.com/documents/date_52/pg_ifncwd.htm (дата звернення: 15.02.2018);

15. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України : статистичний збірник / Відповід. за вип. О. Кармазіна. Державна служба статистики України. 2014. 187 с.;
16. Черних О. Сутність та значення політики соціальних інвестицій в діяльності підприємств. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2008. № 1–2. С. 80–86;
17. Язлюк Б. Фундаментальні та прикладні економічні механізми підприємств при реалізації соціальних інвестицій як основа інноваційного розвитку держави. Економічний аналіз. 2014. Т. 18. № 2. С. 280–285;
18. Ящук Т. Сутність концепції людського капіталу. Сталий розвиток економіки. 2013. № 4 (21). С. 71–75;
19. Bonoli G. The politics of the new social policies. Providing coverage against new social risks in mature welfare states. Policy and Politics. 2005. vol. 33 (3). pp. 431–449;
20. Morel N., Palier B., Palme J. A European social investment strategy? Perspectives on Europe. 2011. vol. 41 (2). pp. 40–46.

References:

1. Veretennykova, O. (2013) Instytut sotsialnoho investuvannia: sutnisni oznaky ta funktsionalnyi proiav u svitli pohliadiv klasykiv ekonomichnoi teorii [Institute of Social Investments: internal signs and functional manifestation in the light of the views of the classics of economic theory]. Vcheni zapysky universytetu «KROK». Seriya : Ekonomika, no. 33, pp. 11–17;
2. Voloshchuk, K. (2013) Kharakterystyka intelektualnykh i sotsialnykh skladovykh innovatsiino-investytsiinoho potentsialu ahropromyslovykh pidpriemstv [Characteristics of the intellectual and social components of innovation and investment potential of agroindustrial enterprises]. Zbirnyk naukovykh prats Podilskoho derzhavnoho aharno-tekhnichnoho universytetu [Collection of scientific works of the Podilsky state agricultural and technical university], no. 21, pp. 117–122;
3. Halushka, Z. (2012) Sotsialni investytsii pidpriemstv yak instrument sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu [Social investment of enterprises as an instrument of social responsibility of business]. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky [Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences], 2012, no. 1, pp. 193–198;
4. Hrytsaienko, M. (2018) Sutnist sotsialnoho kapitalu ta yoho osoblyvosti v ahrohnii sferi [Essence of social capital and its features in the agrarian sector]. Ekonomika APK [Economy of the agroindustrial complex], 2018, no. 1, pp. 60–65;
5. Hrytsaienko, M. (2017) Mistse sotsialnoho kapitalu v formuvanni ta obiednanni terytorialnykh hromad [Place of social capital in the formation and association of territorial communities]. Biznes Inform [Business Inform], no. 8, pp. 116–123;
6. Hrytsaienko, M. (2017) Rol VNZ u formuvanni sotsialnoho kapitalu rehionu [The role of the university in the formation of the social capital of the region]. Ekonomika ta suspilstvo [Economics and Society], no. 8, pp. 129–136;
7. Gritsaenko, M. (2017) Social capital of territorial communities and their associations. Modern Economics, no. 4. Available at: <https://modecon.mnau.edu.ua/social-capital-of-territorial-communities-and-their-associations/> (Accessed 25 January 2018);
8. Hryshova, I. (2014) Sotsialni investytsii yak instrument realizatsii sotsialno-orientovanoho biznesu [Social investments as an instrument for the realization of socially-oriented business]. Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrochnoho universytetu. Seriya : Ekonomika i menedzhment [Visnyk of Sumy National Agrarian University. Series: Economics and Management], no. 4, pp. 183–186;
9. Kuzhel, V. (2015) Sotsialna polityka ta sotsialni investytsii pidpriemstv ahroprodovolchoi sfery [Social policy and social investments of enterprises in the agricultural sphere]. Ekonomichnyi forum [Economic Forum], no. 1, pp. 286–294;
10. Melnychuk, L. (2016) Sutnist ta znachennia sotsialnykh investytsii [The essence and importance of social investment]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy], no. 11, pp. 434–437;
11. Nadraha, V. (2014) Teoretychni aspekty finansuvannia sotsialnykh investytsii [Theoretical aspects of financing social investments], Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine], no. 2, pp. 70–78;
12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Action Plan for Implementation of the Concept of Rural Development”, available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/489-2017-%D1%80> (Accessed 25 January 2018);
13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000) The Law of Ukraine “On State Social Standards and State Social Guarantees”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> (Accessed 25 January 2018);
14. Ministry of Ukraine for Construction and Architecture, Main State Tax Inspection of Ukraine, Ministry of Economy of Ukraine (1993) Letter “On benefits for value added tax”, available at: http://uazakon.com/documents/date_52/pg_ifncwd.htm (Accessed 25 January 2018);
15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014) Sotsialno-ekonomichne stanovyshe silskykh naselennykh punktiv Ukrainy : statystychnyi zbirnyk [Socio-economic situation of rural settlements of Ukraine: statistical collection] Kyiv: State Statistics Service of Ukraine;
16. Chernykh, O. Sutnist ta znachennia polityky sotsialnykh investytsii v diialnosti pidpriemstv [Essence and importance of the policy of social investments in the activities of enterprises]. Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu [Economic Bulletin of the National Mining University], 2008, no. 1–2, pp. 80–86;
17. Iazliuk, B. (2014) Fundamentalni ta prykladni ekonomichni mekhanizmy pidpriemstv pry realizatsii sotsialnykh investytsii yak osnova innovatsiinoho rozvytku derzhavy [Fundamental and applied economic mechanisms of enterprises in the realization of social investments as the basis for the innovative development of the state]. Ekonomichnyi analiz [Economic Analysis], no.18, pp. 280–285;
18. Iashchuk, T. (2013) Sutnist kontseptsii liudskoho kapitalu [Essence of the concept of human capital]. Stalyi rozvytok ekonomiky [Sustainable development of the economy], no. 4 (21), pp. 71–75;
19. Bonoli, G. (2015) The politics of the new social policies. Providing coverage against new social risks in mature welfare states. Policy and Politics, vol. 33 (3). pp. 431–449;
20. Morel, N., Palier, B., Palme, J. (2011) A European social investment strategy? Perspectives on Europe, vol.41(2), pp.40-46.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.143(477)

Валуїський І.А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СУЧАСНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. Сучасні бюджетні процеси в Україні є нестабільними, що обумовлено кризовим станом економіки та деструктивними соціальними і політичними впливами. В свою чергу, нестабільність бюджетних процесів визначає зменшення дієвості бюджетної політики у регулюванні соціально-економічного розвитку. Метою дослідження є розробка та обґрунтування шляхів удосконалення сучасної бюджетної політики України в умовах кризи. Об'єктом дослідження є бюджетна політика у системі державного регулювання економіки.

У статті проаналізовано динаміку окремих характеристик бюджетної політики України за 2011-2016 рр. та структуру витрат Зведеного бюджету. Визначено основні недосконалості бюджетної політики у цей же період. Окреслено основні вектори бюджетної політики України. Розроблено тетраду шляхів удосконалення бюджетної політики України у кризовий період та наведено послідовність реалізації даної тетради. Представлено послідовність реалізації шляхів удосконалення бюджетної політики України в межах розробленої тетради.

Ключові слова: бюджетна політика, бюджетна безпека, Зведений бюджет України, видатки бюджету, доходи бюджету, економічний розвиток, удосконалення бюджетної політики.

JEL code classification: E62; H20; H60

Valuiskyi I.A.

Oles Honchar Dnipro national university

WAYS OF IMPROVEMENT OF MODERN BUDGETARY POLICY OF UKRAINE

Abstract. Modern budget processes in Ukraine are volatile due to the crisis of economics and destructive social and political influences. In turn, the instability of budgetary processes determines a decrease in the effectiveness of fiscal policy in the regulation of socio-economic development. The purpose of the study is to develop and substantiate ways to improve Ukraine's current fiscal policy in a crisis. The object of research is the fiscal policy in the system of state regulation of the economy.

The article analyzes the dynamics of separate characteristics of the fiscal policy of Ukraine for 2011-2016 and the structure of the Consolidated Budget expenditures. The basic imperfections of fiscal policy during the same period are determined. The main vectors of fiscal policy of Ukraine are outlined. A notebook on ways to improve Ukraine's fiscal policy during the crisis period has been developed and the sequence of implementation of this notebook is presented. The sequence of realization of ways to improve the fiscal policy of Ukraine within the framework of the developed notebook is presented.

Keywords: budgetary policy, budget security, consolidated budget of Ukraine, budget expenditures, budget revenues, economic development, improvement of budgetary policy.

Постановка проблеми. Наразі в Україні соціально-економічна ситуація є нестабільною, такою, що провокує деструктивні фінансові процеси, сприяє загостренню кризових явищ тощо. Ця нестабільність екстраполюється і на бюджетні процеси, зменшуючи дієвість основних інструментів бюджетної

політики стосовно регулювання соціально-економічного розвитку. Для економіки, що перебуває у кризовому стані, властивим є дефіцит фінансових ресурсів (що обмежує фінансову спроможність держави) та здорожчання їх використання (що визначає необхідність додаткової витрати коштів). Удо-

сконалення бюджетної політики, таким чином, є нагальним завданням фінансової діяльності держави. Його актуальність підтверджується також напрацюваннями науковців та фахівців-практиків у всьому світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження бюджетної політики як наукової абстракції чи як емпіричного об'єкту є предметом розвідок значної кількості науковців. Так, визнаними є напрацювання стосовно теоретичних засад реалізації бюджетної політики таких науковців як Дж. М. Б'юкенен, О. Д. Василик, В. М. Геєць, В. Г. Дем'янишин, І. О. Лютий, В. М. Опарін, В. М. Федосов, Л. В. Фещенко, С. М. Фролов, В. І. Чугунов. Висвітленню механізму реалізації бюджетної політики в цілому чи за компонентами присвятили свої праці С. А. Єрохін, Л. В. Єрмошенко, В. П. Кудряшов, Л. В. Лисяк, І. О. Луніна, В. Г. Суржик, Ц. Г. Огонь, К. В. Павлюк, М. В. Тарасюк, С. І. Юрій тощо. Також відомими є дослідження особливостей бюджетної політики у інших країнах з оцінкою можливості застосування зарубіжного досвіду (А. І. Бондаренко, М. К. Дяченко, Я. М. Казюк, С. В. Михайленко, А. В. Михальчук, К. М. Роменська та інші). Ці та інші наукові доробки стали підґрунтям даного дослідження. Водночас нині в Україні виникли цілком специфічні умови реалізації бюджетної політики, коли на фоні глибокої економічної кризи знизилась можливість застосування та дієвість бюджетних інструме-

нтів. Зазначене обумовило необхідність пошуку шляхів удосконалення бюджетної політики України відповідно до умов сучасного періоду

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка та обґрунтування шляхів удосконалення бюджетної політики України в умовах сучасної кризи. Об'єктом дослідження є бюджетна політика у системі державного регулювання економіки. Предметом дослідження є сукупність бюджетних відносин, які виникають у процесі формування та реалізації бюджетної політики як інструменту впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Виклад основного матеріалу. Зазвичай за рівнем централізації коштів у бюджеті всі країни поділяють на три групи: американська модель, західноєвропейська та скандинавська. У праці [1, с. 701-702] наводяться наступні групи країн за рівнем централізації: з найнижчим рівнем централізації – 20-30 % (Мексика, Чилі, Китай); з низьким рівнем централізації – 30-35 % (Ірландія, Швейцарія, Росія, США, Нова Зеландія, Японія); з середнім рівнем централізації – 36-45 % (Австралія, Туреччина, Латвія, Ізраїль, Словаччина, Чехія, Україна, Канада, Естонія, Польща, Іспанія, Люксембург, Словенія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина, Португалія, Великобританія); з високим рівнем централізації – 46-65 % (Італія, Швеція, Австрія, Ісландія, Норвегія, Бельгія, Данія, Франція, Фінляндія).

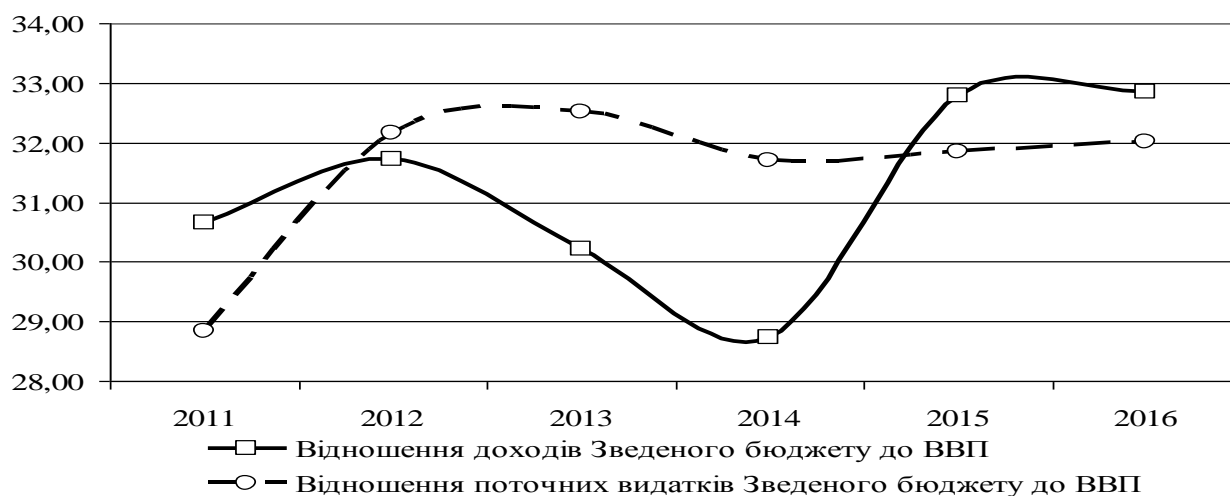


Рис. 1. Порівняльна динаміка доходів Зведеного бюджету України та поточних видатків, % до ВВП

* розраховано автором за даними [2; 3]

Особливістю функціонування держаних фінансів в Україні є значний рівень централізації державних фінансів, що виник, незважаючи на цілком ринкові засади реально-го сектору економіки (рис. 1). Такий значущий рівень централізації явно не сприяє економічному зростанню суспільства, оскільки визначає високе фіскальне навантаження на бізнес. Зменшення рівня централізації фінансових ресурсів у кризових умовах української економіки є неможливим ще й тому, що фінансування поточних видатків є сталим ($\approx 32\%$) протягом 2012-2016 рр. та приблизно відповідає рівню централізації.

Таким чином, основним призначенням централізації фінансових ресурсів у бюджетній системі України виступає фінансування поточних видатків. Відтак бюджетна політика України не орієнтована на стимулювання економічного зростання та виходу із кризи. Похідним підтвердженням даного факту є обернена залежність між рівнем бюджетного дефіциту та відношенням капітальних видатків до ВВП (рис. 2). Коефіцієнт кореляції між цими показниками складає $-0,68$, що означає пасивний характер дефіциту бюджету при його високих чисельних значеннях.

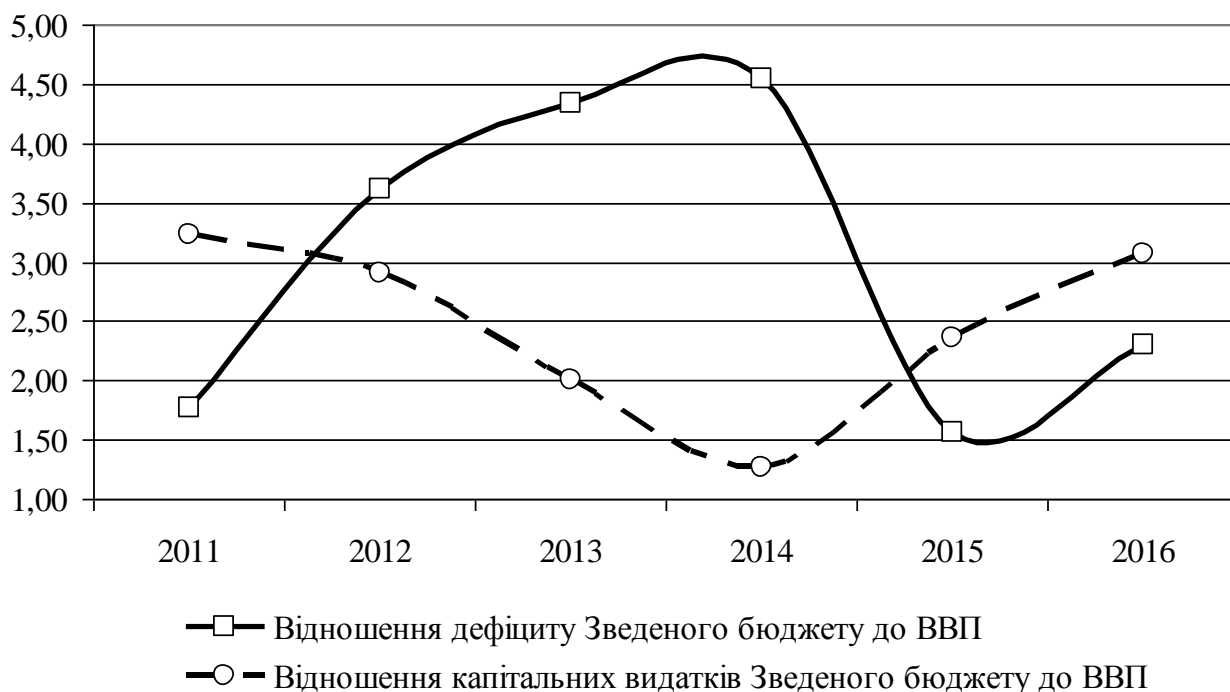


Рис. 2. Порівняльна динаміка дефіциту Зведеного бюджету України та капітальних видатків, % до ВВП

* розраховано автором за даними [2; 3]

Показовою є динаміка структури видатків Зведеного бюджету України (таблиця 1). За період 2011-2016 рр. відбулись досить значні зміни у структурі видатків, при-

чому якісними змінами характеризується саме 2014 р., тенденції 2015-2016 р. тільки підтверджують реструктуризацію видатків 2014 року.

Таблиця 1

Динаміка структури видатків Зведеного бюджету України

Структура видатків Зведеного бюджету України (% до загального обсягу видатків)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Видатки зведеного бюджету на виконання загальнодержавних функцій	11,96	11,09	12,20	14,69	17,30	16,06
Видатки зведеного бюджету на оборону	3,18	2,94	2,93	5,23	7,65	7,10
Видатки зведеного бюджету на громадський порядок, безпеку та судочинство	7,83	7,45	7,79	8,58	8,08	8,62
Видатки зведеного бюджету на економічну діяльність	13,70	12,67	10,03	8,34	8,27	7,92
Видатки зведеного бюджету на охорону навколишнього середовища	0,93	1,08	1,11	0,67	0,81	0,75
Видатки зведеного бюджету на житлово-комунальне господарство	2,08	4,07	1,52	3,40	2,31	2,10
Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я	11,75	11,87	12,17	10,92	10,44	9,03
Видатки зведеного бюджету на духовний та фізичний розвиток	2,58	2,77	2,70	2,65	2,39	2,02
Видатки зведеного бюджету на освіту	20,69	20,62	20,86	19,14	16,80	15,49
Видатки зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення	25,29	25,45	28,68	26,38	25,94	30,91

* розраховано автором за даними [2; 3]

Найбільш суттєво зменшилась значущість видатків бюджету на освіту (з 20,69 % у 2011 році до 15,49 % у 2016 %) та на охорону здоров'я (з 11,75 % у 2011 році до 9,03 % у 2016 %), на економічну діяльність (з 13,7 % у 2011 році до 7,92 % у 2016 %). Тенденція до зменшення властива і видаткам на духовний і фізичний розвиток (2,58 % → 2,02 %), на охорону навколишнього середовища (0,93 % → 0,75 %). На противагу зазначеним тенденціям зросли видатки на виконання загальнодержавних функцій (11,96 % → 16,06 %), на оборону (3,18 → 7,10 %), на громадський порядок, безпеку та судочинство (7,83 → 8,62). Осно-

вним вектором бюджетної політики України є забезпечення фінансування силового блоку витрат, що може бути поясненим існуванням системних загроз та ризиків існування України як держави, але зовсім не є доцільним з точки зору стратегічних перспектив розвитку.

Недосконалість бюджетної політики України визначаються перш за все недоліками побудови та функціонування державних фінансів [4, с. 114-116]:

– надмірна фіскальна орієнтація податкової системи, що спричинює зменшення економічної активності;

- неефективність системи державного фінансового контролю за витрачанням бюджетних коштів;
- високий рівень державного боргу;
- високий рівень витрат бюджету на надання соціальних послуг населенню;
- дорожчання фінансових ресурсів та дестимулювання банківського сектору щодо кредитування реального сектору економіки.

Існуючі вектори бюджетної політики України створюють об'єктивні економічні передумови посилення кризових явищ в економіці, загострення рівня нестабільності та виникнення нових ризиків та загроз. Відтак, існує необхідність удосконалення бюджетної політики України із врахуванням сучасних економічних реалій.

У науковій літературі пропонується низка шляхів удосконалення бюджетної політики України із врахуванням пріоритетності тих чи інших її цілей [4, с. 118; 5, с. 138; 6, с. 581-582; 7, с. 198; 8, с. 67]. Їх групування за спрямованістю впливу та врахування взаємодій бюджетного механізму дало змогу сформувати тетраду, в межах якої можливо утворення циклу стимулів подолання деструктивних бюджетних процесів у кризовий період (рис. 3). Побудова тетради шляхів удосконалення бюджетної політики ґрунтується на ідеї функціональних фінансів [9, с. 98], відповідно до якої метою реалізації бюджетної політики є збалансування економіки, а не державних фінансів.



Рис. 3. Тетрада шляхів удосконалення бюджетної політики України у кризовий період

* розроблено автором

Тетрада шляхів удосконалення бюджетної політики України у кризовий період буде мати певну послідовність її реалізації. Одночасне досягнення всіх цілей в умовах дефіциту фінансових ресурсів та за кризового стану економіки не є можливим. Цю послідовність можна розподілити на етапи:

Етап 1. Включає в себе одночасну актуалізацію цілей стосовно стимулювання розвитку економіки та оптимізації державних витрат:

- державне фінансування видатків розвитку за окремими пріоритетними видами економічної діяльності та інфраструктурного забезпечення;
- забезпечення збереження частки перерозподілу ВВП через бюджет на рівні, відповідному попереднім періодам, або її зменшення;
- забезпечення стабільності функціонування грошово-кредитної системи;
- реформування системи органів влади та зменшення обсягів контрольної та дозвільної діяльності держави.

Етап 2. В межах групи цілей стосовно оптимізації бюджетних витрат реалізуються шляхи:

- посилення відкритості та прозорості державних фінансів, інтеграція конкурсних та госпрозрахункових механізмів у їх реалізацію;
- оптимізація витрат на підтримання функціонування органів державної влади;

Етап 3. Відбувається актуалізація шляхів удосконалення бюджетної політики відносно фінансування соціальної сфери та забезпечення покращення рівня бюджетної безпеки. Передумовами настання даного етапу є отримання дієвих результатів попередніх етапів покращення бюджетної політики:

- забезпечення прийняттого рівня бюджетної безпеки із значеннями основних її критеріїв на оптимальному рівні;
- скорочення боргового навантаження на економіку;

- збільшення рівня мінімальної заробітної плати;

- встановлення обґрунтованого рівня прожиткового мінімуму із врахуванням рівня інфляції та динаміки цін;

Етап 4. Полягатиме у трансформації інституційних засад суспільства з утворенням партнерських взаємовідносин між населенням та владою, за яких кожна із сторін нестиме як фінансове навантаження, так і соціальну відповідальність за забезпечення надання соціальних послуг. На даному етапі виникатимуть циклічні взаємодії у сфері державних фінансів, що обумовлюватимуть комплексність удосконалення бюджетної політики України та сприятимуть подоланню деструктивних явищ в економіці та державних фінансах.

Використання пропонованої послідовності шляхів удосконалення бюджетної політики України цілком відповідає констатованому у літературі пріоритету соціально-економічного ефекту її реалізації у довгостроковій перспективі [10, с. 741].

Висновки. Таким чином, основним вектором спрямованості бюджетної політики України у теперішній час залишається поточне фінансування витрат на надання соціально значущих послуг, що не сприяє стимулюванню розвитку економіки та виходу із тривалої кризи. Частина поточних витрат обумовлена складною ситуацією у сфері національної безпеки, інша – визначається складними соціально-економічними трансформаціями, що відбуваються у суспільстві. Водночас в Україні збереглися недоліки функціонування державних фінансів, що обумовлюють недосконалість бюджетної політики. Зважаючи на комплексний характер недосконалостей бюджетної політики, запропоновано тетраду шляхів її удосконалення (оптимізація бюджетних витрат, стимулювання розвитку економіки, забезпечення бюджетної безпеки, фінансування соціальних витрат), що підлягає поетапній тривалій реалізації.

Література:

1. Чуй І. Р. Характеристика моделей фінансових систем за різними ознаками кластеризації / І. Р. Чуй, Е. С. Банюк // Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 700-709.
2. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.

3. Макроекономічні показники [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896#4.
4. Квач Я. П. Проблеми та перспективи реформування державних фінансів в Україні / Я. П. Квач // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 112-121.
5. Бабич Л. М. Особливості формування сучасної бюджетної політики в Україні / Л. М. Бабич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1 (139). – С. 133-141.
6. Петричко М. М. Бюджетна політика України: теоретичний і практичний аспекти [Електрон. ресурс] / М. М. Петричко, М. М. Басара // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 578-582. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/103.pdf.
7. Тірбах Л. В. Проблеми та напрями реалізації бюджетної політики в Україні / Л. В. Тірбах // Вісник ЖДТУ. – 2016. – № 1 (75). – С. 197-201.
8. Чугунов І. Бюджетна політика економічного розвитку / І. Чугунов, А. Павелко // Вісник КНТУ. – 2015. – № 2. – С. 64-73.
9. Возняк Г. В. Бюджетна політика розвитку в рамках класичної та неокласичної теорій / Г. В. Возняк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду в Україні. – 2016. – Вип 1 (111). – С. 98-103.
10. Сергієнко Л. К. Теоретичні основи формування національної бюджетної політики України / Л. К. Сергієнко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 7. – С. 738-742.

References:

1. I. R. Chui, E. S. Baniuk (2017) Kharakterystyka modelei finansovykh system za riznymy oznakamy klasteryzatsii. *Ekonomika i suspilstvo*. № 86 p. 700-709 [in Ukraine].
2. Veb-portal Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Online]. Retrieved from: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index> [in Ukraine].
3. Makroekonomichni pokaznyky [Online]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896#4 [in Ukraine]
4. Kvach, Ya. P. (2015) Problemy ta perspektyvy reformuvannya derzhavnykh finansiv v Ukraini. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*. № 1, p. 112-121 [in Ukraine].
5. Babych, L. M. (2013) Osoblyvosti formuvannya suchasnoi biudzhethnoi polityky v Ukraini. *Aktualni problemy ekonomiky*. № 1 (139), p. 133-141 [in Ukraine].
6. M. M. Petrychko, M. M. Basara (2016) Biudzhethna polityka Ukrainy: teoretychnyi i praktychnyi aspekty. [Online] *Ekonomika ta suspilstvo*. Vyp. 2, p. 578-582. Retrieved from: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/103.pdf [in Ukraine].
7. Tirbakh, L. V. (2016) Problemy ta napriamy realizatsii biudzhethnoi polityky v Ukraini. *Visnyk ZhDTU*. № 1 (75), p 197-201 [in Ukraine].
8. I. Chuhunov, A. Pavelko (2015) Biudzhethna polityka ekonomichnoho rozvytku. *Visnyk KNTU*. № 2, p. 64-73 [in Ukraine].
9. Vozniak, H. V. (2016) Biudzhethna polityka rozvytku v ramkakh klasychnoi ta neoklasychnoi teorii. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu v Ukraini*. Vyp 1 (111), p. 98-103 [in Ukraine].
10. Serhiienko, L. K. (2015) Teoretychni osnovy formuvannya natsionalnoi biudzhethnoi polityky Ukrainy. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. Vyp. 7, p. 738-742 [in Ukraine].

УДК 336.64

Демченко І.В., к.е.н., ст. викладач
Таврійський державний агротехнологічний університет
ivanvd@ukr.net

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано теоретичні підходи до трактування категорії. «фінансовий потенціал підприємства». Визначені основні складові фінансового потенціалу підприємства. Розкрито сутність окремих складових на прикладі сільськогосподарського підприємства. Показано взаємозв'язок фінансової безпеки та фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, підприємство, фінансові результати, фінансовий стан, фінансові показники, фінансова безпека.

JEL code classification: M20, M21, G30

Demchenko I.V., PhD, sen. lecturer
Tavria state agritechnological university

FORMATION OF FINANCIAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

Abstract. Formulation of the problem. Ensuring effective activity and further development are capable of exclusively those entities that are able to build a number of levers and counteract numerous risks of state gifts: the dependence of the corporate sector on imports, the low level of domestic consumer demand of the country, the instability of the national course money units-these and so on. Under such conditions, financial security of the subject, which correlates with the very ability to exist and the system of counteraction to the risks of state-building, serves as the basis for the formation, and in the future - realization of the financial potential of the enterprise.

Formulating the goals of the article. The purpose of the paper is to analyze the theoretical approaches to the definition of the category "financial potential of the enterprise", to determine its main components and to substantiate the scientific and practical significance of the elements of the financial potential of the enterprise.

Conclusions. Financial potential is the consequence of multi-vector impact of enterprise development levers. In terms of financial performance, the financial potential is based on the financial security of the company and ensures its further development.

Keywords: financial potential of the enterprise, enterprise, financial results, financial status, financial indicators, financial security.

Formulation of the problem. The practice of modern economics proves the value of management flexibility, the availability of reserves and managerial qualities for the viability of the enterprise. Ensuring effective activity and further development are capable of exclusively those entities that are able to build a number of levers and counteract numerous risks of state gifts: the dependence of the corporate sector on imports, the low level of domestic consumer demand of the country, the instability of the national course money units-these and so on. Under such conditions, financial security of the subject, which correlates with the very ability to exist and the system of counteraction to the risks of state-building, serves as the basis for the formation, and in the future - realization of the financial potential of the enterprise.

Analysis of recent research and publications. Domestic and foreign scientists were paying attention to research and solving problems of formation and realization of the financial potential of the enterprise. In particular, Korniychuk G.V. Kucher, H.V., Partyn H.O. and oth. But these works do not pay enough attention to the processes of synergistic influence of individual elements of the financial potential of the enterprise on its financial system.

Formulating the goals of the article. The purpose of the paper is to analyze the theoretical approaches to the definition of the category "financial potential of the enterprise", to determine its main components and to substantiate the scientific and practical

significance of the elements of the financial potential of the enterprise.

Presenting main material. The financial potential of the enterprise is defined as its ability to rationally and efficiently use the financial resources at its disposal, as well as the possibilities to increase, if necessary, the volumes of these resources. It is important to assess the financial potential of an enterprise both for internal and external users of information. Under the conditions of optimal use of financial potential, the enterprise increases its market value, which is a signal for potential investors, creditors, shareholders, state structures and other external entities of assessment as to the expediency of investing

funds in the investigated enterprise and his solvency [10].

By examining the definition of financial capacity, we have identified six approaches to the interpretation of its essence: a set of financial resources of the enterprise, sources of financing of economic activity of the enterprise, opportunities for business enterprise development, financial indicators of the enterprise, enterprise finance management system, characteristic of the efficiency of the operation of the enterprise [4].

As assets we allocate fixed assets (non-current assets) (Table 1) and negotiable assets (Table 2), which reveal the methods and procedures for using financial resources of the enterprise (Table 3).

Table 1

Indicators of provision of conditional enterprise "A" by fixed assets and the effectiveness of their use for 2015-2017 years

Indicators	2015	2016	2017	Deviation in 2017 from 2015	
				(+;-)	(%)
Cost of gross output, ths. UAH	18 834	27 190	35 047	+16 213	+86,1
Average annual cost of fixed assets, ths. UAH	7 327	10 842	12 366	+5 039	+68,8
Coefficient of wear	0,63	0,57	0,62	-0,01	-1,6
Coefficient of fitness	0,37	0,43	0,38	+0,01	+2,7
Return on assets, UAH	2,57	2,51	2,83	+0,26	+10,1
Fund capacity, UAH	0,39	0,40	0,35	-0,04	-10,3

Table 2

Indicators of the efficiency of the use of working capital at the conditional enterprise "A", ths. UAH

Indicators	2015	2016	2017	Deviation in 2017 from 2015	
				(+;-)	(%)
Revenue from sales	26 055	33 638	41 084	+15 029	+57,7
Average annual cost of working capital	15 588	13 710	12 593	-2 995	-19,2
Availability of own working capital	-269	-4 678	-4 024	-3 755	x
Current demand in working capital	15 423	11 997	13 189	-2 234	-14,5
Lack of additional funds	15 692	16 675	17 213	+1 521	+9,7
Reactivity ratio	1,67	2,45	3,26	+1,59	+95,2
Load factor	0,60	0,41	0,31	-0,29	-48,3
Duration of one turnover, days	215,6	146,9	110,4	-105,2	-48,8
Profitability of working capital,%	63,1	61,4	71,7	+8,6	+13,6

Table 3

Indicators of provision of conditional enterprise "A" financial resources themselves

Indexes	2015		2016		2017		Deviation 2017 from 2015	
	thousand UAH	%	thousand UAH	%	thousand UAH	%	thousand UAH	%
Own	30 734	66,7	30 296	65,0	30 435	64,4	-299	-1,0
Invited	15 004	32,6	15 783	33,9	16 829	35,6	+1 825	+12,2
Loan	352	0,7	512	1,1	32	-	-320	-90,9
Total	46 090	100	46 591	100	47 296	100	+1 206	+2,6

The share of own funding sources remains the most significant. However, this situation can not characterize the high level of financial potential of the enterprise. The lack of borrowed financial resources has eloquent evidence of existing pro-traits. On the one hand, the financial system seems self-sufficient and does

not require additional infusions. On the other hand, the structure shows a number of shortcomings: the nature of the liquid collateral, the loss-making nature of the activity and the high profitability of production in the financial results of activities (Table 4).

Table 4

Analysis of financial results of conditional enterprise "A" for 2015 -2017, ths. UAH.

Indicators	Years			Deviation of 2017 from			
	2015	2016	2017	2015		2016	
				+/-	%	+/-	%
Net income from sales of goods (goods, works, services)	26055	33638	41084	15029	57,7	7446	22,1
Cost of sold products (goods, works, services)	16216	25221	32056	15840	97,7	6835	27,1
Gross profit	9839	8417	9028	-811	-8,2	611	7,3
Other operating income	2866	987	1573	-1293	-45,1	586	59,4
Administrative expenses	2545	3289	3190	645	25,3	-99	-3,0
Selling expenses	352	988	1450	1098	311,9	462	46,8
Other operating expenses	3992	3808	3541	-451	-11,3	-267	-7,0
Financial result from operating activities: profit	5816	1319	2420	-3396	-58,4	1101	83,5
Financial expenses	80	655	1752	1672	Б 21p	1097	167,5
Other expenses	60	-	-	-60	-	-	-
Financial results before tax: profit	5767	664	668	-5099	-88,4	4	0,6
Net financial result: profit	5676	664	668	-5099	-88,4	4	0,6
Profitability level,%, %	60,7	33,4	28,2	-32,5	53,5	-5,2	-15,6

The financial condition of the enterprise (Table 5) characterizes detailed level of financial potential. This complex indicator makes it possible to compare the relation of certain elements

of financial reporting to normative values that correspond to the effective activity of the enterprise.

Table 5

Analysis of the financial condition of the conditional enterprise "A"

Indicators	The order of determination	Indicator value			Deviation 2017 from 2015	
		2015	2016	2017	ths. UAH	%
Analysis of the property status of the enterprise						
Factor for depreciation of fixed assets	f. 1 l. 1012/f. 1. 1011	0,63	0,52	0,62	+0,01	+1,58
Fixed asset refresh rate	f. 5 l. 260 (cl.5)/f. 1 l. 1011 (cl.4)	0,12	0,05	0,14	+0,02	+16,7
Fixed assets retirement factor	f. 5 l. 260 (cl.8)/f. 1 l. 1011 (cl.3)	0,03	0,04	0,01	-0,02	-66,7
Analysis of enterprise liquidity						
Quick liquidity ratio	f. 1 (l. 1195 – l. 1100 – l. 1110)/f. 1 l. 1695	0,01	0,01	0,01	-	-
Net working capital (ths. UAH)	f. 1 (l. 1195 – l. 1695)	-269	-4 678	-4 024	-3755	-139,6
Analysis of solvency (financial stability) of the enterprise						
Solvency ratio	F.1 p.1495/ F.1 p.1900	0,98	0,97	0,78	-0,2	-20,4
Financing factor	f. 1 (l. 1595 + l. 1695 + l. 1700)/f. 1 l. 1495	0,37	0,39	0,41	+0,04	+10,8
Analysis of business activity of the enterprise						
Asset turnover rate	f. 2 p. 2000/f. 1 (l. 1300 (cl.. 3) + p. 1300 (cl.. 4))/2	1,67	2,45	3,26	+1,59	+95,2
Turnover rate of accounts payable	f. 2 p. 2000/f. 1 ((p. 1615 : l. 1630)cl.. 3 + (l. 1615 : l. 1630) cl. 4))/2	2,67	2,13	1,98	-0,69	-25,84
Receivables turnover rate	f. 2 l. 2000/f. 1 ((l. 1125 : l. 1155) cl.. 3 + (l. 1125 : l. 1155) cl.. 4))/2	1,17	1,08	1,52	+0,35	+29,9
Maturity of accounts receivable (days)	Period duration / Turnover rate of accounts receivable	123	97	37	-86	-69,92
Maturity of accounts payable (days)	Duration of the period / Turnover rate of accounts payable	34	54	67	+33	+97
The coefficient of turnover of material stocks	F. 2 l. 2050/f. 1 ((l. 1100: l. 1110) cl.. 3 + (l. 1100: l. 1110) cl.. 4))/2	0,78	0,34	0,56	-0,22	-28,2
Factor of turnover of fixed assets	F. 2 p. 2000/f. 1 (p. 1011 (cl. 3) + p. 1011 (cl.. 4))/2	0,02	0,03	0,02	-	-
Return on equity ratio	F. 2 l. 2000/ f. 1 (l. 1495 (cl. 3) + l. 1495 (cl.. 4))/2	1,12	1,03	1,09	-0,03	-2,68
An analysis of the profitability of an enterprise						

Ratio of assets	$F. 2 I. 2350 \text{ or } I. 2355 / f. 1 (I. 1300 (cl.3) + I. 1300 (cl.4))/2$	0,11	0,01	0,01	-0,1	-90,9
Ratio of equity capital	$F. 2 I. 2350 \text{ or } I. 2355 / f. 1 (I. 1495 (cl.3) + I. 1495 (cl. 4))/2$	0,18	0,02	0,02	-0,16	-88,9
Rate of return on business	$F. 2 I. 2350 \text{ or } I. 2355 / f. 2 I. 2000$	0,17	0,03	0,03	-0,14	-82,35
Ratio of profitability of products	$F. 2 I. 2190 \text{ (or } I. 2195) + I. 2180 - I. 2120 / f. 2 (I. 2050 + I. 2130 + I. 2150)$	0,67	0,09	0,09	-0,58	-86,57

According to the estimation of financial state indicators, the main threats that already have a destabilizing character on the financial system of the enterprise are determined. So, the condition-not the enterprise are characterized by lack of liquid funds, and its activity can be described as "stagnation". There is a tendency to reduce financial results, increase in depreciation of fixed assets. Non-negative tendencies limit the financial potential of the entity, reduce the possible ne-benefits of business.

Financial potential is a cost category that allows measuring in absolute volumes and determining in relative terms the available financial assets of economic entities, modeling their potential for expansion and realization in the future. The study and assessment of financial potential, the relations that characterize

it, the indicators that make it possible to determine the size of its and individual components, allows not only to study the process of formation, accumulation and use of financial assets of economic entities in the course of their activities, but to identify trends, patterns, mechanism for managing the financial potential that will influence its effectiveness, to create conditions for ensuring the optimality of actions and measures, in accordance with the trends of national and wider development, priorities and needs of economic actors [8].

Conclusions. Financial potential is the consequence of multi-vector impact of enterprise development levers. In terms of financial performance, the financial potential is based on the financial security of the company and ensures its further development.

Література:

1. Demchenko I.V., Iatsukh O.O. The problem of unprofitable activity of enterprises in Ukraine // *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4 (2018), No. 2 March, p. 64-69
2. Демченко І.В. Забезпечення фінансової безпеки в контексті передумови інноваційного розвитку промислового підприємства // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). – С. 230-237.*
3. Дзюбенко О.М. Підходи до дефініції поняття «фінансовий потенціал» як об'єкту економічного аналізу // *Вісник ЖДТУ. 2017. № 4 (82). – с. 18-24*
4. Дзюбенко О.М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу // *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 2017. - №3 (38). – с. 44-54.*
5. Заборовець О.П., Кононенко Н.С. Сутність та структура фінансового потенціалу підприємства // *Сучасні проблеми економіки і підприємництва, 2014. – № 4. – Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47115>*
6. Корнійчук Г. В. Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства // *Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. – вип. 7, ч. 2. – с. 26-29.*
7. Куліш Г.П. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки / Г. П. Куліш, В. В. Чепка // *Статистика України, 2017. - № 1. - С. 29-35.*
8. Кучер Г.В. Фінансовий потенціал як економічна категорія // *Актуальні проблеми економіки, 2014. - №9 (159). – С. 46-52.*
9. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики // *Інвестиції: практика та досвід, 2017. - №2. - с. 114-117.*
10. Партин Г.О., Задерецька Р.І., Граціян О.В. Формування фінансового потенціалу підприємства // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - 2016. – С. 18-24.*

Reference:

1. Demchenko I.V., Iatsukh O.O. (2018) The problem of unprofitable activity of enterprises in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 2 March, p. 64-69
2. Demchenko, I.V. (2016) Zabezpechennia finansovoi bezpeky v konteksti peredumovy innovatsiinoho rozvytku promysloвого pidpryemstva. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)* [Za red. L.V. Syniaievoj]. Melitopol: Vyd-vo Melitopolska typohrafiia «Liuks», № 3 (32), p. 230-237.
3. Dziubenko, O.M. (2017) Pidkhody do definitsii poniattia «finansovyi potentsial» yak ob'ektu ekonomichnoho analizu. *Visnyk ZhDTU*, № 4 (82), p. 18-24
4. Dziubenko, O.M. (2017) Vlastyvoli finansovoho potentsialu yak ob'ekta ekonomichnoho analizu. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, №3 (38), p. 44-54.
5. Zaborovets O.P., Kononenko N.S. Sutnist ta struktura finansovoho potentsialu pidpryemstva. *Suchasni problemy ekonomiky i pidpryemnytstvo*, № 4. Retrieved from: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/47115>
6. Korniiichuk, H. V. (2016) Ekonomichniy zmist finansovoho potentsialu pidpryemstva. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vyp. 7, ch. 2, p. 26-29.
7. H. P. Kulish, V. V. Chepka (2017) Finansovyi potentsial pidpryemstva ta yoho rol v umovakh nestabilnosti ekonomiky. *Statystyka Ukrainy*, № 1, p. 29-35.
8. Kucher, H.V. (2014) Finansovyi potentsial yak ekonomichna katehoriia. *Aktualni problemy ekonomiky*, №9 (159), p. 46-52.
9. Levchenko, N.M. (2017) Finansovyi potentsial pidpryemstva: sutnist ta pidkhody do diahnostyky. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, №2, p. 114-117.
10. Partyn H.O., Zaderetska R.I., Hratiian O.V. (2016) Formuvannia finansovoho potentsialu pidpryemstva. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika»*, p. 18-24.

УДК: 339.172

*Завадських Г.М., к.е.н., доцент
hannaaz2208@gmail.com*

*Тебенко В.М., к.е.н., доцент
tebenko1973@gmail.com*

Таврійський державний агротехнологічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Дослідження присвячено питанням стану та подальшого розвитку біржового товарного ринку в Україні. Визначено сучасні тенденції розвитку вітчизняного біржового ринку. Наведено основні причини не-ефективного функціонування біржового ринку України. Розглянуто проблеми і перешкоди в розвитку біржової торгівлі в Україні. Визначено перспективи його подальшого розвитку.

Ключові слова: біржовий ринок, біржа, біржова діяльність, біржова торгівля, товарна біржа, аграрна біржа, фондова біржа, біржова угода, біржовий товар, котирування, біржові торги

JEL code classification: G12, G19

Zavadskyh G.M., PhD, ass. prof.

Tebenko V.M., Ph.D., ass.prof.

Tavria state agrotechnological university

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE STOCK COMMODITY MARKET OF UKRAINE

Abstract. The stock commodity market in Ukraine is only being formed. At the present stage of development, it practically does not perform any of the functions inherent in this market structure. The need to study the current state of the stock commodity market in Ukraine and determine the prospects for its further development is due. an extremely important role of stock exchange activity in the financial and economic system of the country

It is determined that the legal framework regulating stock exchange activities is imperfect and unprotected. In Ukraine, by this time, there is no single classification of goods, as a result of which in the structure of stock exchange there are so-called non-commodity goods. A significant feature of the Ukrainian stock market is the large number of exchanges, almost half of which do not work. At the current stage, stock exchange activity in Ukraine is characterized by low efficiency. The dynamics of the number of trades and the value of concluded deals over the past 7 years has a tendency to decrease. The stock market is negatively affected by the economic crisis, the unstable political situation and military actions in the East. A small amount of operations in the commodity market is due to its low liquidity, which, in turn, hold back its development. The analysis showed that agricultural commodity prevails in the commodity structure of stock exchange. For commodity exchanges in Ukraine characterized volatility of prices - significant fluctuations in prices during the trading session. Exchange trading in Ukraine is represented mainly by the spot market, ie the conclusion of transactions for real goods with immediate delivery. With all the diversity of financial instruments, including derivatives, only derivatives are used in Ukraine.

A comprehensive assessment of stock exchange activity in Ukraine suggests that the level of development of the bioresic commodity market in Ukraine is unsatisfactory and has a number of problems. However, in the face of overcoming the existing negative trends and problems, Ukraine has quite real prospects to form an effective exchange market, which is an equal participant in the world exchange system.

Key words: stock market, stock exchange, stock exchange activities, stock trading, commodity exchange, agricultural exchange, stock change, stock exchange transactions, commodity stock, quotes.

Постановка проблеми. Однією з необхідних умов ефективного функціонування ринкової економіки є розвинена інфраструктура. Її невід'ємним сегментом є біржа – по-

стійно діючий організований оптовий ринок, на якому здійснюється торгівля біржовими товарами, а біржова діяльність є провідною ланкою ринкової економіки.

Правове становище та основні принципи діяльності товарної біржі визначені в Законі України «Про товарну біржу» [1], який був прийнятий у 1991 р. з метою забезпечення умов динамічного розвитку національного біржового ринку. Але, на жаль, й до цього часу рівень розвитку біржового ринку в Україні суттєво відстає від світового. В країнах з розвинутою ринковою економікою біржі виконують такі функції, як забезпечення виконання контрактів, котирування цін, всебічна організація біржових торгів, стимулювання торговельної діяльності шляхом розповсюдження інформації про рівень ринкових цін, страхування ризиків. На сучасному етапі розвитку український біржовий ринок практично не виконує жодної з названих функцій.

Між рівнем біржової діяльності та економічним і соціальними процесами, які відбуваються в країні, існує прямий зв'язок. Необхідність дослідження сучасного стану біржового ринку України та визначення перспектив його подальшого розвитку зумовлено виключно важливою роллю біржової діяльності в фінансовій та економічній системі країни.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженнями розвитку біржової торгівлі займаються як вітчизняні так і зарубіжні науковці. Питання становлення та розвитку біржового ринку в Україні досліджували такі вітчизняні науковці, як В. Базилевич, *Н.І. Берзон*, А.І. Берлач, Б.В. Губський, Р.П. Дудяк, В.І. Крамаренко, Т.Б. Кушнір, В.В. Лавринович, О.В. Лактіонов, Г.Ю. Міщук, О.С. Мограб, Т.І. Пішеніна, М.О. Солодкий, О.М. Сохацька, О.П. Хромов, Г.О. Шевченко. Сутність та проблеми біржової діяльності розглянуто в роботах зарубіжних вчених-економістів, зокрема, Ф. Аллена, В. Берга, Е. Бреді, С. Вайна, Дж. Віллей, Дж. Долана, Дж. М. Кейнса, Дж. Лернера, Э. Лефевра, А. Маршалла, Д. Монтано, Э. Наймана, П. Туфано, К. Форбса, Дж. К. Халла, Дж. Хікса, У. Шарпа, О. Штиллих та ін.

Разом з тим існуючі проблеми і перспективи розвитку біржового ринку в Україні потребують подальшого дослідження.

Мета роботи. Метою дослідження є розгляд теоретичних положень щодо функціонування біржового ринку, аналіз його сучасно-

го стану та основних тенденцій розвитку, висвітлення проблем та визначення перспектив його подальшого існування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Неможливо переоцінити значення біржового ринку у функціонуванні світової ринкової економіки. Біржі давно стали індикатором стану економіки країни. Вони віддзеркалюють усі економічні процеси в будь-якій країні і, таким чином, визначають рівень конкурентоспроможності економіки країни. В державному класифікаторі України ГК 009-96 «Класифікація видів економічної діяльності», товарні біржі належать до сфери матеріального виробництва, а послуги, що надаються нею – до фінансового посередництва (КВЕД 67.11.0).

Такий підхід обумовлює необхідність з'ясувати зміст таких категорій як «біржовий ринок» та «біржова діяльність». Поняття «біржовий ринок» трактується по-різному. Так, у словнику економічних термінів наведено таке визначення: **біржовий ринок** – це оптовий ринок цінних паперів з обмеженим колом відомих учасників, для яких установлені правила допуску до торгівлі цінними паперами, правила здійснення біржових угод та процедури вирішення спірних питань [2]. А. Маршалл наводить таке трактування біржового ринку: «це товарні та фінансові біржі, торгівля на яких проводиться за допомогою системи подвійного аукціону в спеціальних торговельних залах...» [3]. О. Штиллих у своїй роботі «Біржа і її діяльність» підкреслює: «...біржа є організований ринок для замінних цінностей, на якому процес утворення цін протікає під громадським контролем ...» [4]. На думку В. Базилевича, біржовий ринок – це *організаційно оформлений, постійно діючий, жорстко регульований ринок, на якому концентруються попит і пропозиція на біржові активи, а фінансові посередники за свій рахунок або в інтересах клієнтів здійснюють купівлю-продаж цих активів за ринковими цінами на регулярній та впорядкованій основі* [5]. М.О. Солодкий пропонує таке визначення: «Біржовий ринок – це ринок, який, обслуговуючи потреби товарних та фінансових ринків, являє собою ефективно діючий центр прозорого ціноутворення відповідних товарних та фінансових інструментів» [6]. Р.П. Дудяк на-

водить таке визначення: «Біржовий ринок – це сфера товарного обміну, де реалізуються відносини щодо купівлі-продажу товарів та зображується лінія господарської діяльності, яка пов’язана з реалізацією товарів» [7].

Таким чином, біржовий ринок в широкому розумінні – це оптовий ринок товарів і цінних паперів з обмеженим колом відомих учасників, правилами здійснення біржових угод та процедурою вирішення спірних питань.

В економічній літературі зустрічається багато трактувань поняття «біржова діяльність». О.М. Сохацька наголошує на тому, що біржова діяльність репрезентує самостійну форму комерційної діяльності з метою отримання прибутку [8]. У параграфі 4, присвяченому біржовій торгівлі, зокрема, в стат-

ті 278 Господарського кодексу України, задекларовано, що торговельно-біржова діяльність має на меті організацію та регулювання торгівлі шляхом надання послуг суб’єктам господарювання у здійсненні ними торговельних операцій спеціально утвореною господарською організацією – товарною біржею [9].

Узагальнюючи наведені трактування вважаємо, що біржова діяльність – це одна з форм організованого ринку, який функціонує за певними правилами, зазначеними в установчих та нормативних актах бірж.

Для того, щоб оцінити сучасний стан біржового ринку України, перш за все, необхідно визначити, скільки суб’єктів біржової торгівлі зареєстровано і скільки функціонує на території країни (табл. 1, рис.1).

Таблиця 1

Кількість бірж в Україні (на початок року)

Роки	Види бірж				Всього зареєстрована
	Універсальні	Товарні і товарно-сировинні	Агропромислові	Інші	
1992	22	28	4	10	64
1995	23	24	8	22	77
2000	88	146	28	77	339
2005	115	244	30	50	439
2006	114	258	29	47	448
2007	114	272	30	45	461
2008	118	293	30	41	482
2009	103	318	26	37	484
2010	106	341	25	38	510
2011	106	368	25	38	537
2012	107	398	25	39	569
2013	108	400	24	42	574
2014	110	412	25	42	589
2015	112	399	25	44	580
2016	111	413	26	45	595
2017	114	429	25	45	613

Джерело: Державна служба статистики України [10]

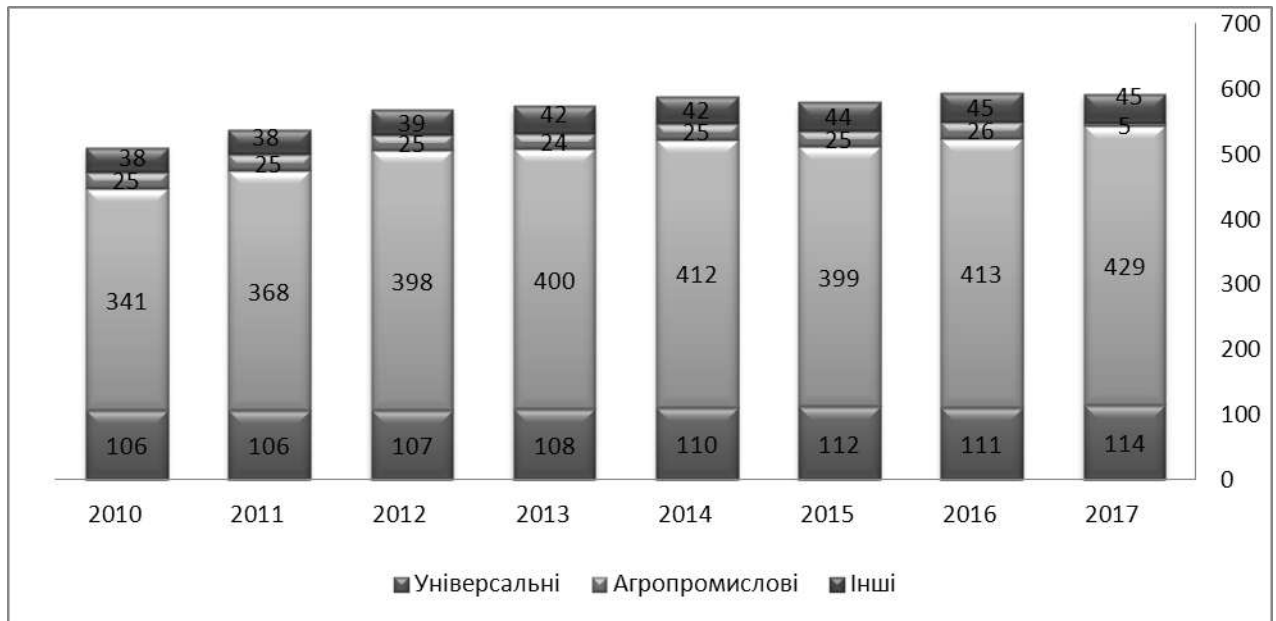


Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих в Україні бірж, од.

Джерело: розроблено авторами за даними [10]

На 1 січня 2017 року в Україні зареєстровано 613 бірж, що значно перевищує їх кількість в світі. Аналіз видового складу українських бірж свідчить, що найбільша частка (70%) припадає на товарні і товарно-сировинні біржі, а найменша (4,07%) – на агропромислові. Як видно з наведених даних, кількість зареєстрованих бірж в Україні постійно зростає. Лише у 2015 році спостерігалось зменшення кількості бірж, що пов'язано з анексією Криму та почат-

ком військових дій на Сході нашої країни. В той час багато підприємств, організацій, в тому числі бірж, припинило свою діяльність через економічну кризу в країні.

Сьогодні більшість бірж відчувають кризу і знаходяться у стані припинення своєї діяльності. Дані Держкомстату України свідчать про те, що кількість діючих та зареєстрованих бірж значно відрізняється (рис. 2).

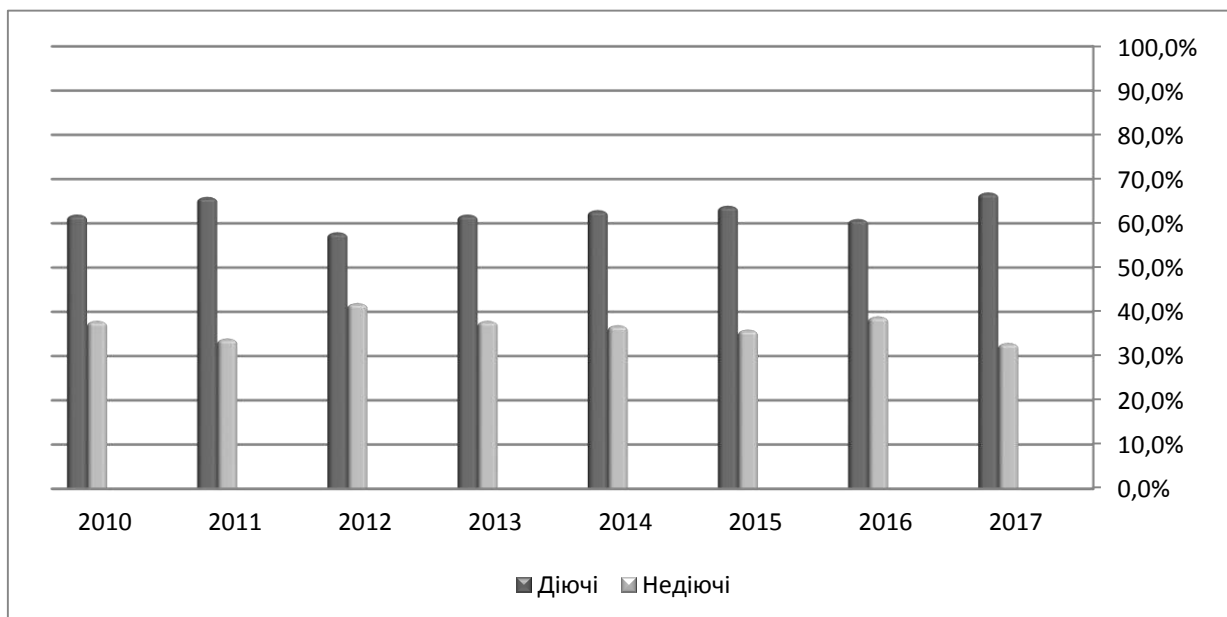


Рис. 2. Динаміка зміни кількості діючих та недіючих бірж

Джерело: розроблено авторами за даними [10]

Проведений аналіз показав, що в період з 2010 по 2017 рр. майже 40% зареєстрованих в Україні бірж не здійснювали практичну діяльність, тобто переважна більшість з них залишаються біржами тільки на папері.

Інакше кажучи, кількість бірж не характеризує ефективність їх роботи і не відображає

фактичний стан розвитку біржового ринку в Україні. Крім того, така кількість біржових установ занадто велика для України з її територією та величиною бізнес-сегменту. Динаміка основних показників діяльності вітчизняних товарних бірж наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Загальні показники діяльності товарних бірж України

Роки	Статутний капітал, млн. грн.	Кількість проведених торгів, од.	Кількість укладених угод, од.	Загальна вартість укладених угод, млн. грн.	Середня вартість укладеної угоди, тис. грн.	Кількість брокерських контор і незалежних брокерів, од.
2010	150,1	31087	62926	51440,0	817,46	1091
2011	167,3	7071	63631	94422,0	1483,8	2128
2012	170,4	10540	64089	118544,4	1849,7	1738
2013	180,5	14520	62730	28807,0	459,2	1516
2014	181,8	17100	60700	25700,0	423,39	1314
2015	189,5	15690	53778	20214,0	375,87	1119
2016	190,4	16025	57940	21938,0	378,63	1208
<i>Ібаз.</i>	1,26	0,51	0,92	0,42	0,46	1,10

Джерело: Державна служба статистики України [10]

Дослідження біржового ринку України свідчить про те, що біржова торгівля представлена переважно спотовим ринком, тобто укладанням угод на реальний товар з негайною поставкою. Тому, з нашої точки зору, доцільним є аналіз результатів діяльності саме товарних бірж. Так, впродовж 2010-2016 рр. спостерігалось постійне збільшення статутного капіталу (на 26% у порівнянні з 2010 р.). Кількість проведених торгів і укладених угод за цей період зросла на 49% і 8% відповідно. Як зазначалось, у 2015 р. відбулось значне зменшення біржової активності внаслідок політичної, економічної кризи та військового конфлікту на Сході України. Середній розмір угоди, укладеної на вітчизняних товарних біржах у 2016 р. склав 378,63 тис. грн., що на 54% більше, ніж у 2010 р. Кількість брокерських контор і незалежних брокерів, які діють на біржовому ринку впродовж останніх 7 років, збільшилась на

10%.

Важливим відносним показником, який характеризує ефективність біржової торгівлі, є показник ліквідності біржових торгів. Він визначається відношенням загальної вартості укладених на біржі угод до сумарного обсягу заявленої для продажу пропозиції. В таблиці 3 наведена динаміка показника ліквідності торгів на товарних біржах України впродовж 2010-2016 рр.

Дані Державної служби статистики України свідчать про те, що у 2013 році обсяг торгів на товарних біржах країни стрімко знизився (на 75,7% відносно 2012 р.), одночасно, пропозиція для продажу зменшилась на 73,9 %. Відповідно, динаміка ліквідності біржових торгів характеризується стійким зниженням. Це підтверджує і лінія тренду, представлена на рисунку 3.

Таблиця 3

Загальні показники діяльності товарних бірж України

Роки	Загальна вартість укладених угод, млн. грн.	Ланцюговий темп росту,%	Пропозиція для продажу, млн. грн.	Ланцюговий темп росту,%	Показник ліквідності,%	Відхилення,+/-
2010	51440,0	-	53140,5	-	96,8	-
2011	94422,0	183,5	99391,5	187,0	95,0	-1,8
2012	118544,4	125,5	128433,8	129,2	92,3	-2,7
2013	28807,0	24,3	33574,6	26,1	85,8	-6,5
2014	25700,0	89,21	31227,21	93,0	82,3	-3,5
2015	20214,0	78,6	25110,5	80,4	80,5	-1,8
2016	21938,0	108,5	27804,8	110,7	78,9	-1,6

Джерело: розраховано авторами на основі [10]

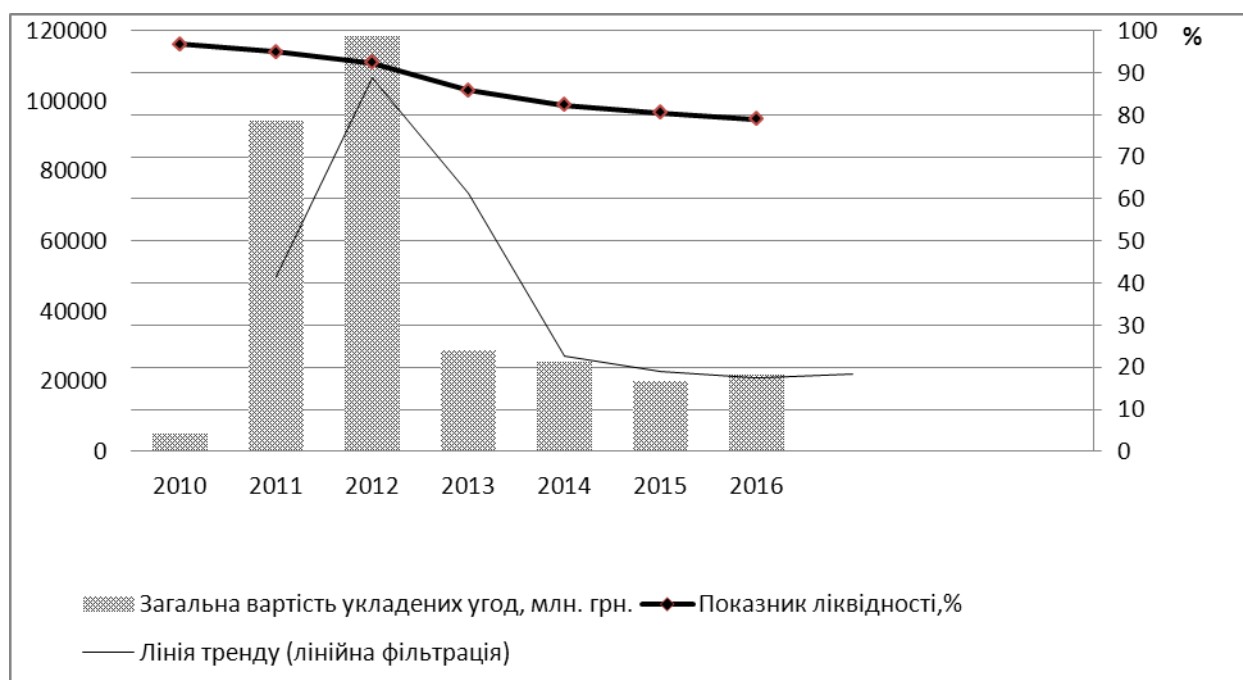


Рис. 3. Динаміка ліквідності біржових торгів на товарних біржах України

Джерело: розроблено авторами за даними [10]

Низька ліквідність біржових угод зумовлена невеликим обсягом біржових операцій через нестачу ресурсів на біржовому ринку, що, у свою чергу, стримує його розвиток.

Головною умовою здійснення біржової торгівлі є наявність товарів, якими торгують на товарній біржі. Майже 40% всього товарообігу міжнародних товарних бірж припа-

дає на торгівлю сільськогосподарською продукцією і сировиною. Близько 20% становить торгівля продовольчими товарами і близько, 10% – енергоресурсами, 2% – лісоматеріалами [11]. Зовсім інша структура товарного обігу склалася на вітчизняних товарних біржах (таблиця 4 та рис. 4).

Таблиця 4

Обсяги укладених на вітчизняних біржах угод за товарними групами, млн. грн.

Вид товару	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Метали	17,7	9,1	3,8	0,2	3,8	4,1	4,6
Паливо	2630,4	7523,8	6280,9	11132,8	1027,8	1005,3	1678,2
Автотранспортні засоби	184,5	60,2	43,5	51,1	76,7	70,8	80,2
Лісоматеріали, деревина та вироби з деревини	344,0	948,1	1297,9	1861,3	2094,8	1510,5	2278,6
Сільськогосподарська продукція	43787,4	63361,4	77889,6	11631,6	13856,2	11530,8	11390,6
Продовольчі товари	2272,3	20139,9	28541,8	245,2	1707,2	1189,6	1014,5
Непродовольчі товари	215,4	242,8	278,6	1939,6	2843,9	2051,6	2249,8
Нерухомість	252,4	323,8	875,7	549,1	2316,9	1617,0	1989,6
Цінні папери	106,8	30,0	59,8	12,0	19,7	43,7	77,7
Інші	1629,1	1782,9	3312,8	1384,1	1753,0	1190,6	1174,2
Всього	51440,0	94422,0	118544,4	28807,0	25700,0	20214,0	21938,0

Джерело: розраховано авторами на основі [10]

Статистичні дані свідчать про те, що на вітчизняних біржах практично відсутні операції з торгівлі таким класичним біржовим товаром, як метали (0,02%). У порівнянні з 2010 р. обсяги укладених угод на українських біржах з купівлі-продажу металів зменшились у 3,8

рази, палива – у 1,5 рази, сільськогосподарської продукції – у 3,8 рази, цінних паперів – у 1,3 рази. На рисунку 3 показано структуру укладених угод за окремими товарними групами у 2016 р.

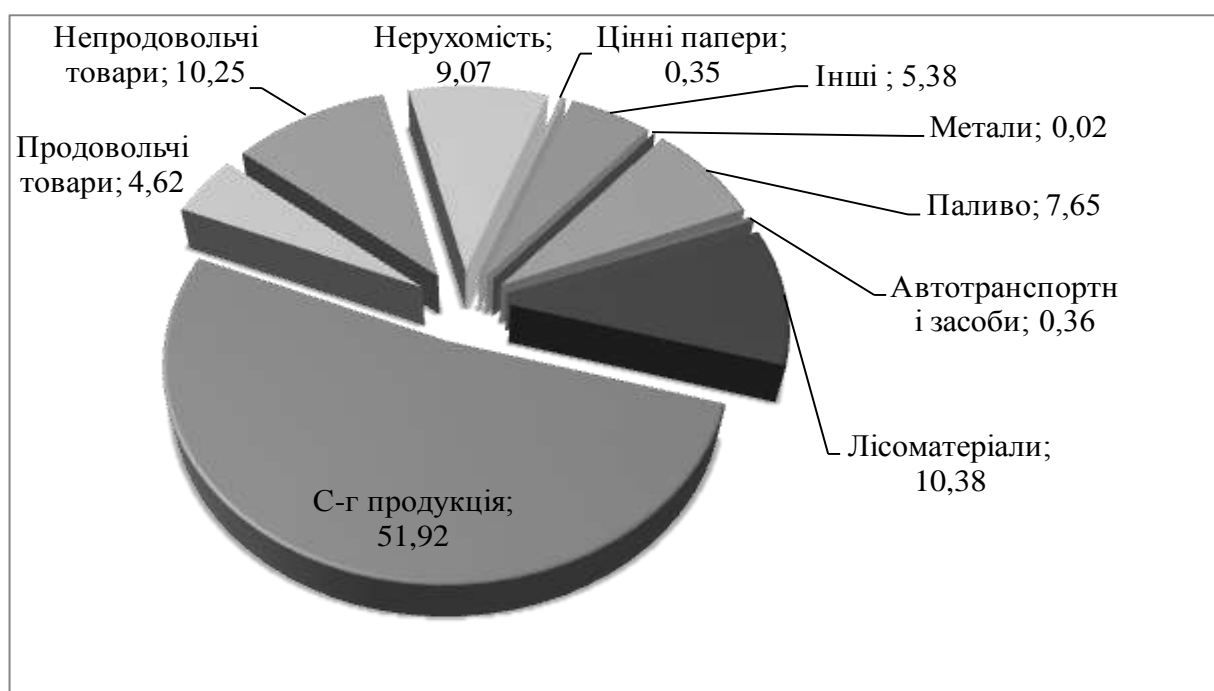


Рис. 3. Структура біржових угод за товарними групами в 2016 році

Джерело: розроблено авторами за даними [10]

Негативною рисою біржового ринку України є наявність у структурі біржового товарообороту небіржових товарів, а саме транспортних засобів та нерухомості. Це унеможлиблює стандартизацію біржових товарів та запровадження строкових (форвардних) біржових угод. У 2016 р., порівняно з базисним роком, обсяги укладених угод з купівлі-продажу нерухомості збільшилися у 7,8 рази.

Аналіз територіального розміщення свідчить про те, що товарні біржі в Україні діють в усіх регіонах. Останніми роками визначилися центри концентрації біржової торгівлі, а саме: м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Полтавська та Миколаївська області. На ці п'ять регіонів припадає 90% біржового товарообороту країни, а на інші двадцять – лише 10%. Також, слід відзначити, що поступово сформувалась і товарна спеціалізація окремих вітчизняних бірж. Так, на Київській біржі укладається 75% угод з купівлі-продажу нерухомості, Донбаська біржа спеціалізується на торгівлі паливом, а Придніпровська товарна біржа, розташована у Дніпрі, переважно торгує сільськогосподарською продукцією.

У квітні 1996 р. з метою оперативного і стратегічного управління біржовою діяльністю без адміністративного втручання у торговельну діяльність була створена Національна асоціація бірж України (НАБУ). Основним її завданням є розбудова біржової інфраструктури та сприяння розвитку біржової торгівлі. Загалом, асоціація бірж – це неприбуткове об'єднання юридичних осіб, які визнані товарними біржами згідно законодавства, створене з метою захисту своїх інтересів та інших учасників біржового товарного ринку [7]. Слід зазначити, що біржі, які об'єднуються в асоціацію мають відповідати наступним критеріям:

- всі товарні біржі, учасники асоціації, повинні здійснювати свою діяльність на біржовому товарному ринку не менше 3-х років;
- склад всеукраїнського об'єднання бірж повинен представляти всі регіони України;
- кількісний склад асоціації має нараховувати не менше 20-и товарних бірж;
- зміст та порядок затвердження статуту НАБУ встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Склад учасників НАБУ не є постійним, але незмінним залишається перелік її засновників.

Станом на початок 2015 р. до складу НАБУ належала 21 біржа, а саме, спеціалізовані біржі: Волинська, Подільська; універсальні біржі: Маріупольська, Українська, Кіровоградська; товарні біржі: Харківська, Чорноморська, Рівненська, Придніпровська, Запорізька, Вінницька, Рівненська, Черкаська; аграрно-промислові та аграрні біржі: Дніпровська, Львівська, Київська, Івано-Франківська, Полтавська, Тернопільська, УАБ (м. Київ), Одеська.

Аналіз існуючої інформації Державного комітету статистики України і даних щорічних звітів НАБУ дозволяє визначити та сформулювати основні тенденції розвитку вітчизняного товарного біржового ринку:

- вітчизняний товарний біржовий ринок функціонує практично без законодавчого правового поля. Головним і єдиним нормативним актом, який регулює його діяльність, є Закон України «Про товарну біржу», який був прийнятий ще в 1991 р. і до цього часу жодного разу не переглядався;

- в Україні відсутня єдина класифікація товарів, внаслідок чого в структурі біржового обороту присутні так звані небіржові товари: нерухомість, транспортні засоби та ін.;

- характерною ознакою українського біржового ринку є величезна кількість бірж, майже половина з яких фактично не працює;

- на сучасному етапі біржова діяльність в Україні характеризується низькою ефективністю. Кількість проведених торгів і укладених угод впродовж останніх 7 років суттєво зменшилась;

- незначний обсяг операцій на товарному ринку обумовлює його низьку ліквідність, що, у свою чергу, стримує його розвиток. У товарній структурі біржового обігу домінує сільськогосподарська продукція (майже 60% у 2016 р.);

- для товарних бірж України характерна волатильність цін – суттєві коливання цін протягом торгової сесії, що підвищує ризиковість операцій;

- біржова торгівля в Україні представлена переважно (82%) спотовим ринком, тобто укладанням угод на реальний товар з негайною поставкою;

- при всій різноманітності фінансових інструментів, у тому числі і похідних, в Україні з них використовуються лише форвар-

дні угоди і в незначних обсягах.

Висновки. Комплексна оцінка біржової діяльності в Україні дає підстави стверджувати, що рівень розвитку біржового товарного ринку в Україні є незадовільним і має низку проблем. Основними проблемними питаннями розвитку вітчизняного товарного біржового ринку є недосконалість нормативного регулювання і неузгодженість законодавчої бази, низький рівень ліквідності біржових операцій на товарних біржах, присутність на торгах небіржових товарів, висока волатильність біржових цін, незначна кількість біржових інструментів, занадто повільне впровадження сучасних біржових інфор-

маційних технологій та відсутність біржової культури.

Незважаючи на велику кількість проблем, вважаємо, що більшість з них можна вирішити. Визначальну роль у вирішенні проблем розвитку біржового ринку України має взяти на себе держава, створивши, шляхом нормативного регулювання, умови для забезпечення прозорості біржової діяльності. Таким чином, при умові подолання існуючих негативних тенденцій і проблем, Україна має цілком реальні перспективи сформувати ефективний біржовий ринок і стати рівноправним учасником світової біржової системи.

Список літератури:

1. Закон України "Про товарну біржу" від 10.12.1991 р. № 1956-XII (зі змін. і допов.) [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-2.bin/laws/main.cgi?nreg=1956-12>
2. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. - Київ: Кондор, 2006. - 355 с.
3. Marshall A. Principles of Economics: An Introductory Volum. Eighth edition. / Alfred Marshal. — MacMillan Co, New York. — 1949. — 871 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://econ.washington.edu/files/2013/05/Barzel-LOP.pdf>.
4. Штиллих О. Біржа і її діяльність / О. Штиллих; пер. с нем. — Спб. : Братство, 1992. — 304 с.
5. Базилевич В.Д. Макроекономіка: підручник / В.Д. Базилевич, К.В. Базилевич, Л.І. Баластрик; за ред. Базилевича. - К.: Знання, 2006. - 622 с.
6. Солодкий М. О. Біржовий ринок / М. О. Солодкий. — К. : Аграрна освіта, 2010. — 510 с.
7. Дудяк Р.П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикum: навчальний посібник / Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль. — 2-е вид., доп. — Львів: „Новий світ-200”, „Магнолія плюс”, 2003. — 360 с.
8. Сохацька О.М. Біржова справа: Підручник. — 2-ге вид. змін. й доп./ О.М. Сохацька — Тернопіль:Карт-бланш, К.: Кондор, 2008. — 632 с.
9. Господарський кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Federation of European Securities Exchanges (FESE). Official site [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.fese.eu>

Reference:

1. Zakon Ukrainy "Pro tovarnu birzhu" vid 10.12.1991 r. № 1956-XII (zi zmin. i dopov.) [Online]. VRU. Ofitsiyniy veb-portal. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-2.bin/laws/main.cgi?nreg=1956-12>
2. Zavadskiy Y.S., Osovskaya T.V., Yushkevych O.O. (2006) Ekonomichnyi slovnyk. Kyiv: Kondor, 355 p.
3. Marshall, A. (1949) Principles of Economics: An Introductory Volum. Eighth edition. / Alfred Marshal. — MacMillan Co, New York. 871 p. [Online]. Retrieved from: <http://econ.washington.edu/files/2013/05/Barzel-LOP.pdf>.
4. Shtylykh, O. (1992) Birzha i yii diialnist [per. s nem.] Spb. : Bratstvo, 304 p.
5. V.D. Bazylevych, K.V. Bazylevych, L.I. Balastryk (2006) Makroekonomika: pidruchnyk [za red. Bazylevycha]. K.: Znannia, 622 p.
6. Solodkyi, M. O. (2010) Birzhoviy rynok. K. : Ahrarna osvita, 510 p.
7. R.P. Dudiak, S.Ia. Buhil (2003) Orhanizatsiia birzhovoi diialnosti: osnovy teorii i praktykum: navchalnyi posibnyk. 2-e vyd., dop. Lviv: „Novyi svit-200”, „Mahnoliia plus”, 360 p.
8. Sokhatska, O.M. (2008) Birzhova sprava: Pidruchnyk. [2-he vyd. zmin. y dop.] Ternopil:Kart-blansh, K.: Kondor, 632 p.
9. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. Vid 16 sichnia 2003 r. № 436-IV. Z podalshymy zminamy // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). - 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22.
10. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Online]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Federation of European Securities Exchanges (FESE). Official site [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.fese.eu>

УДК: 657

Котова С.О., асистент,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
svitlana.kotova@tsatu.edu.ua

АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ПОКАЗНИКІВ ДОХІДНОСТІ В ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація: Розглянуті індекси ефективності управління формуванням прибутку, які використовуються при оцінці ефективності управління формуванням прибутку від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств. Це дозволяє виявити слабкі та сильні сторони управління на підприємстві, виявити резерви зростання прибутку на підприємстві. Апробацію методичного підходу до оцінки ефективності управління формуванням прибутку від реалізації проведено на прикладі сільськогосподарських підприємств Запорізької області

Ключові слова фінансово-господарська діяльність, управління доходами та витратами, рентабельність, оцінка, ефективність управління, індекс, формування прибутку.

JEL code classification: M41

Kotova S. A., the assistant
Tavria state agrotechnological university

ANALYTICAL POSSIBILITIES OF INDICATORS OF PROFITABILITY IN THE ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF THE FORMATION OF PROFITS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. Raising of task. Application of the methodical going near the estimation of efficiency of management of forming of profit from realization of products in agricultural enterprises.

Research results. In Ukraine the most widespread indexes of profitability settle accounts in the enterprises of agriculture only, namely profitability of products, assets, capital, due to what get only a limit information about the activity. To it is our opinion necessary to do more deep analysis of level of profitability of enterprises, that will help to find certain defects and errors in functioning.

To consider the indexes of efficiency management forming of profit (index of forming of pattern of production and realization of products, intensification of production, index of marketing activity and generalized index) that is used for estimations of efficiency of management forming of profits from realization of products on agricultural enterprises, that allows to educe weak and strong parties of management on an enterprise, will educe backlogs of increase of profit on an enterprise. This methodical going near the estimation of efficiency of management forming of profit from realization was used on the example of agricultural enterprises of the Zaporizhzhya area.

Conclusions. Application of an offer methodical approach gives an opportunity complex to estimate efficiency of management forming of profit from realization of products in agricultural enterprises in practice, and gives an opportunity to compare the indexes of economic efficiency, economic phenomena, that form from heterogeneous elements that is not subject to direct subsad.

Key words: result of financial and economic activity, income and expenses management of enterprise, agriculture, profitability, estimation of management efficiency, profit generation, estimation of management efficiency, profit generation, profitability indexes of profit generation management

Постановка проблеми. Основна мета, яка стоїть перед сучасними сільськогосподарськими товаровиробниками це: з одного боку, функціонування будь-якого сільськогосподарського підприємства в ринкових умовах, у тому числі і садівницьких, та отримання прибутку, необхідного для подальшого ефективного функціонування і відтворення, а з

іншого боку, – вироблена продукція садівництва повинна бути не тільки конкурентоспроможною, але й економічно доступною для всіх верств населення у відповідності до раціональних норм споживання, рекомендованих МОЗ України..

Грамотне управління співвідношенням доходів і витрат на підприємстві дозволить отримати прибутки. Значущість прибутку визначається тим, що він є найважливішим результатом фінансово-господарської діяльності підприємства, винагородою за підприємницький ризик, найдешевшим джерелом фінансування його потреб, джерелом зростання добробуту його власників, передумовою формування конкурентоспроможності підприємства [1] та з'явиться економічна до-

ступність продукції садівництва для населення.

Як наведено вище, важливим показником діяльності будь-якого сільськогосподарського товаровиробника є уміння ефективно управляти доходами та витратами підприємства. Цей механізм в ідеалі повинен забезпечити виконання у повному обсязі стратегічних цілей та завдань, які стоять перед підприємством.

Незважаючи на надзвичайну актуальність прибуткового ведення господарства реально рівень прибутковості окремих підприємств істотно варіює. В таблиці 1 представлено фінансові результати діяльності підприємств України та Запорізької області.

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування по Україні та Запорізької області у 2016 році, млн.грн.

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Україна	-22201,5	73,4	523759,4	26,6	545960,9
Запорізька область	13799,3	77,3	22471,0	22,7	8671,7
Україна, сільське, лісове та грибне господарство	91109,5	87,8	103942,2	12,2	12832,7
Запорізька обл., сільське, лісове та грибне господарство	4538,9	90,0	4658,2	10,0	119,3

Джерело: Статистичний збірник «Регіони України» 2017 частина друга /За редакцією І. Є. Вернера Державна служба статистики України, 2017 [3]

Аналіз даних по Запорізькій області свідчить, що питома вага підприємств, які отримали прибуток у 2016 році, склала 77,3%, фінансовий результат – 13799,3 млн. грн., підприємства, які одержали збиток – 22,7% але їх фінансовий результат не вплинув на загальний показник фінансового результату по Запорізькій області, як це відбулося по усій Україні.

Якщо розглядати рівень рентабельності операційної діяльності підприємств України загалом та у Запорізькій області, зокрема, у 2016 році спостерігалась така картина: рівень рентабельності підприємств в цілому по Україні склав 7,4%, а рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств – 32,4%.

Рівень рентабельності усіх видів діяльності в Запорізькій області склав 14,6%, що у два рази вище показника по Україні, а рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств Запорізької області склав 42,5%. За результатами вона посідає друге місце після Кіровоградської області (47,5%)

Така надзвичайна диференціація показників викликана багатьма факторами: місце розташування, технологія виробництва, рівень інтенсифікації виробництва, собівартість продукції, рішення управлінського персоналу, рівень достовірності отриманої інформації та вміння керівництва її опрацювати й на підставі цього приймати правильні рішення. Однак, якщо одним з головних еле-

ментів успішного функціонування підприємства є отримання прибутку, то важливою науковою проблемою є вивчення питань щодо ефективного управління витратами та доходами сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню ефективності управління витратами та доходами присвячено праці багатьох вчених-економістів. Теоретичні та методичні розробки знайшли відображення у працях таких вітчизняних вчених: І.А. Бланка, О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, В.І. Валуєва, А.М. Герасимовича, М.Я. Дем'яненка, М.Ф.Огійчука, Г.Г. Кірейцева, М.Й. Маліка, А.М. Поддєрьогіна, П.Т. Саблука, В.В. Сопка, В.О. Шевчука та інших; а також зарубіжних вчених: К. Друрі, Ч.Т. Хорнгрена, Я.В. Соколова та інших.

Зокрема, В.А. Дерій вважає, що нині власні витрати і доходи переважна більшість вітчизняних підприємств відображає неповністю. На його думку, рівень невідображення доходів коливається від 30% до 70%, а витрат – від 10% до 50%, тобто витрати, на нашу думку, відображаються більш повно, ніж доходи. Це пов'язано з тим, що витрати складніше приховати, оскільки їх легше проконтролювати, ніж доходи [4].

Приказюк О.В. визначає, що прибуток є одним з найважливіших показників, які визначають фінансову безпеку підприємства, також він додає: «проблема управління прибутком підприємства аграрного сектора економіки є складною та багатогранною, оскільки суб'єкту господарювання потрібно забезпечувати необхідну платоспроможність і доходність, а також враховувати специфічні для галузі особливості кругообігу фінансових ресурсів. Від ефективності управління прибутком залежить фінансовий стан сільськогосподарського підприємства, його місце в ринковому середовищі, рівень розвитку галузі загалом» [5]

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем ефективності управління формуванням прибутку підприємств, слід зауважити, що існує потреба в їх подальшому дослідженні, поглибленні теоретичних засад ефективності управління прибутком сільськогосподарських підприємств із врахуванням їх особливостей, що і зумовило вибір теми нау-

кового дослідження.

Формулювання цілей статті. Застосування методичного підходу до оцінки ефективності управління формування прибутку від реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Вагомого значення набуває дослідження методичних підходів до аналізу формування та удосконалення механізмів управління прибутком і бізнесом в цілому з метою адаптації існуючих методик до умов сьогодення.

Проведений критичний аналіз методичних підходів до оцінки ефективності формування та управління прибутком показав, що елементами методики аналізу, які визначені в навчальних посібниках, є здійснення вертикального та горизонтального аналізу показників доходів, витрат та прибутку. Такий підхід вважається класичним і здійснюється за даними показників фінансової звітності. При таких умовах можна дослідити лише зміни в структурі та динаміці доходів та витрат і неможливо розрахувати вплив прибутку (збитку) на рентабельність діяльності підприємства, вплив на його галузеву структуру, врахувати особливості економічної діяльності підприємства тощо.

С.В. Дибаль [10], Є.В. Мних [11] окремим етапом аналізу виділяють факторний аналіз прибутку від реалізації продукції. Це пов'язано з тим, що обґрунтовані висновки про величину отриманого прибутку не можна зробити без дослідження факторів, що впливають на зміну показників.

Методика, запропонована Бутинцем Ф.Ф., до базових методів аналізу прибутку за даними фінансової звітності пропонує відносити оцінку взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток», розрахунок резервів збільшення прибутку, які розраховуються за даними не тільки зовнішньої звітності але й за даними внутрішньогосподарського обліку та звітності [12].

Блонська В.І., Паньків І.В. до базових методик дослідження пропонують додати аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку, інтегральний аналіз прибутку тощо [13]

Але ми звернули увагу на те, що багато вчених приділяють увагу існуючій методиці аналізу прибутку підприємства. Аналізуючи

чинники, що впливають на розмір прибутку, вони розглядають такі показники як: обсяги проданої продукції, її структуру, розмір повної собівартості реалізованої продукції та ціни продажу. Однак, ми вважаємо, що на величину прибутку впливає не тільки структура виробленої й проданої сільськогосподарської продукції, яка залежить від ринкового попиту на вироблену продукцію, але на розмір прибутку значно впливають також рішення управлінців підприємства.

Скоромна О.Ю. звертає також увагу на те, що на обсяги виробництва і реалізацію окремих видів продукції значно впливає обрана технологія виробництва, яка, в свою чергу, формує відповідний рівень інтенсифікації виробництва і собівартість продукції [1].

Оскільки вибір цих технологій є невід'ємною функцією управління підприємством, а вибір ефективного каналу реалізації – це зусилля відділу збуту підприємства, то ефективність управління доходами в цілому, та прибутком зокрема, залежить від досконалості структури сільськогосподарського підприємства та рівня її відповідності вимогам ринкового середовища.

Олійник О.В. вважає, що основними складовими для інтегральної оцінки ефективності управління формуванням прибутків від реалізації продукції є: досконалість галузевої структури, досягнутий рівень інтенсифікації виробництва й ефективність маркетингової діяльності. Він запропонував застосовувати індексний метод для дослідження взаємозв'язку між ефективністю менеджменту в підприємстві та формуванням фінансових результатів [1]. Вибір цього методу пояснюється тим, що він є одним з найбільш потужних, інформативних і поширених інструментів економічного аналізу, за допомогою якого можна порівнювати окремі показники однорідного об'єкту та складні економічні явища, утворені з різнорідних елементів, що не підлягають безпосередньому підсумовуванню [6]

Для оцінки ефективності управління формуванням прибутків від реалізації продукції Олійник О.В. та Скоромна О.Ю. запропонували застосовувати ряд індексів:

- індекс ефективності управління формуванням структури виробництва і реалізації продукції (Ісз) (якщо він більше одиниці, то це доводить про більш високу ефективність управління формуванням структури виробництва й реалізації продукції, ніж у середньому по області, та навпаки показник нижче одиниці свідчить про нижчий рівень ефективності управління);

- індекс ефективності управління інтенсифікацією виробництва (Іінт) (якщо цей показник найбільш наближений до оптимального ніж середній рівень інтенсивності по сукупності підприємств, то це повинно забезпечити одержання йому вищого прибутку з розрахунку на 1 га та буде свідчити про високий рівень ефективності управління цим процесом і навпаки);

- індекс ефективності управління маркетинговою діяльністю (Іц);

- узагальнений індекс ефективності управління формуванням прибутку від реалізації продукції (Іеф) [1].

Апробацію запропонованого методичного підходу до оцінки ефективності управління формуванням прибутку від реалізації проведено на прикладі сільськогосподарських підприємств Запорізької області.

Запропонований методичний підхід дає змогу виявити слабкі та сильні сторони в управлінні формуванням прибутку конкретного підприємства.

Згідно Статистичного бюлетеня державної служби статистики по Запорізької області питома вага сільськогосподарських підприємств, які отримали прибуток, склали 90,9%, рівень рентабельності в середньому склав 39,6% було досліджено 25 підприємств, вибраних у довільному порядку.

Підприємство №7 має низький рівень ефективності управління, а відповідно, й найменший розмір прибутку внаслідок значного відхилення рівня інтенсивності виробництва окремих видів продукції від середніх витрат. Наприклад, виробничі витрати на 1 га посівної площі плодів у цьому підприємстві становили 7741,38 грн., а середні – 7626,98 грн./га.

Таблиця 2

Оцінка ефективності управління формуванням прибутків від реалізації продукції в с.г. підприємствах Запорізької області за 2016 рік

№ с.г. підприємства	Прибуток на 1 га с.г.-угідь, грн	Іеф	Вплив зміни структури реалізованої продукції		Вплив інтенсифікації виробництва		Вплив приросту середньої ціни реалізації	
			Ісз	Питома вага основного виду продукції в структурі ТП, %	Іінт	Фактична /середні витрати по області за основним видом продукції, грн./га (грн./гол)	Іц	Ціна підприємства/середня ціна області за основним видом продукції, грн./ц
Підприємства з рівнем рентабельності до 20 %								
7	975,8	0,76	1,003	65 (плоди)	-0,015	7741,38 /7626,98	1,3	880,15 /677,04
2	2048	0,853	0,74	63,0 (молоко)	1,001	22475,45 /22453	0,82	411,43 /501,74
Підприємства з рівнем рентабельності до 40 %								
18	2606,5	0,967	1,21	40,3 (соняшник)	0,99	7633,2 /7710,3	0,7	596,61 /852,31
6	3380,4	0,992	1,23	43,1 (соняшник)	0,84	6476,65 /7710,3	0,906	291,62 /321,88
Підприємства з рівнем рентабельності більше 40%								
19	9355,2	1,037	1,32	89,1 (соняшник)	0,87	6707,96 /7710,3	0,92	784,12 /852,31
25	9102,4	1,107	1,18	74,3 (соняшник)	0,88	6785,06 /7710,3	1,26	1073,9 /852,31

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України та розрахунки автора

Водночас висока оцінка ефективності управління формуванням прибутку, від реалізації, а відповідно і найвищий рівень прибутковості у підприємстві №25 зумовлені вигідною структурою реалізованої продукції й більш високими цінами її продажу.

Варто звернути увагу на те, що значна кількість підприємств мають високу оцінку ефективності управління структурою виробництва і реалізації продукції за рахунок збільшення питомої ваги соняшнику, що не відповідає вимогам технології вирощування сільськогосподарської продукції та призводить до виснаження родючого ґрунту.

Але на жаль, в ринкових умовах основним критеріальним показником ефективності бізнесу є рівень його рентабельності, тому така ситуація застосовується на практиці.

Висновки. Для виходу аграрного сектору

України з кризового стану необхідно вжити певних заходів з підвищення ефективності підприємств агросфери, що може призвести до зростання рівня прибутковості сільськогосподарських товаровиробників.

В Україні в підприємствах сільського господарства застосовуються тільки найпоширеніші показники рентабельності, а саме, рентабельність продукції, активів, капіталу, завдяки чому підприємства отримують тільки обмежену інформацію про свою діяльність. На нашу думку, необхідно проводити більш поглиблений аналіз рівня рентабельності підприємств, що допоможе знайти певні недоліки та помилки у їх функціонуванні.

Використання цього методу на практиці дозволить виявити слабкі та сильні сторони управління підприємством, виявити резерви зростання прибутку підприємства за рахунок

покращення структури виробництва, пошуку нових каналів реалізації, оптимізації витрат на виробництво продукції тощо.

Застосування запропонованого методичного підходу на практиці дозволить комплексно оцінити ефективність управління фор-

муванням прибутку від реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах, та порівнювати показники економічної ефективності, економічні явища, які утворені з різнорідних елементів, і не підлягають безпосередньому підсумовуванню.

Список літератури

1. Олійник О.В., Скоромна О.Ю. Інтегральна оцінка ефективності управління формування прибутком від реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. – 2016. – №4. – С.75-81
2. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/soc_ek_reg/publ_arch_reg2017_u.htm
3. Статистичний збірник «Регіони України» 2017 частина друга / За редакцією І. Є. Вернера Державна служба статистики України, 2017, 681 с. / http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm
4. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 272 с.
5. Приказюк О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки аграрного підприємства / Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук 08.00.08 – гроші і кредит, 2009р, 15 с.
6. Методи детермінованого факторного аналізу [електронний ресурс]. – Режим доступу <http://pidruchniki.com/>
7. Сатир Л.М. Економічна сутність інтенсифікації виробництва та її особливості в сільському господарстві / Л.М. Сатир // Наук. Праці Полтав. держ. аграр. акад. Сер. «Економічні науки». – Вип. 5 Т.1. – 2012. – С. 252-257
8. Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік / Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України – Київ. – 2017 р. – 23 С.
9. Реалізація продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році. / Державна служба статистики – К., 2017. – 54 стор
10. Дыбаль, С. В. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие / С. В. Дыбаль – СПб. : Издательский дом «Бизнес - пресса», 2005. – 304 с.
11. Мних, Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
12. Мошенський, С. З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д. е. н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
13. Блонська, В. І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В. І. Блонська, І. В. Паньків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011 – Вип. 21. 5 – С. 179-185

References

1. Oliynyk O.V., Skoromna O.Yu. Integral assessment of the efficiency of management of formation of profits from sales of products in agricultural enterprises // Economy of the agroindustrial complex. - 2016 - №4. - P.75-81
2. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/soc_ek_reg/publ_arch_reg2017_u.htm
3. Statistical compilation "Regions of Ukraine" 2017 Part Two / Edited by I. E. Werner State Statistics Service of Ukraine, 2017, 681 p. / http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm
4. Derii V.A. Costs and Income of Enterprises in the Accounting and Control System: Monograph. - Ternopil: TNEU, "Economic Thought", 2009 - 272 p.
5. Prikazjuk O.V. Profit in the formation of financial security of an agrarian enterprise / Abstract for obtaining a scientific degree of the candidate of economic sciences 08.00.08 - money and credit, 2009, 15 p.
6. Methods of deterministic factor analysis [electronic resource]. - Access mode <http://pidruchniki.com/>
7. Satir L.M. The economic essence of intensification of production and its features in agriculture / L.M. Satir // Scientific. Proceedings Poltava. derzh. agrar. akad. Ser "Economic Sciences". - Whip 5 T.1. - 2012. - p. 252-257
8. Costs for agricultural production in agricultural enterprises for 2016 / Statistical bulletin. State Statistics Service of Ukraine - Kyiv. - 2017 - 23 C.
9. Implementation of agricultural products by agricultural enterprises in 2016. / State Statistics Service - K., 2017. - 54 p
10. Dybal, S.V. Financial Analysis: Theory and Practice: Study. allowance / S.V. Dybal - SPb. : Publishing House "Business Press", 2005. - 304 p.
11. Mni, EV V. Economic Analysis: Textbook / E. V. Mny. - Kyiv: Center for Educational Literature, 2003. - 412 p.
12. Moshensky, S.Z. Economic Analysis: Textbook for Students of Economic Specialties of Higher Educational Institutions / Ed. Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine F. F. Butynets. - 2nd form., Additional. and processing. - Zhytomir: PE "Ruta", 2007. - 704 p.
13. Blonskaya, VI I. Profit - Peculiarities of its Formation and Use in Effective Business Management / VI Blonskaya, I.V. Pankov // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. - 2011 - VolP 21. 5 - P. 179-185.

УДК 338.439

Легеца Д.Г., д.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
dlegeza78@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. У статті проаналізовано науково-теоретичні питання управління прибутком підприємств. Автор визначає основні особливості управління прибутком на підприємствах хлібопекарської галузі. Запропоновано основні підходи розподілу прибутку в умовах маркетингової товарної політики підприємства. Проаналізовано економічні результати діяльності підприємств в залежності від умов розподілу прибутку. У дослідженні визначено вплив збутових витрат на рентабельність підприємств хлібопекарської галузі.

Ключові слова: управління прибутком, хлібокомбінат, хлібопекарська галузь, витрати на збут, рентабельність, прибутковість

JEL code classification: D3, E25

*Legeza Darya G., DocEcSc, Assoc Prof
Tavria State Agrotechnological University*

INCOME MANAGEMENT IN BAKERY ENTERPRISES

Abstract. The paper presents the vital issues of income management, formed in a bakery, in Ukraine. The author opens up the market forces influencing on net income and their affecting on further profit formation. Income management plays an important role in economic status of enterprise and economics of a nation. While income forms the part of taxes, a state gets monetary funds from the taxes. In the last few years, there has been a growing interest in income formation, but scientists has shown a tiny interest in income sharing out which make a lot of Ukrainian enterprises nonprofit. A key limitation of this research is that lack of financial reports of bakery to make deep-in results.

The aim of the issue is to examine income sharing in bakeries and to evaluate its efficiency according to marketing principles. Several practical questions arise when dealing with income management. It is important to identify the particular ways of income sharing. It is a vital to reveal the main factors, which influence on income changing. It is key to predict an effect on enterprises profitability while size of income is diminishing. In this article the author explores the peculiar possibilities how distribution cost influence income. We used a new marketing approach to evaluate the distribution costs and profitability. The method was used on two regional bakeries, which have 15% of total market share in the South part of Ukraine. The analysis indicates that distribution costs do not meet volume of production to increase the market share. One of the surprised results of the research is that the more distribution cost managers spend, the more profitability the enterprise has. The finding was quite unexpected that the changings of assortment structure is directly proportional to profit changings. This paper is a modest contribution to the ongoing discussions about income management in bakeries and its effect on marketing activities.

Key words: profit management, bakery, distribution costs, efficiency, profitability.

Постановка проблеми. Управління прибутком є основою економічної діяльності будь-якого підприємства. В умовах кризи або нестабільного економічного стану країни прибутковість підприємств харчових галузей значно знижується за рахунок фінансових, виробничих та ринкових факторів. Одним із ключових елементів зниження прибутковості є негативний вплив фінансових важелів та зниження купівельної спроможності населення. Сьогодні навіть соціальні продукти харчування, такі як хліб та молоко, мають порівняно менший попит на споживчому ринку, що зменшує їх пропозицію на ринку.

Внаслідок цього зменшується дохід від реалізації, прибуток і в результаті – знижується рентабельність виробництва. Збільшуючи ціну реалізації, виробники втрачають свою частку ринку, і, навпаки, при зниженні ціни вони ризикують недоотримати заплановані кошти для покриття виробничих витрат. З одного боку, ця тенденція негативно впливає на результативність окремо взятого підприємства, з іншого – недоодержання податків, які пов'язані із реалізацією готової продукції, тягнуть за собою зменшення обсягів поповнення місцевих бюджетів. Отже, проблема прибутковості харчових

підприємств, які зазвичай не є державними, стає актуальною для формування та функціонування національної економіки та забезпечення продовольчої безпеки країни.

З цієї причини управління прибутком забезпечує економічно обґрунтоване формування прибутку та його розподілу. Розподіл прибутку відбувається в умовах виплати податків, відсотків за запозичений фінансовий капітал та спрямування витрат на технологічне оновлення виробництва. Однак, це не завжди враховується в системі розподілу прибутку. Харчові підприємства стикаються з проблемами збуту продукції через формування логістичних та маркетингових принципів постачання продукції. І зазвичай, саме своєчасність доставки, широкий асортимент та повнота інформації сприяє зростанню прибутковості підприємства. У післякризові роки (2010-2014 рр.) харчові підприємства здійснили ряд заходів щодо удосконалення асортиментної структури, стабілізації надходження виручки та формування прибутку. Однак ряд питань, пов'язаних з розв'язанням цієї проблеми, нині не вирішено, зокрема: не визначено вплив маркетингових факторів на результативність підприємства, не обґрунтовано наслідки змін маркетингової товарної політики на покращання економічної ефективності підприємства, не визначено вплив величини збутових витрат на валовий прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні засади управління прибутком піднімались у працях В.М. Жмайлова та інших авторів [1], які розглядають прибуток як відображення фінансового результату діяльності підприємства і пов'язують його із створенням доданої вартості продукції. Взагалі, основою формування прибутку та його управлінням у вітчизняній літературі є саме фінансова складова, яка пов'язана з доходами та витратами підприємства. Досліджуючи питання управління прибутком, Н. Г. Пігуль визначає, що основною управлінням формуванням прибутку є п'ять складових: доходи, витрати, податкові платежі, ресурси та ризики [2, С. 83]. За запропонованою схемою автора, управління розподілом полягає в економічному механізмі сплати податкових зобов'язань та капіталізації частини прибутку. В той же час,

ефективне управління економічними результатами, крім інвестиційної та фінансової діяльності, має враховувати ще комерційну особливість розвитку підприємства, на що наголошують А. С. Андріяш та А. Ю. Могилова [3, С. 68]. Розкриваючи вимоги забезпечення ефективного управління підприємством вчені підкреслюють орієнтованість на стратегічні цілі підприємства щодо відповідності таких цілей місії підприємства. З цього приводу Л. І. Гладка та М. О. Домашенко підкреслюють, що у сучасних економічних умовах, які склалися в Україні, при управлінні прибутком підприємства окрему увагу необхідно приділити його зваженому розподілу через урахування зовнішніх факторів, таких як місткість ринку та платоспроможність населення [4]. У результаті досліджень економічної діяльності підприємств А. В. Висоцька та Ю. В. Гончаров визначили, що для покращання прибутковості підприємства основними заходами є зростання місткості підприємства на ринку через збільшення обсягів реалізації та зміна складу асортименту продукції, який відповідатиме вимогам споживчого ринку [5, С. 7].

Шляхи покращання управління прибутковістю підприємства мають бути спрямовані на врахування особливостей галузі, будь-то харчова, промислова, сільськогосподарська тощо. Так, Є. Ю. Ткаченко наголошує, що на промисловому підприємстві машинобудівної галузі вкрай необхідно виділяти три центри структурного управління: центри витрат, прибутку, та інвестицій [6, С. 273-274]. При управлінні торговельним підприємством ключовим питанням постає розробка зовнішньої стратегії підприємства з урахуванням життєвого циклу товарів, а отже, проблема управління прибутком зводиться до обґрунтування впливу кризових явищ на результати роздрібного підприємства [7]. З причини особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств, а саме не відірваність від земельних ресурсів, сезонність виробництва та необхідність фінансового забезпечення у період польових робіт вимагає зосередження уваги на своєчасному забезпеченні позиковим капіталом. Проблеми управління прибутком у сільськогосподарських підприємств розкривались у працях вчених Сумського національного аграрного

університету [1, 8].

Результатом оцінки результативності управління прибутком є аналіз ефективності використання витрат (управління формування прибутком) та доходів (управління розподілом прибутку). Теоретично-методичні питання підвищення ефективності управління прибутком розкриваються у роботах вітчизняних вчених [1, 8, 9, 10]. Так, О. О. Бабицька розглядає ефективність управління прибутком через фінансово-економічну стійкість підприємства, яка включає коефіцієнт ліквідності, автономії, оборотності активів підприємства [8, С. 121]. У такому випадку не враховується фактор стратегічного розвитку підприємства, вплив зовнішніх ринкових факторів на економічні та фінансові результати підприємства [9, 10]. Виділяючи 7 принципів управління прибутком, В. М. Жигалкевич наголошує на підходах до управління, орієнтуючись на постійні зміни зовнішніх і внутрішніх факторів з урахуванням стратегічних цілей підприємства [9, С. 147]. Це потребує розробки механізму управління методами і важелями, що забезпечують зростання прибутку підприємства з одночасною оптимізацією витрат. Питання дії системи та механізм управління піднімалися у працях таких авторів як Л. О. Денисенка, В. В. Лойка, О. Ю. Мірошніченко, О. В. Проскуровича, В. Хачатрян, Л. В. Юрчишеної [11-16]. Однак, більшість робіт розкривають механізм управління через фінансові важелі, не торкаючись питання товарного розподілу продукції та впливу ринкових факторів на її розподіл, які формують ціну реалізації та обсяги реалізованої продукції. Так, В. Хачатрян та Л. О. Денисенко розглядають механізм управління через вплив на зміну інвестиційного та ресурсного потенціалу [11, 14]. У той же час, В. В. Лойко, який запропонував структурно-логічну схему управління прибутком, визначає, що основними важелями збільшення економічних результатів виступають збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, зростання цін, зниження собівартості та оновлення асортименту [12, С. 69]. Таким чином, визначено, що основними методами впливу на результати діяльності підприємства є вплив збутових внутрішніх факторів підприємства, а важелями виступають рин-

кові економічні фактори. Отже, управління прибутком – це механізм, який включає формування прибутку та його розподіл з метою ефективного стратегічного управління з урахуванням зовнішніх та внутрішніх ринкових факторів. Дискусійний характер теоретико-практичних підходів до розподілу прибутку за умов впливу зовнішніх ринкових факторів свідчить про об'єктивну необхідність проведення досліджень піднятої проблеми.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення принципів розподілу прибутку та факторів, що впливають на прибутковість підприємств хлібопекарської галузі. Об'єктом дослідження є процес розподілу прибутку в сучасних економічних умовах на підприємствах хлібопекарської галузі. Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних засад управління прибутком у підприємствах хлібопекарської галузі.

Згідно поставленої мети обґрунтовані наступні завдання: визначити сутність поняття управління прибутком, розкрити основні фактори, що впливають на зміну прибутковості підприємства, визначити вплив маркетингових факторів на зміну рентабельності підприємства, визначити ступінь взаємозв'язку витрат на збут, чистого прибутку та рентабельності виробництва. У статті використані загальні статистико-економічні методи дослідження: а саме ряди динаміки з метою встановлення ступеню зміни валового та чистого прибутку на досліджених підприємствах, факторний та кореляційний аналіз для визначення ступеню та тісноти зв'язку маркетингових факторів та прибутковості підприємства. Для дослідження результатів ефективного управління прибутком щодо питань його розподілу було застосовано показники розмірів валового прибутку, чистого прибутку, витрат на збут, показники рентабельності продукції, структури реалізації продукції, частки підприємства у роздрібній торгівлі України.

Виклад основного матеріалу. З часів фінансової кризи 2008 року економічні результати діяльності вітчизняних харчових підприємств суттєво знизились: зменшились обсяги реалізації у роздрібній торгівлі, знизились запаси готової продукції, збільшились закупівельні ціни на сировину та до-

поміжні матеріали, що значно вплинуло на зниження прибутковості підприємств. Особливо відмічається негативний вплив інфляції на розвиток хлібопекарської галузі, яка є основою продовольчої системи України. За 2008-2015 роки обсяги продажу хлібобулочних виробів вітчизняними підприємствами через роздрібну мережу в Україні зменшились на 24%, і дорівнювали у 2015 році 457,7 тис. тонн, що в середньому склало 10,7 кг на особу. Середня ціна реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами за досліджуваний період збільшилась з 778,6 грн./т (2008 р.) до 2912,1 грн./т (2015р.), що більше у 3,7 разів. Збільшення закупівельних цін обумовило зростання ціни на хлібобулочні вироби та зниження купівельної спроможності населення.

Поступове зниження попиту за рахунок

зниження купівельної спроможності та чисельності населення за регіонами обумовило зменшення обсягів замовлення готової продукції торговельними підприємствами, призвело до згортання виробництва вітчизняними підприємствами, зменшило їх прибутковість. Однак, однакові зовнішні економічні умови по-різному вплинули на результати економічної діяльності підприємств хлібопекарської галузі. Нами проведений аналіз діяльності двох хлібозаводів (ПАТ «Запорізький хлібозавод №5» та ПАТ «Запорізький хлібозавод №3»), які розташовані в одному географічному просторі, а отже потенційно мають єдину частку ринку. Результати свідчать, що при однакових ринкових важелях одержаний різний розмір прибутку (рис. 1).

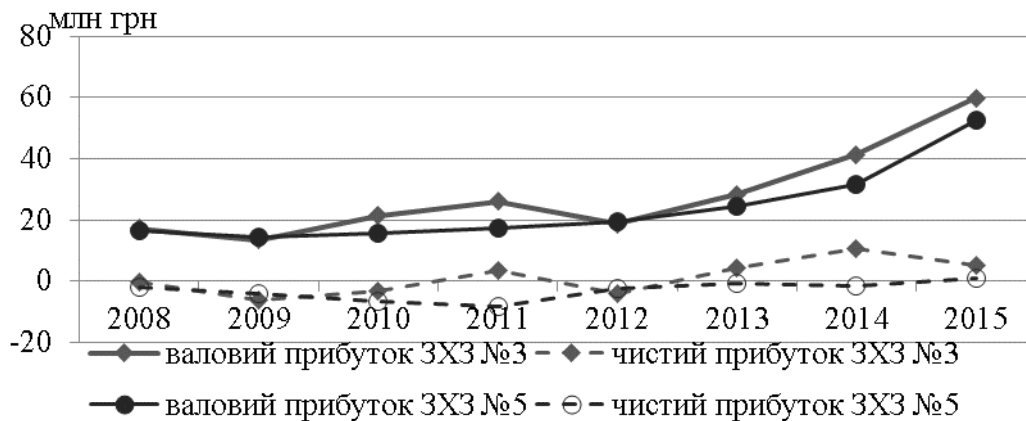


Рис. 1. Ряди динаміки чистого та валового прибутку Запорізьких хлібозаводів, 2008-2015 рр.
Джерело: розраховано автором за даними річних звітів підприємств

Результати аналізу свідчать, що розміри валових прибутків запорізьких хлібозаводів мають тенденцію до збільшення. При цьому, у 2010-2011 рр. та у 2013-2015 рр., валові прибутки Запорізького хлібозаводу №3 були більшими на 5-10 млн. грн., що дало можливість в ці роки одержати позитивний чистий прибуток. У той же час, результати економічної діяльності ПАТ «Запорізького хлібозаводу №5» були менш ефективними та у своїй більшості збитковими. Лише у 2015 р. у даному підприємстві був одержаний чистий прибуток у розмірі 837 тис. грн. Аналіз економічної діяльності ПАТ «Запорізького хлібозаводу №5» свідчить, що до 2013 р. були одержані збитки у розмірі від 0,4 до 6,0 млн. грн. Максимальне значення розміру чистого прибутку було досягнуто у 2014 р., що

відповідно складало 10,5 млн. грн.

Такий стан на запорізьких хлібозаводах не дає можливості ефективно розпоряджатися своїми доходами та своєчасно оновлювати технологію виробництва. У той же час, у 2011 році ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» увів в експлуатацію машин та обладнання на суму 7,6 млн. грн., у 2014 р. – на 1,1 млн. грн., відповідно ПАТ «Запорізький хлібокомбінат №5» – на 7,1 та 9,6 млн. грн., що значно підвищило продуктивність праці на підприємствах. Серед основних споруд було оновлено тістозакаточні, тістомісильні та пакувальні машини, автомобільний парк, тощо. Технологічні зміни спричинили зменшення запасів готової продукції та частоту поставок на місця роздрібної торгівлі. Незважаючи на збитковість підприємств, ефективний опе-

раційний менеджмент дає можливість поступово нарощувати технологічний потенціал та збільшувати рівень рентабельності виробництва.

Було визначено ступінь зміни рентабельності виробництва протягом 2008-2015 років (рис. 2).

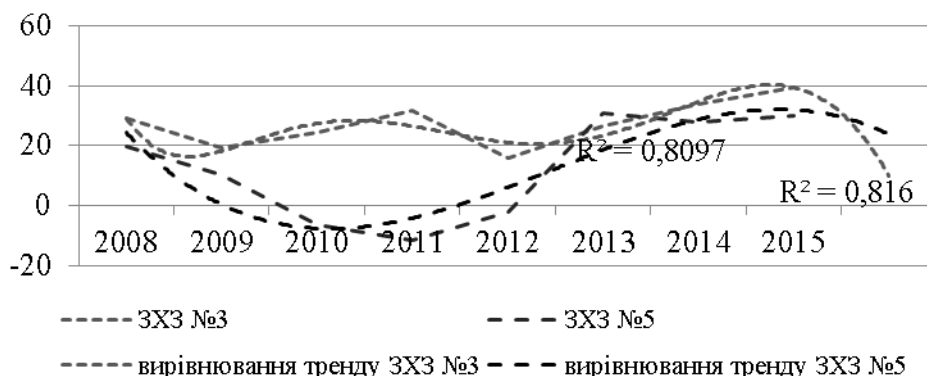


Рис. 2. Вирівнювання трендів рентабельності виробництва хлібопродуктів Запорізькими хлібо заводами

Джерело: розраховано автором за даними річних звітів підприємств

Максимальний рівень рентабельності у ПАТ «Запорізький хлібо завод №3» було одержано в 2015 році, він склав 39,5%. Коливання рентабельності відбувалось у межах від 15,9 до 39,5%. Максимальний рівень рентабельності у ПАТ «Запорізький хлібокомбінат №5» був у 2013 р. і склав 30,8%. Коливання рентабельності відбувалось у межах від 11,5 до 30,8%. При проведенні вирівнювання поліноміальним методом встановлено, що величина достовірності результатів по ПАТ «Запорізький хлібо завод

№3» та ПАТ «Запорізький хлібо завод №5» відповідно становить 0,816 та 0,8097, що свідчить про достовірність прогнозу. Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити висновки, що у наступних роках рівень рентабельності знизиться відповідно на 20 та 7 пунктів.

Позитивні та негативні зміни рентабельності обумовлюються ринковими факторами. Було досліджено вплив управління розподілом товарної продукції на прибутковість досліджених підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Результати економічної діяльності Запорізьких хлібо заводів, 2013-2015 рр.

Показники	Запорізький хлібо завод №3				Запорізький хлібо завод №5			
	2013	2014	2015	Відн. 2015 р. до 2013 р., %	2013	2014	2015	Відн. 2015 р. до 2013 р., %
Частка основного продукту* у структурі реалізації, %	25,51	26,62	28,09	2,58	13,65	12,32	13,50	-0,15
Частка підприємства у роздрібній торгівлі хлібопродуктів України, %	3,18	3,69	3,37	0,19	2,43	2,73	2,9	0,47
Частка витрат на збут у собівартості реалізованої продукції, %	16,35	18,34	27,62	11,27	19,89	27,73	30,14	10,25
Валовий дохід, тис грн.	28306	41397	59862	211,48	24371	31416	52477	215,33
Чистий дохід, тис грн.	4284	10516	5328	124,37	-547	-1406	837	*
Рентабельність виробництва, %	26,5	33,62	39,51	13,01	30,8	27,3	30,14	-0,66

* за основний товарний продукт взято батон «Олександрівський», питома вага якого у структурі реалізації складає 15%

Джерело: розраховано автором за даними річних звітів підприємств

Формування прибутку підприємств забезпечується за рахунок великого асортименту

продукції. Так, у ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» налічується 23 вида хліба, 12 видів булочних виробів та 19 видів здобних виробів, у той час як у ПАТ «Запорізький хлібозавод №5» асортимент продукції налічує понад 100 найменувань. Основним видом продукції, який має найбільшу частку у структурі реалізації в обох підприємствах, є батон «Олександрійський», від реалізації якого у 2015 р. до ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» надходить 28,09% валового доходу. В той же час зазначений продукт займає порівняно меншу частку у структурі реалізації (13,5%) на ПАТ «Запорізький хлібозавод №5» оскільки там більш широкий асортимент хлібопродуктів (119 позицій).

Дослідження свідчать, що потенціал ринку ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» та ПАТ «Запорізький хлібозавод №5» у роздрібній торгівлі України у 2015 р. відповідно дорівнював 3,34 та 2,9%. Підприємства реалізують свою продукцію через національні торговельні мережі: ТОВ «АТБ-Маркет», ТОВ «Фоззі-Фуд» та ТОВ «Економ-плюс». Поглиблені дослідження результатів реалізації продукції свідчать, що частка експорту в загальному обсязі продажу ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» у 2015 р. складає 17,3%, або 36,5 млн. грн. Також, у ПАТ «Запорізький хлібозавод №5» сума експорту дорівнювала у 2015 р. 30,2 млн. грн., або 17% загальної виручки.

Значна географічна мережа реалізації продукції обумовлює великі витрати на збут продукції, які по двох підприємствах за 2013-2015 рр. не були меншими 16,4%. Максимальна частка витрат була досягнута у 2015 р. і дорівнювала 27,62% у ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» та 30,14% у ПАТ «Запорізький хлібозавод №5». Спрямування витрат на збут дає можливість підприємствам реалізовувати продукцію за межами Запорізької області та збільшувати збут за рахунок реалізації в інших областях, де здійснюють свою діяльність торговельні мережі, з якими встановлені економічні відносини. Однак, для покращання логістики постачання готової продукції, оптимізації транспортних витрат більш ефективно було б здійснювати завантажувально-розвантажувальні роботи та транспортування продукції за рахунок сторонніх ор-

ганізацій на засадах аутсорсингу. Нами було визначено ступінь взаємозв'язку між витратами на збут та рентабельністю виробництва. Встановлено, що тіснота зв'язку між показниками становить 63,5% у ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» та 21,7% у ПАТ «Запорізький хлібозавод №5».

При одержанні негативних фінансових результатів після оподаткування підприємств, рентабельність виробництва залишається у 2013-2015 рр. позитивною і перевищує межу 26,5%. Необхідно зазначити, що за останні три роки рівень рентабельності виробництва зріс на 13,01 пункту у «Запорізький хлібозавод №3», в той час як у ПАТ «Запорізький хлібозавод №5» рівень рентабельності зменшився на 0,66 пункту.

Висновки. Таким чином, управління прибутком – це механізм, який включає формування прибутку та його розподіл з метою ефективного стратегічного управління з урахуванням зовнішніх та внутрішніх ринкових факторів. Одним з ключових факторів формування прибутку є збутові фактори, які через зміну попиту та пропозиції на ринку обумовлюють коливання обсягів та виручки від реалізації. Виручка від реалізації продукції формується за рахунок узгоджених контрактів з національними торговельними мережами, які ставлять умови поставки через різноманітність позицій товару. У кожному з досліджених підприємств асортимент товару складає понад 50 найменувань. Встановлено, що за досліджуваній період (2008-2015 рр.) чистий валовий прибуток у Запорізьких хлібозаводах коливався у межах 5-10 млн. грн. Дослідження засвідчили, що при тих самих умовах економічної діяльності підприємств прогнозується зниження рентабельності виробництва до 24% у ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» та до 10% у ПАТ «Запорізький хлібозавод №5». При цьому вірогідність прогнозу складає відповідно 81,6 та 81,0%. Основною причиною зниження прибутку є надзвичайні витрати на збут, які у досліджених підприємствах становлять понад 26% від загальних витрат. Виявлено, що у ПАТ «Запорізький хлібозавод №3» існує взаємозв'язок між зміною витрат на збут та рентабельністю виробництва, який становить 63,5%.

Список літератури:

1. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: монографія / В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова, О.О. Бабицька, Ю. І. Данько, Л.В. Слюсарева – Суми: СНАУ, 2014. – 408 с.
2. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – Вип. 28. – С. 79-85.
3. Андріяш А. С. Особливості управління прибутком підприємства / А. С. Андріяш, А. Ю. Могилова. // Молодий вчений. – 2014. – №6 (9). – С. 68–70.
4. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова. // Полтавський НТУ. – 2012. – №1. – С. 195–198.
5. Висоцька А. В. Управління прибутком на підприємстві та шляхи його покращення / А. В. Висоцька, Ю. В. Гончаров. // Технології та дизайн. – 2013. – №1 (6). – С. 1–7.
6. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства / Є. Ю. Ткаченко. // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – №47. – С. 270–276.
7. Маркіна І. А. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу / І. А. Маркіна, В. Л. Вороніна. // Економіка Крима. – 2013. – №1 (42). – С. 199–204.
8. Бабицька О. О. Ефективність управління прибутком сільськогосподарських підприємств / О. О. Бабицька. // Облік і фінанси. – 2013. – №2 (60). – С. 118–122.
9. Жигалкевич В. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / В. М. Жигалкевич, Е. С. Фісенко. // Економіка і суспільство. – 2016. – №4. – С. 145–148.
10. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В. І. Блонська, П. П. Адамович. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20 (7). – С. 91–96.
11. Денисенко Л. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко. // Вісник КНУТД. – 2014. – №1. – С. 14–153.
12. Лойко В. В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк. // Міжнародний науковий журнал. – 2015. – №7. – С. 68–71.
13. Мірошніченко О. Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О. Ю. Мірошніченко, Ю. В. Корконос. // Бізнесінформ. – 2014. – №5. – С. 280-285.
14. Хачатрян В. Формування механізму внутрішнього контролю за використанням прибутку торговельних підприємств / В. Хачатрян. // Економічний аналіз. – 2011. – №8. – С. 355–357.
15. Проскурович О. В. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства / О. В. Проскурович, В. А. Бойчук. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – С. 71–76.
16. Денисенко Л. О. Моделювання прибутку на підприємстві / Л. В. Юрчишена. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2 (3). – С. 88–93.

References:

1. Pihul, N.H. (2010) Upravlinnia prybutkom pidpriemstva. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: zbirnyk naukovykh prats*, Vyp. 28, p. 79-85.
2. Zhmailov, V., Zhmailova, O., Babytska, O., Danko, Y. and Sliusareva, L. (2014). *Orhanizatsiino-ekonomichni osnovy upravlinnia prybutkom silskohospodarskykh pidpriemstv: monohrafiia*. Sumy: SNAU, p.408.
3. Andriiash, A. S. (2014) Osoblyvosti upravlinnia prybutkom pidpriemstva. *Molodyi vchenyi*, 6 (9), p. 68–70.
4. Babytska, O. O. (2013) Efektyvnist upravlinnia prybutkom silskohospodarskykh pidpriemstv. *Oblik i finansy*, 2(60), p.118–122
5. Blonska, V. I. and Adamovych, P. P. (2010) Vdoskonalennia systemy upravlinnia rozpodilom ta vykorystanniam prybutku pidpriemstva. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 20 (7), p. 91–96.
6. Vysotska A. V. and Honcharov, Yu. V. (2013) Upravlinnia prybutkom na pidpriemstvi ta shliakhy yoho pokrashchennia. *Tekhnologii ta dyzain*, 1 (6), p. 1–7.
7. Hladka, L. I., Domashenko, M. O., and Kovalova, M. V. (2012) *Upravlinnia prybutkom v suchasnykh umovakh*. *Poltavskiy NTU*, 1, p.195–198.
8. Denysenko, L. O. and Kucheriavenko Yu. O. (2014) Shliakhy polipshennia protsesu upravlinnia prybutkom na pidpriemstvi. *Visnyk KNUVD*, 1, p. 143–153.
9. Zhyhalkevych, V. M. and Fisenko, E. S. (2016) Systema upravlinnia prybutkom yak umova efektyvnoho funktsionuvannia pidpriemstva. *Ekonomika i suspilstvo*, 4, p. 145–148.
10. Loiko, V. V. and Nesenjuk, Ye. S. (2015) Shliakhy zbilshennia obsiahu prybutku ta pidvyshchennia diievosti upravlinnia prybutkom promyslovoho pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal*, 7, p. 68–71.
11. Markina, I. A. and Voronina, V. L. (2013) Stratehichne upravlinnia prybutkom torhovelnoho pidpriemstva z urakhuvanniam stadii yoho zhyttievoho tsyklu. *Ekonomika Kryma*, 1 (42), p. 199–204.
12. Miroshnychenko, O. Yu. and Koronos, Yu. V. (2014) Mekhanizm upravlinnia prybutkom vitchyznianskykh pidpriemstv. *Biznesinform*, 5, p. 280-285.
13. Proskurovych, O. V. (2010) Modeliuvannia adaptivnoho upravlinnia prybutkom pidpriemstva. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 1, p. 71–76.
14. Tkachenko, Ye. Yu. (2011) Suchasni pidkhody do upravlinnia prybutkom promyslovoho pidpriemstva. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, 47, p. 270–276.
15. Khachatryan, V. (2011) Formuvannia mekhanizmu vnutrishnoho kontroliu za vykorystanniam prybutku torhovelnykh pidpriemstv. *Ekonomichniy analiz*, 8, p. 355–357.
16. Yurchishena, L.V. (2011) Modeliuvannia prybutku na pidpriemstvi. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 2(3), p.88–93.

УДК 368.5

*Н.М. Рубцова к.е.н., доцент
кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Н.Ю. Захарова к.е.н., доцент
кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Таврійський державний агротехнологічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ МАЙБУТНЬОГО УРОЖАЮ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР ЗА ПРОГРАМОЮ ФОРВАРДНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Анотація. Вивчено порядок укладання форвардних контрактів на поставку зерна майбутнього урожаю. Охарактеризовані компанії, які здійснюють форвардні закупівлі майбутнього врожаю сільськогосподарських культур. Визначено перелік страхових компаній, які мають ліцензію на страхування сільськогосподарської продукції. Наведені основні умови договорів страхування посівів й майбутнього урожаю сільськогосподарських культур та здійснено приклад розрахунків за основними показниками. Представлено схему укладання договорів агрострахування за умовами форвардного контракту без / з державною підтримкою.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, форвардний контракт, агрострахування, страхові компанії, договір страхування, стандартні страхові продукти, державна підтримка.

JEL code classification G22, Q 14

*Rubtsova N.M., PhD, ass. prof.
Zakharova N. Ju. PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university*

FEATURES OF FUTURE INCREASING GRAIN CULTURES INSURANCE BY THE FORWARDING PURCHASE PROGRAM

Abstract. It has been determined that the state has developed a number of programs for the development of agriculture, in particular a forward-looking program of state support for agricultural producers, to ensure the food security of our country. Characterized companies that carry forward purchases of future crops. The order of conclusion of forward contracts for the supply of grain of the future harvest is explored. It was established that when entering into forward contracts for the supply of grain of the future harvest, the acquisition of a comprehensive insurance contract for future crop yields is a prerequisite. The list of insurance companies, which have a license for agricultural products insurance and actively work in the insurance market, is determined. The basic indexes of insurance, connected with the state programs of financing of the agricultural producers are analyzed. The basic conditions of contracts of insurance of crops and the future crop of crops are given and an example of calculations according to the main indicators is made. The main provisions of the draft Law of Ukraine "On state support for agricultural insurance" are considered, which provides for an adjusted mechanism for subsidies to reduce insurance premiums to agricultural producers in the conclusion of a contract of agricultural insurance. The scheme (procedure) of conclusion of insurance contracts of agricultural crops under conditions of a forward contract without / with state support is presented. The choice of the optimal insurance contract at the conclusion of a forward contract is made.

Keywords: agricultural production, forward contract, agri-insurance, insurance companies, insurance contract, standard insurance products, state support.

Постановка проблеми. Україна на сьогодні є аграрною державою, а сільськогосподарське виробництво – галузь, яка створює близько 17% ВВП країни. Але, на відміну від інших галузей виробництва, сільське господарство, зокрема рослинництво, відноситься до сезонних виробництв з чітко вираженою технологічною

послідовністю робіт, до складу яких входить обробіток ґрунту, внесення добрив, посів сільськогосподарських культур, догляд за рослинами, збирання урожаю тощо. Це потребує вкладення чималих грошових коштів, які не завжди в достатній кількості є у агро-виробників на початок сезонних робіт. Отже, через свою ризикованість та інші об'єктивні

причини, сільське господарство дуже часто потребує державної підтримки.

Для забезпечення продовольчої безпеки нашої країни держава розробила ряд програм, що сприяють розвитку сільського господарства, зокрема форвардну програму державної підтримки сільгоспвиробників. Агровиробники тільки зараз починають розуміти усі переваги функціонування державної програми форвардних закупівель зерна, однак поряд з цим стикаються і з певними труднощами, зокрема нерозумінням необхідності укладання договорів страхування майбутнього урожаю зерна, що є однією з необхідних умов форварду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові нароби в зазначеній сфері останнім часом суттєво активізувалися серед вітчизняних науковців. Вагомими в цьому питанні є дослідження М. Александрової, Н. Герасименко, О. Гудзя, О. Залетова, Р. Колібаби, І. Фисун, Р. Шинкаренка, А. Шолойко, В. Якубовича. Проте існує ще багато спірних моментів щодо удосконалення системи агрострахування та підтримки даного сектору економіки з боку держави, які потребують негайного вирішення.

Цілі статті. Метою статті є вивчення особливостей укладання договорів страхування майбутнього урожаю зернових культур за програмою форвардних закупівель та розробка пропозицій щодо оптимізації їх вартості за допомогою державної підтримки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні кількість програм державної підтримки сільського господарства в Україні досить обмежена з причин недостатнього їх фінансування, хоча й демонструється тенденція до його зростання. Так, у держбюджеті-2018 на фінансування витрат Міністерства аграрної політики, у тому числі витрат на держпідтримку сільгосптоваровиробників, передбачено більше **14,1 млрд грн. (1,43% від загальних видатків Держбюджету-2018), тоді як у 2017 р.** на ці потреби було виділено майже 9,5 млн грн. **(1,13% від загальних видатків Держбюджету-2017).** [1, 2]

Поряд з державною підтримкою тваринництва у 2018 році, однією з основних державних програм підтримки підприємств

АПК, яка діє з 2008 року, є державні форвардні закупівлі зерна.

Форвардні закупівлі здійснюються відповідно до Цивільного кодексу України, Законів України «Про державну підтримку сільського господарства України» [3] і «Про зерно та ринок зерна в Україні» [4], а їх проведення регулюється постановою КМУ «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» №736 від 16 травня 2007 року. [5] Форвардні закупівлі передбачають придбання товару на організованому аграрному ринку для потреб державного інтервенційного фонду у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого придбання під час укладення форвардного біржового контракту. [6]

На сьогодні головними представниками, які здійснюють укладання такого роду контрактів щодо форвардних закупівель зерна майбутнього урожаю у правовому полі є ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» та ПАТ «Аграрний фонд».

Публічне акціонерне товариство «Аграрний фонд» – один з провідних операторів аграрного сектору України. Підприємство засноване у квітні 2013 року, згідно з постановою КМУ «Про утворення публічного акціонерного товариства «Аграрний фонд» №364 від 22.04.2013 р. Від Державної спеціальної бюджетної установи «Аграрний фонд» ПАТ «Аграрний фонд» набув функції форвардних закупівель зернових. Власником 100 % акцій ПАТ «Аграрний фонд» є держава в особі Міністерства аграрної політики та продовольства України. [8]

За форвардними програмами ПАТ «Аграрний фонд» закуповує зерно і реалізовує борошно, зокрема протягом 2017 року було реалізовано 616,1 тис. тон зерна та вироблено 252,5 тис. тон борошна.

Також з метою збільшення підтримки вітчизняних сільгоспвиробників в 2017 році ПАТ «Аграрний фонд» розпочав продаж мінеральних добрив. В минулому році Товариство закупило 245,4 тис. тон мінеральних добрив загальною вартістю 1,88 млрд. грн., з яких поставлено сільгоспвиробникам 61,3 тис. тон. [8]

Публічне акціонерне товариство «Державна продовольчо-зернова корпорація України» – національний оператор зернового

ринку України, лідер у сфері зберігання, переробки, перевалки та експорту зернових. Створена в 2010 році ПАТ «ДПЗКУ» є найпотужнішою державною вертикально-інтегрованою компанією в аграрному секторі економіки України. Корпорації належить 10% сертифікованих елеваторних потужностей України. Переробні підприємства корпорації здатні задовольнити до 10% потреб внутрішнього ринку України у борошні, крупах та комбікормах. На сьогодні «ДПЗКУ» є активним і висококонкурентним учасником зернового ринку, стабільним партнером сільгоспвиробників, надійним постачальником зерна і продовольства іноземним контрагентам. [7]

З 12.02.2018 р. ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» розпочала програму закупівель озимих та ярих зернових культур пшениці, ячменю, кукурудзи та вівса майбутнього урожаю 2018 р. **З метою підтримки вітчизняних сільгоспвиробників, в рамках весняного форварду планується проавансувати їх на суму майже 1,5 млрд. грн.**

Безпосереднє виконання всіх етапів закупівель державна корпорація здійснює через свої регіональні відділи. Реалізація даної програми проводиться в два етапи.

Протягом першого етапу сільгоспвиробникам потрібно подати до регіональних відділень ДПЗКУ заявки на участь у програмі, сформувавши необхідний пакет документів та укласти договори поставки в центральному офісі корпорації. Після підписання договору на поточний рахунок сільгоспвиробника перераховується попередня оплата в розмірі 3 000 гривень за 1 тону. Вартість коштів не буде перевищувати 11% річних.

Другий етап форвардної програми передбачає поставку зерна сільгоспвиробниками в кількості та якості згідно умов договору на філії держкорпорації, а також остаточний розрахунок у вигляді другого траншу.

Форвардний контракт за своєю природою пов'язаний з досить великими ризиками, які супроводжують обидві сторони – як покупця (ПАТ «Аграрний фонд» / ПАТ «ДПЗКУ»), так і постачальника (сільськогосподарське підприємство). Адже купується те, чого ще фактично немає, і ризики пов'язані як з тим, чи буде зібрано майбутній урожай, так і з тим, скільки він буде коштувати.

Перелік страхових компаній, які мають ліцензію на страхування сільськогосподарської продукції та активно працюють на страховому ринку України наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік страхових компаній, які активно працюють на ринку агро-страхування України

Страхові компанії, які є членами АСП		ПрАТ СК «Брокбізнес»; ПрАТ СК «Страхові гарантії»; ПрАТ «Українська аграрно-Страхова компанія»; ПрАТ СК «Альфа Страхування»; ТДВ СК «Агрополіс»
Страхові компанії, що співпрацюють з	ПАТ «Аграрний фонд»	ПрАТ «УАСК АСКА»; ПрАТ «АСК «ІНГО Україна»; ПрАТ «СК «ПЗУ Україна»; ПрАТ «СК «Універсальна»; ПрАТ «СГ «ТАС»; ПрАТ «СК «Країна»; ТДВ «СК «Гардіан»; ПрАТ «СК «Альфа Страхування»
	ПАТ «ДПЗКУ»	ПрАТ «АСК «ІНГО Україна»; ПрАТ «СК «Універсальна»; ПрАТ «СК «ПЗУ Україна»
Провідні страхові компанії, які були активними учасниками вітчизняного ринку агрострахування в 2017 р.		ПрАТ «СК «АХА Страхування»; ПрАТ «УАСК АСКА»; ПрАТ «СК «АСКО-Донбас північний»; ПрАТ «СК «Брокбізнес»; ТДВ «СК «Гардіан»; ПрАТ «СК «Здорово»*; ПрАТ АСК «ІНГО Україна»; ПрАТ «СК «Країна»; ПрАТ «СК «Оранта-Січ»; ПрАТ «СК «ПЗУ Україна»; ПрАТ «СГ «ТАС»; ПрАТ «Українська аграрно-Страхова компанія»; ПрАТ СК «Універсальна»

Джерело: складено автором

* – анульовано ліцензії на провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів) відповідно до Розпорядження №253 від 22.02.2018 р.

Проаналізувавши дані табл. 1 відмітимо, що більшість страхових компаній, які активно працюють на ринку агрострахування самостійно, паралельно з цим співпрацюють з Аграрним фондом або ДПЗКУ, або є членами АСП.

Як вже зазначалось, при укладанні форвардних контрактів на поставку зерна май-

бутнього урожаю, обов'язковою умовою є придбання договору комплексного страхування посівів майбутнього урожаю сільськогосподарських культур. Ці договори страхування останнім часом продовжують відігравати значну роль у загальному портфелі агрострахування (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники страхування, пов'язаного з державними програмами фінансування сільськогосподарських виробників, за 2017 р.

Показники	ПАТ «Аграрний фонд»	ДПЗКУ	Інші	Загалом за програмами фінансування	Загалом по Україні
Кількість договорів, од	223	85	1	309	957
- частка у загальній кількості, %	23,3	8,9	0,1	32,3	100,0
Застрахована площа, га	166594	29858	527	196979	657000
- частка у застрахованій площі, %	25,4	4,5	0,1	30,0	100,0
Страхова сума, млн. грн.	2866,28	254,40	9,15	3129,84	5913,00
- частка у загальній страховій сумі, %	48,5	4,3	0,2	52,9	100,0
Страхові премії, млн. грн.	126,1	8,5	0,27	134,9	204,4
- частка у загальному обсязі страхових премій, %	61,7	4,2	0,1	66,0	100,0
Страхові виплати, тис. грн.	381,5	–	–	381,5	7562,8
- частка у загальному обсязі страхових виплат, %	5,0	–	–	5,0	100,0

Джерело: складено автором за даними [9]

Аналіз даних наведених у таблиці 2 свідчить про те, що відбувається наближення показників страхування, пов'язаного з державними програмами фінансування сільськогосподарських виробників, до показників страхування за незалежними договорами, що є ознакою поступового формування реальних ринкових умов страхування. Так, кількість укладених договорів страхування та застрахована площа за програмою форвардних закупівель зерна майбутнього урожаю у 2017 році становить 32,3% та 30% відповідно від загальної кількості і площі за договорами агрострахування. А частка страхової суми і зібраних страхових премій перевищила 50% поріг і за відповідними договорами склала відповідно 52,9% та 66,0% від загальних обсягів даних показників на ринку агрострахування.

За умовами форвардного контракту на поставку зерна майбутнього урожаю восени, сільськогосподарський виробник зобов'язаний укласти договір добровільного страхування посівів сільськогосподарських культур та договір комплексного страхування майбутнього урожаю сільськогосподарських культур. Основні умови вищезазначених договорів, укладених за умовами осінньої кампанії форвардних закупівель майбутнього урожаю озимої пшениці наведені у таблиці 3.

За першим договором страхування посівів на період перезимівлі розмір страхової суми залежить від обсягу застрахованої площі та від вартості планових витрат на посів та вирощування 1 га озимої пшениці. За другим договором страхування майбутнього урожаю озимої пшениці величина страхової суми ро-

зраховується виходячи з таких показників як площа посіву, застрахована урожайність та вартість одиниці урожаю. Розмір франшизи встановлюється стандартний – 30%, і з урахуванням цього, тарифи для озимих культур посіяних в Запорізькій області становлять відповідно 4,7% та 3,2%.

Треба відмітити, що в Україні прийнятий, але так до теперішнього часу і не запрацював Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». Основна причина його

статичності – відсутність фінансування з боку держави. За умовами Закону [10] державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції полягає у наданні з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам грошових коштів у вигляді субсидій на відшкодування частини страхового платежу (страхової премії), фактично сплаченого ними за договорами страхування сільськогосподарської продукції.

Таблиця 3

Основні характеристики догівір добровільного страхування посівів сільськогосподарських культур та догівір комплексного страхування майбутнього урожаю сільськогосподарських культур при укладанні форвардних контрактів на поставку майбутнього урожаю озимої пшениці з ПАТ «ДПЗКУ»

Умови страхування	Характеристика	
	На період перезимівлі	На період весна - літо
1	2	3
Предмет страхування	Майновий інтерес, що не суперечить законодавству України, пов'язаний з володінням, користуванням та розпорядженням посівами сільськогосподарських культур	Майновий інтерес, що не суперечить законодавству України, пов'язаний з володінням, користуванням та розпорядженням майбутнім врожаєм сільськогосподарських культур
Страховий тариф, %	Встановлюється окремо для кожної сільськогосподарської культури та регіону (для озимої пшениці, Запорізька область)	
	4,7	3,2
Франшиза	Безумовна франшиза – 30%	
Страховий випадок	Повна загибель застрахованих посівів озимих с/г культур, внаслідок прямого впливу подій (страхових ризиків). Під повною загибеллю посівів с/г культур розуміється загибель 50% і більше сходів озимих с/г культур на конкретному полі після виходу з зими.	Події, що відбулися, із настанням яких виникає обов'язок Страховика здійснити виплату страхового відшкодування Вигодонабувачу, наслідком яких є неотримання або недоотримання майбутнього урожаю с/г культур і багаторічних насаджень у зв'язку з його повною або частковою загибеллю чи пошкодженням в результаті подій (страхових ризиків).
Страхові ризики	Вимерзання, ожеледь, заморозок льодова кірка, випрівання, вимокання; Суховії; Посуха чи зневоднення на землях, які підлягають примусовому зрошенню; Град, удар блискавки;	Заморозок; Град, буря, ураган, буря, шквал, смерч, удар блискавки, пожежа; Злива, поводь, паводок та повінь, затяжні дощі, вимокання; Сель, лавина, земельний зсув, пилова буря; Посуха, суховій, ґрунтова кірка;

	Землетрус; Лавина, земельний зсуву, сель; Пожежа, крім лісових пожеж; Буря, ураган, буран, злива, повінь;	Зневоднення на землях, які підлягають примусовому зрошенню; Землетрус;
Страхові ризики	Епіфітотійний розвиток хвороб рослин; Епіфітотійне розмноження шкідників рослин; Вторинні хвороби рослин, внаслідок настання перерахованих ризиків; Протиправні дії третіх осіб, що виражаються у крадіжках, хуліганських діях, стосовно рослинницьких насаджень.	Епіфітотійний розвиток хвороб, епіфітотійне розмноження шкідників рослин та хвороби, що стали наслідком несприятливих подій перерахованих вище ризиків; Протиправні дії третіх осіб.
Страхова сума	Розраховується як добуток площі посівів озимих сільськогосподарських культур, прийнятих на страхування, і суми, встановленої в межах планових витрат Страхувальника на посів і вирощування на 1 га посівної площі: $CC = S * VT_{пл}$	Страхова сума визначається як вартість майбутнього врожаю шляхом множення застрахованої врожайності (75% середньої врожайності застрахованої с/г культури за останні 5 років) с/г культури в господарстві Страхувальника на площу посівів культури та вартість метричної одиниці врожаю відповідної с/г продукції: $CC = Ц * S * V_3$
Строки страхування	З моменту укладання форвардного контракту (осінь-зима поточного року) – до 1 травня наступного року.	З моменту укладання форвардного контракту (осінь-зима поточного року) – до 1 вересня наступного року. Відповідальність страховика за даним договором настає не раніше появи сходів і проведення огляду посівів с/г культур.
Збиток, страхове відшкодування	Збиток визначається для кожного поля в розмірі фактично понесених Страхувальником витрат на посів і вирощування застрахованих озимих с/г культур (у 2018 р. – 4000 грн. / га). Величина страхового визначається в розмірі збитку за вирахуванням франшизи.	Розмір страхового відшкодування визначається розміром збитку, зменшеного на розмір франшизи: $CB = (V_3 - V_ф) * S * Ц - ФБ$

З метою виконання даного Закону [10] 15.08.2012 р. була прийнята Постанова КМУ №813 «Про затвердження Порядку та умов надання сільськогосподарським товаровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур шляхом здешевлення страхових платежів (премій) і переліку сільськогосподарських культур та видів страхових ризиків (продуктів), на які у 2012 році надається компенсація вартості страхових платежів (премій)» [11], відповідно до якої державна підтримка надається сільськогосподарським товаровиробникам у формі компенсації до 50 % вартості страхового платежу.

Однак, на думку багатьох експертів з агрострахування, дана програма державної підтримки, навіть за умов її функціонування не набула б особливої популярності. Основна причина – одноразова сплата 100% страхових премій та невпевненість сільськогосподарського товаровиробника в отриманні усієї суми субсидій, що належать йому, через деякий час. Порядок перерахування державних субсидій (відшкодування 50% сплачених страхових внесків) створює розрив ліквідності у сільськогосподарських товаровиробників. У найгарячіший посівний період аграріям необхідно знайти 100% суми страхових внесків, а реальна вартість відшкодованих через певний період коштів істотно нижче вартості фінансових ресурсів у період сівби.

На сьогодні до Верховної Ради України подано проект Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарського страхування» від 26.04.2017 р. № 6355-1 [12], в якому передбачено скоригований механізм надання субсидій на здешевлення страхових премій агровиробникам при укладанні договору сільськогосподарського страхування. Зокрема, на підставі договору сільськогосподарського страхування страхувальник опла-

чує лише частину страхового платежу, іншу частину на рахунок страховика сплачує держава через новостворену спеціалізовану установу з управління сільськогосподарськими ризиками – Державне агентство сільськогосподарського страхування (Агентство). Порядок укладання договору страхування за умовами форвардного контракту без/з отримання(м) субсидії представлений на рис. 1. Як ми бачимо, при прийнятті Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарського страхування» та виділенні коштів на державне субсидування сільськогосподарського страхування, агровиробник отримуватиме більшу суму коштів за форвардним контрактом на величину частини страхових премій, яку Агентство доплатить страховикові.

Отже, підводячи підсумки за проведеними дослідженнями зауважимо, що агровиробник у такі періоди виробництва як сівба та культивування сільськогосподарських культур, потребує вільних коштів, які він в змозі отримати при укладанні форвардного контракту. Однак вартість страхового платежу, що за умовами форвардного контракту, сплачується до акредитованої страхової компанії, зменшує суму коштів, які отримує сільгосппідприємець за укладеним контрактом. В результаті дослідження встановлено, що за умов прийняття нового Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарського страхування» агровиробник буде мати можливість зменшити розмір своїх страхових платежів та збільшити обсяг оборотних коштів підприємства й підвищити його ліквідність. У будь-якому випадку останнє слово в цьому питанні залишиться за державою, яка має сприяти розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки та створювати відповідні умови для ефективної роботи сільгосптоваровиробників.

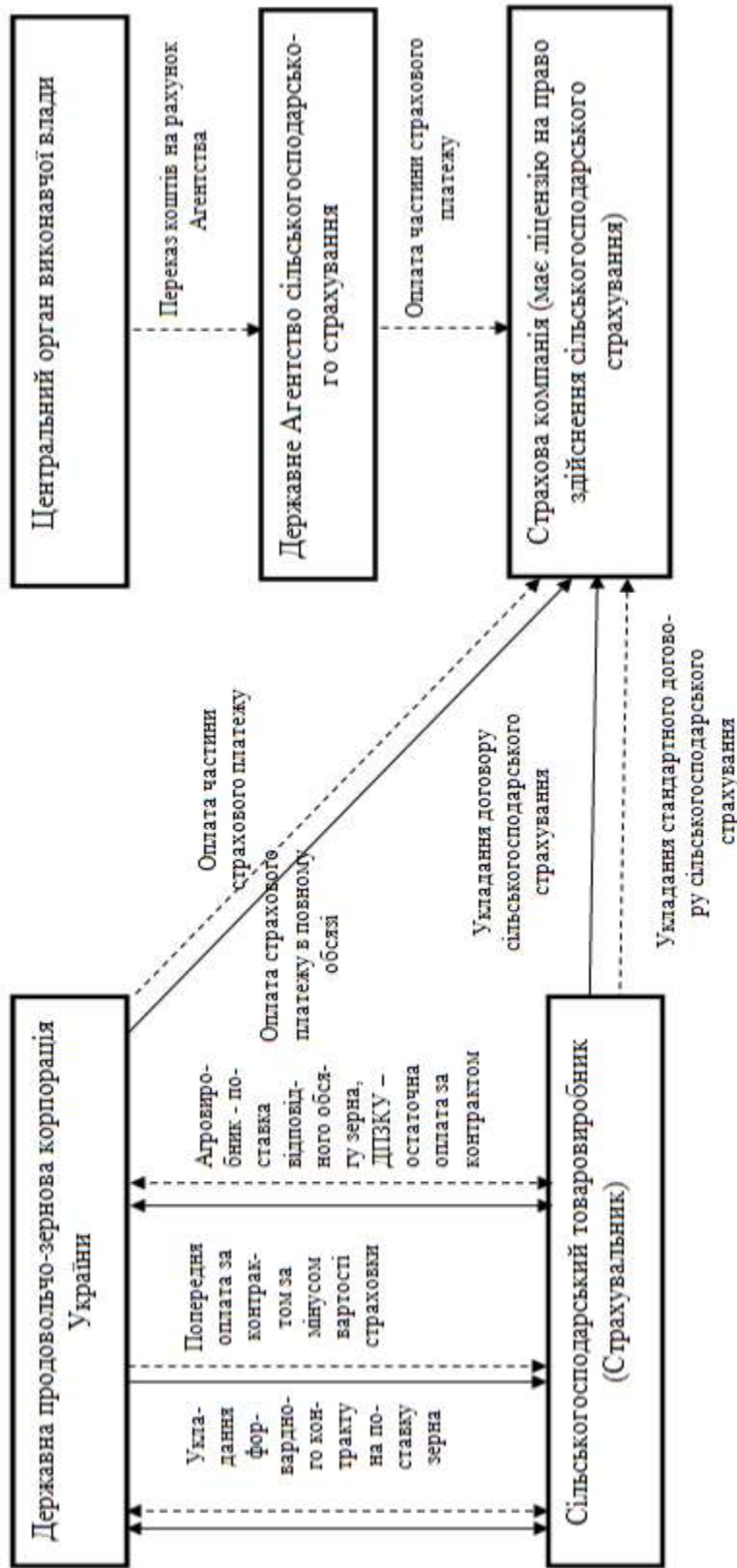


Рис. 1. Порядок укладання договору страхування за умовами форвардного контракту без/з державною підтримкою

Список літератури:

1. Державна підтримка підприємств АПК – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://balance.ua/news/post/gospodderzhka-APK-2018>
2. Бюджет-2018: главные цифры Украины https://24tv.ua/ru/bjudzhet_2018_osnovnye_rashody_bjudzheta_ukrainy_2018_v_cifrah_n899071
3. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24.06.2004 р. № 1877 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page3?text=%F4%EE%F0%E2>
4. Про зерно та ринок зерна в Україні: закон України від 04.07.2003 р. № 37-15 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/37-15>
5. Про запровадження державних форвардних закупівель зерна: постанова КМУ від 16.05.2007 р. № 736 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/736-2007-p>
6. Державні форвардні закупівлі зерна: особливості правового регулювання <http://agro-business.com.ua/agro/u-pravovomu-poli/item/1814-derzhavni-forvardni-zakupivli-zerna-osoblyvosti-pravovo-ho-rehuliuвання.html>
7. Офіційний сайт ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pzcu.gov.ua/ua>
8. Офіційний сайт ПАТ «Аграрний фонд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrofond.gov.ua>
9. IFC представила обзор рынка агрострахования Украины за 2017 андеррайтинговый год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/news/17/11/24/35667>
10. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: закон України від 09.02.2012 № 4391-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>
11. Про затвердження Порядку та умов надання сільськогосподарським товаровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур шляхом здешевлення страхових платежів (премій) і переліку сільськогосподарських культур та видів страхових ризиків (продуктів), на які у 2012 році надається компенсація вартості страхових платежів (премій): постанова КМУ № 813 від 15 серпня 2012 р. [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/813-2012-%D0%BF>
12. Про державну підтримку сільськогосподарського страхування: проект Закону від 26.04.2017 № 6355-1 [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61709

References

1. Derzhavna pidtrymka pidpriemstv APK – 2018 [Online]. – Retrieved from: <https://balance.ua/news/post/gospodderzhka-APK-2018>
2. Byudzhët-2018: glavnyie tsifryi Ukrainyi https://24tv.ua/ru/bjudzhet_2018_osnovnye_rashody_bjudzheta_ukrainy_2018_v_cifrah_n899071
3. Pro derzhavnu pidtrymku silskoho hospodarstva Ukrainy: zakon Ukrainy vid 24.06.2004 r. № 1877 [Elektronnyi resurs] / Verkhovna Rada Ukrainy // Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page3?text=%F4%EE%F0%E2>
4. Pro zerno ta rynek zerna v Ukraini: zakon Ukrainy vid 04.07.2003 r. № 37-15 [Online] / Verkhovna Rada Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/37-15>
5. Pro zaprovadzhennia derzhavnykh forvardnykh zakupivel zerna: postanova KМУ vid 16.05.2007 r. № 736 [Elektronnyi resurs] / Kabinet Ministriv Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/736-2007-p>
6. Derzhavni forvardni zakupivli zerna: osoblyvosti pravovo-ho rehuliuвання <http://agro-business.com.ua/agro/u-pravovomu-poli/item/1814-derzhavni-forvardni-zakupivli-zerna-osoblyvosti-pravovo-ho-rehuliuвання.html>
7. Ofitsiyni sait PAT «Derzhavna prodovolcho-zernova korporatsiia Ukrainy» [Online]. – Retrieved from: <http://www.pzcu.gov.ua/ua>
8. Ofitsiyni sait PAT «Ahrarnyi fond» [Online]. – Retrieved from: <http://agrofond.gov.ua>
9. IFC predstavila obzor ryinka agrostrahovaniya Ukrainyi za 2017 anderrayingovyy god [Online]. – Retrieved from: <https://forinsurer.com/news/17/11/24/35667>
10. Pro osoblyvosti strakhuvannia silskohospodarskoi produktsii z derzhavnoiu pidtrymkoiu: zakon Ukrainy vid 09.02.2012 № 4391-VI [Elektronnyi resurs] / Verkhovna rada Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>
11. Pro zatverdzhennia Poriadku ta umov nadannia silskohospodarskym tovarovyrobnykam derzhavnoi pidtrymky u strakhuvanni silskohospodarskykh kultur shliakhom zdeshevlennia strakhovykh platezhiv (premi) i pereliku silskohospodarskykh kultur ta vydiv strakhovykh ryzykiv (produktiv), na yaki u 2012 rotsi nadaetsia kompensatsiia vartosti strakhovykh platezhiv (premi): postanova KМУ № 813 vid 15 serpnia 2012 r. [Elektronnyi resurs] / Kabinet Ministriv Ukrainy. –Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/813-2012-%D0%BF>
12. Pro derzhavnu pidtrymku silskohospodarskoho strakhuvannia: proekt Zakonu vid 26.04.2017 № 6355-1 [Elektronnyi resurs] / Verkhovna rada Ukrainy. – Rezhym dostupu: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61709

UDC 346.91:347.736

*Трусова Н.В., д.е.н., професор
Таврійський державний агротехнологічний університет*

БОРГОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОЦЕДУРА БАНКРУТСТВА ТА ВИЗНАННЯ ВИМОГ КРЕДИТОРІВ

***Анотація.** В статті розглянуто особливості оперативного погашення боргових зобов'язань підприємств через процедуру банкрутства, із встановленням чіткого механізму визнання вимог кредиторів. Проведено порівняльний аналіз індексу відповідності платоспроможності вітчизняних підприємств, країн Європи і Центральної Азії та країн ОЕСР у рейтингу Doing Business. Визначено масштаби кризових явищ та динаміку провадження справ про банкрутство, ефективності процедур відновлення платоспроможності або ліквідації боржника в Україні.*

***Ключові слова:** банкрутство, вимоги кредиторів, неплатоспроможність підприємства, фінансова криза, санація.*

JEL code classification: F34; G01; G32; G33; G34

*Trusova N. V., D.Sc. (Finance), Professor
Tavria State Agrotechnological University, Melitopol, Ukraine*

BUSINESS LIABILITIES OF ENTERPRISES: BANKRUPTCY PROCEDURE AND RECOGNITION OF CREDITORS CLAIMS

***Abstract.** The article deals with the peculiarities of the operational repayment of debt obligations of enterprises through bankruptcy procedure, with the establishment of a clear mechanism for recognizing the claims of creditors. The interdependence of financial interests of debtor companies and lenders in the countries of Europe and Ukraine are considered. A comparative analysis of the compliance index of solvency of domestic enterprises, countries of Europe and Central Asia and OECD countries in the Doing Business rating is carried out. The scale of crisis phenomena and dynamics of bankruptcy proceedings, efficiency of solvency restoration procedures or liquidation of a debtor in Ukraine are determined. It is grounded that the regulatory framework for restoring the debtor solvency or recognizing it as a bankrupt and the provisions on regulating the rules of criminal and economic law have problems with the implementation of the procedure for the reorganization of insolvent enterprises and the participation of creditors in the process of their liquidation or restructuring. The existence of the practice of abuse of the bankruptcy institute by both enterprises and lenders has been proved, as a result of attempts to evade payment of its debt obligations and the taking over of the debtor's property in a crisis condition by controlling the committee of creditors and the arbitration manager. The priority directions of financial rehabilitation of enterprises, in particular, due to the use of internal mechanisms of liquidity restoration, reduction of all kinds of debts, improvement of working capital structure, improvement of bankruptcy procedure with recognition of claims of creditors, are determined.*

***Key words:** bankruptcy, creditors' claims, the enterprise insolvency, financial crisis, sanitation.*

Постановка проблеми. В процесі становлення фінансових відносин, особливо в умовах фінансової та політичної нестабільності, діяльність підприємств супроводжується кризовими ситуаціями, результатом яких є їх неплатоспроможність, що на тлі нестабільності національної економіки, зменшення обсягів виробництва та загального скорочення ділової активності створює тенденцію нестачі платежів значної кількості суб'єктів,

які знаходяться у провадженні справи про банкрутство або ліквідації.

Разом з тим, неприпустимим є використання банкрутства виключно як процедури ліквідації бізнесу та ухилення від сплати боргів. Сучасні фінансові потреби стимулювання інвестиційної активності підприємств вимагають ефективного механізму подолання неспроможності. Водночас, за цих обставин, оперативне погашення боргових зобов'язань через процедуру банкрутства зу-

мовлює необхідність встановлення чіткого механізму щодо покриття боргу та визнання вимог кредиторів: сукупності правових приписів щодо організації порядку виявлення кредиторів, встановлення обсягу їх вимог, виявлення активів боржника та акумулювання коштів для здійснення розрахунків, визначення умов та способів припинення зобов'язань на різних стадіях судового провадження тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансові проблеми, які виникають у зв'язку із погашенням вимог кредиторів у процедурі банкрутства, розглядалися в роботах багатьох вчених, які досліджували право неспроможності, серед яких можна відзначити В.А. Бондика, А.А. Бутирського, В.В. Джуна, В.Ф. Жаренка, Т. І. Лабунську, О.А. Латиніну, Д.М. Полева, О.П. Подцерковного, Б.М. Полякова, П.Д. Пригузу, В.В. Радзивілюк та багато інших. Разом із тим, існує потреба в актуалізації наукових підходів до регулювання стимулів погашення вимог кредиторів у справах про банкрутство. Крім того, залишаються невирішеними проблеми фінансового забезпечення «прокредиторської» моделі банкрутства та формування дієвих механізмів оздоровлення підприємств на засадах санації.

Метою дослідження є імплементація правових та інституційних заходів процедури банкрутства через механізм забезпечення боргових зобов'язань підприємств та визнання вимог кредиторів.

Виклад основних результатів. Захист прав та інтересів кредиторів є однією з найважливіших питань щодо відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, враховуючи, що сучасна система інституту погашення боргових зобов'язань та врегулювання вимог кредиторів насичені принципами пропорційності, розумності, справедливості та іншого змісту. Передусім, гарантії процедур банкрутства, що спрямовані на інтереси боржника спрямовані на пом'якшення режиму повернення боргових зобов'язань та його оздоровлення. Водночас, інтереси кредитора й боржника є взаємозалежними та взаємообумовленими, але рівень забезпечення їх фінансових інтересів у цих відносинах не може бути чітко визначеним та

врівноваженим без врегулювання нормативно-правової бази.

В законодавстві про неспроможність розвинутих країн світу переважає таке світосприйняття банкрутства, коли винуватцем фінансових проблем визначається боржник, а тому вважається несправедливим перекладати на добросовісних осіб – кредиторів – тягар майнових втрат, виникаючих при таких проблемах. Виходячи із цього, основною метою відповідних правил визнається не врятування боржника, а забезпечення майнових інтересів кредиторів шляхом максимального задоволення їх вимог через розпорядчі процедури, що проваджуються оперативним. Захист інтересів кредиторів здійснюється шляхом ліквідації або продажу бізнесу. Реабілітаційні процедури при цьому вводяться тільки за ініціативою кредиторів або у межах, що не суперечать їх інтересам.

Так, згідно німецького законодавства про неспроможність ефективного використання активів боржника, перевага не надається продовженню діяльності цих суб'єктів, а проваджується процедура швидкого продажу діючого підприємства іншому суб'єкту або розпродаж активів [12, с. 119]. За англійським законодавством суд вправі самостійно відкрити справу про визнання неплатоспроможною компанію, якщо порушено інтереси кредиторів або компанія, на думку суду, неминуче стане неплатоспроможною. У разі встановлення факту неплатоспроможності боржника-юридичної особи застосовуються також реорганізаційні процедури, такі, як добровільне врегулювання заборгованості (вид мирової угоди), адміністрування доходів компанії, управління доходами компанії. Іншим варіантом є ліквідація боржника. До фізичних осіб застосовуються процедура добровільного врегулювання боргів або конкурсне провадження [11, с. 63].

У рамках чеського Закону «Про банкрутство» досить важко реструктурувати бізнес компанії, що стала банкрутом. Зміни, які спрямовані на захист прав кредиторів, значно ускладнили можливість діалогу між боржником і кредиторами. Відповідно даного Закону передбачається прийняття ряду рішень щодо односторонності кредиторів. Проведення переговорів між кредиторами і боржником залежить в основному від волі кре-

диторів, більшість яких бажають банкрутства боржника, ліквідувати його бізнес, продати майно і отримати кошти, ніж ризикувати, намагаючись реструктурувати бізнес в надії у майбутньому отримати задоволення своїх вимог [6, с. 9].

Дещо інший підхід у законодавстві про неспроможність спостерігається в Угорщині та Франції, де законодавець керується тими обставинами, що фінансові труднощі боржника є тимчасовими та випадковими, тому увага приділяється відновлювальним процедурам, які легко вводяться, але займають багато часу [13, с. 75]. У цих країнах збереження життєздатності боржника здійснюється за рахунок кредиторів, що нерідко призводить до погіршення фінансового стану останніх. У Польщі банкрутство і неспроможність регулюються Законом «Про корпоративну неспроможність і відшкодування», основна мета якого є захист кредиторів і сприяння реорганізації процесу оголошення про неспроможність. Основне завдання полягає в продовженні економічної діяльності підприємства, із збереженням робочих місць та не порушення цілісності суб'єкта господарювання [2].

Дещо більш збалансованою з позицій врахування інтересів боржника та кредиторів є «продебіторська» практика регулювання неспроможності в США. Згідно Кодексу про банкрутство в США дозволяється: надати добросовісному боржнику можливість «нового старту у життя» шляхом звільнення від більшості боргів та здійснення виплат кредиторам у належному порядку в тому обсязі, в якому боржник в змозі зробити. До того ж, продовження існування боржника в якості життєздатного підприємства, замість його ліквідації, є економічно доцільним, оскільки зберігаються робочі місця й не припиняється виробництво товарів і послуг [1].

В Україні ефективність законодавчого захисту кредиторів є низькою. В середньому

лише 8% коштів повертається кредиторам, тоді як у Фінляндії їх частка складає 90%. Причиною цього є неефективне регулювання управління активами боржника, тобто отримання відстрочок платежів, отримання кредитів на пільгових умовах та проведення інших заходів, спрямованих на уникнення банкрутства [10].

Для співставлення та виявлення невідповідностей щодо регулювання механізму забезпечення боргових зобов'язань та визнання вимог кредиторів в різних країнах використовують рейтинг Doing Business [8], котрий щорічно формується Міжнародною фінансовою організацією та Світовим банком з метою відображення та порівняння простоти й легкості ведення бізнесу в різних країнах світу. У межах такого рейтингу одним із напрямів діагностики є сфера відновлення платоспроможності підприємств, що відображається комплексним індикатором. Варто зазначити, що за показником відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання у 2016 р. Україна посіла 141 місце серед 189 країн [8]. Результати оцінювання структурних показників у межах комплексного індикатора відновлення платоспроможності підприємств для країн ОЕСР, Європи і Центральної Азії та зокрема для України у 2016 р. наведено в табл. 1.

Так, найбільш істотні невідповідності з урахуванням одиниць виміру та шкали оцінювання простежуються щодо коефіцієнта повернення заборгованості, часу погашення боргів підприємств, вартості ведення справи про банкрутство, індексу процедури реорганізації підприємств та індексу участі кредиторів. Варто відзначити й позитивні відхилення щодо рівня ефективності нормативно-правової бази у сфері порушення справ про неплатоспроможність (в Україні даний індикатор є максимальним).

Таблиця 1

Індекс відновлення платоспроможності підприємств України, країн Європи і Центральної Азії та країн ОЕСР у рейтингу Doing Business за 2016 р.

Індикатори	Сума балів України	Середній бал у країнах Європи та Центральної Азії	Абсолютне відхилення, Україна/країни Європи та Центральної Азії	Середній бал у країнах ОЕСР	Абсолютне відхилення, Україна/країни ОЕСР
Коефіцієнт повернення заборгованості, центів за \$	8,3	38,3	-30,0	72,3	-64,0
Час погашення боргових зобов'язань, років	2,9	2,3	+0,6	1,7	+1,2
Витрати на ведення справи про банкрутство (% від вартості об'єкта нерухомості)	42,0	13,2	+28,8	9,0	+33,0
Кінцевий результат процесу	0	0	0	1	-1
Індекс ефективності нормативно-правової бази	8,5	9,7	1,2	12,1	-3,6
Індекс порушення справ про неплатоспроможність	3,0	2,4	+0,6	2,8	+0,2
Індекс управління майном боржника	4,0	3,9	+0,1	5,3	-1,3
Індекс процедури реорганізації	0,5	1,7	1,2	1,7	-1,2
Індекс участі кредиторів	1,0	1,7	0,7	2,2	-1,2

Джерело: [8; 14]

На фоні бізнес-структур країн Європи і Центральної Азії та країн ОЕСР українські підприємства мають низький рівень повернення заборгованості кредиторам, податковим органам та працівникам (лише 8,3 центи на \$ заборгованості). Це свідчить про високий рівень неповернення підприємствами своїх боргів, що зумовлює настання банкрутства. При цьому часовий період погашення боргових зобов'язань підприємств на ринку триває більш як 1,2 роки, ніж у країнах ОЕСР.

В Україні витрати на ведення справи про банкрутство становлять 42% від вартості майна неплатоспроможного підприємства, що є доволі високим, показником. Значна частка таких витрат припадає на оплату послуг юридичних організацій, учасників, які задіяні в судовій процедури проти боржника, проведення аукціонів з розпродажу майна підприємств, судові збори, витрати на оголошення та повідомлення тощо [14].

Нульове значення кінцевого результату процесу відновлення платоспроможності українських підприємств вказує на той факт, що після покриття вимог кредиторів вони перестають функціонувати, а їх майно розпродається [14]. При цьому, збанкрутілі підприємства є доволі непривабливими з позиції відновлення, тому покупці скуповують частками майно таких об'єктів.

Нормативно-правове поле щодо відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом має проблеми щодо реалізації процедури реорганізації неплатоспроможних підприємств та участі кредиторів у процесі їх ліквідації або реструктуризації. Крім того, рівень фінансових можливостей різних за розміром і галузевою приналежністю підприємств, незабезпечений вартісним критерієм задоволення боргових вимог, що є підставою для порушення справи про банкрутство. Водночас існуючі розбіжності в окремих положеннях щодо регулювання норм кримінального та господарського права

негативно впливають на ефективність боротьби із злочинами, пов'язаними з банкрутством.

Так, згідно зі ст. 219 та 222 Кримінального кодексу України великою матеріальною шкодою вважається сума, яка в 500 і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян [3]. У той же час, справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора до боржника сукупно становлять не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати [4, с. 143].

Прогресивність інституції банкрутства в Україні, варто аналізувати як багатofакторну взаємозалежність забезпечення боргових зобов'язань підприємств в конкурсному процесі кредиторів та санаційною процедурою. Але за існуючої «прокредиторської моделі» відновити дійсне призначення Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (із внесеними змінами від 13.03.2018 р. № 2320-VIII) та виявити реальні прогалини його застосування майже неможливо. Необхідно зазначити, що нераціональне використання підприємств-боржниками механізму боргових зобов'язань дозволяє їм ухилятися від майнової відповідальності перед контрагентами, а також сплати необхідних внесків до державного бюджету, зловживаючи лояльністю законодавства до неплатоспроможних суб'єктів господарювання [16, с. 140].

Порушення справи про банкрутство чи визнання підприємства банкрутом у переважній більшості передують певні некоректні чи навмисні дії керівників. Проте, довести вину зловмисників не завжди вдається. Як показує практика, застосування норм, що встановлюють кримінальну відповідальність, зокрема, за злочин доведення до банкрутства, викликає певні труднощі. Нерідко для припинення зловживань у процедурах банкрутства правоохоронними органами практикується порушення кримінальних справ по суміжних статтях Кримінального кодексу України, за якими вже існує досвід доказів та застосування норм про зловживання владою або службовим становищем, службову недбалість, службове підроблення, незаконне збагачення тощо. Справи по даній категорії злочинів до суду майже не доходять, «розпадаючись» уже на стадії досудового слідства,

тому зафіксовані лише одиничні випадки притягнення осіб до кримінальної відповідальності за доведення до банкрутства.

Ініціатори кримінальних банкрутств прагнуть у такий спосіб: приховати інший злочин, зокрема, розкрадання бюджетних коштів та фінансові шахрайства; уникнути оподаткування; реструктуризувати борги шляхом списання коштів на фіктивну санацію; позбавитися заборгованості перед кредиторами; усунути конкурента або захопити контроль над підприємством чи його активами [4, с. 144].

Практика свідчить, що зловживають інститутом банкрутства як підприємства, так і кредитори. Зловживання з боку підприємств відбувається через намагання ухилитись від сплати своїх боргових зобов'язань. При цьому підприємства-боржники вдаються до умисних банкрутств, зменшуючи таким чином конкурсну масу. Найбільш розповсюдженим способом зловживань з боку підприємств є ухилення від сплати податків через банкрутство. Ці можливості виникають в наслідок тимчасового виникнення мораторію на задоволення вимог кредиторів, які на період дії даного провадження дозволяють призупинити виплати податкових зобов'язань, тобто до боржника не застосовуються податкові санкції. Крім того, непрозорість процедури оцінювання та реалізації активів підприємств в ході банкрутства дозволяє виводити його активи або незаконно їх заміщувати в іншу структуру, підконтрольну керівництву чи власникам боржника (наприклад, ціна ліквідного майна боржника може бути дуже занижена). Таке майно реалізується «своїй» структурі підприємства практично за безцінь. Вигоду від таких махінацій можуть отримати керівники підприємств-боржників, які не є його власниками, але своїми діями фактично підводять підприємства до умисного банкрутства [9, с. 624].

Частими є випадки, коли деякі кредитори намагаються застосувати інститут банкрутства не для задоволення своїх грошових вимог до підприємства-боржників чи участі у санації з метою відновлення платоспроможності останніх, а для заволодіння його майном, що опинилися у кризовому стані, шляхом контролю над комітетом кредиторів та арбітражного керуючого. По суті це є класична схема рейдерське захоплення, яка перед-

бачає створення на підприємствах штучної кредиторської заборгованості. Після цього кредитори ініціюють процедуру банкрутства таких підприємств, результатом чого є відсторонення керівників від управління, перерозподіл активів підприємств та їх ліквідація, або існування без активів. До реалізації подібних схем залучають кваліфікованих юристів, арбітражних керуючих, суддів, державних реєстраторів. Слід зазначити, що рейдери, створивши на підприємствах борги, користуючись прогалинами в законодавстві, не дають йому погасити заборгованість у встановлений законодавством або угодою термін. Зазвичай у цьому їм допомагають судові рішення, прийняті на підставі підроблених документів. Поширеним явищем є скуповування боргів з метою їх подальшого використання для незаконного захоплення [5, с. 99].

Таким чином, системний характер кризового фінансового стану, особливо по відношенню до підприємств вимагає провадження справи про банкрутство з метою фінансового оздоровлення та відновлення їх платоспроможності, створення умов для структурних змін, спричинених у більшості випадків відсутністю механізму розширеного відтворення як власних, так і орендованих основних засобів, тривалістю кризи неплатежів, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, несприятливим податковим законодавством, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів.

Враховуючи, що діяльність підприємств спрямована на виконання найголовнішої функції – життєзабезпечення, але їх масове банкрутство загрожує зниженням фінансової безпеки країни і потребує відповідних засобів реагування на прояви кризи. За даними офіційної судової статистики, місцевими господарськими судами України у 2017 р. було розглянуто 113286 справ, переважно майнового характеру, що виникають при виконанні господарських договорів підприємствами, з них 25399 (22,4%) – це справи про банкрутство [7].

Так, дослідження оцінки масштабів кризових явищ підприємств у динаміці провадження справ про банкрутство в Україні та ефективності процедур щодо відновлення

платоспроможності або ліквідації боржника за період 2013-2017 рр. показало зменшення кількості справ закінчених провадження більш як у 4,2 рази, а також чисельності справ, залишених без розгляду – у 1,5 разів (табл. 2).

Найбільшу питому вагу в 2017 р. займали справи, які припинені із затвердженням звіту ліквідатора – 88,9%, які по відношенню до 2013 р. зменшились 4,6%. За шість років (2013-2017 рр.) справи, які припинені внаслідок проведення санації боржника скоротились в 22,6 рази, а їх частка в 2017р. складала лише 0,3%.

Кількість справ із виконання усіх боргових зобов'язань перед кредиторами та із затвердженням мирової угоди у 2017 р. становили лише 164 та 562 відповідно, що є найнижчим показником за період дослідження. Кількість підприємств, щодо яких у 2017 р. було винесено постанови про визнання їх банкрутом, складає 17994, або 73,7% від загальної кількості справ, завершених провадженням.

Враховуючи, що у 2016 р. частка таких підприємств була на рівні 36,4%, негативні тенденції зростання масштабів банкрутства посилюються.

На нашу думку, вітчизняна процедура банкрутства вкрай неефективна, дорога та занадто тривала порівняно з європейськими країнами, у яких, на відміну від України, майже 60–85% справ про банкрутство закінчується відновленням платоспроможності підприємств. Показник відшкодування вимог кредиторів в Україні у середньому становить 9%, тоді як у країнах Східної Європи і Середньої Азії – 28% [15, с. 277].

Основними причинами такого високого відсотку «втрат» бізнесу під час банкрутства є наявність значних витрат підприємства при його закритті (судові витрати, оплата послуг юристів, ліквідаційної комісії тощо), які не дозволяють кредиторам забезпечити свої вимоги за рахунок ліквідаційної маси майна, а також те, що боржник, як правило, потрапляє в цей процес у фінансовому стані, який об'єктивно не дозволяє відновити платоспроможність.

Таблиця 2

**Стан справ про відновлення платоспроможності боржників
або визнання їх банкрутами, закінчених провадженням в Україні
у 2013–2017 рр.**

Роки	Кількість справ, закінчених провадженням	із них						Кількість справ, у яких винесено постанову про визнання банкрутом
		залишено без розгляду	припинено у зв'язку					
			із затвердженням керівника санації	із затвердженням мирової угоди	із затвердженням звіту ліквідатора	із виконання усіх боргових зоб'язань перед кредиторами	з інших підстав	
2013	103823	1523	1810	1068	97105	1007	1310	26745
2014	75834	275	804	1942	69973	1319	1521	14631
2015	56975	128	714	1852	52449	857	975	13359
2016	33241	558	87	701	29891	298	1706	12096
2017	24399	325	80	562	21694	164	1574	17994

Джерело: розраховано автором за даними [7].

Висновки та перспективи подальших досліджень. У сучасних умовах, коли значна частина вітчизняних підприємств характеризується ґрунтовними фінансовими проблемами, забезпечення успішної їх інтеграції в європейський економічний простір актуалізується необхідністю удосконалення нормативно-методичної бази діагностики неплатоспроможності та банкрутства бізнес-структур відповідно до кращої практики країн світу. Зокрема, пріоритетними напрямками зміни даної сфери є:

1) Оптимізація балансування інтересів боржника та кредиторів у процесі відновлення його платоспроможності або ліквідації. В межах цього напряму відповідно до кращої законодавчої практики розвинених держав пропонується на законодавчому рівні:

задекларувати можливість зацікавленим кредиторам надавати додаткову позику підприємству, проти якого порушено справу про банкрутство, на засадах спеціального обґрунтування раціональності здійснення такого кредитування та забезпечення пріоритетності повернення цієї позики поряд з іншими кредиторами в процесі розподілу майна боржника в умовах його потенційної ліквідації. Можливість одержання додаткового кредиту на фінансування поточної діяльності неплатоспроможних підприємств у процесі ведення

справи про їхнє банкрутство повинна бути економічно обґрунтована та надаватися лише тим суб'єктам господарювання, котрі володіють достатнім потенціалом для відновлення ефективного функціонування. Це істотно збільшить шанси підприємства на виживання та його збереження у структурі національної економіки;

підвищити рівень захисту інтересів кредиторів в умовах проведення реорганізаційних змін у діяльності боржника, зокрема в процесі затвердження санаційного плану, шляхом пріоритетного врахування інтересів кредиторів, що будуть змінені відповідно до положень розробленого плану та надання фінансових гарантій тим кредиторам, які негативно оцінили реструктуризаційний план, однак їх побажання не були враховані.

2) Удосконалення організування діяльності державного та місцевих органів влади, а також органів місцевого самоврядування з питань банкрутства на засадах розширення і чіткого регламентування їх функціональних обов'язків щодо моніторингової, контролюючої роботи з представниками бізнес-структур з метою попередження їхньої неплатоспроможності. При цьому, ключова увага представників органів влади у сфері банкрутства відводиться для спеціалізованого аналізу та перевірки фінансових результа-

тів діяльності тих підприємств, проти яких вже порушені певні судові процедури; посиленого контролю за роботою керівництва підприємств у контексті запобігання спробам доведення підприємства до фіктивного банкрутства; створення цільових інформаційно-консультаційних груп, що мають оперативно інформувати та надавати практичні рекомендації підприємствам, які зіштовхнулись з реальними фінансовими проблемами.

3) Законодавче регламентування пріоритетності продажу збанкрутілого підприємства як неподільного майнового об'єкта за наявності обґрунтованих підстав з метою збереження цілісності підприємства та забезпечення його подальшого функціонування як економічно ефективного ринкового елемента національного господарства.

4) Перегляд чинного законодавчо щодо встановленого вартісного критерію для порушення справи про банкрутство підприємства з метою забезпечення об'єктивного ідентифікування критичної точки неплатоспроможності суб'єктів господарювання за параметрами розміру й галузевої приналежності останніх. Уніфіковане оцінювання платоспроможності усіх підприємств у цілях порушення проти них справи про банкрутство за єдиним вартісним критерієм на фоні різних фінансових можливостей не дозволяє забезпечити об'єктивність результатів та прийняття обґрунтованих рішень щодо введення відповідної судової процедури.

5) Перегляд діючих законодавчо закріплених часових термінів на реалізацію судових процедур (розпорядження майном, ліквідацію), які застосовуються стосовно боржника, у напрямі їх обґрунтованого зменшення. Затяжні процедури розпорядження майном боржника чи його ліквідації, не є свідченням їх високої результативності, а, навпаки, вказують на значний рівень зайвої бюрократичності та трудомісткості у цій сфері.

6) Удосконалення чинних методичних рекомендацій з діагностики загрози банкрутства підприємств шляхом:

- зменшення кількісного спектра діагностичних показників, який на сьогодні включає

близько 50 абсолютних та відносних найменувань, на засадах вибору найбільш репрезентативних індикаторів, виключення економічно безмістовних показників, а також ідентичних за формулами, однак відмінних за назвами індикаторів;

- розроблення обґрунтованої та завершеної бази діагностики загрози банкрутства підприємства, оскільки у запропонованих методичних рекомендаціях окремі індикатори не забезпечені відповідними критеріальними значеннями, натомість існує низка критеріїв, що не відповідають реаліям функціонування бізнес-структур та є цілком необґрунтованими з економічної точки зору. Це формує підґрунтя арбітражним керуючим для маніпулювання результатами діагностики загрози банкрутства підприємства та прийняття лобійованих рішень;

- удосконалення інформаційного забезпечення діагностики загрози банкрутства підприємства на засадах приведення в абсолютну відповідність до чинних форм фінансової звітності.

7) Удосконалення методики діагностики загрози банкрутства державних підприємств шляхом розроблення спеціальної індикаторно-критеріальної бази, яка буде придатною для використання. На сьогодні для проведення діагностики загрози банкрутства державних підприємств застосовується методика, розроблена для усіх суб'єктів господарювання незалежно від їх характеристик (у т.ч. форми власності), що не дає змоги забезпечити одержання об'єктивних результатів.

Нагальною є необхідність розробки чіткого, конструктивного механізму забезпечення боргових зобов'язань для запобігання банкрутству, який має бути зорієнтований на раннє виявлення загрози втрати платоспроможності, недопущення не вигідного для підприємств України розвитку кризової ситуації, що призводить до банкрутства, або проведення ефективних санаційних процедур, спрямованих на відновлення платоспроможності та недопущення ліквідації підприємств.

Список літератури:

1. Горян Е.В., Корольчук С.В. Право неспроможності в Україні та США: порівняльно-правовий аналіз [Електронний ресурс] / Е. В. Горян, С.В. Корольчук // Часопис Академії адвокатури України. – 2012. - № 17 (4). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/e-journals/Chaau/2012-4/12gevppa.pdf.

2. Іорґачова М.І. Порівняльний аналіз розвитку корпоративного законодавства в країнах з транзитивною економікою [Електронний ресурс] / М.І. Іорґачова // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2010. – № 23 (124). – С. 95-110. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2323.pdf>
3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. –2001.–№2526.–Ст.131.
4. Кришевич О.В. Доведення до банкрутства: кримінально-правовий аспект та розмежування з шахрайством / О. В. Кришевич, І.О. Рощина // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2015. – № 1. – С. 143-147.
5. Мельник О.О. Банкрутство як один із способів протиправного перерозподілу та відчуження власності в Україні (рейдерство) / О.О. Мельник // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2013. – № 3. – С. 97-102.
6. Мухамедзянов В.В. Развитие принципов корпоративного управления в Чехии [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.yurclub.ru/docs/corporate/article16.html>.
7. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/.../webproc34?id>.
8. Офіційний сайт Міжнародного рейтингу Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>
9. Раковець К.Ю. Судово-економічні дослідження стосовно виявлення ознак фіктивного банкрутства підприємств / К. Ю. Раковець // Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. – 2011. – № 11. – С. 622-626.
10. Рябуха О. Легше, швидше, справедливіше: банкрутство по-новому як шлях до поліпшення інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2016/03/23/polegshennya-procedury-bankrutstva-ua/>.
11. Сейтмимов Т.С. Развитие института банкротства в экономике Казахстана / Сейтмимов Т.С. // Унив-т «Туран». - Алматы, 2012. – 170 с.
12. Степанов В.В. Несостоятельность (банкротство) в Франции, Англии, Германии / В.В. Степанов. – М.: «Статус», 1999. – 204 с.
13. Телюкина М.В. Конкурсное право: теория и практика несостоятельности (банкротства) / М. В. Телюкина М. В. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
14. Щорічний звіт групи Світового банку Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електронний ресурс] // Economy Profile 2016–Ukraine. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/~media/gjawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>.
15. Хаджинова О.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні / О.В. Хаджинова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 275–278.
16. Яковлев О.О. Становлення та історичні етапи розвитку інституту банкрутства в Україні / О. О. Яковлев // Університетські наукові записки. – 2010. – № 2. – С. 140-148.

References

1. Ghorjan, E.V. & Koroljchuk, S.V. (2012). The right of insolvency in Ukraine and the USA: comparative legal analysis, *Journal of the Academy of Advocacy of Ukraine*, 17 (4). Retrieved from http://www.nbv.gov.ua/old_jrn/e-journals/Chauu/2012-4/12gevppa.pdf.
2. Iorghachova, M.I. (2010). Comparative analysis of the development of corporate legislation in countries with a transitory economy, *Scientific Herald. Odessa State University of Economics. All-Ukrainian Association of Young Scientists. - Sciences: economics, political science, history*, 23(124), 95-110. Retrieved from <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2323.pdf>
3. Crimean code of Ukraine dated, 2001, Information from the Verkhovna Rada of Ukraine, 25-26, art.131, April 5 № 2341-III
4. Kryshevych, O.V. (2015). Conduct to bankruptcy: the criminal aspect and fragmentation of fraud, *Legal Bulletin. Air and Space Law*, 1, 143-147
5. Meljnyk, O.O. (2013). Bankruptcy as one of the ways of unlawful redistribution and alienation of property in Ukraine (raider), *Fighting Organized Crime and Corruption (theory and practice)*, 3, 97-102.
6. Muhamedzyanov, V.V. Development of the principles of corporate governance in the Czech. Retrieved from <http://www.yurclub.ru/docs/corporate/article16.html>
7. The official web portal of the Verkhovna Rada of Ukraine. Retrieved from <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/.../webproc34?id>.
8. The official website of International rating of Doing Business. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/>
9. Rakovec, K.Ju. (2011). Forensic economic research on identifying signs of fictitious bankruptcy of enterprises, *Theory and practice of forensic examination and criminalistics*, 11, 622-626.
10. Rjabukha, O. (2016). Easier, faster, fairer: bankruptcy in a new way as a way to improve the investment climate in Ukraine. Retrieved from <http://voxukraine.org/2016/03/23/polegshennya-procedury-bankrutstva-ua/>.
11. Sejtymov, T.S. (2012). Development of bankruptcy in the economy of Kazakhstan. Almaty: Turan.
12. Stepanov, V.V. (1999). Insolvency (bankruptcy) in France, England, Germany. Moscow: Statut
13. Telyukina, M.V. (2002). Competition Law: Theory and Practice of Insolvency (Bankruptcy). Moscow: Delo.
14. Annual Report of the World Bank Group of Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency, *Economy Profile 2016–Ukraine*. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/~media/gjawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>.
15. Khadzhyanova, O.V. (2013). Current trends of bankruptcy of enterprises in Ukraine, *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, Vol. 1, 275-278
16. Jakovljev, O.O. (2010). Formation and historical stages of the development of the bankruptcy institute in Ukraine, *University scientific notes*, 2, 140-148

УДК 368.01

Чкан І.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
iryna.chkan@tsatu.edu.ua

СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансового сектору економіки. Без розвиненої інфраструктури страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави. В статті проаналізовано в динаміці основні показники, що свідчать про стан розвитку страхового ринку України, виявлені фактори впливу на його рівень фінансової безпеки та визначені напрями досягнення задовільного стану фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку.

Ключові слова: економічна безпека країни, ризики, фінансова безпека, безпека страхового ринку, страховий ринок, показники розвитку страхування.

JEL classification: G22

Chkan I.O.
PhD in economic, ass. prof. of Finance, banking and insurance department
Tavria State Agrotechnological University
iryna.chkan@tsatu.edu.ua

STATUS OF FINANCIAL SECURITY IN UKRAINE'S INSURANCE MARKET

Abstract. Problem. Insurance has huge opportunities to promote economic and social development of the country. However, as a result of the globalization of the world's insurance environment, the political and economic situation in the country, new problems and difficulties in the insurance sector arise that cause the dynamics of the Ukrainian insurance market.

Results. The insurance market of Ukraine is characterized by a high proportion of companies of general types of insurance. During the last five years, there has been a significant decrease in the number of insurance companies, and in 2016 as compared to 2012, their total number has decreased by 104 units. (including IC life decrease by 23 units, non-life insurance company - 81 units). At the same time, from the registered at the end of 2016, 310 insurance companies provide only a small part of their real insurance coverage, that is, the main part of gross premiums of non-life insurance company (85.9%) accumulates the first 50 insurance companies. But despite the gradual decrease in the number of insurance companies in the insurance market of Ukraine for 2012-2016, there is an increase in gross and, including net insurance premiums, by 13,662.1 million UAH (net insurance premiums - 6 186.4 million UAH).

In 2016, the penetration rate of insurance was 1.47% (optimal value of 8%), the index of insurance density - 32.31 USD (optimal 140 per person), the share of insurance premiums received by the three largest insurance companies in the total amount of insurance premium receipts (except life insurance) - 18.9% (optimal not more than 10%), share of long-term insurance in total collected insurance premiums - 7,84% (optimal not less than 30%), the level of insurance payments - 25,1% (optimal not less than 30%), the share of premiums belonging to non-resident reinsurers - 11,27% (optimal not more than 25 %)

Conclusions. The analysis of the main indicators of financial security indicators of the Ukrainian insurance market showed that they had a negative tendency and most of them did not correspond to the optimal value.

Keywords: economic security of the country, risks, financial security, insurance market safety, insurance market, indicators of insurance development.

Постановка проблеми. Фактором розвитку та стимулювання економіки будь-якої країни є страхування. Воно дозволяє захистити всіх учасників підприємницької діяльності від фінансових ризиків та надає їм впевненості у подальшому розвитку, задовольнити інтереси захисту майна та доходів як юридичних, так і фізичних осіб. Страхування має значні можливості сприяти економічному й соціальному розвитку

країни. Але, внаслідок глобалізації світового страхового простору, політико-економічної ситуації в країні, виникають нові проблеми та труднощі у сфері страхування, які спричиняють динамічність страхового ринку України. Тому постійний моніторинг стану показників діяльності всіх учасників страхових відносин та страхового ринку в цілому, є актуальним та обов'язковим для забезпечення належного рівня фінансової безпеки страхового ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих теоретичних та практичних аспектів функціонування страхового ринку займалися такі вчені як В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, О.О. Гаманкова, Н.М. Внукова, Н.В. Ткаченко, О.М. Залетов та інші. Теоретичні й практичні питання фінансової безпеки держави досліджували М.М. Єрмошенко, О.І. Барановський, З.С. Варналій та інші. Наукові публікації І.Г. Бабець, А.В. Бегуна, О.В. Білошицького, О.М. Деркача, О.Й. Жабинець, О.О. Рубана та інших науковців присвячені оцінці рівня безпеки страхового ринку та страхових компаній зокрема. Однак, незважаючи на існуючі наукові доробки з оцінки фінансової безпеки країни, заслуговує уваги дослідження частини економічної безпеки страхового ринку України та виявлення факторів, що її визначають.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка стану фінансової безпеки страхового ринку України, виявлення факторів впливу на його рівень, а також визначення напрямів досягнення задовільного стану фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку.

Виклад основного матеріалу. Страховий ринок є невід'ємним елементом фінансової системи України, оскільки за допомогою нього забезпечується перерозподіл ризиків в економіці, формується більш сприятливе для розвитку підприємництва зовнішнє середовище, знижується загальний рівень ризику. Фінансове забезпечення страхового ринку суттєво впливає на загальний рівень економічної безпеки держави, і від того, наскільки ефективно працюють всі елементи страхового ринку, залежить соціальний добробут населення країни.

Розробка ефективних стратегій забезпе-

чення безпеки в системі страхування, з урахуванням специфічних для нашої країни причин, є особливо актуальною в сучасній Україні. Основна причина – незначний досвід України в ринкових відносинах і в характері взаємодії держави і ринку. Інша вагома причина – значний рівень корупції. Третя причина – тривале зволікання з проведенням структурних реформ, необхідних для побудови соціально-економічної системи сучасного типу: відкритої, демократичної, налаштованої на інноваційний розвиток. Зазначені причини створюють передумови і умови для нестійкості і криміналізації вітчизняного ринку взагалі і ринку страхових послуг зокрема [1, с. 49].

Таким чином, страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [2]. Тобто, поняття «страхування» означає «захист», захист не тільки для фізичних та юридичних осіб, а й захист самих страховиків та держави в цілому.

Фінансова безпека страхового ринку залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх чинників, які, перш за все, визначають стан його розвитку, фінансову результативність та ефективність діяльності.

Фінансову безпеку страхового ринку можна розглядати з точки зору страховика, страхувальника, отримувача страхових послуг, органів державного нагляду та організацій, що саморегулюються. Так, у методиці розрахунку рівня економічної безпеки України безпека страхового ринку визначається як «такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу у разі потреби відшкодувати обумовлені у договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування» [3].

Автори Бабець І.Г. та Жабинець О.Й. зазначають, що безпекою страхового ринку є

такий стан системи страхування, який забезпечує формування стійкого попиту на страхові послуги, фінансову надійність страхових організацій та гарантованість ними виплат за укладеними договорами страхування [4].

Дослідження безпеки страхового ринку, як складової економічної безпеки держави, починають з огляду основних показників страхового ринку, які дають уявлення про можливість застосування страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави.

Страховий ринок України, на відміну від розвинених країн, характеризується високою часткою компаній загальних видів страхування. На основі даних таблиці 1, за останні п'ять років спостерігається суттєве зменшення кількості страхових компаній. Так, у 2016 році у порівнянні з 2012 роком їх

загальна кількість зменшилася на 104 од. (у т.ч. СК «life» – на 23 од., СК «non-life» – на 81 од.). При цьому, із зареєстрованих на кінець 2016 року 310 страхових компаній реальний страховий захист надає лише незначна їх частина, тобто основну частку валових премій СК «non-life» (85,9%) акумулюють перші 50 страхових компаній. Причинами зменшення кількості страхових компаній в Україні є, перш за все, економічна нестабільність в країні, загострення воєнного конфлікту на заході, недопрацьоване законодавство у сфері страхування. Крім того, попри велику кількість компаній, більшість з них вимушені значну питому вагу своїх зобов'язань передавати на перестраховання страховим організаціям інших країн.

У 2016 році на страховому ринку України частка «non-life» компаній складала 87,4%, а частка «life» компаній – лише 12,6%.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні у 2012-2016 рр. [5]

Показники	Роки					Відхилення 2016 р. від 2012 р., (+,-)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Кількість страхових компаній, од.	414	407	382	361	310	-104
у т.ч. СК «life»	62	62	57	49	39	-23
СК «non-life»	352	345	325	312	271	-81

Наведені дані свідчать про низький рівень розвитку довгострокового страхування життя. Адже, саме за довгостроковими видами страхування страхові компанії мобілізують значну частину фінансових коштів та спрямовують на різні види інвестицій.

Основним показником, за яким оцінюється діяльність національних страхових ринків виступає обсяг страхових премій. Для повного аналізу страхового ринку розглянемо динаміку основних його показників за 2012-2016 рр. (таблиця 2).

Незважаючи на поступове зменшення кількості страхових компаній на страховому

ринку України за 2012-2016 роки, спостерігається нарощування валових й у тому числі чистих страхових премій на 13 662,1 млн. грн. (чисті страхові премії – на 6 186,4 млн. грн.). Такий показник, як рівень валових чистих виплат також мав тенденцію до збільшення, що свідчить про утримання страховими компаніями своїх позицій на ринку.

Аналізуючи основні показники індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України слід зазначити, що впродовж аналізованого періоду вони мали негативну тенденцію (таблиця 3).

Таблиця 2

Основні показники страхової діяльності за 2012-2016 рр. [5]

Показники	Роки					Відхилення 2016 р. від 2012 р. (+,-)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Валові страхові премії, млн. грн.	21 508,2	28 661,9	26 767,3	29 736,0	35 170,3	13 662,1
<i>в т.ч. зі страхування життя</i>	1 809,5	2 476,7	2 159,8	2 186,6	2 756,1	946,6
Валові страхові виплати, млн. грн.	5 151,0	4 651,8	5 065,4	8 100,5	8 839,5	3 688,5
<i>в т.ч. зі страхування життя</i>	82,1	149,2	239,2	491,6	418,3	336,2
Чисті страхові премії, млн. грн.	20 277,5	21 551,4	18 592,8	22 354,9	26 463,9	6 186,4
Чисті страхові виплати, млн. грн.	4 970,0	4 566,6	4 893,0	7 602,8	8 561,0	3591,0

Джерело: складено автором на основі [9]

Таблиця 3

Динаміка індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України за 2012-2016 рр.

№ з/п	Назва індикатора	Оптимальне значення	Роки				
			2012	2013	2014	2015	2016
1	Рівень проникнення страхування (валові страхові премії, млн. грн. / ВВП, млн. грн.), %	не менше 8	1,52	1,97	1,71	1,50	1,47
2	Показник «щільності страхування» (валові страхові премії на одну особу), дол. США	не менше 140	59,03	78,97	41,43	29,05	32,31
3	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	не більше 10	д.в.	13,5	15,6	14,7	18,9
4	Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	не менше 30	8,41	8,64	8,07	7,35	7,84
5	Рівень страхових виплат, %	не менше 30	23,9	16,2	18,9	27,2	25,1
6	Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %	не більше 25	6,01	5,70	5,72	8,51	11,27

Джерело: складено автором за даними [5], [6], [7]

Незважаючи на певні позитивні зрушення у стані страхового ринку, він поки що не відповідає рівню країн з розвинутою ринковою економікою. Про це свідчить показник проникнення страхування: відношення валових страхових премій до номінального ВВП. Так, дані таблиці 3 свідчать, що показник проникнення страхування мав тенденцію до

зменшення, при тому що реальні показники суттєво відхиляються від оптимального значення на 8%. При цьому, в інших країнах світу значення цього показника є значно вищим, що свідчить про достатньо високий рівень розвитку страхування та високий рівень фінансової безпеки страхового ринку в цілому. Наприклад, у Німеччині цей показ-

ник у 2014 році склав 6%, а у 2015 році – більше ніж 7% [8]. За цим індикатором можна визначити рівень фінансової безпеки України як незадовільний та неможливість страхування суттєво впливати на соціально-економічний стан, тому що його значення має бути у 5,4 раз більше, щоби досягти оптимального значення.

Відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України планується поступове підвищення даного показника і на кінець 2020 року даний індикатор повинен становити 7% [9]. При цьому спостерігаються також розбіжності у законодавстві, оскільки згідно з методикою розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 року цей показник має складати не менше 8% [3].

Показник щільності страхування, який показує ступінь поширення страхових послуг за 2012-2016 рр., також не досягає оптимального значення (140 дол. США на одну особу). Найбільше значення суми валових страхових премій на душу населення становило 78,97 дол. США у 2013 році, а найменше – 29,05 дол. США у 2015 році. За два роки відбулось зниження цього показника у 2,7 рази, хоча у 2016 році його значення перевищило значення 2015 року на 11,22%. Наприклад, у Німеччині, цей показник у 2015 році склав 2,39 тис. дол. США [8], у Японії показник кількості валових страхових премій на душу населення у 2016 році склав більше 7 тис. дол. США, що у 50 разів більше нормативного значення [10]. Головною причиною низького значення показника щільності страхування стало зниження рівня життя населення, а відтак, низька платоспроможність.

Показник індикатора частки надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя) за аналізований період має тенденцію до зростання (від 13,5% до 18,9%), при цьому перевищуючи оптимальне значення (не більше 10%). Причиною цього є велика кількість страхових компаній на ринку України, серед яких лідери нагромадили багаторічний досвід і не поступаються конкурентам.

Для страхового ринку України характерною є незначна частка у загальному обсязі

зібраних страхових премій (від 7,35% до 8,64%), оскільки цей вид страхування перебуває на стадії становлення. Хоча даний індикатор за досліджуваний період суттєво не коливався, а у 2016 році у порівнянні з 2015 роком відбулось зростання на 0,49 п., проте він є меншим за оптимальне значення (30%) у 3,8 рази. Значення показника частки довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій свідчить, що на тлі інфляційних процесів в країні витрати населення суттєво перевищують доходи, що є наслідком невпевненості громадян у майбутньому та унеможливує довгострокове планування життя.

Ще одним показником, який характеризує стан розвитку страхового ринку в країні та є індикатором фінансової безпеки страхового ринку, є рівень страхових виплат, який показує ступінь довіри до страхових компаній з боку споживачів. Як видно з даних таблиці 3, цей показник за аналізований період є меншим за оптимальне значення 30%. Зокрема, у 2012 році він становив 23,9%, у 2013 році – 16,2%, у 2014 році – 18,9%, у 2015 році – 27,2%, у 2016 році – 25,1%. Разом з тим, у розвинутих страхових ринках Європи цей показник у середньому становить 70-80%. Причинами низького рівня страхових виплат можна назвати завищені страховиками критерії оцінки збитків і, як наслідок, чисельні відмови у виплаті страхового відшкодування.

Достатнє значення показника частки премій, що належать перестраховикам-нерезидентам при оптимальному значенні не більше 25% (6,01% у 2012 році та 11,27% у 2016 році), з одного боку, свідчить про недостатність гарантій здійснення виплат українськими страховими компаніями, а з іншого, – перестраховування у нерезидентів гарантує не лише страховику, але й страхувальнику, у тому числі й державі, виплату за великими збитками. Тому, згідно цього показника стан фінансової безпеки страхового ринку поки що знаходиться достатньо високому рівні.

Висновки. Проведений аналіз індикаторів фінансової безпеки страхового ринку України, показав, що рівень безпеки знаходиться на низькому рівні, і це свідчить про його чутливість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

На рівень фінансової безпеки страхового ринку України впливають ряд факторів:

- збільшення ризиків, пов'язаних з інвестуванням активів фінансових установ, та неповернення наданих позик;

- низький рівень фінансової обізнаності населення та підвищення недовіри до фінансових установ в цілому, з причин відмови або не виконання ними своїх зобов'язань за укладеними договорами;

- збереження інфляційних очікувань населення;

- нестабільність валютного ринку та залежність від зовнішніх кредиторів.

Крім того, стан страхового ринку та рівень фінансової безпеки визначають такі макроекономічні показники, як: рівень і якість життя; темпи інфляції; рівень безробіття; економічне зростання; дефіцит бюджету; державний борг; швидкі темпи глобалізації економіки країни до світового економічного простору; стан золотовалютних резервів; тіньова економіка.

Для досягнення безпечного рівня діяльності всіх учасників страхового ринку необхідно постійно моніторити ймовірні загрози діяльності страхової компанії; відновити довіру до страхування та підвищити страхувану культуру населення України; розробляти нові страхові продукти, які охоплюють більше коло страхувальників; створити умови для добросовісної конкуренції, яка б сприяла здешевленню страхових послуг та підвищенню їх якості тощо.

Страховий ринок тоді знаходитиметься у фінансово безпечному стані, коли фінансові інтереси страхових компаній у певній мірі будуть узгоджені з інтересами інших суб'єктів: страхувальників, кредиторів, конкурентів, держави, позичальників, інвесторів та ін., що сприятиме мінімізації зовнішнього впливу загроз на загальний рівень фінансової безпеки ринку страхових послуг.

Список літератури

1. Кобко Р.В. Вплив державного регулювання на економічну безпеку ринку страхових послуг України. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 21.04.01 «Економічна безпека держави» (економічні науки). Львівський державний університет внутрішніх справ. 2017. Львів. 233 с.
2. Про страхування. Закон України від від 07.03.1996 р. № 86/98 (дата оновлення: 01.01.2017). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 29.11.17)
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (дата звернення: 29.11.2017).
4. Бабець І.Г., Жабинець О.Й. Інтегральна оцінка безпеки страхового ринку України. Бізнесінформ. 2015. № 2. С. 222-228.
5. Підсумки діяльності страхових компаній України. <http://www.forinsurer.com.ua> (дата звернення: 1.12.17)
6. Основні показники страхового ринку, Нацкомфінпослуг. URL: <http://www.dfp.gov.ua/734.html> (дата звернення: 1.12.17)
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 1.12.17)
8. Statistical Yearbook of German Insurance 2017. URL: http://www.en.gdv.de/wp-content/uploads/2017/11/Statistical_Yearbook_2017.pdf (дата звернення: 8.12.17)
9. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 року № 391. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297> (дата звернення: 1.12.17)
10. General Insurance In Japan. Fact Book 2016-2017. URL: <http://www.sonpo.or.jp/en/publication/pdf/fb2017e.pdf> (дата звернення: 8.12.17)

References

1. Kobko, R.V. (2017) Vplyv derzhavnoho rehuliuвання na ekonomichnu bezpeku rynku strakhovykh posluh Ukrainy. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: 21.04.01 «Ekonomichna bezpeka derzhavy» (ekonomichni nauky). Lvivskiy derzhavnyi universytet vnutrishnikh sprav. Lviv. 233 p.
2. Pro strakhuvannya. Zakon Ukrainy vid vid 07.03.1996 r. № 86/98 (data onovlennia: 01.01.2017). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (data zvernennia: 29.11.17)
3. Metodichni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29.10.2013 r. # 1277. URL : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm (data zvernennia: 29.11.2017).
4. Babets I.H., Zhabynets O.Y. (2015) Intehralna otsinka bezpeky strakhovoho rynku Ukrainy. Biznesinform, №2, p. 222-228.
5. Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii Ukrainy. <http://www.forinsurer.com.ua> (data zvernennia: 1.12.17)
6. Osnovni pokaznyky strakhovoho rynku, Natskomfinposluh. URL: <http://www.dfp.gov.ua/734.html> (data zvernennia: 1.12.17)
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 1.12.17)
8. Statistical Yearbook of German Insurance 2017. URL: http://www.en.gdv.de/wp-content/uploads/2017/11/Statistical_Yearbook_2017.pdf (data zvernennia: 8.12.17)
9. Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku: Postanova Pravlinnia Natsionalnogo banku Ukrainy vid 18.06.2015 roku # 391. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297> (data zvernennia: 1.12.17)
10. General Insurance In Japan. Fact Book 2016-2017. URL: <http://www.sonpo.or.jp/en/publication/pdf/fb2017e.pdf> (data zvernennia: 8.12.17)

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.7:330.322.015

*Безверхня Ю.В., к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
yuliia.bezverkhnia@tsatu.edu.ua*

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті проаналізовано різноманітні аспекти сучасного управлінського обліку на підприємствах, розглянуті невизначені питання змісту управлінського аналізу та його міста в управлінському обліку, висвітлена методика здійснення управлінського аналізу, проведено порівняння управлінського та фінансово-господарського аналізу, визначено місце аналізу в управлінському обліку

Ключові слова: облік, аналіз, управлінський, фінансовий, управлінські рішення

JEL code classification: M49

*Bezverkhnia Yu.V.
PhD in Economics, Associate Professor,
Tavria state agrotechnological university,
yuliia.bezverkhnia@tsatu.edu.ua*

MANAGEMENT ACCOUNTING: ANALYTICAL ASPECT

Abstract. The article analyzes various aspects of modern management accounting at the enterprises are considered indeterminate content management analysis and its city in management accounting, illuminated technique of the administrative analysis, the comparison of management and financial-economic analysis, the place of analysis in management accounting.

The aim of the article is the consideration of uncertain content management analysis and its city in management accounting compared to financial and economic analysis of the enterprise.

Management accounting is a system of accounting, planning, control and analysis of information about costs and results of operations, the necessary management personnel to operate the business. In recent years there is a need for a thorough management review to ensure the needs of managers of middle and higher chain.

It is noticed that the management analysis and financial analysis has a lot of differences. Despite the fact that the methods of economic analysis are used in the management analysis, we consider it to be closer to the management accounting for the majority of indicators. Management analysis can also be considered as an intermediate stage of enterprise management since the object of the analysis is its past and future activities, and the information base is the data collected in the management accounting system. With this information, we can assess the extent to which resources are used, predict the behavior of costs at different volumes of production.

According to the results of the discussed arguments, we can conclude that managerial analysis is an analysis of the enterprise activity which is carried out with the aim of making optimal management decisions. It is based on the methodology of economic analysis, but, in our opinion, many of the studied indicators closer to managerial accounting and is one of its most important components. Thus, the analysis is one of the most important procedures of modern management accounting.

Key words: accounting, analysis, management, financial and management decisions

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки значно ускладнюється процес управління вітчизняними підприємствами, яким надається господарська та фінансова самостійність. Така самостійність полягає у виборі організаційної форми підп-

приємства, видів діяльності, партнерів у бізнесі, визначенні ринку кон'юнктури та збуту продукції. Фінансова самостійність підприємства складається з його повного самофінансування, вироблення фінансової стратегії, політики ціноутворення. Отже, ускладню-

ються завдання, що постають перед системою бухгалтерського обліку, у результаті чого стала поява управлінського обліку як самостійної галузі бухгалтерської діяльності.

До складу управлінського обліку крім облікової, планової та контрольної функції входить й аналітична. Її реалізація покладена на управлінський аналіз, що є одним з видів економічного аналізу. Питання про зміст управлінського аналізу, його місце у системі аналізу підприємства залишається дотепер мало дослідженим, що й обумовило актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення керівництва підприємства даними управлінського обліку й аналізу займалися багато вітчизняних та іноземних провідних науковців, таких як П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Г.В.Шадрина тощо. Однак деякі питання, пов'язані з застосуванням управлінського аналізу для прийняття управлінських рішень, потребують більш поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд теоретичних та практичних питань управлінського аналізу та його значення в управлінському обліку у порівнянні

з фінансово-господарським аналізом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Управлінський облік являє собою систему обліку, планування, контролю й аналізу інформації про витрати та результати господарської діяльності, необхідної управлінському персоналу для керування діяльністю підприємства.

Найбільш поширеним визначенням управлінського обліку є надання фінансової та не фінансової інформації для прийняття рішень менеджерами [1].

Традиційний управлінський облік за визначенням К. Друрі – це система, яка була розроблена, щоб визначати ціну продукції та надавати допомогу керівництву у прийнятті управлінських рішень [2].

Дослідження професора К. Ітнера визначили управлінський облік як розробку, впровадження й ефективність наслідків виміру, управління витратами та системами управління ризиками на підприємстві [3].

Ч.Т. Хорнгрен і Дж. Фостер визначають управлінський облік як ідентифікацію, вимір, збирання, систематизацію, аналіз, розкладення, інтерпретацію та передавання інформації, що необхідна для управління будь-якими об'єктами [4].

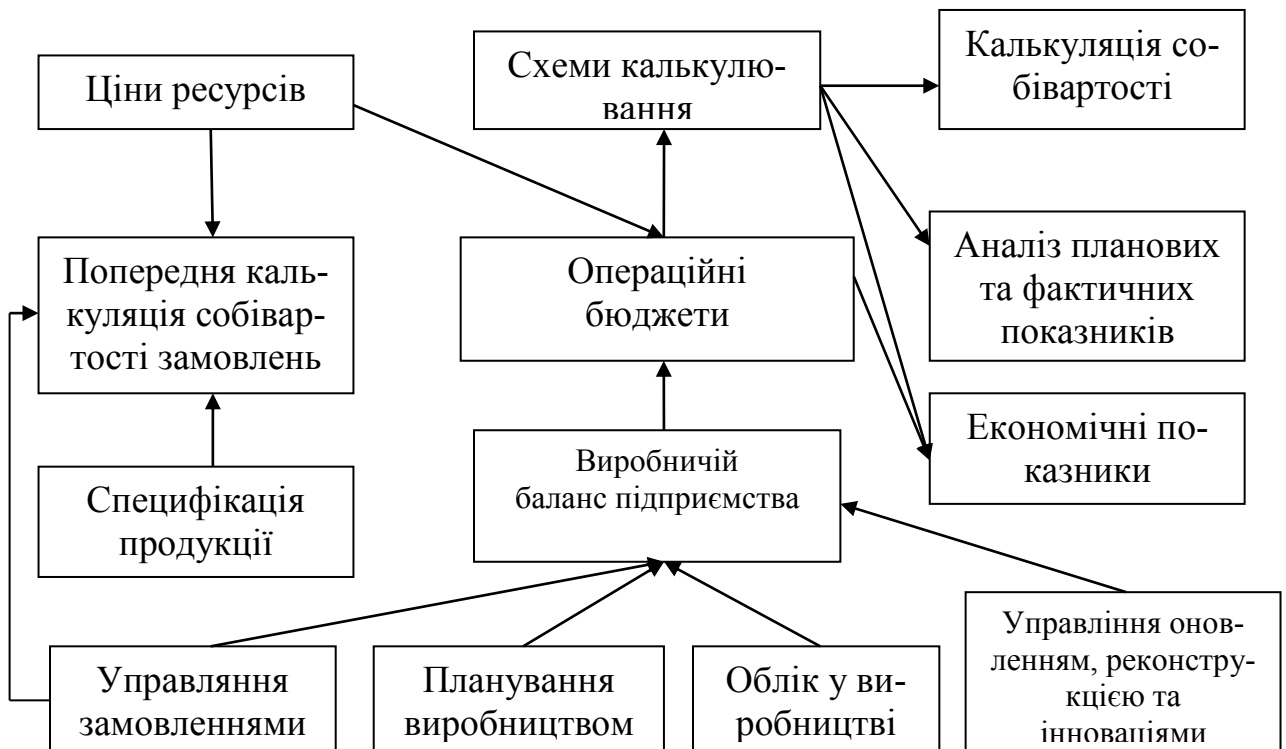


Рис. 1. Схематичне зображення процесів управлінського обліку

Джерело: авторська розробка

У кінці ХХ сторіччя, деякі вчені почали критикувати управлінський облік за неадекватне задоволення потреб керівників у розробці стратегії та підтримки конкурентних переваг [5].

Отже, виникла необхідність проведення поглибленого управлінського аналізу для забезпечення потреб менеджерів середнього та вищого ланцюга.

У свою чергу, управлінський аналіз – це комплексний аналіз внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей підприємства, спрямований на оцінку поточного стану бізнесу, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем. Його ціль – надання інформації власникам і іншим зацікавленим особам для прийняття управлінських рішень, вибору варіантів розвитку, визначення стратегічних пріоритетів [6].

Управлінський аналіз показує: що заважає домогтись ефективного розміщення цінностей; чи немає вакууму або дублювання функцій у системі керування; чи немає конфлікту прав; чи існують механізми координації й чи не є вони великоваговими; чи ефективно використовуються виконавча вертикаль і горизонтальні зв'язки; чи збалансовані повноваження й відповідальність; чи існує поділ влади, немає чи зайвої концентрації її в одній особі на шкоду іншим або, навпаки, її розпилення; чи адекватна система керування обраному сегменту ринку, організаційній структурі та персоналу.

Управління витратами підприємства припускає системний підхід, тобто цілі підприємства можуть бути досягнуті тільки в результаті усвідомленої реалізації взаємозалежності основних функціональних місій підприємства [7, с.80].

Методи управлінського аналізу поділяються на соціологічні й аналітичні [6]. До соціологічних методів відносяться:

- метод опитування – орієнтований на одержання інформації від безпосередніх учасників дослідження. Він має кілька видів: анкетування; опитування; інтерв'ювання.

- метод спостереження – орієнтований на досить тривалий збір інформації, здійснюваний одночасно з розвитком досліджуваних проблем. Види спостереження: польове та лабораторне, систематичне та несистематич-

не, включене та не включене, структуроване та неструктуроване.

- метод експерименту – орієнтований на перевірку життєздатності досліджуваної проблеми. Види експериментів: польові, лабораторні, лінійні, паралельні тощо.

- метод аналізу документів – орієнтований на використання всієї повноти інформації, що може міститись у документі. Види: якісний (традиційний) і формалізований (контентний) аналіз.

Так, аналітичні методи містять у собі [8]:

- метод порівняння – порівняння порівнянних показників для визначення відхилень від планових показників, установа їх причини та виявлення резервів;

- балансовий метод – зіставлення взаємозалежних показників з метою з'ясування та виміру їх взаємного впливу, а також підрахунку резервів підвищення ефективності виробництва. При застосуванні балансового методу аналізу зв'язок між окремими показниками виражається у формі рівності підсумків, отриманих у результаті різних зіставлень;

- індексний метод – розкладання абсолютних і відносних відхилень узагальнюючого показника, застосовується при вивченні складних явищ, окремі елементи яких невимірні. Як відносні показники, індекси необхідні для оцінки виконання планових завдань, для визначення динаміки явищ і процесів;

- статистичний метод – відбиття цифрових показників, що характеризують протікання різних процесів, станів об'єктів із установленою для цілей дослідження періодичністю;

- метод елімінування – виділення впливу одного фактора на узагальнюючі показники організаційної діяльності;

- метод ланцюгових підстановок – одержання корегованих значень узагальнюючого показника шляхом порівняння значень двох вартісних показників у ланцюзі підстановок;

- графічний метод – засіб ілюстрації процесів, вирахування ряду показників, оформлення результатів аналізу. При правильній побудові графічні засоби вирізняються наочністю, виразністю, доступністю, сприяють аналізу явищ, їх вивченню та узагальненню;

- функціонально-вартісний аналіз – вибір

найбільш оптимальних варіантів, що визначають рішення у сформованих або планованих умовах.

Дані управлінського аналізу відіграють вирішальну роль у розробці найважливіших питань конкурентної політики організації: удосконалення технології й організації виробництва, створення механізму досягнення максимального прибутку. Тому результати управлінського аналізу розголосу не підлягають, вони використовуються керівництвом організації для прийняття управлінських рішень як оперативного, так і перспективного

характеру.

Управлінський аналіз використовує весь комплекс економічної інформації, носить оперативний характер і повністю підпорядкований волі керівництва організації. Тільки такий аналіз дозволяє реально оцінити стан справ в організації, досліджувати структуру собівартості не тільки всієї виробленої й реалізованої продукції, але й окремих її видів, склад комерційних й управлінських витрат, особливо ретельно вивчити характер відповідальності посадових осіб за виконання бізнес-плану [9].

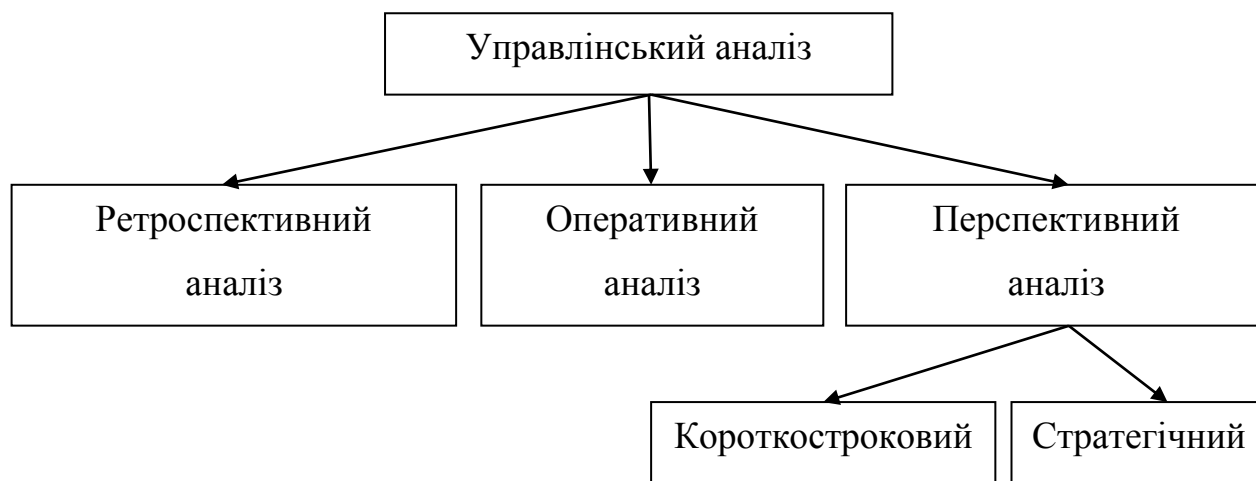


Рис. 2. Структура управлінського аналізу

Джерело: авторська розробка

На рис. 2 можна побачити, що ми поділяємо управлінський аналіз на три основних типи: ретроспективний, оперативний та перспективний аналіз.

Ретроспективний аналіз – це визначення ефективності виробничо-господарської діяльності шляхом співставлення витрат з результатами різних об'єктів обліку у різних часових інтервалах.

Оперативний аналіз – оперативна оцінка короткострокових змін у стані об'єктів з тим, щоби показати, на скільки фактичний стан відрізняється від бажаного. Встановлення можливостей доведення фактичного стану об'єкту до бажаного.

Перспективний аналіз – підготовка інформації, яка буде корисною для прийняття управлінських рішень у майбутньому.

На нашу думку, перспективний аналіз раціонально поділяти на короткостроковий та стратегічний.

Короткостроковий перспективний аналіз має на меті дослідження перспектив об'єкту

дослідження у найближчому часі.

Стратегічний перспективний аналіз призначено для дослідження перспектив на великий проміжок часу, планування на 5-10 років тощо.

Як бачимо, усі вище наведені методи застосовуються при проведенні економічного аналізу. І більшість вчених сходиться на тому, що управлінський аналіз є складовою економічного аналізу поряд з фінансово-господарським.

Відомо, що одним з напрямків у методології дослідження економічних явищ є системний підхід. Він ґрунтується на вивченні об'єкта як складних систем, що складаються з безлічі елементів із численними внутрішніми та зовнішніми зв'язками. Системний підхід в економічному аналізі дозволяє ґрунтовно вивчати об'єкти, мати повну уяву про них, досліджувати внутрішні причинно-наслідкові зв'язки між частинами досліджуваного об'єкта.

Особливістю системного підходу є взає-

модія, взаємозалежність, взаємозв'язок усіх елементів або складових системи, цілісність, співвідпорядкованість, виділення провідної ланки.

Основна мета фінансово-господарського аналізу – оцінка фінансового стану та виявлення можливості підвищення ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за допомогою раціональної фінансової політики, визначення його фінансової конкурентоздатності, використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань тощо.

У традиційному розумінні фінансово-господарський аналіз являє собою метод оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до фінансової звітності тощо) [10].

Розходження між характеристиками управлінського та фінансово-господарського аналізу представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння управлінського та фінансово-господарського аналізу,

<i>Параметри</i>	<i>Управлінський аналіз</i>	<i>Фінансово-господарський аналіз</i>
Мета аналізу	Вивчення механізму досягнення максимального прибутку й підвищення ефективності господарювання, розробка найважливіших питань конкурентної політики підприємства й програм його розвитку на перспективу, обґрунтування управлінських рішень по досягненню конкретних виробничих цілей.	Оцінка складу й структури майна підприємства, інтенсивності використання капіталу, платоспроможності й фінансовій стійкості, прогнозування доходів і потоків коштів, виявлення дивідендної політики здійснюваної керівництвом підприємства
Суб'єкти аналізу (виконавці)	Різні організаційні структури усередині господарського керування й окремі особи, відповідальні за проведення аналізу, бухгалтерія, відділи, менеджери	Особи й організації, що перебувають за межами цього підприємства
Вид аналізу	Внутрішній, оперативний, поточний, комплексний	Зовнішній, ретроспективний, тематичний
Періодичність аналізу	У міру необхідності та для внутрішніх регламентацій	Відповідно до дат складання звітності (квартал, рік)
Використання систем обліку	Використовуються дані бухгалтерського, оперативного й статистичного обліку, а також будь-яка інша інформація, придатна для досягнення поставленої мети	Строго систематизований аналіз на базі бухгалтерської звітності
Доступність результатів інформації	Представляє комерційну таємницю, використовується для внутрішнього управління	Відкрита для всіх споживачів, формується на базі публічної звітності
Інформаційна база аналізу	Дані первинного бухгалтерського й оперативного обліку, вибіркової обстежень, нормативно-довідкова інформація, параметричні дані, акти інвентаризацій, аналітичні розрахунки	Бухгалтерська звітність (Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Рух про власний капітал, примітки)
Форми узагальнення	Звіт про проведений аналіз, розробка програм по реалізації обґрунтованих управлінських рішень	Табличний матеріал з вихідними й розрахунково-аналітичними даними, порівнюваними з нормативними коефіцієнтами

Джерело: авторська розробка

Отже, при детальному розгляді можна відмітити, що в управлінському та фінансово-господарському аналізі дуже багато відмінностей. Незважаючи на те, що в управлінському аналізі використовуються методи економічного аналізу (властиві також статистиці, як науці), вважаємо його за більшістю показників все ж ближчим до управлінського обліку.

Управлінський аналіз також можна розглядати як проміжний етап управління підприємством, тому що об'єктом аналізу є його минула та майбутня діяльність, а інформаційною базою – дані, зібрані у системі управлінського обліку. Маючи цю інформа-

цію, можна оцінювати міру використання ресурсів, прогнозувати поведінку витрат за різних обсягах виробництва.

Висновки. За підсумками розглянутих аргументів, можемо зробити висновок, що управлінський аналіз – це аналіз діяльності підприємства, який здійснюється з метою прийняття оптимальних управлінських рішень. Він будується на методології економічного аналізу, але, на нашу думку, за багатьма дослідженими показниками є ближчим до управлінського обліку та є однією з його найважливіших складових. Таким чином, аналіз є однією з найважливіших процедур сучасного управлінського обліку.

Список літератури:

1. Burns, Quinn, Warren & Oliveira, Management Accounting, McGraw-Hill, London, 2013
2. Drury, C. Cost and management accounting : an introduction / C. Drury. – 6th ed. – London : Thomson, 2006. – XXVI, 596 p.
3. Ittner, C. and D. Larcker 'Extending the boundaries: nonfinancial performance measures' in Chapman, C.S., A.G. Hopwood and M.D. Shields (eds) Handbook of management accounting research, volume 3. (Oxford: Elsevier, 2009) pp.1235–52
4. Хогрен, Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. / Ч. Т. Хогрен, Дж. Фостер; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
5. Bromwich, M. and Bhimani, A. (1989), "Management Accounting: Evolution not Revolution", Management Accounting, 67(9):pp.5-6
6. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: Учеб. Пособие / М.А. Вахрушина. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2005. - 432с.
7. Великий, Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2009. – 192 с.
8. Шадрин Г.В. Управленческий анализ / Г.В. Шадрин. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – 320 с.
9. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н.Т. Мала // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2007. - № 605. – С. 20-24.
10. Чая В. Т. Управленческий анализ / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – М.: Издательство «Рид Групп», 2011. – 448 с.

References:

1. Burns, Quinn, Warren & Oliveira (2013) Management Accounting, McGraw-Hill, London
2. Drury, C. (2006) Cost and management accounting: an introduction [6th ed.]. London : Thomson, XXVI, 596 p.
3. Ittner, C. and D. Larcker (2009) 'Extending the boundaries: nonfinancial performance measures' in Chapman, C.S., A.G. Hopwood and M.D. Shields (eds) Handbook of management accounting research, volume 3. (Oxford: Elsevier, 2009) pp. 1235–52
4. Hogren, Ch. T. (1995) Record-keeping: administrative aspect: translation from English / Ch. T. Hogren, J. Foster; under the editorship of Ja. V. Sokolova, M.: Finance and statistics, 416 p
5. Bromwich, M. and Bhimani, A. (1989), "Management Accounting: Evolution not Revolution", Management Accounting, 67(9): pp.5-6
6. Vakhrushyna M.A.(2005) Upravlencheskiy analiz: Ucheb. Posobyie. - 2-e yzd. - M.: Omega-L. - 432 p. (in Russian)
7. Velykyi, Yu. M., Prokhorova V. V., Sablina N. V. (2009) Upravlinnia vytratamy pidpriemstva: monohrafiia. Kh.: VD «INZhEK», 192 p. (in Ukrainian)
8. Shadryna H.V. (2008) Upravlencheskiy analiz. M.: Yzdatelstvo «Alfa-Press», 320 p. (in Russian)
9. Mala N.T. (2007) Upravliniski rishennia: klasyfikatsiia ta protses pryiniattia. Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. L. : Vyd-vo Nats. un-tu "Lviv. politekhnika", № 605, pp. 20-24. (in Ukrainian)
10. Chaia V. T.& Chupakhyna N. Y. (2011) Upravlencheskiy analiz. M.: Yzdatelstvo «Ryd Hrupp», 448 p. (in Russian)

УДК 657

Голуб Н.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
nataliia.holub@tsatu.edu.ua

ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто сутність поняття «документ». Визначено місце процесу документування в загальній системі бухгалтерського обліку на підприємстві. Документація є обов'язковою умовою для відображення господарських операцій в обліку. Отримання інформації про господарські процеси має велике значення для управління виробництвом. Розкрито вимоги до документування господарських операцій у бухгалтерському обліку. Розглянуто шляхи удосконалення документування.

Ключові слова: документ, документування, управління підприємством, бухгалтерський документ.

JEL code classification: M410

*Golub N.O., Ph. D. in Economics, associate Professor
Tavria state agrotechnological University,
nataliia.holub@tsatu.edu.ua*

DOCUMENTATION AND ITS SIGNIFICANCE FOR THE ENTERPRISE

Abstract. The article deals with the essence of the notion of a document. The notion of "document" is multi-valued and depends on which industry and for what purpose it is used. In any sphere of our activity documents are required. The business activity of the enterprises is accompanied by the execution of numerous and diverse operations .. Documentation is a prerequisite to be reflected in the accounting of business operations. Each document has its own content and belongs to a certain type. The place of the documentation process in the general system of accounting at the enterprise is determined. Primary documents, which record the facts of the implementation of business operations, is the basis for the accounting of these operations .. Primary accounting overloaded with excess information system of document circulation and reduces the efficiency of the adoption of managerial decisions. Getting information about business processes is important for managing production. Documents are important for ensuring control over the preservation of property of the economy, rational use of it. Documents are used in the analysis of economic activities, for financial control, audit and documentary, audits. Requirements for documenting business transactions in accounting are disclosed. Primary documents must be drawn up during a business transaction. Each document consists of individual elements - requisites. The ways of documenting improvement are considered. The rational organization of primary accounting ensures complete registration of all economic facts. It is a guarantee of legal proof. Data reliability is a prerequisite for effective enterprise management.

Key words: document, documenting, enterprise management, accounting document.

Постановка проблеми. Кожне підприємство, яке займається певною господарською діяльністю, здійснює ряд господарських операцій, що мають бути відображені в бухгалтерському обліку. Для того, щоби таке відображення відбулось, необхідна наявність документу, який підтверджує факт здійснення господарської операції..

Особливістю бухгалтерського обліку є суцільне і безперервне спостереження за всіма господарськими операціями, які здійсню-

ються на підприємстві. Для забезпечення такого спостереження кожен господарську операцію оформлюють відповідним документом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання документування господарських операцій розкрито в роботах В.В. Бородіної, В.А. Бородини, Ф.Ф. Бутинця, Т.А. Бутинця, В.М. Власової, Л.О. Галат, Г. Кіма, А.В. Крапова, В. Муравського, П.П. Німчинова, О.І. Пилипенка, М.А. Проданчук, І.Р.

Поліщук, В.В. Сопка, В.Г. Швеця та інших, які розкривають суть документування як методичного прийому бухгалтерського обліку, розглядають первинні документи для обліку різних господарських операцій.

Формулювання цілей статті. Визначення місця процесу документування в загальній системі бухгалтерського обліку на підприємстві та його значення; аналіз та систематизація основних видів документів за відповідними ознаками.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні важливим є доступ до інформаційних ресурсів за короткий проміжок часу, пов'язаний з документообігом. Документування є невід'ємною та важливою складовою бухгалтерського обліку, який забезпечує упорядкованість руху та своєчасність одержання документів. Документування має велике значення, оскільки від правильного вибору технології виробництва залежить успіх будь-якого підприємства.

Для забезпечення суцільного та безперервного спостереження за господарськими операціями, що здійснюються на підприємстві, використовуються бухгалтерські документи, в яких фіксуються факти здійснення господарських операцій. Для оформлення господарських операцій, які здійснюються на підприємствах, використовують різні за формою та змістом документи. Правильному складанню і використанню документів в обліку допомагає їх класифікація – поділ на групи за певними відмінними ознаками.

Ефективність організації процесу документування облікової інформації забезпечується впровадженням та застосуванням єдиного підходу до його побудови.

На законодавчому рівні питання документального оформлення господарських операцій регулюється п. 1 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88 [7], а також рядом нормативно-правових актів, що визначають порядок складання та заповнення документів на підприємствах.

У якості об'єднуючого обґрунтованого підходу, що зумовлює організацію процесу

документування облікової інформації та визначає відповідні організаційні принципи в межах будь-якого суб'єкта господарювання, пропонується розглядати синергійний підхід, під яким розуміється зростання ефективності процесу документування облікової інформації в результаті поєднання та інтеграції окремих складових процесу документування в єдиній інформаційній системі підприємства. Організація процесу документування має бути побудована на загальних принципах, дотримання яких забезпечить упорядкованість руху облікової інформації, її узгодженість та певний рівень якості.

Бухгалтерський облік, як процес, починається з виявлення, вимірювання і реєстрації фактів, дій і подій з метою отримання інформації про господарські операції. Суцільне і безперервне спостереження за всіма господарськими операціями на підприємстві здійснюється за допомогою документування. Документація є важливим елементом методу бухгалтерського обліку: вона служить для первинного спостереження за господарськими операціями і є обов'язковою умовою для відображення їх в обліку. Документування є важливою ланкою в ланцюгу функціонування бухгалтерського обліку. Це початок і основа бухгалтерського обліку. Бухгалтерський запис бере початок з належно оформленого документа; від нього залежить повнота і достовірність облікової інформації для користувачів.

Документ (лат. *dokumentum*) буквально означає свідоцтво, доказ. У широкому смислі під документом розуміють матеріальний носій, який використовують у процесі спілкування, на якому за допомогою різних засобів і способів зафіксовано інформацію в доцільній для сприйняття формі. Документи складають у різних сферах людської діяльності (науці, освіті, медицині, техніці, економіці тощо).

Бухгалтерський документ — це письмове свідоцтво певної форми і змісту, яке містить відомості про господарську операцію і є доказом її здійснення.

Первинні документи — це фундамент, на основі якого здійснюється облік.

1) Первинний документ — це документ, який містить відомості про господарську операцію [1].

2) Первинні документи — це документи, створені в письмовій або електронній формі, які містять відомості про господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення [7].

3) Господарська операція — дія чи подія, яка викликає зміни в структурі активів і зобов'язань, власному капіталі підприємства [1].

Залежно від змісту господарських операцій, які підлягають документуванню, первинні документи поділяють на грошові, матеріальні та розрахункові.

Господарські операції відображаються в бухгалтерському обліку методом їх суцільного та безперервного документування. Записи в облікових регістрах проводяться на підставі первинних документів, створених відповідно до вимог п. 1.2 Наказу № 88 [7].

Первинний документ уже не підтверджує факту здійснення господарської операції. Сталося це через зміни у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» — а саме у визначенні первинного документа. І хоча така зміна позитивна, та все ж приховує в собі можливі ризики [1].

Як і раніше, без реального факту здійснення господарської операції навіть за наявності первинних документів не мають юридичних наслідків (тобто в обліку відображатися не можуть). Адже документи мають силу первинних документів для вирішення судових справ лише в разі фактичного здійснення господарської операції.

Раніше діяла така аксіома: є первинний документ — отже, відбувся факт господарської операції. І підприємству не було потреби доводити це. Якщо контролери сумнівалися в реальності господарської операції, то саме вони мали довести, що її не було. І при цьому у них мали бути докази проведення господарської операції, а не просто припущення.

Зауважимо, що судова практика вирішення податкових спорів виходить із презумпції добросовісності платників й інших учасників правовідносин у сфері економіки.

Спосіб паперового (електронного) оформлення господарських операцій називається документацією. Від якості оформлення документів залежать повнота й достовірність об-

ліку та звітності. Правильно оформлений документ повинен містити всі показники, потрібні для забезпечення повної інформації про виконану операцію. Показники, що містяться в документі і характеризують операцію, називаються реквізитами. Кількість і зміст реквізитів визначаються характером операцій і призначенням документа. Проте кожен документ незалежно від характеру оформленої ним господарської операції повинен містити обов'язкові реквізити, які є загальними для будь-якої операції.

Первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій, є підставою для бухгалтерського обліку цих операцій. Після змін у Законі [1] Наказ № 88 [7] уже немає чітких вимог та правил щодо дати складання первинних документів. Проте це, звісно ж, не означає, що складати первинні документи можна будь-коли. А все тому, що ніхто не скасовував правила: «Господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому звітному періоді, у якому вони були здійснені» (ч. 5 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») [1]. Тому щоби дотримуватися цих приписів, має бути й документ, на основі якого можна відобразити операцію в бухгалтерському обліку.

Тому й далі доцільно складати первинні документи під час здійснення господарської операції чи безпосередньо після її закінчення.

Позитивні зміни у Законі [1] зокрема в тому, що навіть якщо первинний документ складений не під час господарської операції (скажімо, через тиждень-два), то не можна буде сказати, що первинні документи не дійсні, тому що складені не на ту дату. Та повторімося: відображати господарську операцію необхідно в період її проведення, а не під час складання (або отримання) первинного документа.

Водночас при реалізації товарів за готівку допускається складання первинного документа не рідше ніж раз на день на підставі даних касових апаратів, чеків тощо. Таке право передбачає пп. 2.2 Наказу № 88 [7].

Проте значення документації в господарській роботі підприємств не обмежується тільки тим, що її використовують для обґрунтування облікових записів. Первинне спо-

стерезення, документування та безпосередньо документація відіграють важливу роль в управлінні діяльністю підприємства, а саме [4]:

- дають уявлення про фактичний стан господарських засобів та їх зміну в процесі кругообігу засобів;

- забезпечують прозорість у роботі підприємства та контроль наявності й руху майна і коштів;

- є юридичним (правовим) свідченням господарських операцій, що здійснюються;

- є важливим джерелом контролю для зовнішніх і внутрішніх користувачів при проведенні ревізії, аудиту, аналізу господарської діяльності.

Первинні документи мають бути складені на паперових або машинних (електронних) носіях. Відповідно до цього існують і вимоги до змісту й оформлення документів. Порядок створення первинних документів, записів у регістрах бухгалтерського обліку та зберігання документів, реєстрів і звітів установлений Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88 [6].

Документи мають практичне значення для попереднього і подальшого контролю за доцільністю і законністю господарських операцій, дотриманням державної дисципліни. Попередній контроль здійснюють керівники: підписуючи документ, вони беруть на себе відповідальність за законність операції, оформленої цим документом. Це допомагає дотриманню господарської дисципліни та чинного законодавства. Подальший контроль здійснюють обліковці при прийманні і опрацюванні документів, а також працівники податкових, фінансових і ревізійних органів. Цей контроль поширюється головним чином на виправдовувальні документи для встановлення законності і господарської доцільності операцій, а також перевірки правильності оформлення самих документів.

Документи мають важливе значення для забезпечення контролю за збереженням майна господарства, раціональним його використанням. Приймання і відпуск матеріальних цінностей, використання грошових коштів,

здійснення розрахунків тільки на підставі належно оформлених документів запобігають зловживанню з боку посадових осіб. Практика свідчить, що нестачі, розтрата і безгосподарність, різні зловживання найчастіше бувають там, де документи оформляються неправильно і несвоєчасно, облік ведеться незадовільно.

Первинні документи можуть бути складені на папері або в електронному вигляді. Деякі форми первинних документів затверджені органами влади як типові. Але підприємство вправі розробити власні форми первинних документів, аби у них були всі обов'язкові реквізити первинного документа (п. 2.7 Наказу № 88).

Обов'язок забезпечити всі необхідні умови для фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах покладається на власника або ж керівника підприємства. Крім того, саме керівник підприємства зобов'язаний забезпечити, щоби всі підрозділи, служби та працівники, які причетні до бухгалтерського обліку, дотримувалися правомірних вимог до порядку оформлення та представлення до обліку первинних документів (ст. 8 Закону про бухоблік, п. 2.13 Наказу № 88).

Документи використовують для фінансового контролю, аудиту і документальних, ревізій при аналізі господарської діяльності.

Із застосуванням в обліку електронної обчислювальної техніки для збирання й опрацювання інформації про здійснювані господарські операції, поряд з паперовими документами, дедалі більшого поширення набувають машинні носії облікової інформації. Окремі з них відображають господарську операцію безпосередньо в момент її здійснення, інші – складаються за даними первинних носіїв інформації і використовуються для зручності її опрацювання, автоматичного введення в обчислювальну машину. Впровадження в облік удосконалених ЕОМ дає змогу автоматично фіксувати і відображати їх зміст у запам'ятовуючому пристрої машини і отримувати після опрацювання інформацію, необхідну для управління і контролю.

Сучасні інформаційні технології здатні швидко одержувати інформацію і обмінюватися нею. Електронний документ може бути доказом, якщо його складено з дотриманням

усіх вимог і можна довести його цілісність і справжність. На сьогодні електронний документообіг і цифровий підпис набули широкого розповсюдження у сфері проведення банківських операцій і комерційних операцій електронної торгівлі.

Використання електронного документообігу і цифрового підпису тепер узаконено і регулюється Законами України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 р. № 851-IV, «Про електронний цифровий підпис» від 22 травня 2003 р. № 852-IV. Однак успішне функціонування системи електронного документообігу залежатиме від Уряду та Національного банку України, які повинні розв'язати цілу низку невіршених питань.

Висновки. Важливим недоліком системи первинного обліку суб'єкта господарювання є використання недостатньо впорядкованої інформації, що призводить, з одного боку, до дублювання та надлишкової інформації, а, з іншого боку, до відсутності інформації, дійсно необхідної для прийняття управлінських рішень. Необхідність різноманітної інформації для прийняття управлінських рішень на окремих стадіях господарського обліку створює умови для циркуляції і нагромадження надмірного обсягу облікової інформації, зареєстрованої у вигляді документів довільної форми.

Необхідність планування, обліку і контролю всіх наявних на підприємстві ресурсів поряд з розумінням того, що діяльність його повинна бути прозорою, обумовила підви-

щення вимог до системи, яка надає оперативну і достовірну інформацію про господарські операції для прийняття управлінських рішень.

Як відомо, однією з особливостей бухгалтерського обліку є суцільне й безперервне спостереження за станом господарських фактів, з одного боку, та процесів, що відбуваються на підприємствах, з іншого боку. Первинне спостереження в бухгалтерському обліку здійснюється з метою забезпечення доказу про господарський факт та інформацію про нього. У процесі спостереження фіксують дані про господарські факти на матеріальному носії інформації – документі, що забезпечується документуванням.

Документ і процес документування складають єдине ціле як елемент формування системи первинного обліку. Первинні документи використовуються для прийняття оперативних управлінських рішень щодо господарської діяльності.

Отже, отримання своєчасної, повної та достовірної інформації про господарські процеси, що відбуваються на підприємстві, має велике значення для управління виробництвом. Джерелом такої інформації є документування господарських операцій. Раціональна і правильна організація первинного обліку, забезпечує повну реєстрацію всіх господарських фактів та гарантує юридичну доказовість достовірності відображених даних, і є основною передумовою ефективного управління підприємством.

Список літератури^А

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" від 16.07.99 р. № 996- XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
2. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0168-95>
3. Цивільний кодекс України від 16 01 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>
4. Шарманська В.М. Первинна документація і реєстри бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / В.М. Шарманська. - Київ: Знання-Прес, 2003. - 268 с
5. Шарманська В.М., Шарманська С.О., Головка І.В. Судова бухгалтерія. Навчальний посібник / В.М. Шарманська, С.О. Шарманська, І.В. Головка - К: Центр учбової літератури, 2008. - 454с.
6. Швець А.Л. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. / А.Л. Швець - К: Знання-Прес, 2003.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку¹ «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>.
8. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку / Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 року № 356. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
9. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік: [Навчальний посібник] / Г.В. Нашкерська. – К.: Кондор, 2005, 503 с.
10. Пушкар М.С. Фінансовий облік: [Підручник] / М.С. Пушкар - Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 354 с

References:

1. Zakon Ukrainy Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini vid 16.07.99 roku, №.996-KhIVVR zi zmin. i dopov. [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (in Ukrainian)
2. Polozhennia pro dokumentalne zabezpechenia zanusiv u bukhhalterskomu obliku zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 24.05.1995 roku № 88. [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0168-95>
3. Tsivil'niy kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 roku? №435-IV. [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15> (in Ukrainian)
4. Sharmanska V. M. (2003) Pervunna dokumentatsiy i registru bykhhalterskogo obliky [Marketing distribution policy]. Kyiv: Znannia (in Ukrainian)
5. Sharmanska V. M & Sharmanska S. O. (2008) Sudova bykhhalteriy obliky [Marketing distribution policy]. Kyiv: Tsenter ych-bovoi literatury (in Ukrainian)
6. Shvets A. L. (2003) Teoriia bykhhalterskogo obliky [Marketing distribution policy]. Kyiv: Znannia-Pres (in Ukrainian)
7. Natsionalne polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" // [Online]. – Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (in Ukrainian)
8. Metodychni rekomendatsii po zastosyvanny registriv bykhhalterskogo obliky nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29/12/2000 roku [Online]. –Retrieved from: <https://zakon.help/law/561/>
9. Nashkercka G. V. (2005) Finansobiy oblik [Marketing distribution policy]. Kyiv: Kondor (in Ukrainian)
10. Pushkar M. S. (2003) Finansobiy oblik [Marketing distribution policy]. Ternopol: Kart-blansh (in Ukrainian)

УДК 631.162

Левченко О.П., к. е. н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
olga-levchenko-61@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ПО ОПЛАТІ ПРАЦІ З ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розкрито сутність та етапи обліку оплати праці, відображені проблеми застосування тарифної системи, як основи обліку і документування розрахунків з оплати праці з персоналом підприємства. Запропоновано удосконалення тарифної системи; запровадження гнучких форм і систем оплати праці, включаючи контрактну й безтарифну; колективне регулювання заробітної плати.

Ключові слова: бухгалтерський облік, штатний розпис, оплата праці, розрахунки з персоналом, тарифна система, розрахунково-платіжна відомість, документообіг

JEL code classification: M41, M52

Levchenko O.P., PhD, associate professor
Tavria state agrotechnological university

FEATURES OF LOAN CALCULATION ACCOUNT WITH PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

Abstract. The article describes the essence and stages of payroll accounting, in addition, reflected the question of the application of the tariff system, as the basis of accounting and documentation of payment calculations for payroll with the personnel of the enterprise.

The enterprise independently determines the organizational structure, establishes the number of employees and approves the staff list, which lists the positions with their salaries.

Employee remuneration is regulated by the establishment of the state minimum wage; norms, guarantees and compensations; conditions and wages of employees of enterprises; taxation of employees' profits; as well as agreements concluded at the state, branch, regional level and at the enterprise. The regulation of wages is carried out with the help of developed and approved internal normative documents, in particular, the provisions: "On the payment of labor", "On bonuses for the performance of production tasks and functions," "On the remuneration of the results of work."

The application of the tariff grid sets the size of the tariff rate of the worker directly depending on his qualification. In this case, tariff coefficients are used that determine the relationship between the size of the tariff rate of this category and the tariff rate of the first category; tariff rates - the rates of wages of a worker of the corresponding specialty and qualification for a unit of time - an hour, day or month.

Proposed measures to improve the accounting of payments with personnel for payroll: a clear distribution of accounting functions between accounting and planning and economic departments, optimization of tariff regulation of wages, namely: improving the tariff system by establishing tariff rate relationships depending on the level of qualification of the worker; the introduction of flexible forms and systems of remuneration, including contractual and non-tariff; collective regulation of wages.

Key words: accounting, staffing, wages, payments with personnel, tariff system, rate, grid, discharge, payment-payment note, document circulation.

Постановка проблеми. Актуальність розгляду цього питання зумовлена певною зміною нормативної й документальної бази оплати праці на підприємствах і в підприємницьких структурах. На сьогодні спостерігається значна диференціація заробітної плати між окремими соціальними

групами. Заробітна плата перестала бути стимулюючим фактором, що ускладнює мотивацію робітників до високопродуктивної праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оплати праці в Україні висвітлювали О. Дороніна, А. Калина, А.

Колот, К. Крищенко, Н. Лукьянченко, С. Соломонов, Л. Синяєва, Н. Ткаченко та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій та широке коло розглянутих питань, відсутні дослідження, присвячені поліпшенню обліку розрахунків по оплаті праці персоналу в умовах зміни господарських умов і законодавства.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розкрити сутність та етапи обліку оплати праці, запропонувати заходи для поліпшення обліку розрахунків по оплаті праці.

Виклад основного матеріалу. Розрахунок оплати праці є відповідальною і трудомісткою роботою, яку необхідно виконувати за короткий термін між наданням інформації та виплатою робітнику. Тому заздалегідь підготовлений порядок обліку допоможе зекономити час. Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 966 – XIV, для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає форми його організації, розробляє структуру, призначає відповідальних за ведення бухгалтерського обліку, затверджує форми первинних документів, графік документообігу тощо [5].

Вимогами до розрахунків оплати праці є визначення завдань, системи її показників та рахунків, первинна документація, формування регістрів аналітичного та синтетичного обліку. Отже, головними завданнями обліку праці і заробітної плати є: забезпечення контролю за дотриманням кількісного складу працівників, використання робочого часу та виробленої продукції, контроль за виконанням норм виробітку, обчислення заробітної плати кожному працівнику, розподіл нарахованої заробітної плати за напрямками витрат; ведення розрахунків з працівниками підприємства по заробітній платі, з бюджетом щодо утриманих податків і органами соціального страхування стосовно відрахувань на соціальне страхування, забезпечення контролю за витратами фонду оплати праці, складання звітності [18].

Облік оплати праці в Україні здійснюється згідно з чинними нормативно-правовими актами; генеральною угодою на державному рівні; галузевими та

регіональними угодами; колективними договорами; трудовими договорами; іншими внутрішніми нормативними документами підприємств [4; 9].

Згідно зі ст. 2 Закону «Про оплату праці» [1], визначена структура заробітної плати: основна заробітна плата; додаткова заробітна плата; інші заохочувальні й компенсаційні виплати [4;9].

В інструкції зі статистики заробітної плати № 5 надано детальний перелік найменувань виплат, які входять до фонду оплати праці, й виплат, які не належать до нього.

Згідно з установчими документами, підприємство розробляє штатний розпис – внутрішній нормативний документ, у якому викладено перелік передбачених на підприємстві посад із зазначенням посадових окладів. Правомірність наявності штатного розпису на підприємстві зумовлена п. 3 ст. 64 ГКУ, згідно з яким підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і затверджує штатний розпис [13].

Оплата праці робітників, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами незалежно від форм власності й господарювання, регулюється, з одного боку, шляхом встановлення державного розміру мінімальної заробітної плати; норм, гарантій і компенсацій; умов і розмірів оплати праці працівників підприємств; оподаткування прибутків працівників; з іншого – угодами, які укладаються на державному, галузевому, регіональному рівнях і на підприємстві. Регулювання оплати праці на рівні підприємства передбачає розроблення, затвердження й застосування внутрішніх нормативних документів, зокрема, положень: про оплату праці, про преміювання за виконання виробничих завдань і функцій, про винагороду за підсумками роботи за рік тощо [11].

Робітникам підприємства, які зайняті, наприклад, в ремонтно-механічних майстернях, присвоюють кваліфікаційні розряди у відповідності з Єдиним тарифно-кваліфікаційним довідником робіт і професій. За присвоєним розрядом і відповідною тарифною ставкою

встановлюється розмір заробітку робітника за відповідний час. Робітникам-відрядникам, які виконують роботи за меншими розрядами чим той, що їм присвоєний, доплачують до відрядного заробітку різницю між тарифною ставкою відрядника і тарифною ставкою, за якою розцінюється виконувана робота.

Застосування тарифної сітки ставить розмір тарифної ставки робітника у пряму залежність від його кваліфікації. Це досягається шляхом застосування тарифних коефіцієнтів, які визначають співвідношення між розміром тарифної ставки даного розряду й тарифною ставкою першого розряду. Важливим елементом тарифної системи є тарифна ставка – норма оплати праці робітника відповідної спеціальності й

кваліфікації за одиницю часу: годину, день або місяць. Тарифні ставки визначаються в галузевих угодах і відрізняються одна від одної кількістю тарифних розрядів, а також співвідношенням між окремими розрядами. Тарифно-кваліфікаційні характеристики розробляє Міністерство праці та соціальної політики України. Нарахування за тарифом за відпрацьований час або виготовлену продукцію є основою заробітної плати, яка згідно з колективним договором обов'язково має бути виплаченою [12].

Тарифна система є основою розрахунків по оплаті праці, яка враховує: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики, згідно з ч.1 ст. 96 КЗпП (рис. 1).

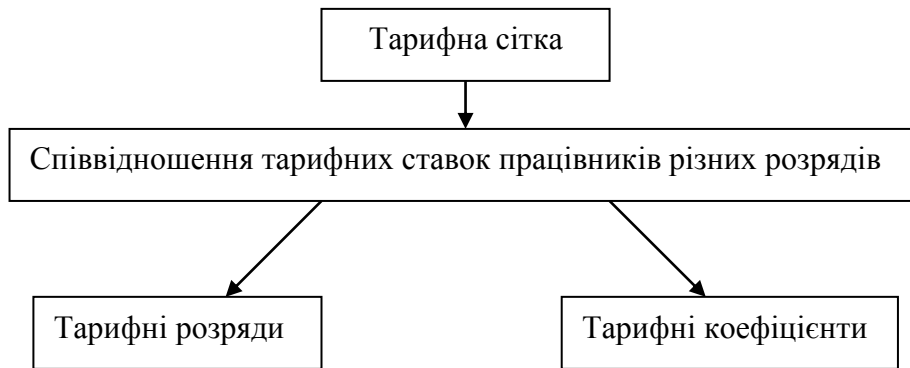


Рис. 1. Тарифна сітка з оплати праці

Згідно зі ст. 15 Закону України «Про оплату праці» [1], підприємства виробничої сфери самостійно обирають форми, системи й розміри оплати праці, що затверджується в колективних договорах з дотриманням норм і гарантій, передбачених чинним законодавством, генеральною та галузевими угодами [4].

Усі заходи з реформування системи оплати праці спрямовані на удосконалення механізмів державного й колективно-договірного регулювання заробітної плати, визначення шляхів і механізмів її реального зростання, посилення захисту прав працівника на її своєчасне одержання.

Колективно-відрядна система оплати праці (бригадна) – це виконання роботи колективом (бригадою) впродовж нормованого часу, при цьому, заробіток

окремого кожного працівника, члена такого колективу (бригади) залежить від результатів роботи всього колективу (бригади) та його особистого внеску в результати роботи. Розподіл заробітку колективу (бригади) між його членами (працівниками) здійснюється, як правило, пропорційно відпрацьованому часу, кваліфікації працівників, коефіцієнту трудової участі та, можливо, іншим показникам. Конкретний порядок розподілу заробітку між членами колективу (бригади) визначається у колективному договорі.

У зв'язку з цим на державному рівні, у кожній галузі й на окремих підприємствах виникає необхідність у розробленні власної політики заробітної плати. Вона має враховувати інтереси різних груп працівників і власників, виконувати стимулюючу функцію оплати праці,

передбачати ефективну систему зайнятості населення й винагороди за працю, розробляти заходи по соціальному захисту населення, механізми з підтримання доходів на рівні, що забезпечує людині гідне життя.

Обліку праці та її оплати на сьогодні притаманні такі недоліки: низькі рівні заробітної плати; невинновдане зближення рівнів оплати праці фахівців та інших категорій працівників; слабка матеріальна

зацікавленість у підвищенні кваліфікації через незначні розбіжності в рівнях окладів працівників різної кваліфікації; недостатня стимулююча роль преміальної системи: премій, надбавок тощо [8].

Бухгалтерський облік в частині оплати праці в сільськогосподарських підприємствах переважно автоматизований. Процес обліку в умовах автоматизації передбачає три основні етапи (рис. 2).

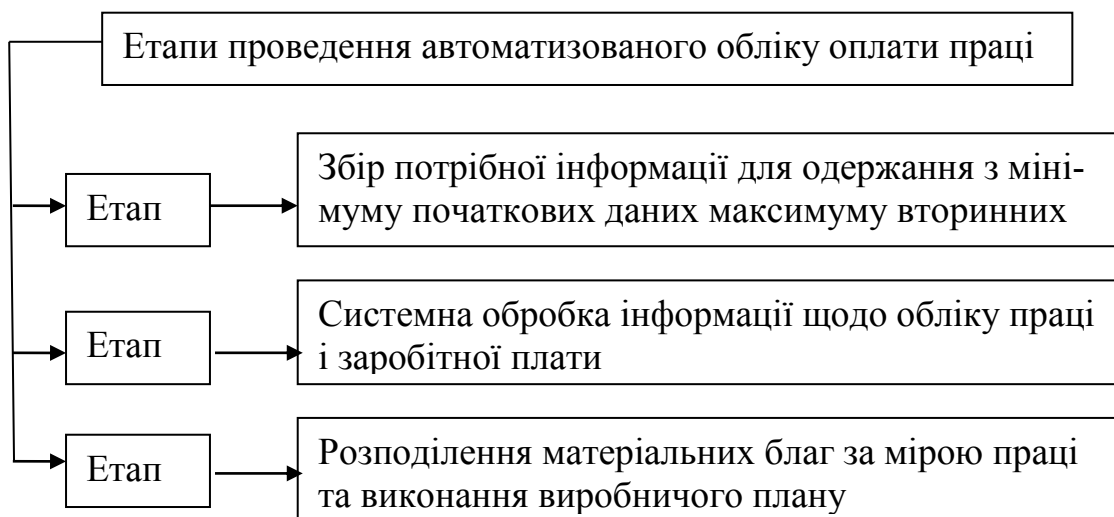


Рис. 2. Етапи проведення автоматизованого обліку оплати праці

Відповідно до ст. 4, 14, 18 Закону України «Про державну статистику», враховуючи положення статей 80, 81, 95 Цивільного кодексу України, ч. 8 ст. 19 та ст. 55 Господарського кодексу України наказом від

05.12.08 р. № 489 з 1 січня 2009 р. затверджено типові форми первинного обліку, що ведуться на підприємствах (табл. 1).

Таблиця 1

Типові форми первинної облікової документації з обліку розрахунків з оплати праці підприємств, установ, організацій

Типова форма	Назва документа з обліку	Затверджено
№ П – 1	Наказ про прийняття на роботу	Наказ Держкомстату України від 05. 12. 2008 р. № 489
№ П – 2	Особова картка працівника	
№ П – 3	Наказ про надання відпустки	
№ П – 4	Наказ про припинення трудового договору	
№ П – 5	Табель обліку використання робочого часу	
№ П – 6	Розрахунково-платіжна відомість працівника	
№ П – 7	Розрахунково-платіжна відомість працівника (зведена)	

Наказ про прийняття на роботу, заповнюється у відділі кадрів на всіх застосовується для обліку прийнятих на роботу працівників. На підставі підписаного наказу

про прийом на роботу відділ кадрів заповнює документ первинного обліку – особову картку працівника; заносить відповідні записи до трудової книжки; бухгалтерія відкриває особовий рахунок чи аналогічний йому документ.

Наказ для надання відпустки застосовується для оформлення щорічної та інших видів відпусток, яка надається працівникам відповідно до чинних законодавчих актів і положень, колективних договорів, контрактів та графіків відпусток.

Наказ про припинення трудового договору застосовується для звільнення працівників. Наказ підписує завідувач складу та керівник підприємства. На підставі наказу про припинення трудового договору бухгалтерія робить розрахунок з працівником..

Облік використання робочого часу, а також контроль за станом трудової дисципліни на підприємствах реалізується табельним обліком.

Відповідно до ст. 30 Закону України «Про оплату праці» [1], при кожній виплаті заробітної плати власник або уповноважений ним орган зобов'язаний повідомити працівника про такі дані, що належать до періоду, за який здійснюється оплата праці: загальна сума заробітної плати з розшифровкою за видами виплат, розміри й підстави відрахувань із заробітної плати, сума заробітку, що належить до виплати [6].

Порядок нарахування заробітної плати, належної працівникам підприємства, залежить від форм оплати праці, що застосовуються на підприємстві, й організації виконання самих робіт (рис. 3).

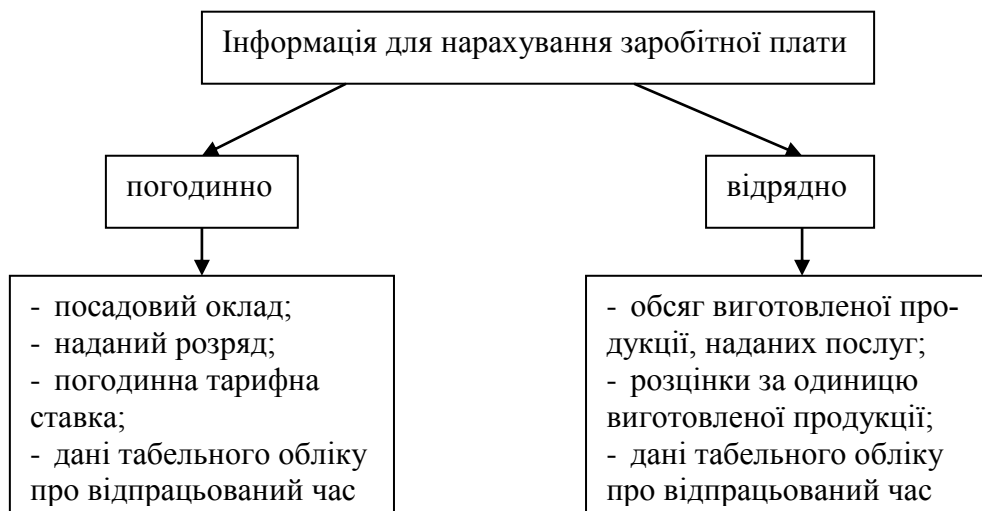


Рис. 3. Базова інформація для нарахування заробітної плати

Облік праці та основної заробітної плати робітників-відрядників здійснюють на основі спеціальних документів, які застосовуються при індивідуальному, серійному і масовому виробництвах. Первинними документами доплат робітнику-відряднику є: доплатний лист – у випадках, коли за незалежних від робітника обставин виникають відхилення від технологічного процесу та зумовлює додаткові витрати робочого часу порівняно з встановленою нормою; лист простою (форма № Т - 16) – лист на оплату простою не з вини робітника; акт про брак (форма № Т - 46) – у разі, коли частковий брак продукції стався з

вини (або не з вини) працівника; табель – для зазначення фактичних годин нормованої, понаднормової роботи кожного робітника й роботи в нічний час. Ці документи здаються до бухгалтерії для нарахування заробітної плати.

Документальне оформлення операцій щодо розрахунків по заробітній платі між працівниками й роботодавцем супроводжуються значною кількістю документів типових та нетипових форм. Керівник підприємства затверджує графік документообігу. Графік формується при врахуванні вимог за наказом Головного

архіву при КМУ від 20.0701998 р. № 41.

Розрахунки по оплаті праці з робітниками проводяться в типових розрахунково-платіжних відомостях, форми № П – 6 та № П – 7 (зведена). Вони виконують подвійну функцію: по-перше, в них здійснюються розрахунки з робітниками та службовцями; по-друге, вони є формою аналітичного обліку до субрахунку 661 «Розрахунки з оплати праці».

Аналітичний облік ведеться за кожним працівником, видами виплат та утримань. Сума всіх нарахувань заробітної плати по кожному аналітичному рахунку дорівнює кредитовому обороту синтетичного рахунку 66 за звітний місяць, тобто сумі нарахувань заробітної плати по цеху, відділу та підприємству в цілому.

Сума всіх утримань за аналітичними рахунками дорівнює дебетовому обороту синтетичного рахунку 66. Сума в графі розрахунково-платіжної відомості «Сума, що належить до виплати» аналітичних рахунків, дорівнює кредитовому сальдо синтетичного рахунку 66. [9].

Для підвищення ефективності обліку розрахунків з працівниками по оплаті праці, а також для прозорості при формуванні фонду оплати праці і віднесенні нарахованих сум, пропонується ввести наступні субрахунки рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», а саме:

661 «Розрахунки по заробітній платі»;

662 «Розрахунки з депонентами»;

663 «Розрахунки за оплатою відпусток»;

664 «Розрахунки за виплатою допомоги по тимчасовій непрацездатності за рахунок підприємства»;

665 «Розрахунки за виплатою допомоги по тимчасовій непрацездатності за рахунок Фонду соціального страхування»;

666 «Премії та заохочення»;

667 «Компенсаційні виплати»;

668 «Інші виплати».

Впровадження даних субрахунків дасть змогу розмежувати витрати на оплату, що входять і не входять до фонду оплати праці, але обліковуються на рахунок 66, а також дасть можливість здійснювати контроль за цими виплатами.

Висновки. У статті наведено наукові основи і запропоновані напрями удосконалення методичних і організаційних засад обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах, оскільки від цього залежить якість, правдивість, справедливність, повнота і своєчасність розрахунків з оплати праці з персоналом.

Таким чином, в Україні практично створено законодавчу базу регулювання оплати праці відповідно до міжнародних трудових норм, що діють у ринковій економіці, але цей механізм у повному обсязі не спрацьовує, особливо в договірному регулюванні рівня оплати праці.

Удосконалення обліку праці та її оплати на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, а саме: удосконалення тарифної системи шляхом встановлення співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітника; впровадження гнучких форм і систем оплати праці, включаючи контрактну й безтарифну; колективне регулювання заробітної плати.

Застосування широкого спектру субрахунків в обліку праці та її оплати, значно підвищить рівень прозорості і контролю за використанням фонду заробітної плати, планування витрат підприємства на оплату праці.

Список літератури:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95 – ВР.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2006. – 832 с.
3. Безбатько О. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Безбатько, В. Манакіна // Довідник економіста. – 2007. - № 12. – С. 70 – 74.
4. Горицька Н. Виплата заробітної плати: строки і відповідальність / Н. Горицька // Заробітна плата. – 2006. - №3. – С. 18 – 24.
5. Давидова К. Складаємо обліковий регламент на наступний рік / К. Давидова // Баланс. – 2008. - № 99. – С. 2 – 4.
6. Костюк В. Порядок виплати заробітної плати / В. Костюк // Довідник кадровика. – 2003. - № 4. – С. 18 – 20.
7. Крищенко К. Удосконалення організаційно – економічного механізму управління оплатою праці / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2007. - № 6. – С. 9 – 16.
8. Калина А.В. Облік та аналіз заробітної плати на підприємстві / А.В. Калина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. - № 2. – 61 – 64.

9. Пантелійчук Л. Про особливості відображення на рахунках бухгалтерського обліку рахунків за виплатами працівникам / Л. Пантелійчук // *Праця і зарплата*. – 2008. - № 9. – С. 17 – 21.
10. Потьомкін Л. Сучасні тенденції організації заробітної плати в промисловості України / Л. Потьомкін // *Україна: аспекти праці*. – 2003. - № 7. С. 20 – 25.
11. Рожнов В. Організаційно – нормативні документи підприємства / В. Рожнов // *Заробітна плата*. – 2006. - № 1. – С. 9 – 14; № 2. – С. 22 – 25.

Reference:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95 – VR.
2. Butynets, F.F. (2006) *Bukhhalterskyi finansovyi oblik: pidruchnyk, Zhytomyr: Ruta*, 832 p.
3. O. Bezbatko, V. Manakina (2007) *Udoskonalennia systemy oplaty pratsi: problemy ta shliakhy vyrishennia. Dovidnyk ekonomista*, № 12, p. 70 – 74.
4. Horytska, N. (2006) *Vyplata zarobitnoi platy: stroky i vidpovidalnist. Zarobitna plata*, №3, p. 18 – 24.
5. Davydova, K. (2008) *Skladaemo oblikovyi rehlyment na nastupnyi rik. Balans*, № 99, p. 2 – 4.
6. Kostyuk, V. (2003) *Poriadok vyplaty zarobitnoi platy. Dovidnyk kadrovyya*, № 4, p. 18 – 20.
7. Kryshchenko, K. (2007) *Udoskonalennia orhanizatsiino – ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia oplatoiu pratsi. Ukraina: aspekty pratsi*, № 6, p. 9 – 16.
8. Kalyna, A.V. (2005) *Oblik ta analiz zarobitnoi platy na pidpriemstvi. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, № 2, p. 61 – 64.
9. Panteliichuk, L. (2008) *Pro osoblyvosti vidobrazhennia na rakhunkakh bukhhalterskoho obliku rakhunkiv za vyplatamy pratsivnykam. Pratsia i zarplata*, № 9, p. 17 – 21.
10. Potomkin, L. (2003) *Suchasni tendentsii orhanizatsii zarobitnoi platy v promyslovosti Ukrainy. Ukraina: aspekty pratsi*, № 7, p. 20 – 25.
11. Rozhnov, V. (2006) *Orhanizatsiino – normatyvni dokumenty pidpriemstva. Zarobitna plata*, № 1, p. 9 – 14; № 2, p. 22 – 25.

УДК 657.432

*Пономаренко О. Г., к.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія,
e-mail oxa2005@ukr.net*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИНТЕТИЧНОГО ОБЛІКУ НЕТОВАРНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ: РОЗВИТОК НАУКОВИХ УЯВЛЕНЬ

***Анотація.** У статті наведено результати критичного аналізу розвитку наукових уявлень щодо напрямів удосконалення синтетичного обліку дебіторської заборгованості за нетоварними операціями. Перспективи поліпшення форми та змісту кореспонденції рахунків з обліку розрахунків з різними дебіторами визначені на підставі дослідження напрацювань науковців за останні 10 років. Акцентовано на можливостях застосування даних наукових підходів у практиці облікової роботи підприємств України.*

***Ключові слова:** дебіторська заборгованість, різні дебітори, облік, облікова політика, підзвітні особи, аванси видані, факторинг, деривативи.*

JEL code classification: M41, M49

***Ponomarenko O. G.**
PhD., associate professor
Poltava state agrarian academy
e-mail: oxa2005@ukr.net*

IMPROVEMENT OF SYNTHETIC ACCOUNT OF UNCOMMODITY ACCOUNT RECEIVABLE: DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC PRESENTATIONS

Abstract

***Formulation of the problem.** In the conditions of the existing inflation in Ukraine, the returns to companies are losing their original value, since today there is no mechanism for indexation of receivables in accordance with existing inflation processes. In order to prevent further growth of receivables and to strengthen payment discipline, it is necessary, first of all, to form an appropriate accounting and information provision for the adoption of management decisions that would allow operatively to diversify risks of non-repayment of debts and depreciation of money.*

***Formulating the goals of the article.** Taking into account the content of the scientific report on the accounting of accounts receivable, we can conclude that the prevailing general theoretical and methodological provisions, therefore, the purpose of this publication is further scientific grounding of the directions of improving the synthetic accounting of receivables precisely for non-commodity operations, specific the amount of which in the total debt of the subsidiaries is steadily increasing.*

***Main result.** The article presents the results of the critical analysis of the development of scientific ideas on the trends of improving the synthetic accounting of receivables for non-commodity transactions. Perspectives of improving the form and content of correspondence accounts for calculating accounts with different debtors are determined based on the research findings of scientists over the past 10 years. The emphasis is placed on the possibilities of applying scientific data in the practice of accounting of Ukrainian enterprises.*

***Conclusions.** It can be argued that the rapid development and spread of new information and communication technologies entails radical changes in the information sphere at the global level. Their revolutionary influence relates to state structures and institutions of civil society, economic and social spheres of science and education, culture and lifestyle of the public. For the global information community, information and communication technologies are becoming an important stimulus for the development of the world economy. They are one of the most important factors that ensure the functioning of world markets for information and knowledge, capital and labor.*

***Key words:** accounts receivable, various debtors, accounting, accounting policy, accountable persons, advances issued, factoring, derivatives.*

Постановка проблеми. Загальновідомим є факт, що дебіторська заборгованість істот-

но погіршує фінансовий стан підприємства, вона іммобілізує грошові засоби, спричиняє погіршення показників фінансової стійкості, кредитоспроможності й ділової активності. А прострочена дебіторська заборгованість, за якою закінчився термін позовної давності чи ліквідовано контрагента, прямо зменшує підсумковий розмір фінансового результату діяльності.

В умовах існуючої в Україні інфляції кошти, які повертаються підприємствам, втрачають свою первісну вартість, оскільки станом на сьогодні відсутній механізм індексації дебіторської заборгованості відповідно до існуючих інфляційних процесів.

Тому для запобігання подальшому зростанню дебіторської заборгованості та для зміцнення платіжної дисципліни необхідно, передусім, сформувати відповідне обліково-інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, яке б дозволило оперативнo диверсифікувати ризики неповернення боргів та знецінення грошей.

Провідна роль у загальній сукупності численних потоків різної економічної інформації, необхідної до опрацювання у цій ситуації, належить саме обліковій. Це і обумовлює потребу у побудові системи облікових записів, що адекватно відображатимуть факти господарського життя щодо виникнення й погашення дебіторської заборгованості за видами операцій (товарна і нетоварна) для створення релевантного інформаційного забезпечення управління заборгованістю та репрезентативної й достовірної фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні науковці неоднозначно сприймають безумовну імплементацію в Україні Міжнародних стандартів обліку і фінансової звітності [1, с. 53]. Впровадження МСФЗ здійснено для зростання інвестиційної привабливості України за рахунок зближення зі світовим економічним співтовариством, залучення інвестицій та світових наукових досягнень в економіку держави, упорядкування корпоративного управління, удосконалення системи розкриття інформації для користувачів звітності.

Водночас МСФЗ вимагають однозначної переорієнтації обліково-звітних процесів з нормативного регулювання на бухгалтерську

звітність, практично нівелюючи кореспонденцію рахунків. Адже у зарубіжних країнах План рахунків, як універсальний класифікатор і «бухгалтерська абетка», просто відсутній, що суперечить професійній свідомості й досвіду фахівців з країн пострадянського простору.

Архітектоніка сучасного українського Плану рахунків побудована у чіткій відповідності до структури звітності (інформація перших трьох класів рахунків формує актив Балансу (Звіту про майновий стан); 4-6 клас рахунків наповнюють пасив Балансу, а рахунки класу 7-9 – інформаційне підґрунтя складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)). Це досить упорядкована система, зручна для використання й придатна для застосування в автоматизованих системах обліку. Тому науковцями обстоюється позиція регламентації форм звітності для країн, що перейшли на МСФЗ із збереженням Плану рахунків для пострадянських представників нового світового економічного простору [2, с. 45].

Як відзначає Т. В. Давидюк [3, с. 2] саме завдяки дії подвійного запису проявляється динамічний характер системи бухгалтерського обліку, аналіз якої в статичності дозволяє розглянути фіксовані значення показників на визначений момент часу.

Автором доведено, що при застосуванні подвійного запису в бухгалтерському обліку забезпечується реєстрація не лише кількісних змін, що відбуваються з майном підприємства, але й змін, які впливають на розмір вимог щодо цього майна. Тобто, на бухгалтерських рахунках відображається не лише факт існування об'єкта бухгалтерського спостереження, але і його причина, чим забезпечується повнота записів у бухгалтерському обліку [3, с. 3-4]. Отже, наукова дискусія щодо варіацій формування кореспонденції рахунків обліку нетоварної дебіторської заборгованості залишається актуальною.

Дисертаційні дослідження з даної предметної області в основному пов'язані із загальною проблематикою методології обліку дебіторської заборгованості: трактування термінів (з урахуванням економіко-правових аспектів формулювання дефініцій); удосконалення класифікації та методів оцінки; адаптація облікових записів до вимог формуван-

ня інформаційного забезпечення управління боргами.

Аналіз результатів досліджень, що представлені у електронній базі бібліотеки ім. Вернадського, на предмет наявності у позиціях наукової новизни напрямів удосконалення обліку нетоварної дебіторської заборгованості виявив наступне.

О. М. Кияшко [4] у своїй роботі здійснила теоретичне обґрунтування та розробила практичні рекомендації з удосконалення обліку і аналізу дебіторської заборгованості в системі управління торговельними підприємствами, з урахуванням їх галузевих особливостей: теоретико-методичні підходи до визначення впливу дебіторської заборгованості на цілісність власних джерел утворення активів з точки зору концепції збереження капіталу на мікро, – і макрорівні; обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю на основі використання «аутсорсингу» з метою її рефінансування; документальне відображення операцій виникнення дебіторської заборгованості, зокрема впровадження бюджетування; удосконалення діючого Плану рахунків у частині обліку поточної дебіторської заборгованості.

У дисертації Т. А. Демченко [5] дістала подальшого розвитку методика обліку дебіторської заборгованості; поглиблено класифікацію дебіторської заборгованості з метою її оцінки; запропоновано порядок і облік безнадійної заборгованості на окремому субрахунку; сформульовано рекомендації щодо аналітичного обліку та форму облікового реєстру, що забезпечить реальну оцінку дебіторської заборгованості відповідно до вимог ринкової економіки.

У роботі Г. В. Титаренко [6] наведено порівняльний аналіз методики оцінки дебіторської заборгованості в залежності від плину часу (Київського науково-дослідного інституту судових експертиз шифр роботи V.3-2007, номер державної реєстрації – 0107U002982, науковий керівник Корінько М.Д.) та запропонованої автором, яка ґрунтується на основі застосування індексу змін цін на основні види продукції, що виробляє підприємство.

О. Є. Федорченко [7] доведено необхідність формування резерву сумнівних боргів

для товарної довгострокової дебіторської заборгованості. Для його обліку запропоновано введення субрахунку 382 «Резерв сумнівних боргів для довгострокової дебіторської заборгованості»; уточнено класифікацію дебіторської заборгованості як об'єкта бухгалтерського обліку; уточнено зміст форм первинних документів та реєстрів обліку операцій, за якими виникає дебіторська заборгованість; наведено процедури оцінки обсягів дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги з урахуванням майбутньої вартості відповідних грошових потоків згідно з МСФЗ; доопрацьована методика відображення у бухгалтерському обліку розрахунків з дебіторами, що забезпечить надання достовірної інформації про доходи підприємства на дату їх виникнення.

Формулювання цілей статті. Зважаючи на зміст наукового доробку з питань обліку дебіторської заборгованості, можна зробити висновок про превалювання загальних теоретико-методологічних положень, тому метою даної публікації є подальше наукове обґрунтування напрямів удосконалення синтетичного обліку дебіторської заборгованості саме за нетоварними операціями, питома вага сум якої у загальній заборгованості підприємств сьогодні неухильно зростає.

Виклад основного матеріалу. Облік розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами ведуть на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами». За дебетом рахунку 37 відображається виникнення дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання. Аналітичний облік ведеться за кожним дебітором, видами заборгованості, термінами її виникнення та погашення.

Згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» має такі субрахунки [8]: 371 «Розрахунки за виданими авансами»; 372 «Розрахунки з підзвітними особами»; 373 «Розрахунки за нарахованими доходами»; 374 «Розрахунки за претензіями»; 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»; 376 «Розрахунки за позиками членам кредитних спілок»; 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»; 378 «Розрахун-

ки з державними цільовими фондами»; 379 «Розрахунки за операціями з деривативами».

Зміст об'єктів обліку та підходи до формулювання кореспонденції рахунків за окремими субрахунками рахунка 37 є очевидними, а окремі субрахунки викликають наукову дискусію. Напрями її розвитку доцільно оцінювати у порядку нумерації субрахунків.

Досліджуючи питання облікового відображення виданих авансів, що нормативними актами передбачено на однойменному субрахунку 371, Т. Є. Дугар [9, с. 6] відзначає, що розрахункові взаємовідносини знаходять своє відображення в бухгалтерському обліку і виступають інтегрованим об'єктом обліку, а дебіторська і кредиторська заборгованості – безпосередніми його об'єктами, що вимагає окремого ведення рахунків по заборгованості різного роду. В цьому зв'язку нею пропонуються зміни у назві рахунків бухгалтерського обліку, що містять термін «розрахунки». Субрахунок 681 «Розрахунки за авансами одержаними» та субрахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами» назвати так: рахунок 32 «Розрахунки за авансами», Субрахунки 321 «Розрахунки за авансами одержаними» та 322 «Розрахунки за авансами виданими».

І. О. Власова [10, с. 5] вважає, що для відображення в обліку розрахунків на умовах передоплати недоцільно використовувати субрахунки «Розрахунки за авансами отриманими» та «Розрахунки з авансами виданими», а слід вести облік лише за допомогою рахунків 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» і 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Доцільність використання одного рахунку для обліку обох видів авансів чи, взагалі, не виділення окремим записом попередньої оплати, з позиції згаданих авторів, підтверджено тим, що кількість бухгалтерських записів в цьому разі зменшується принаймні на один, що за рік дає економію в обсязі 2,5 робочих дня одного працівника бухгалтерії на одному підприємстві [10, с. 6-7].

Ця пропозиція копіює методичні положення використання «старого» Плану рахунків, що діяв до запровадження Інструкції 291 [8]. Практичне запровадження таких пропозицій буде утрудненим, особливо для підприємств, що ведуть податковий облік та

оперують відображенням фактів господарського життя у ньому за «правилом першої події».

Справедливим буде відзначити, що ряд авторів критикують неухильне дотримання норм податкового законодавства [15] у побудові записів бухгалтерського обліку. Так, О. М. Кияшко [4] аргументує, що постійне дотримання вимог податкового законодавства без урахування надходження реальних грошових коштів у погашення дебіторської заборгованості призводить до вимивання власного капіталу підприємства – на мікрорівні, що негативно впливає на результативність показників макрорівня.

Робота з актуальною нормативною базою розрахунків з підзвітними особами дозволить впорядкувати облікові підходи до відображення таких розрахунків для уникнення можливих санкцій [11, с. 42].

Слід уникати ототожнення розрахунків з підзвітними особами з обліком сум у ході та за підсумками відрядження, оскільки коло обслуговуваних підзвітними коштами операцій є значно ширшим, що зумовлює особливі вимоги щодо процедури видачі коштів та звітування за ними (кошти на господарські потреби, кошти для закупівлі сільськогосподарської сировини, аванси з використанням електронних грошей, корпоративних карток, за участю інтернет-магазинів тощо).

Досліджуючи питання відображення в обліку підзвітних сум та коштів, наданих на відрядження, Кадацька А. М. та Пташнік О. С. [13, с. 54-56] звертають увагу на проблему невідповідності суті та назви субрахунку 372, про що свідчить і чинна назва авансового звіту та відсутність офіційного визначення терміну «підзвітна особа» та пропонують змінити його назву на «Розрахунки з підзвітними особами та за відрядженнями», крім цього, безпосередньо на кожному підприємстві відкривати рахунки 4-го порядку. Кількість та назва цих рахунків залежатиме від виду діяльності підприємства, його розмірів і чисельності підзвітних осіб. Для прикладу, пропонують такі назви субрахунків: 3721 «Розрахунки з підзвітними особами»; 3722 «Розрахунки за відрядженнями» [43].

На субрахунку 374 «Розрахунки за претензіями» ведеться облік розрахунків за претензіями, які пред'явлені постачальникам, під-

рядникам, транспортним та іншим організаціям, а також за пред'явленими їм та визнаними штрафами, пенею, неустойками [14, с. 27].

Обґрунтованим є виокремлення й деталізація обліку за визнаними та невизнаними претензіями на рахунках 3741 «Розрахунки за визнаними претензіями» та 3742 «Розрахунки за невизнаними претензіями». Даний розподіл необхідний у зв'язку з тим, що за претензіями, які не визнані у добровільному порядку, розгляд справ у суді здійснюється протягом значних термінів. Щоби зменшити ймовірність помилок при прийомі й обліку вимог до дебіторів, слід формалізувати процес прийому й обліку претензій за допомогою аналітичної відомості, яка надасть цілісну інформацію для синтетичного обліку. Спроба розробки такої форми за цією науковою проблемою уже була здійснена рядом дисертантів.

На субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» ведеться облік розрахунків з іншими операціями, облік яких не відображається на інших субрахунках рахунку 37, зокрема, облік розрахунків: за продані в кредит товари; з нарахування та сплати орендної плати; за позиками працівникам, виданими на індивідуальні потреби; за формений одяг; за внесками у пайовий фонд членів організації орендарів; з видачі та погашення позик працівникам на індивідуальні потреби; з квартиронаймачами, батьками за утримання дітей у дитячих садках, за прийнятті від населення продукцію та тварин; за некомерційними операціями (з навчальними закладами, науково-дослідними інститутами). Об'єктом наукового інтересу виступає облік переуступки боргових вимог за дебіторською заборгованістю.

Так, О. М. Кияшко [4] обґрунтовано доповнення Плану рахунків № 291 субрахунком 378 «Розрахунки з аутсорсингу», з деталізацією четвертим знаком (3781 – факторинг, 3782 – форфейтинг, 3783 – цесія). Така пропозиція дещо ускладнить облік, крім цього, слід урахувати факт нормативного закріплення на субрахунку 378 іншої групи розрахунків з нетоварної дебіторської заборгованості.

Більш раціональною, на нашу думку, є позиція Н. П. Кузик [12, с. 126-127]: заборгова-

ність боржника до моменту отримання фінансування від фактора, слід відображати за дебетом субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» в кореспонденції з субрахунком 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями». У подальшому на суму отриманих коштів кредитується субрахунок 377.

Відносно новими субрахунками є 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами» та 379 «Розрахунки за операціями з деривативами».

На субрахунку 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами» ведеться облік розрахунків з державними цільовими фондами, зокрема розрахунків з тимчасової непрацездатності тощо.

Міністерство фінансів України у листі від 06.09.2011 р. № 31-08410-07-25/21750 роз'яснило, як відображаються у бухгалтерському обліку розрахунки, пов'язані з оплатою тимчасової непрацездатності з використанням субрахунку 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами»: нарахування суми матеріального забезпечення – допомоги з тимчасової непрацездатності, яка здійснюється за рахунок Фонду соцстраху з ТВП: Дт 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами» і Кт 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; надходження грошових коштів на рахунок підприємства для виплати допомоги працівникам: Дт 31 «Рахунки в банках» і Кт 378 «Розрахунки з державними цільовими фондами».

М. Бондар наголошує [16, с. 6], що існуюча нормативно-правова база щодо регулювання обліку операцій з фінансовими деривативами є недосконалою. Це пов'язано з відсутністю єдиного підходу до трактування економічної сутності деривативів. Чинним в Україні Планом рахунків не визначено окремого рахунку для обліку варіаційної маржі. Проте, оскільки варіаційна маржа відноситься до коштів гарантійного забезпечення, її облік може здійснюватись на субрахунку 379 «Розрахунки за операціями з деривативами». Дана пропозиція стосується також порядку відображення варіаційної маржі за опціонними контрактами з маржею та премії за стандартними опціонами.

У розвиток даної наукової позиції Г. Супрович [17, с. 220-222] декларує, що враховуючи щоденну переоцінку ф'ючерсних кон-

трактів та приведення їх таким чином до однакової вартості, не виникає необхідності враховувати ціну їх укладання, а тільки відслідковувати їх наявну кількість та вести облік відповідно до кодів, які мають усі контракти (контракти з різною датою виконання – різні контракти).

Облік розрахунків за операціями з деривативами саме на субрахунку 379 отримав і нормативне закріплення у методичних рекомендаціях, затверджених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [18].

Висновки. Отже, значення синтетичного обліку сьогодні і у майбутньому не буде нівельовано, оскільки «подвійний запис» – це єдиний спосіб відображення в обліку економічної подвійності фактів господарського життя та їх юридичної форми. Пропозиції з удосконалення синтетичного обліку дебіторської заборгованості за нетоварними операціями стосуються переважно деталізації номенклатури нормативно закріплених субрахунків. Акумулявання субрахунків обліку авансів на одному рахунку є суперечливим, оскільки повторює застарілі нормативні положення та утруднює ведення податкового

обліку з використанням «правила першої події». Слід уникати ототожнення розрахунків з підзвітними особами з обліком сум у ході та за підсумками відрядження, оскільки коло обслуговуваних підзвітними коштами операцій є значно ширшим, за видами таких операцій і обґрунтовано відкрити на підприємстві до субрахунку 372 субрахунки четвертого порядку. У синтетичному обліку претензій доцільно деталізувати їх за ознакою: визнані і невизнані, що удосконалисть процедуру подальшого судового врегулювання. Облік процедури переуступки боргових вимог за усіма видами (факторинг, форфейтинг, цесія) раціонально здійснювати на субрахунку 377 «Розрахунки з різними дебіторами». Потребує удосконалення нормативно-правова база щодо регулювання обліку операцій з фінансовими деривативами у напрямі вироблення єдиного підходу до трактування економічної сутності деривативів у бухгалтерському та податковому обліку. Оцінка означеного виду нетоварної дебіторської заборгованості ускладнюється необхідністю проводити щоденну переоцінку ф'ючерсних контрактів, що актуалізує подальші наукові дослідження даної проблеми.

Список літератури:

1. Стасишен М. Методологічні та організаційні аспекти розвитку обліку і звітності в Україні / М. Стасишен // Економіст. – 2011. – № 11. – С. 53-55.
2. Стасишен М. Проблеми обліку і звітності в Україні / М. Стасишен, О. Ярмоліцька // Економіст. – 2011. – № 6. – С. 44-47.
3. Давидюк Т. В. Подвійний запис в бухгалтерському обліку : теорія і практика застосування : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.04 / Т. В. Давидюк; Нац. аграр. ун-т. — К., 2003. — 21 с. — укр.
4. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / О. М. Кияшко ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2011. — 21 с. — укр.
5. Демченко Т.А. Облік, аналіз та оцінка оборотних процесів (на прикладі промислових підприємств фармацевтичної галузі): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Т.А. Демченко ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2008. — 20 с. — укр.
6. Тітаренко Г. Б. Оцінка оборотних активів в обліку та аудиті: теоретико-методичні аспекти: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Галина Борисівна Тітаренко ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К., 2008. — 19 с. — укр.
7. Федорченко О. Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Ольга Євгенівна Федорченко ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2009. — 20 с. — укр.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30 лист. 1999 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
9. Дугар Т. Є. Облік і контроль розрахунків з товарно-грошових операцій в сільському господарстві: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Тетяна Євгенівна Дугар ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН. — К., 2005. — 19 с. — укр.
10. Власова І. О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / І.О.Власова ; Нац. аграр. ун-т. — К., 2005. — 20 с. — укр.
11. Пономаренко О. Г. Облік розрахунків з підзвітними особами: труднощі очевидного / О. Г. Пономаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 1. – С. 42-47.
12. Кузик Н. П. Особливості обліку факторингових операцій. / Н. П. Кузик // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. - 2013. - Вип. 181(3). - С. 124-

130. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181%283%29__25.

13. Кадацька А. М. Проблеми обліку розрахунків з підзвітними особами та працівниками щодо витрат на відрядження / А. М. Кадацька, О. С. Пташнік // Вісник СНАУ, серія «Фінанси і кредит», 2011. – № 1. – С. 53 – 57.

14. Сук П. Л. Облік розрахунків за претензіями / П. Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 15-16. – С. 27-30.

15. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

16. Бондар М. Відображення у бухгалтерському обліку операцій з ф'ючерсними та опціонними контрактами на індекс UX / М. Бондар, Г. Супрович // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 3. – С. 6-11.

17. Супрович Г. Методологія відображення в бухгалтерському обліку операцій з похідними фінансовими інструментами / Г. Супрович // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. Частина 3. – С. 219-222.

18. Методичні рекомендації з відображення у бухгалтерському обліку операцій з ф'ючерсними та опціонними контрактами учасниками фондового ринку. Схвалені рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 08.05.2012 р. № 650 // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 3. – 55 с.

References:

1. Stasyshen, M. (2011) Metodolohichni ta orhanizatsiini aspekty rozvytku obliku i zvitnosti v Ukraini. *Ekonomist*, № 11, p. 53-55 [in ukrainian]

2. Stasyshen M., Yarmolitska O. (2011) Problemy obliku i zvitnosti v Ukraini. *Ekonomist*, № 6, p. 44-47 [in ukrainian]

3. Davydiuk, T. V. (2003) Podviinyi zapys v bukhhalterskomu obliku : teoriia i praktyka zastosuvannya : Avtoref. dys... kand. ekon. nauk : 08.06.04; *Nats. ahrar. un-t. K.*, 21 p. [in ukrainian]

4. Kyiashko, O. M. (2011) Oblik ta analiz debitorskoї zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom: avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.09; *Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.*, K., 21 p. [in ukrainian]

5. Demchenko T.A. (2008) Oblik, analiz ta otsinka oborotnykh protsesiv (na prykladi promyslovykh pidpriemstv farmatsevtichnoi haluzi): avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.09. *Kyiv. nats. un-t im. T.Shevchenka.* K., 20 p. [in ukrainian]

6. Titarenko, H. B. (2008) Otsinka oborotnykh aktiviv v obliku ta audyti: teoretyko-metodychni aspekty: avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.09.; *Derzhavna akademiia statystyky, obliku ta audytu Derzhkomstatu Ukrainy.* K., 19 p. [in ukrainian]

7. Fedorchenko, O. Ye. (2009) Oblik i analiz rozrakhunkiv z debitoramy (na prykladi tekstylnykh pidpriemstv lehkoї promyslovosti): avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.09; *Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad «Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi un-t im. Vadyma Hetmana»*, 20 p. [in ukrainian]

8. Instruksiia pro zastosuvannya Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktiviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii № 291 vid 30 lyst. 1999 r. (zi zminamy i dopovnenniamy). *Verkhovna Rada Ukrainy* [Online] Retrieved from: <http://www.rada.gov.ua> [in ukrainian]

9. Duhar, T. Ye. (2005) Oblik i kontrol rozrakhunkiv z tovarno-hroshovykh operatsii v silskomu hospodarstvi: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.04. *Natsionalnyi naukovyi tsentr «Instytut ahrarnoi ekonomiky UAAN.* K., 19 p. [in ukrainian]

10. Vlasova, I. O. (2005) Oblik rozrakhunkiv z debitoramy ta kredytoramy: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.04; *Nats. ahrar. un-t.*, K., 20 p. [in ukrainian]

11. Ponomarenko, O. H. (2018) Oblik rozrakhunkiv z pidzvitnyimi osobamy: trudnoshchi ochevydnoho. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, № 1, p. 42-47. [in ukrainian]

12. Kuzyk, N. P. (2013) Osoblyvosti obliku faktorynhovykh operatsii. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannya Ukrainy. Ser.: Ekonomika, ahrarnyi menedzhment, biznes*, Vyp. 181(3), p. 124-130. [Online] Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181%283%29__25 [in ukrainian]

13. A. M. Kadatska, O. S. Ptashnik (2011) Problemy obliku rozrakhunkiv z pidzvitnyimi osobamy ta pratsivnykamy shchodo vytrat na vidriadzhennia. *Visnyk SNAU, seriia «Finansy i kredyt»*, № 1, p. 53 – 57 [in ukrainian]

14. Suk, P. L. (2009) Oblik rozrakhunkiv za pretenziiami. *Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi*, №15-16,p.27-30 [in ukrainian]

15. Podatkovi kodeks Ukrainy № 2755-VI vid 02 hrud. 2010 r. (zi zminamy i dopovnenniamy). *Ver-khovna Rada Ukrainy.* [Online] Retrieved from: <http://www.rada.gov.ua> [in ukrainian]

16. Bondar, M. (2014) Vidobrazhennia u bukhhalterskomu obliku operatsii z fiuchersnymy ta optsiionnymy kontraktamy na indeks UX / M. Bondar, H. Suprovych. *Bukhhalterskyi obliki audyt*, № 3, p. 6-11 [in ukrainian]

17. Suprovych, H. (2012) Metodolohiia vidobrazhennia v bukhhalterskomu obliku operatsii z pokhidnymy finansovymy instrumentamy. *Ekonomichnyi analiz*, Vyp. 10. Chastyna 3, p. 219-222 [in ukrainian]

18. Metodychni rekomendatsii z vidobrazhennia u bukhhalterskomu obliku operatsii z fiuchersnymy ta optsiionnymy kontraktamy uchasnykamy fondovoho rynku. Skhvaleni rishenniam Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku vid 08.05.2012 r. № 650 (2012). *Oblik i finansy APK.* № 3, 55 p. [in ukrainian]

УДК: 657

Трачова Д. М. к.е.н., доцент,
докторант Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»,
trachovad@gmail.com

МІСЦЕ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У статті проведено аналіз впливу економічного розвитку постіндустріального інформаційного суспільства на формування облікової політики в контексті ефективності амортизаційної політики підприємства і держави в цілому. Визначено роль інформаційного забезпечення амортизаційної політики. Обґрунтовано необхідність переосмислення ролі амортизаційної політики з точки зору бухгалтерського обліку з простого джерела інформації на підґрунтя для здійснення ефективного оновлення необоротних активів підприємства.

Ключові слова амортизаційна політика, інформація, постіндустріальне суспільство, бухгалтерський облік, облікова політика.

JEL code classification: M4, M41, M48

Trachova D.M.
Ph.D., associate professor Accounting
and Taxation Tavria State Agrotechnological University
trachovad@gmail.com

LOCATION OF ACCOUNTING INFORMATION IN THE SYSTEM OF POSISTENDIAL INFORMATIONAL SOCIETY IN THE CONTEXT OF THE DEPRECIATION POLICY FORMATION

Problem: The article analyzes the influence of the economic development of the postindustrial information society on the formation of accounting policy in the context of the efficiency of the depreciation policy of the enterprise and the state as a whole. The role of information provision of amortization policy is determined. The necessity of rethinking the role of depreciation policy from the point of view of accounting from a simple source of information on the basis for effective implementation of the renewal of the company's fixed assets is substantiated.

The main research material. In the new post-industrial society, according to some researchers, a holistic "infosphere" is formed, which determines not only the structure of the techno sphere itself, but also the structure of society as a whole. In this connection, it can be argued that in the information society there is a "fourth" sector of the economy - an information that directly captures leadership and begins to dominate the other three: industry, agriculture and the "service sector", that is, the service sector.

From this, we can conclude that in this society the final exodus of such traditional factors of socio-economic development as labor and capital and their replacement by information and knowledge takes place.

All this, according to theoreticians of the information community, leads to a significant change in the social structure. So, according to the opinion of the Japanese sociologist E. Masuda, the leading place in the structure of the information society will belong to the undifferentiated, so-called information community, in which the system-forming element is a new type of person - "homo intelligence" ("human-connoisseur" or "understanding").

From the analysis of the views of adherents of the theory of the information society: the information approach becomes crucial in terms of understanding the person himself, who is already interpreted as a subject of the information process, as the creator and carrier of information and knowledge.

Thus, in the information society, according to his theorists, intellectualization of production and of society as a whole takes place. The technical changes found in this society and the socio-economic changes caused by them, undoubtedly, in their opinion, lead to an increase in the quality of life in such a way that it is no longer necessary to speak of the existence of such traditional social evil as poverty, and the other evil - unemployment - is simply transformed in "provided leisure".

As a result, the social structure of the information society becomes undifferentiated (homogeneous) in the class

sense, so all class antagonisms and social conflicts will vanish.

The information company will be run by a certain post-class scientific or technical cybernetic elite (K. Steinbach), that is, the community of such scientific and technical workers (for example, mathematicians, programmers, economists and others) who know best how to find and provide the most optimal and effective solutions to the problems of functioning and development of society as a whole

Conclusions. *Thus, it can be argued that the rapid development and spread of new information and communication technologies entails fundamental changes in the information sphere at the global level. Their revolutionary influence relates to state structures and institutions of civil society, economic and social spheres of science and education, culture and lifestyle of the public. For the global information community, information and communication technologies are becoming an important stimulus for the development of the world economy. They are one of the most important factors that ensure the functioning of world markets for information and knowledge, capital and labor.*

With the complication of the structure of the information society, an important role is played by the strengthening of the state influence on the development, regulation and formation of amortization policy in the global system of economic development of the country, taking into account the requirements of modern information and scientific and technological progress. This will allow to substantiate the conceptual principles of free representation of the accounting and technological parameters of the enterprise's activity.

Key words: *depreciation policy, information, postindustrial society, accounting, accounting policy.*

Постановка проблеми. Дослідження ролі інформації у формуванні амортизаційної політики необхідно починати з дослідження еволюції економічних теорій суспільства і поступового зростання ролі інформації в індустріальному і постіндустріальному суспільстві.

В останній третині ХХ століття завдяки технологічній революції, всебічній комп'ютеризації, інформатизації суспільства, розвитку інтелектуальної власності створена принципово нова суспільна ситуація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переосмислення соціальних змін, нові підходи до зміни методологічної парадигми в теорії суспільства почали відбуватись у кінці 60-х – початку 70-х рр. Теорії інформаційного суспільства поділяються на дві групи. Одна група включає теорії, які безпосередньо впливають з концепцій постіндустріалізму. З розробкою цих теорій пов'язані імена Д.Белла, А.Турена та ін. Вони представляють собою першу стадію розвитку теорії інформаційного суспільства. Друга група – концептуальні схеми розроблені О.Тоффлером, Р.Дарендорфом, Ф.Феррароті, а також скоригована теорія Д. Белла. Так, американський соціолог і політолог Деніел Белл у 1965 р. запропонував своє визначення поняття «постіндустріального суспільства». Дане визначення та розроблений на його основі принцип технологічного детермінізму наближаються до пояснення соціокультурної реальності та розуміння суспільно-історичного процесу, оскільки проголошують рівень розвитку промисловості, який

знаходить своє адекватне вираження у величині валового національного продукту (ВНП), головного показника і основного критерію соціального прогресу [1].

Концепція Д. Белла розрізняє три основні історичні складові (або три стадії розвитку) людського суспільства: доіндустріальне, індустріальне та постіндустріальне. Доіндустріальна стадія у суспільно-історичному процесі характеризується дуже низьким рівнем розвитку промисловості, а, відповідно, і малим обсягом валового національного продукту. На даній стадії знаходиться більшість країн Азії, Африки та Латинської Америки. Країни Європи, а також США, Японія, Канада та деякі інші країни знаходяться на різних етапах індустріального розвитку. Що стосується постіндустріального суспільства, то це суспільство нинішнього ХХІ століття, хоча деякі прихильники зазначеної теорії вважають, що воно почало складатися в останні десятиліття ХХ століття, а то й раніше.

Найважливішим маркером постіндустріального суспільства, відповідно Д. Беллу, є переобладнання більшості таких сфер господарської діяльності, як економіка послуг, виробництво інформації та духовне виробництво в цілому. Тому в соціальній структурі цього суспільства в основному переважають ті прошарки населення, які працюють в цих конкретних сферах.

Постіндустріальна стадія розвитку суспільства характеризується також «... скороченням тривалості робочого дня, зниженням народжуваності та фактичним зупиненням зростання народонаселення, істотним підви-

щенням якості життя», інтенсивним розвитком «індустрії знань» та широким впровадженням наукоємних виробництв [2]. Її головною особливістю у політичній сфері, за думкою Д. Белла, є відокремлення управління від власності, плюралістична демократія та «мертократія» (від латинського «meritus» – «достойний» і грецький «kratos» – «влада» – «влада» кращих спеціалістів у своїх областях).

Д. Белл виділив 11 рис, притаманних постіндустріальному суспільству:

- основна роль теоретичного знання;
- створення нової інтелектуальної технології;
- зростання чисельності класу носіїв знання;
- перехід від виробництва товарів до виробництва послуг;
- зміни в характері праці (якщо раніше праця виступала, як взаємодія людини з природою, то в постіндустріальному суспільстві вона стає взаємодією між людьми);
- зростання ролі жінок (жінки вперше отримують надійну основу для економічної незалежності);
- наука досягає свого зрілого стану;
- сітуса як політичні одиниці (раніше були класи, тобто горизонтальні одиниці суспільства, проте для постіндустріальних секторів більш важливими вузлами політичних зв'язків можуть виявитися «сітуса» (від латинського слова «situ» - «положення», «позиція») або вертикально розташовані соціальні одиниці);
- меритократія;
- кінець обмеженості блага;
- економічна теорія інформації [3].

Різні варіанти теорії постіндустріального суспільства були запропоновані Е. Тоффлером [4], Дж.К. Гэлбрейтом [5], У. Ростом [6], Р. Ароном [7], З. Бжезинським [8], Г Канном [9] й іншими.

Так, наприклад, американський соціолог і футуролог Елвін Тоффлер вважає, що постіндустріальне суспільство представляє собою «третю хвилю», яку людство проходить у своєму історичному розвитку. Всього, на його думку, воно проходить три «хвилі».

Перша – аграрна, тривалість майже 10 тисяч років. Друга хвиля – це індустріально-заводська форма організації суспільства.

Третя хвиля бере свій початок у середині 50-х рр. ХХ століття в США і відрізняється, перш за все, створенням турбореактивної авіації та космічної техніки, комп'ютерів та комп'ютерної технології.

У соціальному плані вона характеризується переважанням так званих «білих комірців» (науково-технічних працівників) над «синіми комірцями» (робітниками), припиненням класового протистояння та усунення соціальних антагонізмів, а в політичному – становленням справжньої демократії.

Різновидом теорії постіндустріального суспільства виступає і вчення про так зване «інформаційне суспільство», яке проголошує виробництво та використання основних факторів соціального прогресу, визначає параметри існування та характер розвитку суспільства.

Таким чином, технологічний детермінізм одержує свою конкретизацію або трансформується в певний інформаційний детермінізм і розвивається у роботах Г.М. Мак-Люена, Е. Масуди та ін.

Герберт Маршал Мак-Люен (1911-1980) ще в 1967 г. висунув положення, згідно з яким саме засоби передачі інформації, а, отже, засоби спілкування та комунікації взагалі, є основним, вирішальним фактором розвитку суспільства [10].

Формулювання цілей статті. Основною метою написання цієї статті є визначення впливу еволюції суспільства на формування амортизаційної політики зокрема та економічні і соціальні перетворення суспільства в цілому.

Для досягнення цієї мети необхідно проаналізувати еволюційні впливи в контексті постіндустріального інформаційного суспільства і визначити основні важелі його впливу на облікову та амортизаційну політику. Таке дослідження дозволить обґрунтувати вплив суспільних змін на вимоги, які висуваються до облікової інформації.

Виклад основного матеріалу. У новому постіндустріальному суспільстві, за оцінками деяких дослідників, формується цілісна «інфоносфера», яка визначає не тільки структуру самої техносфери, але і структуру суспільства в цілому. В зв'язку з цим можна стверджувати, що в інформаційному суспільстві з'являється «четвертий» сектор еко-

номіки – інформаційний, який безпосередньо захоплює лідерство і починає домінувати над іншими трьома: промисловістю, сільським господарством та «сервісним сектором», тобто сферою послуг.

На базі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що в даному суспільстві відбувається остаточне витискання таких традиційних факторів суспільно-економічного розвитку, як праця і капітал та їх заміна інформацією та знанням.

Все це, на думку теоретиків інформаційної спільноти, призводить до суттєвої зміни соціальної структури. Так, відповідно твердженню японського соціолога Е. Масуде, провідне місце в структурі інформаційного суспільства належатиме недиференційованому, так званому інформаційному співтовариству, в якому системоутворюючим елементом виступає новий тип людини – «*homo intelligens*» («людина-знавець» або «розуміючий»).

Аналіз поглядів прихильників теорії інформаційного суспільства свідчить, що інформаційний підхід стає вирішальним у плані розуміння самої людини, яка трактується ними як суб'єкт інформаційного процесу, як творець і носій інформації та знань.

Отже, в інформаційному суспільстві, відповідно до думок теоретиків, відбувається інтелектуалізація та інформатизація виробництва та всього суспільства в цілому. Виявлені у цьому суспільстві технічні зміни і викликані ними соціально-економічні зрушення, безсумнівно, на їх думку, призводять до підвищення якості життя настільки, що вже не доводиться говорити про існування такого традиційного соціального зла, як бідність, а інше зло – безробіття – просто трансформується, як трактує Х. Еванс, у «забезпечене дозвілля».

У результаті цього соціальна структура інформаційного суспільства стає недиференційованою (однорідною) у класовому розумінні, тому всі класові антагонізми та соціальні конфлікти відійдуть у вічність.

Прихильники теорії інформаційного суспільства вважають, що інформаційною компанією буде керувати певна посткласова науково-технічна або «кібернетична еліта» (К. Штайнбух), тобто співтовариство таких науково-технічних працівників, (наприклад, ма-

тематики, програмісти, економісти та інші), які краще інших знають, як знайти та забезпечити найбільш оптимальні та ефективні рішення проблем функціонування та розвитку суспільства в цілому.

Аргентинський філософ Маріо Бунге, відкидаючи капіталізм і соціалізм, пропонує у якості альтернативи те, що він називає «холотехнодемократією» або «інтегрованою технодемократією» [11].

«Холотехнодемократія» представляє собою суспільну структуру, яка, сприяє рівному доступу до багатства, культури та політичної влади. Однак це не означає, що вона утверджує певну рівновагу, тобто рівність у буквальному розумінні слова. Навпаки, вона встановлює, так звану, «кваліфіковану рівність», тобто певну комбінацію елітарності та демократії.

Інтегральна технодемократія характеризується також потребою в більшій кількості малих і слабких держав, тому що добре організоване суспільство не потребує великого уряду. Поряд з цим воно передбачає створення федерації та держав «світового уряду», оскільки «ефективне управління системами великого масштабу вимагає централізованого узгодження їх складових одиниць» [4].

Різні модифікації теорії постіндустріального суспільства для окремих дослідників слугують достатньою підставою для заяви про настання нового періоду в історії людства, або нової цивілізації (інформаційної або глобальної), при якій всі сторони суспільства та аспекти культури, починаючи з техніки та економіки та закінчуючи мистецтвом й іншими формами духовного життя людини, суттєво трансформуються.

Межі цієї нової глобальної або інформаційної цивілізації у першому наближенні починають вимальовуватися разом з появою триединства – космічного (точніше, комунікаційного) супутника, кабельного телебачення та персонального комп'ютера – і розповсюдження роботів.

Глобальна інформаційна цивілізація, таким чином, характеризується створенням та становленням єдиного загальнопланетарного інформаційного простору – глобальної інформаційної мережі, що представляє собою певний синтез телевізійної, комп'ютерної служби та енергетики.

Що стосується процесів інформатизації та глобалізації, які дійсно відбуваються в сучасному світі, то вони, незважаючи на всі оптимістичні очікування і прогнози, ніяк не знімають і навіть не пом'якшують, а навпаки, ще більше посилюють соціальну напруженість і соціальне протистояння в сучасному суспільстві і за своїми наслідками виявляються дуже далекими від тієї ідилії, яку зазвичай малюють у своїх футурологічних концепціях теоретики інформаційного або постіндустріального суспільства.

Це доводить хоча б той факт, що зазначені процеси призвели не до зниження, як передбачалось, а навпаки, до подальшого зростання рівня безробіття та бідності у всьому світі, в тому числі і в Європі.

Таким чином, в концепції інформаційного суспільства зазначається, що таке суспільство є особливою стадією в історичному розвитку. Існує два підходи, які по-різному трактують історичне місце інформаційного суспільства.

Перший підхід, висловлений Ю.Хабермасом [12], Е.Гідденсом [13], розглядає інформаційне суспільство як фазу індустріального суспільства. Інший підхід, озвучений Д.Беллом [2] **Ошибка! Закладка не определена.** і О.Тоффлером [**Ошибка! Закладка не определена.**], фіксує інформаційне суспільство як суспільство абсолютно нового етапу, що впливає після індустріального суспільства (суспільства другої хвилі, за Тоффлером).

У зв'язку з розширенням сфер інформаційної діяльності змінюється професійна кваліфікація, освітня структура суспільства, характер трудової діяльності. Змінюється роль і функції найважливішого елемента продуктивних сил – людини, інтелектуальна і творча праця витісняє працю індивіду, безпосередньо включеного до процесу виробництва. В інформаційному суспільстві на перше місце виходить надання послуг.

На ринку послуг головною стає праця,

спрямована на одержання, обробку, зберігання, перетворення та використання інформації. Творче джерело набуває першочергового значення в мотивації трудової діяльності. Це величезна армія працівників: частина тих, чия діяльність пов'язана з творчістю, у промислово розвинених країнах наближається до половини всієї робочої сили.

США і Японія по цих показниках просунулися ще більше. Якщо в Африці 2/3 населення займається сільськогосподарським виробництвом, то в США вони займають менше 3% активного населення. У промисловому виробництві США зайнято 17% активного населення, а в сфері інформаційних технологій – 80%.

Якщо Парсонс розглядає суспільство, як мережу взаємообміну чотирьох основних підсистем – економічної, політичної, правової, морально-ідеологічної (підсистема підтримки моделі), то в інформаційному суспільстві до них додаються ще дві важливі та самостійні підсистеми: телекомунікаційна та освітня [14].

Телекомунікаційну підсистему неможливо розглядати лише як технічну складову економіки, оскільки вона виходить далеко за рамки ролі та значення в техніці. Телекомунікаційна технологія зміцнює прорив у демократичному соціальному апараті, оскільки дозволяє людині мати статус «безпосереднього члена» суспільства без посередників будь-яких груп, ідеологій чи символічних культурних систем.

Стає більш важливою також і освіта, тим більше, що вона є домінуючою підсистемою суспільства. Це стратегічний ресурс у сучасних умовах функціонування державних та політичних структур.

Об'єднуючи концепції суспільства за Парсонсом та суспільства за Тоффлером, можна так трансформувати ідею інформаційного забезпечення економічної діяльності в частині виконання облікової функції системи інформаційного забезпечення (рис 1):

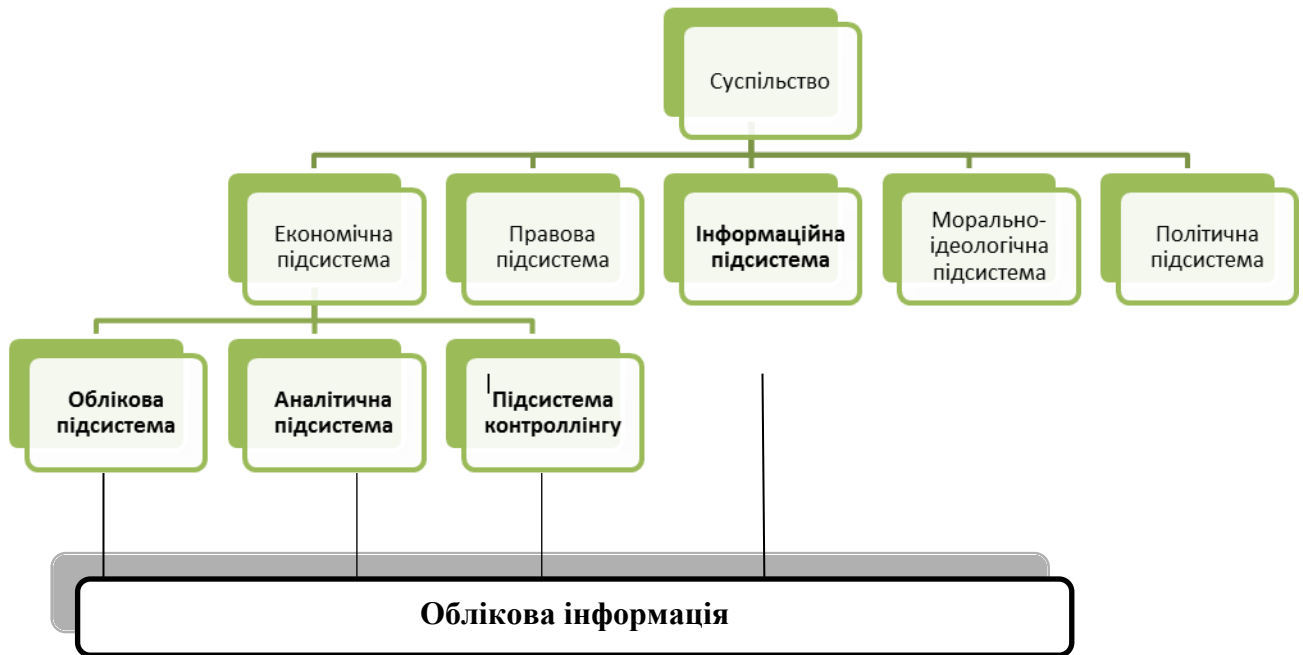


Рис. 1 Місце облікової інформації в системі постіндустріального інформаційного суспільства

Джерело: виділене напівжирним – розробка автора

«Інформаційний вибух» викликав зміни в духовній області, культурі. Інформація стає продуктом і однією з головних цінностей суспільства, що значно вплинуло на зміну відносин власності.

Американські вчені Р. Коуз [15] і А. Алчян [16], апологети нової теорії власності, досліджували феномен ускладнення відносин власності. Відносини власності трактуються не як відносини між людиною і речами, а як відносини між людьми з їх правами на використання певного виду ресурсу.

У класичній формі такий ресурс є капіталом; у нових сферах підприємницької діяльності найбільшим впливом користується той, хто володіє правом на використання інформації в інноваційній області та в сфері професійних послуг – право на інтелект.

В сучасній економіці, яка характеризується наукоємністю, безперервними структурними змінами, високим динамізмом, зростає роль інтелектуальної власності у суспільному розвитку.

О.Тоффлер, аналізуючи основні джерела політичної влади – силу, багатство та знання – робить висновок, що в сучасній цивілізації знання стали визначальним фактором функціонування влади. Тому контроль над інфо-

рмацією дає реальну владу як в економічному, так і в політичному житті.

О.Тоффлер пише, що «в минулому земля, праця і капітал були ключовими елементами виробництва. Завтра – а в багатьох галузях промисловості це відбувається вже сьогодні – інформація стане головною складовою» [4].

Соціокультурні результати, що виникають, змінюються, впливають на весь спектр суспільних цінностей, розвиток особистості, торкаються як вирішення багатьох сучасних питань, так і провокують їх появлення.

На протязі історії людської цивілізації з найдавніших часів і до сьогодення можна виділити кілька інформаційних революцій, тобто, якісних змін у всіх сферах життя суспільства, викликаних впровадженням нових засобів передачі та зберігання інформації. Виділяють чотири інформаційні революції, які вплинули на розвиток людства.

Перша революція відзначилася винаходом писемності і призвела до значного стрибка в розвитку людської цивілізації. З'явилася можливість передачі знань і збереження їх для подальших поколінь.

Друга революція була пов'язана з розвитком друкарства, яке, в свою чергу, було тісно

пов'язане з переходом до індустріального суспільства. Друкарство відкрило можливість тиражування знань, з метою зробити їх більш доступними для значної кількості людей.

Наступний (третій) якісний стрибок в питаннях передачі і збереження інформації характеризувався впровадженням нових технологій зв'язку, які ґрунтувалися на радіохвилях і електриці. Це дозволило передавати інформацію на значні відстані практично миттєво, а також зберігати її на магнітних та інших носіях.

І, нарешті, четверта революція, яка відбулась у другій половині ХХ століття, характеризується успіхами в галузі електроніки (зокрема, широким застосуванням напівпровідникових технологій), що зробило можливим створення невеликих високопродуктивних електронно-обчислювальних машин з програмним управлінням, повсюдне їх впровадження в діяльність людини, а також створення комп'ютерних мереж. Це потягло за собою кардинальні перетворення в способах формування, організації та розповсюдження інформації. У цей же період досягнуті значні успіхи в розвитку телебачення.

Кожна наступна революція була б неможливою без досягнень, одержаних на попередніх етапах. Але саме четверта революція мала визначальне значення для виходу на перший план інформаційної індустрії, пов'язаної з виробництвом технічних засобів, методів, технологій для виробництва нових знань. Фактично ця революція інтегрує ефекти всіх попередніх, оскільки створює тех-

нологічну основу об'єднання інтелектуальних можливостей всього людства. Як будь-яке попереднє відкриття або введення у світ інформації та комунікацій, ця інформаційна революція (іноді користуються термінами «комп'ютерна революція» або «мережева революція») потужно впливає на всі сфери життя суспільства: політику, економіку, культуру та на життя і безпеку людей.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що швидкий розвиток та поширення нових інформаційно-комунікаційних технологій тягне за собою кардинальні зміни в інформаційній сфері на глобальному рівні. Їх революційний вплив стосується державних структур та інституцій громадянського суспільства, економічної і соціальної сфер науки і освіти, культури и способу життя громадянськості. Для глобальної інформаційної спільноти, інформаційно-комунікаційні технології стають важливим стимулом розвитку світової економіки. Вони є одним з найбільш вагомих факторів, які забезпечують функціонування світових ринків інформації та знань, капіталу та праці.

З ускладненням структури інформаційного суспільства важливу роль відіграє посилення державного впливу на розбудову, регулювання і формування амортизаційної політики у глобальній системі економічного розвитку країни з урахуванням вимог сучасного інформаційного та науково-технічного прогресу. Це дозволить обґрунтувати концептуальні засади вільного відображення облікових і технологічних параметрів діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Bell D. The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties. — N.Y.: Free Press, 1965
2. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. — N.Y.: Basic Books, 1973
3. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. — Москва: Прогресс, 1986. — с. 330—342
4. Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер. Часть VIII. Будущее капитализма. Глава 40. Управление завтрашними деньгами // Революционное богатство. — С. 289. — 576 с. — ISBN 978-5-17-044872-2.
5. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество = The New Industrial State (1967). — АСТ, 2004. — 608 с. — ISBN 5-17-024777-X.
6. Walt Whitman Rostow Superpower relations in the 1960s Policies of the Kennedy administration // Encyclopædia Britannica Online. <https://www.britannica.com/topic/20th-century-international-relations-2085155/Total-Cold-War-and-the-diffusion-of-power-1957-72#ref304788>
7. Schrift, Alan D. Raymond Aron (Key Biographies in Brief) // Twentieth-Century French Philosophy: Key Themes and Thinkers. — Oxford UK, etc.: Blackwell Publishing, 2006. — P. 88—89. — 326 p.
8. Brzezinski Zb. Between Two Ages. N.Y., 1988.
9. Kann G. World Economic Development: 1979 and Beyond, (William Morrow),
10. McLuhan M., Fiore Q. The Medium is the Massage: An Inventory of Effects. — N.Y.: Random House, 1967.
11. Bunge M.A. Epistemology and Methodology III: Philosophy of Science and Technology: «Part I.» Formal and Physical

- Sciences. Dordrecht: Reidel, 1985. «Part II.» Life Science, Social Science and Technology. Dordrecht: Reidel, 1985.
12. Habermas Jürgen Erkenntnis und Interesse. — Frankfurt am Main, Suhrkamp, 1968.
 13. Гидденс, Э. Ускользающий мир. Как глобализация меняет нашу жизнь. — М.: Весь мир, 2004.
 14. Jack Parsons on the Human Population Competition: A Short Synopsis of His Major Work, Llantrisant, Population Policy Press, 2002 (ISBN 978-0954197834).
 15. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД, 1993. — 192 с.
 16. Alchian A. Information Costs, Pricing and Resource Unemployment//Economic Inquiry 7, 1969 pp.109-28

References

1. Bell D. (1965) The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties. N.Y.: Free Press.
2. Bell D. (1973) The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. N.Y.: Basic Books.
3. Bell D. (1986) Sotsial'nyye ramki informatsionnogo obshchestva (Social framework of the information society) / Novaya tekhnokraticheskaya volna na Zapade. — Moskva: Progress, — p. 330—342 (in Rus.)
4. Elvin Toffler, Kheydi Toffler. Chast' VIII. Budushcheye kapitalizma. Glava 40. Upravleniye zavtrashnimi den'ga (Alvin Toffler, Heidi Toffler. Part VIII. The future of capitalism. Chapter 40. Management of Tomorrow's Money) / *Revolutionary wealth*. — p. 289.
5. Gelbreyt, Dzh. K. (2004) Novoye industrial'noye obshchestvo (The New Industrial State) (1967). ACT, 608 p. -024
6. Whitman Rostow Superpower relations in the 1960s Policies of the Kennedy administration // *Encyclopædia Britannica Online*. <https://www.britannica.com/topic/20th-century-international-relations-2085155/Total-Cold-War-and-the-diffusion-of-power-1957-72#ref304788>
7. Schrift, Alan D. Raymond Aron (2006) Key Biographies in Brief. Twentieth-Century French Philosophy: Key Themes and Thinkers. — Oxford UK, etc.: Blackwell Publishing,. P. 88—89. — 326 p.
8. Brzezinski Zb. (1988) Between Two Ages. N.Y..
9. Kann G. (1979) World Economic Development and Beyond, (William Morrow),
10. McLuhan M., Fiore Q. (1967) The Medium is the Massage: An Inventory of Effects. N.Y.: Random House.
11. Bunge M.A. Epistemology and Methodology III: Philosophy of Science and Technology: «Part I.» Formal and Physical Sciences. Dordrecht: Reidel, 1985. «Part II.» Life Science, Social Science and Technology. Dordrecht: Reidel
12. Habermas Jürgen (1968) Erkenntnis und Interesse. Frankfurt am Main, Suhrkamp. 1968.
13. Giddens, E. (2004) Uskol'zayushchiy mir. Kak globalizatsiya menyayet nashu zhizn' (Giddens, E. The escaping world. How Globalization Changes Our Life). M.
14. Jack Parsons (2002) On the Human Population Competition: A Short Synopsis of His Major Work, Llantrisant, Population Policy Press,.
15. Kouz R. (1993) Firma, rynek i pravo (Firm, market and law) M: Delo LTD — 192 p.
16. Alchian A. (1969) Information Costs, Pricing and Resource Unemployment. *Economic Inquiry* 7, p.109-28

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 631.87:633.12

*Бунчак О.М., к. с.-г. н., докторант
Подільський державний аграрно-технічний університет,
E-mail: vermos2007@ukr.net*

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ОРГАНІЧНИХ ДОБРИВ У ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ГРЕЧКИ В УМОВАХ ЗАХІДНОГО ЛІСОСТЕПУ

Анотація. Метою дослідження є проведення оцінки економічної ефективності застосування органічних добрив із збалансованим вмістом тривалентного хрому в технології вирощування гречки. Результати досліджень показали, що присутній в органічних добривах «Біоферм» та «Біохром» тривалентний хром позитивно впливає на ріст й розвиток гречки і забезпечує збільшення урожайності культури. Продовжуються дослідження по вивченню ефективності післядії внесення органічних добрив виготовлених за новітніми технологіями.

Ключові слова: органічні добрива, гречка, ефективність, чистий прибуток, рентабельність, собівартість.

JEL code classification: Q19

*Bunchak O.M., candidate of agricultural sciences, doctoral student
Podilsky State Agrarian and Technical University, Ukraine
Kamenetz-Podolsky, Ukraine*

ECONOMIC EFFICIENCY OF APPLICATION OF ORGANIC FERTILIZERS IN THE TECHNOLOGY OF GROWING BUCKWHEAT IN CONDITIONS OF WESTERN FOREST STEPPE

Abstract. The purpose of the study was to evaluate the economic efficiency of using organic fertilizers with a balanced content of trivalent chromium in the technology of buckwheat cultivation.

Field and laboratory research was carried out during 2013-2016 at the experimental field of Podilsky State Agrarian and Technical University. The soil of the experimental site - black earth is a typical heavy-granular granulometric composition. In the course of the study, field, laboratory, analysis and synthesis, calculation-constructive methods of research, abstract-logical comparisons were used. The balanced content of Cr^{+3} in organic fertilizers Bioproferm and Biohrom positively influenced the growth and development of buckwheat plants and provided for an increase in crop yields and economic indicators of the products obtained.

The use of organic fertilizer "Bioproperms" made by biological fermentation method with balanced content of trivalent chromium under the basic soil cultivation at a dose of 10 t/ha and liquid organic fertilizer "Biohrom" produced by the cavitation method in a dose of 5 liters per hectare, which was introduced during the vegetation of Elena's buckwheat plants, provided in comparison with the control, the growth of the buckwheat harvest by 0.75 t/ha, with a gain of 29,360 UAH/ha of conditionally net profit at a profitability level of 212.1% and a decrease in the cost price of buckwheat grain compared to the control at 1253 UAH/t.

The results of the research showed that trivalent chromium present in organic fertilizers Bioproperme and Biohrom positively affects the growth and development of buckwheat and provides an increase in the yield of the crop. It was established that the introduction of a 10 ton/hectare organic fertilizer "Bioproperme" and spraying of buckwheat plants during vegetation with a liquid organic fertilizer "Biohrom" in a dose of 5 liters per hectare contributed net income to 29360 UAH/ha or 11960 UAH/ha more compared to the control and UAH 8970 per hectare more than the variant where they introduced $N_{120}P_{80}K_{80}$ and 6098 UAH/hectare more to the variant where organic biofertilizers were introduced in a dose of 10 t/ha and sprayed plants of buckwheat under Time of vegetation by liquid organic fertilizer "Bi-

ohrom" in a dose of 5 l/ha. Compared to controls, the profitability level increased by 51% and amounted to 212.1%, the cost of grain decreased by 1253 UAH/t.

We are continuing research on the effectiveness of the aftereffects of introducing organic fertilizers manufactured using the latest technology.

Key words: organic fertilizers, buckwheat, efficiency, net profit, profitability, prime cost.

Постановка проблеми. В наукових працях вчених із США, Західної Європи та інших країн значна увага приділяється вивченню впливу тривалентного хрому на ріст і розвиток рослин та збільшення урожайності багатьох культур, ролі Cr^{+3} в живленні тварин, наявності різних добавок з умістом Cr^{+3} в раціоні харчування людей. Його вважають одним із життєво необхідних елементів для повноцінного росту й розвитку рослин, годівлі тварин і харчування людей [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]. Зокрема, в Американській національній академії наук встановлено, що добова норма надходження тривалентного хрому до людського організму становить 50-200 мкг [1, 5].

Звичайно, через продукти харчування американці споживають лише 50-60 % рекомендованої кількості тривалентного хрому, що може спричиняти захворювання, зокрема, діабетом. Тому для населення країни розроблено біологічно активні добавки, які містять Cr^{+3} [5].

Ученими Інституту біології тварин НААН за останні роки виконано ряд досліджень з вивчення вмісту і біохімічних механізмів дії хрому в організмі людини і тварин при різному рівні вмісту хрому в раціоні.

В Україні, на жаль, ще відсутні норми споживання тривалентного хрому для людини. Проте вже нині багато фірм-виробників мінерально-вітамінних добавок, які працюють на фармацевтичному ринку України, включають до них Cr («Multi-tabs. Classic», Данія – 50 мкг; «Вітам», Україна – 30 мкг).

Для споживання тривалентного хрому необхідно, щоби раціон харчування людини містив продукти рослинного походження, вирощені на ґрунтах з умістом необхідної кількості Cr^{+3} .

Одним із шляхів вирішення цього питання є застосування в технологіях вирощування сільськогосподарських культур органічних добрив, які містять необхідну кількість Cr^{+3} , тому дослідження з вивчення економічної ефективності застосування органічних добрив з умістом тривалентного хрому у агротехнологіях є актуальними і своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гречка, як і просо, рис, належить до найважливіших круп'яних культур. Крупа з неї відзначається високими споживчими, смаковими та дієтичними властивостями. У зерні гречки міститься 10-15 % білка, 67,8 % вуглеводів, 3,1 % олії, 2,8 % золи, 13,1 % клітковини. Завдяки доброму засвоєнню білків і вуглеводів, значному вмісту жирів, мінеральних елементів, органічних кислот, гречану крупу використовують як продукт дієтичного харчування [9].

Серед агротехнічних заходів в технології вирощування гречки виняткове значення мають ті, які спрямовані на отримання високої урожайності та рентабельності. Такими агрозаходами, крім строків сівби і норми висіву, є застосування органічних добрив, виготовлених за новітніми технологіями із збалансованим умістом тривалентного хрому.

Вивченню ролі тривалентного хрому в живленні рослин, тварин і людей присвячені праці іноземних та вітчизняних науковців, а саме: R.A. Anderson, P.Y. Іскра, В.В. Влізло, P.C. Федорук, Г.Л. Антоняк, Л.І.Сологуб, Н.О. Бабич та інших. У зазначених працях широко висвітлена роль тривалентного хрому в процесах росту і розвитку рослин, в живленні тварин і людей [1, 2, 3, 4, 5]. Різноманітним аспектам виробництва органічних добрив за новітніми технологіями (біологічна ферментація, кавітація та ін.) присвячені наукові праці Н.Т. Ковальова, Е.М. Малініна, І.П. Мельника, В.С. Гнидюка, В.М. Сендецького, І.А. Шуvara та інших [10, 11, 12, 13].

В США, у Західній Європі та інших країнах світу виконано ряд досліджень з переробки відходів птахофабрик, тваринницьких комплексів та інших органічних відходів методом пришвидшеної біологічної ферментації, однак для переробки органічних відходів шкіряного виробництва цього методу не застосовано.

Відомо, що підприємства з виробництва шкіри отримують значну кількість відходів, у тому числі і міздри – підшкірного жиру та

відходів первинної обробки шкіри, а також осаду очисних споруд. Ці відходи після належної переробки можна ефективно застосувати для поліпшення родючості ґрунтів і збільшення урожайності сільськогосподарських культур. Отримані в результаті їх переробки органічні добрива багаті на органічні речовини і такий життєво важливий елемент як тривалентний хром.

Вчені асоціації «Біоконверсія» (м. Івано-Франківськ) розробили технологію пришвидшеної біологічної ферментації відходів тваринницьких комплексів і птахофабрик, якій передували комплексні дослідження з удосконалення відомих технологій біологічної ферментації у США, Західній Європі, Росії та інших країнах [10, 13].

Враховуючи кліматичні та екологічні умови місця розташування і розроблені асоціацією «Біоконверсія» технології переробки відходів тваринництва та птахофабрик методом біологічної ферментації, в ТзОВ «Світ шкіри» (м. Болехів), яке спеціалізується на виробництві шкіри, вперше в Україні розроблено, запатентовано (патент №33611) та застосовано технологію переробки відходів шкіряного виробництва і осаду очисних споруд методом керованої аеробної термофільної ферментації – побудовано біоферментатор потужністю 1000 т на рік для виробництва органічних добрив «Біоферм», створено експериментальну лабораторію для дослідження параметрів вологості, температурного режиму, умісту кисню, щільності компостної суміші, кислотності середовища.

Органічні добрива «Біоферм» (уміст тривалентного хрому 540 мг/кг), «Біоактив» порівняно з традиційними органічними добривами (гній, торфокомпости, органічно-мінеральні компости та ін.) мають певні переваги: це комплексні, збалансовані за поживними речовинами добрива у легкозасвоюваній формі, які збільшують у ґрунті кількість легкодоступних поживних речовин та підвищують мікробіологічну активність ґрунту. Компост, одержаний пришвидшеним методом з дотриманням параметрів біоферментації компостної маси в аеробних умовах, представляє собою вискоєфективне добриво, обеззаражене від яєць і личинок гельмінтів, патогенної мікрофлори, не містить

життєздатного насіння бур'янів. Унаслідок високотемпературної біоферментації компостної маси в аеробних умовах збільшується поживна цінність готової продукції і досягається її екологічно безпечне виробництво.

За агрохімічними, агрофізичними і санітарно-гігієнічними показниками «Біоферм» можна віднести до органічних добрив нового покоління. Так, за своїми агрохімічними властивостями «Біоферм» та «Біоактив» є комплексними добривами, які містять усі макро- (азот, фосфор, калій, кальцій) та мікроелементи (мідь, цинк, бор, магній), інші елементи живлення рослин. Залежно від вихідних компонентів в 1 т міститься не менше 50-70 кг діючої речовини, у тому числі азоту 15-20 кг, фосфору 10-15 кг, калію 15-20 кг [13].

На дернових глибоко опідзолених, важко-суглинкових ґрунтах за внесення під озиму пшеницю сорту «Поліська 90» 10т/га органічних добрив «Біоферм» отримано найбільший приріст урожаю (2,84 т/га) порівняно до контролю. При внесенні органічних добрив «Біоферм» водночас з поліпшенням поживного режиму ґрунт збагачувався органічними речовинами, поліпшувались його фізичні і хімічні властивості. Під їх дією у зерні, як правило, зростав уміст білка і клейковини. Рівень рентабельності отриманого зерна озимої пшениці становив 148 % [13].

Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, якісна ознака якої відображується у високій результативності використання засобів виробництва і праці. Економічна ефективність показує кінцевий результат від застосування всіх виробничих ресурсів і визначається порівнянням одержаних результатів і витрат виробничих ресурсів.

Враховуючи те, що при розробленні і впровадженні технології вирощування гречки із застосуванням органічних добрив із умістом тривалентного хрому виготовлених за новітніми технологіями необхідно дбати і про здешевлення отриманої сільгосппродукції, актуальним є проведення економічного аналізу складових енерговитрат при вирощуванні гречки з застосуванням цих добрив.

Мета дослідження: провести економічний аналіз ефективності застосування

органічних добрив, виготовлених за новітніми технологіями із збалансованим умістом тривалентного хрому в технології вирощування гречки сорту «Слена».

Методика дослідження. Польові і лабораторні дослідження виконано на протязі 2013-2016 рр. на дослідному полі Подільського державного аграрно-технічного університету. Ґрунт дослідної ділянки – це чорнозем типовий важкосуглинкового гранулометричного складу з такими агрохімічними показниками: рН – 6,5-6,8, забезпечення азотом (за Корнфільдом) – 116-124 мг/кг ґрунту, рухомим фосфором (за Чиріковим) – 86-91 мг/кг ґрунту, уміст обмінного калію (за Чиріковим) – 127-168 мг/кг ґрунту, уміст гумусу (за Тюріном) – 4,12-4,34 %.

У досліді вивчався вплив органічного добрива «Біоферм» (уміст тривалентного хрому 540 мг/кг), «Біоактив» та регулятора росту рослин «Біохром» (уміст тривалентного хрому 5,4 мг/л), отриманих за розробленою і запатентованою нами технологією, на агрохімічні показники ґрунту, ріст й розвиток рослин, урожайність гречки сорту «Слена» та економічну ефективність їх застосування.

Органічні добрива «Біоферм» і «Біоактив» та мінеральні добрива у формі $N_{120}P_{80}K_{80}$ (нітроамофоска – 5 ц/га, карбамід – 82 кг/га), вносили під основний обробіток

ґрунту, а «Біохром» – під час вегетації гречки.

Агротехніка вирощування гречки є загальноприйнятою для умов Західного Лісостепу України. Супутні дослідження і спостереження виконано за загальноприйнятими методиками. У процесі дослідження використано такі методи: польові, лабораторні, аналізу та синтезу, розрахунково-конструктивні дослідження, абстрактно-логічні порівняння [14, 15, 16].

Наукою і практикою встановлено високий потенціал продуктивності та прибутковості гектару землі при вирощуванні гречки, що і підтверджено нашими дослідженнями.

Результати дослідження та їх обговорення. Економічну ефективність вирощування гречки сорту «Слена» при застосуванні органічних добрив, виготовлених із збалансованим умістом Cr^{+3} за новітніми технологіями, визначено у відповідності до загальноприйнятих методик і результатів досліджень. Розрахунки проведені за фактичними витратами і отриманим урожаєм по вартості послуг і продукції за цінами 2016 р.

Аналіз результатів досліджень свідчить про те, що органічні добрива виготовлені за новітніми технологіями із збалансованим умістом Cr^{+3} забезпечили значний приріст урожаю гречки і підтвердили високу економічну ефективність їх застосування (табл. 1).

Таблиця 1

Економічна ефективність застосування органічних добрив при вирощуванні гречки сорту «Слена» (2013-2016 рр.)

№ п/п	Варіант досліджу	Урожайність, т/га	Вартість продукції, грн./га	Витрати, грн./га	Умовно-Чистий дохід, грн./га	Собівартість, грн./т	Рівень Рентабельності, %
1	Контроль	1,41	28200	10800	17400	7659	161,1
2	$N_{120}P_{80}K_{80}$	1,71	34200	13810	20390	8076	147,6
3	$N_{120}P_{80}K_{80}$ + «Біохром» - 5 л/га	1,80	36000	13980	22020	7767	157,5
4	«Біоактив» - 10 т/га	1,73	34600	12925	21675	7471	167,7
5	«Біоактив» - 10 т/га + «Біохром» - 5 л/га	1,82	36400	13138	23262	7218	177,1
6	«Біоферм» - 10 т/га	1,93	38600	13120	25480	6798	194,2
7	«Біоферм» - 10 т/га + «Біохром» - 5 л/га	2,16	43200	13840	29360	6406	212,1
	НІР ₀₅	0,25					

Джерело: результати досліджень автора

Економічним аналізом встановлено, що органічні добрива, виготовлені за новітніми технологіями «Біоактив», «Біопроферм», «Біохром», на всіх варіантах внесення їх під гречку сорту «Єлена», забезпечили збільшення умовно чистого доходу порівняно з контролем на 4620-11460 грн./га, зниження собівартості однієї тонни зерна гречки порівняно з контролем на 381 - 1253 грн. При цьому, рівень рентабельності становив 167,7-212,1%, або зріс на 6,6-51,0% порівняно з контролем. Найнижчі економічні показники (умовно чистий дохід, рівень рентабельності, собівартість однієї тонни гречки) був у варіанті, де вносили мінеральні добрива ($N_{120}P_{80}K_{80}$), в яких відсутній Cr^{+3} , а у варіанті N3, де проводили обприскування рослин гречки під час вегетації рідким органічним добривом «Біохром» (з умістом Cr^{+3}), рівень рентабельності зріс на 9,9 % порівняно з варіантом, де вносилися тільки мінеральні добрива ($N_{120}P_{80}K_{80}$).

Проаналізувавши показники даної таблиці, можна сказати, що внесення органічного добрива «Біопроферм» в дозі 10 т/га та рідкого органічного добрива «Біохром» в дозі 5 л/га забезпечило найбільше збільшення умовно чистого доходу, рівня рентабельності, зниження собівартості.

Встановлено, що внесення під основний обробіток ґрунту по 10 т/га органічного добрива «Біопроферм» із збалансованим умістом тривалентного хрому та обприскування рослин гречки під час вегетації рідким органічним добривом «Біохром» у дозі 5 л/га умовно чистий дохід становив 29360 грн/га або на 11960 грн/га більше, порівняно з контролем, на 8970 грн/га більше до варіанту, де вносили $N_{120}P_{80}K_{80}$ та на 6098 грн/га більше до варіанту, де вносили органічне добриво «Біоактив» в дозі 10 т/га та проводили обприскування рослин гречки під час вегетації (у фазу до цвітіння) рідким органічним добривом «Біохром» в дозі 5 л/га. Рівень рентабельності становив 212,1 % або на 51 %

більше порівняно з контролем.

Внесення органічного добрива «Біопроферм» в дозі 10 т/га та рідкого органічного добрива «Біохром» в дозі 5 л/га забезпечило зменшення собівартості зерна гречки на 1253 грн/т порівняно з контролем, та на 1670 грн./т порівняно з варіантом, де вносили мінеральні добрива в дозі $N_{120}P_{80}K_{80}$.

Позитивна роль тривалентного хрому (на відміну від шестивалентного хрому) у біохімічних процесах функціонування рослин висвітлено в працях багатьох іноземних авторів [1, 2, 3, 5]. Зокрема, у працях А. Хенінга (1976) відзначено важливу роль тривалентного хрому в покращенні фотосинтезу рослин льону, пшениці, гречки, вівса, кукурудзи, квасолі, збільшенні їх урожайності та економічної ефективності його застосування. Ці дані підтверджено і нашими дослідженнями.

Висновки: Збалансований уміст Cr^{+3} в органічних добривах «Біопроферм» та «Біохром» позитивно впливав на ріст й розвиток рослин гречки і забезпечував збільшення врожайності культури та економічні показники отриманої продукції.

Застосування органічного добрива «Біопроферм» виготовленого методом біологічної ферментації з збалансованим умістом тривалентного хрому під основний обробіток ґрунту в дозі 10 т/га та рідкого органічного добрива «Біохром» виготовленого методом кавітації в дозі 5 л/га внесеного під час вегетації рослин гречки сорту «Єлена» забезпечило порівняно з контролем приріст урожаю гречки на 0,75 т/га з отриманням 29360 грн/га умовно чистого прибутку при рівні рентабельності 212,1 % і зменшенні собівартості зерна гречки порівняно з контролем на 1253 грн./т.

Дослідження по вивченню ефективності післядії внесення органічних добрив виготовлених за новітніми технологіями продовжуються.

Список літератури:

1. Іскра Р.Я., Влізло В.В., Федорук Р.С., Антоняк Г.Л. Хром у живленні тварин: монографія / Київ, Аграр. наука, 2014, 312 с.
2. Anderson R.A. Nutritional factors influencing the glucose/insulin system: Chromium / Journal of American College Nutrition. 1997, V. 16. – P. 404–410.

3. Davis W.J. Transpiration and the water balance of plants // *Plant Physiol.* Orlando, 1986. P. 149-154.
4. Ramachandran V., D'Souza T.J., Mistry K.B. Uptake and transport of chromium in plants // *Nucl. Agric. Biol.*, 1980. № 9. P. 126-128.
5. Сологуб Л.І., Антоняк Г.Л., Бабич Н.О. Хром в організмі людини і тварин. Львів: Євросвіт, 2007. 128 с.
6. Шувалов Ю.Н. Содержание хрома в почвах и его поведение в системе почва – чайное растение при взаимоотношении с кальцием // *Субтропические культуры*, 1989. № 2. С. 32.
7. Ловкова М.Я., Бузук Н.Г., Соколова С.М. и др. Лекарственные растения – концентраторы хрома. Роль хрома в метаболизме алкалоидов // *Известия РАН. Серия биологическая*, 1996. № 5. С. 552-564.
8. Кабата А., Пенди Х. Микроэлементы в почвах и растениях. М.: Мир, 1989. 439 с.
9. Алексеева О.С. Гречка – Київ. – Урожай, - 1976. – 133 с.
10. Бунчак О.М., Мельник І.П., Колісник Н.М., Гнидюк В.С. Патент на корисну модель № 85187 „Спосіб отримання органічних добрив нового покоління із збалансованим вмістом тривалентного хрому”. Бюл. № 21, 2013.
11. Ковалев Н.Т., Малинин Е.М. Технология получения экологически чистых удобрений – Тверь. Калинин. 1990, 72 с.
12. Ляшенко О.О. Методологія готування та алгоритм визначення складу збалансованих компостів сумішей. – *Праці Таврійської державної агротехнічної академії. – Мелітопіль – вип. 36. 2006, С. 20-25.*
13. Мазоренко Д.І., Мазнев І.С. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур. – Харків: ХНТУСГ. 2006, 725с.
14. Шувар І.А., Сендещкий В.М., Бунчак О.М., Гнидюк В.С., Тимофійчук О.Б. Виробництво та використання органічних добрив. Івано-Франківськ: Симфонія форте, 2015, 596 с.
15. Доспехов Б.А. Методика полевого опыта. – Москва: Агропромиздат. 1985, 315 с.
16. Методика определения экономической эффективности использования в сельском хозяйстве результатов научно-исследовательских работ новой техники, изобретений. Киев.: Урожай. 1986, 45 с.

Reference:

1. Iskra R.Ya., Vlizlo V.V., Fedoruk R.S., Antonyak H.L. (2014). Khrom u zhyvlenni tvaryn: monohrafiya [Chromium in animal nutrition: monograph]. K.: *Ahrar. Nauka*, p. 312.
2. Anderson R.A. (1997). Nutritional factors influencing the glucose/insulin system: Chromium [Nutritional factors influencing the glucose/insulin system: Chromium]. *Journal of American College Nutrition*. V. 16, p. 404–410.
3. Davis W.J. (1986). Transpiration and the water balance of plants [Transpiration and the water balance of plants] // *Plant Physiol.* Orlando. P. 149-154. 4.
4. Ramachandran V., D'Souza T.J., Mistry K.B. Uptake and transport of chromium in plants // *Nucl. Agric. Biol.*, 1980. no 9, p. 126-128.
5. Solohub L.I., Antonyak H.L., Babych N.O. (2007). Khrom v orhanizmi lyudyny i tvaryn [Хром в організмі людини і тварин]. *L'viv: Yevrosvit* p. 128.
6. Shuvalov Yu.N. (1989). Soderzhanye khroma v pochvakh y eho povedenye v syste-mе почва – чайное растение pry vzaymootnoshenyy s kal'tsyem [The content of chromium in soils and its behavior in the soil system is a tea plant in relation to calcium] // - *Sub-tropycheskiye kul'tury*. no 2, p. 32.
7. Lovkova M.Ya., Buzuk N.H., Sokolova S.M. (1996). Lekarstvennyye rastenyya – kontsentratory khroma. Rol' khroma v metabolyzme alkaloydov [Medicinal plants - concentrators of chromium. The role of chromium in the metabolism of alkaloids] // *Yzv-estyya RAN. Seryya byolohycheskaya*. no 5, p. 552-564.
8. Kabata A., Pendi Kh. (1989). Mykroölementy v pochvakh y rastenyyakh [Microelements in soils and plants]. M.:Myr.439p.
9. Alekseyeva O.S. (1976). Hrechka [Buckwheat]. *Kyyiv. Urozhay*, 133 p.
10. Bunchak O.M., Mel'nyk I.P. (2013). „Sposib otrymannya orhanichnykh dobriv novoho pokolinnya iz zbalansovanyim vmistom tryvalentnoho khromu” [“A method for obtaining organic fertilizers of a new generation with a balanced content of trivalent chromium”]. Patent na korysnu model' no 85187. byul. no 21.
11. Kovalev N.T., Malynyn E.M. (1990). Tekhnolohyya poluchennyaya ekolohychesky chystykh udobrenyy – Tver' [Technology of obtaining environmentally friendly fertilizers - Tver']. *Kalynyn*. 72 p.
12. Lyashenko O.O. (2006). Metodolohiya hotuvannya ta alohorytm vyznachennya skladu zbalansovanykh kompostakh sumishey [Methodology of cooking and the algorithm for determining the composition of balanced composting composition]. – *Pratsi Tavriys'koyi derzhavnoyi ahrotekhnichnoyi akademiyi. Melitopil'* – vyp. 36, p. 20-25.
13. Mazorenko D.I., Maznev I.S. (2006). Tekhnolohichni karty ta vytraty na vyroshchuvannya sil'skohospodars'kykh kul'tur [Technological maps and costs of growing crops]. *Kharkiv: KhNTUS-H*. 725 p.
14. Shuvar I.A., Sendets'ky V.M., Bunchak O.M., Hnydyuk V.S., Tymofiychuk O.B. (2015). Vyrobnystvo ta vykorystannya orhanichnykh dobriv [Production and use of organic fertilizers]. *Ivano-Frankivs'k: Symfoniya forte*. 596 p.
15. Dospekhov B.A. (1985). Metodyka polevoho opyta [Field experiment technique]. *Moskva: Ahropromyzdat*. 315 p.
16. Metodyka opredeleniya ekonomycheskoj efektyvnosti yspolzovanyya v sel'skom khozyaystve rezul'tatov nauchno-ysledovatel'skykh robot novoy tekhniky, yzobretenyy [Methods of determining the economic efficiency of using in agriculture the results of the research robot of new technology, inventions]. *Kyev.: Urozhay*. 1986, 45 p.

УДК 338.43:620.95

Кочетков О. В., к. е. н., професор

Гончаренко С. І., аспірант

Кочетков Ю.О., асистент

Луганський національний аграрний університет

avkochetkov@ukr.net, stgoncharenko@gmail.com

ДЕТЕРМІНАНТИ ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗЕМЛЕРОБСТВА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: В статті розглядаються можливості досягнення критеріїв сталого розвитку шляхом активізації використання біоенергетичного потенціалу АПК України. Визначені передумови виробництва біогазу як найперспективнішого напрямку розвитку відновлюваних джерел енергії з біомаси. Встановлено, що виробництво і використання біогазу дозволяє здійснювати управління загальним зростанням на основі економічних, соціальних та екологічних складових з метою задоволення потреб теперішніх і майбутніх поколінь.

Ключові слова: біогаз, біоенергетичний потенціал, біомаса, розвиток, сталий розвиток, сільське господарство, аграрні підприємства

JEL code classification: Q01, Q20, Q42

Kochetkov O. V., Ph. D. in economy, professor

Honcharenko S. I., Ph. D. student

Kochetkov Y.O., asistent

Lugansk national agrarian university

avkochetkov@ukr.net, stgoncharenko@ukr.net

DETERMINATION OF BIOGAS PRODUCTION IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND AGRARIAN ENTERPRISES

Annotation: The achievement of sustainable development for domestic agrarian enterprises is an urgent need of today. The basis of sustainable development is synergy, coordination and harmonization of economic, social and environmental interests and human needs. The direction that meets the criteria for sustainable development is bioeconomy, which is part of bioenergy. The use of biomass as an alternative renewable energy source is an urgent and promising direction for solving a number of problems of our time.

Ukraine, striving for development and economic growth, has legislatively approved a course to increase the share of renewable energy sources from biomass in the overall structure of energy balance. According to the analysis, the use of bioenergy potential of agriculture for the production of energy from biomass is low - less than 10%. The inefficient use of biomass potential for biogas production is found to be only 0,5% of the existing capacity.

The research formulates the preconditions for achieving the criteria for sustainable development and the prospects for boosting the production and use of biogas as a universal renewable energy source. The possibilities of using biogas and energy resources based on it are presented.

The analyzed dynamics of production and use of biogas in the countries of Europe confirms the perspective of this business direction for agrarian enterprises of Ukraine and forms the basis of their sustainable development.

Legislative support of activation of development of biogas production is considered. The absence of means of stimulating the production of biogas in Ukraine in the form of preferential tariff until 2013 is revealed. Only in recent years, at the legislative level, there have been positive developments, in particular, the reduced tariff rate has increased by 10%. These and other changes made should improve the state of biogas production in Ukraine.

It was concluded that the pace of development, scale of projects, capacity and volumes of production of energy resources from biogas do not correspond to the level of domestic bioenergy potential of Ukrainian agroindustrial complex and hinder its achievement of sustainable development.

Keywords: biogas, bioenergy potential, biomass, development, sustainable development, agriculture, agrarian enterprises.

Постановка проблеми. Парадигмою сталого розвитку землекористування є синергія економічних інтересів, природно-екологічних проблем та потреб людства. Одними з напрямів сталого розвитку землекористування є скорочення енерго- й ресурсоспоживання та збільшення використання відновлюваних джерел енергії у загальній структурі споживання енергоресурсів.

Для вирішення низки проблем сучасності на сьогодні актуальним вважається використання біомаси в якості альтернативного відновлюваного джерела енергії. Світові тенденції розвитку біоенергетики свідчать про перспективність даного напрямку заміщення невідновлюваних енергоносіїв.

Збільшення використання існуючого потенціалу біоенергетичної сировинної бази аграрного сектору дозволить підвищити рівень забезпечення енергетичної безпеки та енергонезалежності України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку виробництва та використання біогазу присвячені наукові праці вітчизняних вчених, серед яких вагомими є дослідження В. І. Гавриша, Г. Г. Гелетуши, Г. А. Голуба, В. О. Дубровіна, Т. А. Железної, Г. М. Калетніка, та ін. Проте, обмежене використання біоенергетичного потенціалу підприємствами АПК для виробництва біогазу свідчить про необхідність подальшого вивчення та визначення факторів, які сприятимуть активізації розвитку даного напрямку серед вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Формулювання цілей статті. Ціль статті полягає у відображенні результатів дослідження щодо визначення передумов розвитку, перспективних напрямів виробництва та використання біогазу, що відповідають критеріям сталого розвитку землеробства аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті пошуку моделі подальшого сталого розвитку однією з пріоритетних вважається концепція зростання на основі узгодження та гармонізації соціальної, економічної й екологічної складових з метою задоволення потреб теперішніх і майбутніх поколінь [1].

Сталий розвиток містить три складові: економічний розвиток, соціальний розвиток

та захист навколишнього середовища. Одним із шляхів досягнення цілей, притаманних сталому розвитку, є біоекономіка, яка поєднує потенціал та можливості для вирішення взаємопов'язаних проблем забезпечення продовольчої безпеки, підтримки й відновлення природних ресурсів, зменшення використання та імпорту добувних палив.

Стратегія біоекономіки (COM(2012) 60 final) та план її дій спрямовані на створення більш інноваційного, ресурсозберігаючого та конкурентоспроможного виробництва, що поєднує продовольчу безпеку з стійким використанням відновлюваних ресурсів у промислових цілях, при одночасному забезпеченні охорони навколишнього середовища [2].

На думку В. Бутенко [3], аргументами переходу до біоекономіки є реалізація концепції сталого розвитку, кліматичні зміни, забезпечення енергетичної безпеки країни й економічної незалежності, наявність нових економічних можливостей та поліпшення якості життя населення. Біоекономіка, як вважають І. Баланюк та А. Забара [4], «здатна подолати ряд економічних, соціальних і екологічних проблем, таких як забезпечення населення якісними продуктами харчування, ... створення нових видів палива..., переорієнтація певних галузей промисловості на використання відновлюваної органічної сировини і вторинних ресурсів, розвиток наукомістких виробництв, поліпшення стану навколишнього середовища».

Для підприємств АПК запровадження ресурсозберігаючих технологій, безвідходних технологій з рециркуляцією біоресурсів, дозволяє водночас виробляти товарну сільськогосподарську продукцію з ефективним споживанням ресурсів та використовувати побічні залишки виробництва, в якості сировини для подальшої її переробки у вторинні енергетичні ресурси, що можуть споживатися іншими галузями. Це означатиме перехід до замкнутого циклу, раціонального використання ресурсів, збереження навколишнього середовища і одночасного вирішення проблем соціально-економічного розвитку.

Україна приступила до імплементації Директиви Європейського Парламенту та Ради (RED) 2009/28/ЄС «Про сприяння використанню енергії відновлюваних джерел» та

взяла на себе міжнародні зобов'язання, щодо внеску до енергобалансу країни частки відновлюваних джерел енергії на рівні 11 % до 2020 року.

Відповідаючи вимогам сучасності, перед аграрним сектором постає завдання у забезпеченні не лише продовольчої, а й у формуванні енергетичної безпеки країни. Сільське господарство на сьогодні, маючи значний потенціал біомаси, здатне суттєво посилити частку альтернативних відновлюваних джерел енергії у структурі енергетичного балансу України.

Біомаса – це загальний термін, який поєднує різні типи органічної сировини, яку можна використовувати в технологічних процесах перетворення або безпосередньо в енергію, або у вторинні джерела енергії, такі як біопаливо і біогаз, які далі використовуються в енергетичному ланцюгу.

За експертними оцінками потенціал біомаси, доступної для виробництва енергії, становить понад 21 млн. т. н. е. на рік (дані 2016 р), з нього в середньому використовується 9,5 %. Основними складовими потенціалу біомаси є відходи та побічні продукти сільського господарства (9,0 млн. т н.е./рік, або 43 % від загального потенціалу) і енергетичні культури (7,5 млн. т н. е./рік, або 35 %). Фахівці зазначають, що на противагу структурі потенціалу наразі найбільш використовується деревна біомаса, а відходи та побічні продукти аграрного походження майже не використовуються[5]. Це створює передумови для використання незадіяного біоенергетичного потенціалу, який складає його переважну частку. Дані Біоенергетичної

асоціації України свідчать про наднизький рівень використання біоенергетичного потенціалу біогазу, частка якого не перевищує 0,5 % (табл.1). За даних умов необхідною є активізація виробництва біогазу, як одного з найперспективніших напрямів використання наявного біоенергетичного потенціалу для досягнення сталого розвитку землеробства аграрних підприємств (рис.1).

Біогаз є найбільш універсальним та ефективним енергоносієм серед різних типів біопалив, який можна отримувати з відтворюваної сировини та органічних відходів. Біогаз є вторинним енергоносієм та може бути отриманий з різних видів біомаси (органічних речовин) через хімічні процеси. При цьому широкий спектр використання сировини забезпечує збереження біорізноманіття у сільському господарстві. Для виробництва біогазу можна використовувати органічну сировину та її комбінації, основними з яких є:

- енергетичні культури (сорго, міскантус, рапс, соняшник, тощо);
- традиційні культури (кукурудза, пшениця, цукровий буряк та ін.);
- вторинні сільськогосподарські культури, які можуть вирощуватися після збору основного урожаю;
- відходи тваринництва;
- побічна продукція харчової промисловості (цукрових заводів, пивоварних заводів);
- органічна частина муніципальних твердих відходів;
- побічна продукція після очистки стічних вод.

Таблиця 1

Біоенергетичний потенціал біогазу та рівень його використання станом на 2015 рік

Тип біомаси	Теоретичний потенціал доступний для енергетики, млн. т н. е.	Використання потенціалу для виробництва енергії, млн. т н. е.	Частка використання потенціалу, %
Відходи та побічна продукція АПК	0,68	0,003	0,5
Кукурудза на біогаз (0,5 млн.га)	1,29	0,003	0,2
Органічна частина твердих побутових відходів	0,18	-	0

Джерело: [6]



Рис. 1. Детермінанти виробництва біогазу аграрними підприємствами для досягнення критеріїв сталого розвитку

Джерело: розроблено авторами

Динамічний розвиток біогазової індустрії в світі обумовлений, насамперед, орієнтацією країн на заміщення добувних палив альтернативними поновлюваними енергоресурсами, зростанням обсягів валової продукції рослинництва та тваринництва й відповідного збільшення обсягів побічної продукції та відходів, які своїм походженням зобов'язані будь-якій діяльності людини і значно впливають на навколишнє середовище.

Розвиток біогазу забезпечує створення нових робочих місць у сільській місцевості. Задоволення попиту на біоенергетичну сировину та органічні залишки створює нові бізнес-можливості для сільськогосподарських підприємств, що, в свою чергу, призводить до більш ефективного управління та створює додаткові економічні переваги.

Аграрні підприємства, як оператори чи часткові власники біогазових комплексів,

беруть участь у створенні доданої вартості на регіональному рівні шляхом збуту біогазу та продукції його переробки [7, с. 26].

З біогазу за допомогою когенераційних установок можна одержувати тепло та електроенергію. Вироблена електроенергія може спрямовуватись до електромережі для її продажу кінцевим споживачам або йти на власні потреби підприємства. Утворене тепло може також використовуватись для опалення прилеглих до території місцевих споживачів, ферм, об'єктів соціальної інфраструктури.

При доочистці з біогазу можна отримувати біометан, який за характеристиками не поступається природному газу та може подаватися в газотранспортну мережу для загального користування кінцевими споживачами. Біометан можна використовувати як паливо для транспортних засобів, що через високі ціни на бензин, дизельне паливо та при-

родний газ, може стати додатковим важелем розвитку даного напрямку.

Окрім цього, відходи після виробництва біогазу є високоякісними екологічно чистими сільськогосподарськими добривами, які можуть безперешкодно використовуватися замість хімічних добрив та при виробництві органічної продукції.

Щодо вирішення екологічних проблем, то біогазові комплекси сприяють зменшенню площі території, зайнятої під відходи сільськогосподарської та харчової галузі, які негативно впливають на стан навколишнього середовища. Виробництво біогазу дозволяє знизити кількість викидів парникових газів, рівень забрудненості водних ресурсів, ґрунту, повітря, що позитивно впливатиме на екологічну ситуацію.

Значний прогрес у виробництві біогазу в країнах ЄС був досягнутий, в першу чергу, завдяки активній урядовій підтримці, що полягає у застосуванні дієвих інструментів стимулювання, податкових пільг, спеціальних тарифів та ін., які пов'язані з розмірами біогазових заводів та типом виробленої з нього енергії [8].

У 2015 році загальний об'єм виробництва біогазу в країнах ЄС досяг рівня 654 ПДж первинної енергії або 18 млрд м куб. природного газу в результаті довгострокового розвитку з 92 ПДж біогазу, виробленого у 2000 році, 167 ПДж у 2005 та 357 ПДж у 2010 році [8]. Стан виробництва біогазу та енергії з нього серед європейських країн станом на 2015 рік наведено в таблицях 2-3.

Таблиця 2

Виробництво біогазу в Європі у 2015 році

Країна	Виробництво біогазу, ПДж	Виробництво біогазу, млн. м куб.	Споживання природного газу, млн. м куб.	Частка біогазу у споживанні природного газу, %
Німеччина	328840	9160	75775	12,1
Великобританія	94303	2627	71268	3,7
Італія		2183	64316	3,4
Чехія	25681	715	7539	9,5
Франція	22549	628	40759	1,5
...
Україна	600	17	30311	0,1
Країни ЄС	653636	18207	416223	4,4
Європа	661611	18429	459195	4,0

Джерело: [9]

За даними Європейської біогазової асоціації (ЕВА) у Європі станом на 2016 рік налічувалося 459 заводів з виробництва біометану та 17,367 тис. біогазових заводів для одержання тепла та електроенергії, найбільша концентрація яких зосереджена у Німеччині, яка є лідером виробництва біогазу [10].

Враховуючи високий існуючий біоенергетичний потенціал, виробництво біогазу в Україні, порівняно з країнами ЄС, є критично низьким. Тому за нинішньої ситуації, погоджуємося з твердженням колективу авторів: «...Україна має розвинутий агропромисловий комплекс, існують всі передумови розвитку біопалива. Проте, створення та розвиток потужностей виробництва біопалива потребують формування відповідної інноваційно-інвестиційної платформи, що є еконо-

мічним підґрунтям сталого розвитку землекористування аграрних підприємств України» [11].

Інвестиційна ефективність забезпечення реалізації біоенергетичних проектів залежить від капітальних та операційних витрат, динаміки цін на паливо та природний газ. Обсяги інвестиційного забезпечення біоенергетичних проектів залежать від ряду факторів, серед яких визначальними є тип сировини, потужність та концепція розвитку біогазового заводу. Це, в свою чергу, залежить від наявної сировинної бази в місці розташування заводу, логістики, яка є економічно вигідною в залежності від відстані до енергетичної інфраструктури. Концепція ж базується на економічно обґрунтованих напрямках та обсягах реалізації того чи іншого виду енер-

гетичних ресурсів (електроенергії, тепла, біометану). Відповідно до зазначених умов, інвестиції спрямовуються на розробку проекту, консалтингові послуги, закупівлю обла-

днання, будівництво, ліцензування, технічне обслуговування, навчання персоналу та інші операційні витрати.

Таблиця 3

Виробництво енергії з біогазу в Європі у 2015 році

Країна	Електрична потужність, МВт	Середня потужність, кВт	Виробництво електроенергії, ГВт·год	Виробництво тепла, ПДж	Отримано тепла, ПДж
Німеччина	4,803	443	33,073	69,047	9,285
Великобританія	1,488	2,845	7,189	6,641	0
Італія	1,336	859	8,212	10,469	8,604
Чехія	368	664	2,611	6,491	623
Франція	320	446	1,783	6,859	1,432
...
Україна	18	1,125	10	282	360
Країни ЄС	10107	609	60973	126829	26636
Європа	10228	588	61351	129565	28324

Джерело: [9]

Доходність біогазових заводів пов'язана з продажем електроенергії, тепла, біометану та рівнем субсидіювання їх виробництва та реалізації. Окрім цього, додатковим доходом є продаж переробленої сировини в якості біодобрив.

Вартість біоенергетичної сировини в залежності від її типу сягає 50% від операційних витрат підприємства, та впливає на його економічну ефективність. Ефективність виробництва залежить від впливу зовнішніх та внутрішніх чинників. Коливання цін на біомасу, обладнання, електроенергію, тепло, природний газ, наявність пільг і податкових стимулів, субсидіювання в цілому впливають на життєздатність біогазових заводів.

Економічна доцільність та ефективність реалізації біоенергетичних проектів в Україні, як і в світі, тісно пов'язана з механізмами регуляторної підтримки виробництва національними урядами та відповідними організаціями. Найефективнішим з інструментів стимулювання розвитку альтернативних енергетичних ресурсів з біомаси є використання «зеленого» тарифу, який залежить від типу та об'ємів виробництва енергії. Проте, до 2013 року в законодавчій базі України коефіцієнт «зеленого» тарифу для біогазу взагалі не встановлювався, що негативно вплинуло на розвиток його виробництва. До 2015 року в законодавстві існувала прогалина у визначенні терміну біомаси, і підприємства,

що наприклад, використовували силос кукурудзи, не могли претендувати на отримання «зеленого» тарифу, при тому, що в Німеччині активно підтримувалося саме вирощування силосу кукурудзи для переробки на біогаз.

Після встановлення в Україні і підвищення «зеленого» тарифу до 2030 року на 10% до середньозваженого рівня – 12,38 €/кВт·год. для виробників електроенергії з біомаси та біогазу, для даної категорії він став найвищим серед європейських країн (Німеччина – 10,0 €/кВт·год., Польща – 3,8 €/кВт·год.).

За інформацією Держенергоефективності [12] біогазових потужностей, які використовують сировину з сільського господарства та працюють за «зеленим» тарифом, станом на 2013 рік складало – 2 установки (6,9 МВт); на 2015 рік – 5 установок (10,8 МВт); на січень 2018 року – 10 (24,8 МВт). За 2017 рік було введено в експлуатацію 4 біогазові комплекси загальною потужністю 7,33 МВт. У 2018 році планується завершити будівництво біогазових комплексів загальною потужністю 18 МВт.

Висновки. Досягнення сталого розвитку, де технології використання біомаси дозволяють здійснювати управління загальним зростанням, враховуючи економічні, соціальні та екологічні складові життєзабезпечення існування суспільства є нагальною потре-

бою сучасності.

Незважаючи на ряд позитивних законодавчих змін, спрямованих на підтримку розвитку виробництва біогазу, які можна вважати результативними, темпи розвитку, масштаби проектів, потужності та обсяги виробництва енергетичних ресурсів з біогазу не відповідають рівню вітчизняного біоенергетичного

потенціалу АПК України.

Комплекс позитивних економічних, екологічних та соціальних факторів розвитку біогазу та динаміка його світового виробництва і використання у якості універсального альтернативного джерела енергії підтверджує перспективність даного бізнес-напряму для аграрних підприємств України.

Список літератури

1. Хвесик М. А. Сталий розвиток територій як основа стратегії розвитку аграрного сектору / М. А. Хвесик, Ю. М. Хвесик // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С. 66-76.
2. Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/official-strategy_en.pdf
3. Бутенко В. М. Біоекономіка як механізм досягнення цілей сталого розвитку / В. М. Бутенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2016. – Вип. 1. – С. 19-28.
4. Баланюк І. Роль біоекономіки у створенні можливостей для сталого розвитку / І. Баланюк, А. Забара // Економічний дискурс. – Вип. 1. – 2017. – С. 58-63.
5. Перспективи використання біомаси від обрізки та видалення багаторічних сільськогосподарських насаджень для виробництва енергії в Україні / Гелетука Г. Г. [та ін.] // Промислова теплотехніка. – 2018. – Т. 40, № 1. – С. 115-121.
6. Біоенергетична асоціація України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.uabio.org/>
7. Шульц Р. Виробництво і використання біогазу в Україні / Р. Шульц [та ін.]. – К.: Бізнес-центр «Євразія», 2012. – 74 с.
8. Raboni M. Production and use of biogas in Europe: a survey of current status and perspectives [Electronic resource] / M. Raboni, G. Urbini // *Revista Ambiente & Água* (2014). – Access mode: <http://dx.doi.org/10.4136/ambi-agua.1324>
9. Scarlat N, Biogas: developments and perspectives in Europe [Electronic resource] / N. Scarlat, J-F. Dallemand, F. Fahl // *Renewable Energy* (2018). – Access mode: <https://doi.org/10.1016/j.renene.2018.03.006>
10. European Biogas Association [Electronic resource]. – Access mode: <http://european-biogas.eu/>
11. Володін С. А. Інноваційно-інвестиційне забезпечення виробництва біопалива / С. А. Володін, В. А. Георгієв // Землеробство. – 2015. – Вип. 2. – С. 98-101.
12. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/>

References

1. Khvesyk M. A. and Khvesyk Yu. M. (2013) Stalyi rozvytok terytorii yak osnova stratehii rozvytku ahrarnoho sektoru [Sustainable development of territories as the basis for the development of the agrarian sector]. *Ekonomika APK – Economy of the agroindustrial complex*, No 1, pp. 66-76 [in Ukrainian].
2. Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/official-strategy_en.pdf [in English].
3. Butenko V. M. (2016) Bioekonomika yak mekhanizm dosiahnennia tsilei staloho rozvytku [Bioeconomy as a mechanism for achieving the goals of sustainable development]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria – Bulletin of Agrarian Science of the Black Sea Region*, issue 1, pp. 19-28 [in Ukrainian].
4. Balaniuk I. and Zabara A. (2017) Rol bioekonomiky u stvorenni mozhlyvostei dlia staloho rozvytku [The role of bioeconomics in creating opportunities for sustainable development]. *Ekonomichnyi dyskurs – Economic discourse*, issue 1, pp. 58-63 [in Ukrainian].
5. Geletukha G. G. Zheliezna T. A., Drahnev S. V. And Bashtovyi A. I. (2018) Perspektyvy vykorystannia biomasy vid obrizky ta vydalennia bahatorichnykh silskohospodarskykh nasadzhen dlia vyrobnytstva enerhii v Ukraini [Prospects for using biomass from trimming and removal of perennial crops for energy production in Ukraine]. *Promyslova teplotekhnika – Industrial Heat Engineering*, vol. 40, No 1, pp. 115-121 [in Ukrainian].
6. Bioenergy Association of Ukraine [Electronic resource]: [website]. – Access mode: <http://www.uabio.org/> [in Ukrainian].
7. Shults R. (Ed). (2012) Vyrobnytstvo i vykorystannia biohazu v Ukraini [Production and use of biogas in Ukraine]. Kyiv, Biznes-tsentr «Yevraziia», p 74 [in Ukrainian].
8. Raboni M. and Urbini G. (2014) Production and use of biogas in Europe: a survey of current status and perspectives [Electronic resource] / M. Raboni, // *Revista Ambiente & Água*. – Access mode: <http://dx.doi.org/10.4136/ambi-agua.1324> [in English].
9. Scarlat N, Dallemand J-F and Fahl F. (2018) Biogas: developments and perspectives in Europe [Electronic resource]. *Renewable Energy*. – Access mode: <https://doi.org/10.1016/j.renene.2018.03.006> [in English].
10. European Biogas Association [Electronic resource]. – Access mode: <http://european-biogas.eu/> [in English].
11. Volodin S. A. and Georhiev V. A. (2015) Innovatsiino-investytsiine zabezpechennia vyrobnytstva biopalyva [Innovative and investment support for biofuel production]. *Zemlerobstvo – Agriculture*, issue 2, pp. 98-101 [in Ukrainian].
12. State Agency on Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine [Electronic resource]: [website]. – Access mode: <http://saee.gov.ua/> [in Ukrainian].

УДК 631.874.3:633.15

Сендецький В.М., к. с.-г. н.,
науковий співробітник

Прикарпатська державна сільськогосподарська дослідна станція
Інституту сільського господарства Карпатського регіону

E-mail: vermos2011@ukr.net

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ КУКУРУДЗИ

Анотація. Встановлено, що найкращі показники економічної ефективності вирощування були у кукурудзи гібриду НК Термо на варіанті, де проводили деструкцію соломи і рослинних решток препаратом «Вермистим - Д», 6 л/га сумісно з сівбою сумішки сидератів (гірчиця біла + редька олійна). При урожайності 11,5 т/га умовно чистий дохід становив 25730 грн./га, що на 8710 грн./га більше до контролю, рівень рентабельності – 143,2 % собівартість зерна – 563 грн./т. Застосування елементів технології дає можливість отримати урожайність зерна кукурудзи 10,9-11,5 т/га і забезпечити рентабельність 133,5-143,6%.

Ключові слова: кукурудза, солома, сидерати, ефективність, чистий прибуток, рентабельність, собівартість.

JEL code classification: O13

Sendetsky V.M.

*Candidate of Agricultural Sciences,
Researcher*

*Precarpathian State Agricultural Experimental Station
Institute of Agriculture of the Carpathian region*

E-mail: vermos2011@ukr.net

WAYS TO INCREASE THE ECONOMIC EFFICIENCY OF GROWING CORN

Abstract. In the conditions of the development of market relations, the economic evaluation of agrotechnical measures becomes of paramount importance as one of the most important factors of their competitiveness; therefore, the determination of the economic efficiency of corn cultivation for grain in the conditions of the Western Forest-Steppe in the technologies of the joint application of straw, siderates and organic fertilizers produced according to the latest technologies is relevant and timely.

The conducted analysis of the research found that the combined use of straw and siderates in the technology of corn cultivation on grain significantly improved the economic growth rates of hybrids NK Thermo and NK Lemero. The modified fertilizer system significantly increased profitability and reduced the cost of grown products.

It was established that the best economic indicators were in the version where the destruction of straw and plant remains was carried out by the "Vermistym-D" drug, 6 l / ha, in combination with the sowing of a mixture of siderates (white mustard + oil radish). In this variant, when growing corn hybrid NK Thermo, at a yield of 11.5 t / ha, the conditionally net income was 25730 UAH / ha, which is 8710 UAH / ha more to control and 6330 UAH / ha more to the option where The destruction of straw was carried out by the "Vermistym-D" drug, 6 l / ha without siderate, profitability level - 143.2% or, respectively, by 29% and 18.5%, the cost of grain corn - 1563 UAH / t or 211 UAH / t less compared to control and by UAH 58 / t less, compared to the option where the siderates were not held.

In the cultivation of maize hybrid NK Lemero, in the same fertilizer, the crop was 11.6 tons / ha, 25900 UAH / ha of conditionally net income was received, which is 7940 UAH / ha more compared to the control, the profitability rate was 143.6 % or by 24.7% more to control, the cost of corn grain, as compared to control, decreased by 133 UAH / t.

The application of technology for growing maize straw and sown crops on green fertilizers makes it possible to obtain grain yields of 10.9-11.5 t / ha and provide profitability of 133.5-143.6%.

Key words: corn, straw, siderates, efficiency, net profit, profitability, prime cost.

Постановка проблеми. Виробництво зерна – головне завдання сільськогосподарського виробництва. У вирішенні цього завдання значне місце належить кукурудзі – одній з найважливіших та найрентабельніших сільськогосподарських культур, яка за врожайністю перевищує всі зернові та має надзвичайно різнобічне використання.

Кукурудза – культура необмежених можливостей як у продуктивності, так і у використанні. Вона дає понад 500 основних і побічних продуктів, які використовуються як корми, харчі, сировина для переробної промисловості, і для виробництва пального для двигунів – етанолу та біогазу тощо [1, с. 5-8].

Нині кукурудза належить до культур, що стали найвигіднішими у агровиробництві, тому пошук шляхів підвищення урожайності та якості зерна цієї культури за умови зменшення енергозатрат, часткова компенсація енергоємних ресурсів маловитратними та екологічно безпечними (біологічними) залишається важливим завданням науковців та аграріїв [2, с. 182].

Вибір економічних варіантів технології, які забезпечують окупність затрачених ресурсів з максимальною ефективністю, необхідно розробляти на основі оцінки результатів досліджень та всебічного аналізу окремих елементів технологічного процесу. Це забезпечить збільшення обсягів виробництва продукції, покращання її якості та зниження виробничих витрат [3, с. 18-22].

В умовах розвитку ринкових відносин економічна оцінка агротехнічних заходів набуває першочергового значення, як один з найважливіших чинників їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні та енергетичні розрахунки фахівців показали, що вирощування культур на зелене добриво у проміжних посівах – це економічно вигідний захід, а його ефективність визначається витратами коштів в основному вартістю насіння. Зелене добриво забезпечує високу економічну ефективність. За своїм впливом на урожайність культур сівозмінна тільки дещо поступається гною у дозі 40 т/га у зв'язку з подовженою дією гною у часі [4, с. 4-5].

Як правило, позитивний вплив зеленого добрива на урожайність простежується на

першій і другій культурі, гною – на першій, другій і третій культурі, але витрати на застосування зеленого добрива в декілька разів менші у порівнянні з витратами на приготування, доставку на поле і внесення гною. Високий економічний ефект сидерації обумовлений до того ще й прихованим фактором: більш ефективним використанням вологи, поживних речовин ґрунту та мінеральних добрив унаслідок їх пролонгованої дії, яку при розрахунках не беруть до уваги [5, с. 8-12].

Висока швидкість мінералізації свіжої сидеральної маси забезпечує ґрунтові мікроорганізми вуглецем. При цьому в ґрунті не тільки зберігаються запаси гумусу, але й обмежується перебіг процесів його синтезу. Це пояснюється відсутністю у сидеральній масі достатньої кількості лігніну й окремих ароматичних сполук (субстратних попередників гумусу). Особливо низьким є вміст зазначених речовин при використанні культур на сидерат до настання у них фази цвітіння. При цьому сидерація активно впливає на ефективну родючість ґрунту, забезпечуючи після застосування збільшення урожайності лише першої культури. Тому, для оптимізації процесів синтезу гумусу (і, відповідно, підсилення потенційної родючості) перспективним є внесення рослинних решток, у т.ч. подрібненої соломи, з компенсацією на азот із наступним вирощуванням культури на сидерат. За цих умов активізується розвиток мікроорганізмів і відбувається забезпечення їх субстратом для синтезу гумусових сполук, тобто, формується як ефективна, так і потенційна родючість ґрунту. Крім позитивного впливу на фізико-біологічні властивості ґрунтів, сидерати акумулюють до 180 кг/га азоту, уберігаючи його від вимивання та денітрифікації [6, с.56-58].

З метою отримання додаткового резерву органічних добрив, більш ефективного використання ріллі, вологи, сонячної радіації, меліорантів і добрив, зменшення негативного впливу колісних машин і знарядь на ґрунт і рослини, збільшення урожайності культур і поліпшення якості продукції при застосуванні сівозміни. Для стабілізації урожаїв доцільно після зернових колосових вирощувати у післяжнивних посівах такі культури на зелене добриво: гірчицю білу, редьку олійну,

ріпак, гречку, зеленоукісне жито. Сидерацію доцільно застосовувати під просапні культури у поєднанні з внесенням гною і мінеральних добрив (за необхідності – з вапнуванням) [6, с. 77-80].

Аналізуючи сучасні вітчизняні та зарубіжні публікації, можна зробити висновок, що застосування соломи сумісно з сидератами в технології вирощування кукурудзи створює передумови для прискорення росту, розвитку рослин кукурудзи та збільшення урожаю [7, с. 90-92; 8, с.540-542; 9, с.580-583; 10, с. 169-170].

Економічний аналіз результатів тривалих досліджень, виконаних в Інституті сільського господарства Карпатського регіону НААН показав, що за одночасного використання сидерату (редька олійна) і соломи на добриво окупність однієї гривні витрат становила 2,3 - 2,9 грн., тоді як використання гною при нормі 15 т/га сівозмінної площі за умови придбання його за межами господарства виявилось економічно недоцільним з огляду на високу вартість. У порівнянні з витратами на доставку гною в поле на відстань до 5 км і внесення його 30 т/га, витрати на сидерацію у 3-4 рази нижчі [11, с.9-14].

Одночасне застосування сидерату і соломи є, крім цього, й енергетично вигідним і доцільним: коефіцієнт ефективності енерговитрат становить 7,2 - 8,8, а при удобренні гноєм – 5,01. Однак цей агрозахід вимагає високого рівня організації польових робіт у стислі строки, кваліфікованого розв'язання завдань технологічного характеру, пошуку кращих технологій для конкретних ґрунтових умов і спеціалізації сівозмін господарства [11, с.35-44].

У результаті поповнення ґрунту органічними речовинами збільшується урожайність і рентабельність вирощування сільськогосподарських культур, проте досліджень по визначенню економічної ефективності одночасного застосування соломи і сидератів в технології вирощування кукурудзи на зерно в умовах західного Лісостепу проведено недостатньо і вивчення цієї проблеми є актуальним і своєчасним.

Постановка завдання – визначення в умовах Західного Лісостепу економічної ефективності технології вирощування кукурудзи на зерно при одночасному застосуван-

ні соломи, сидератів та органічних добрив, виготовлених за новітніми технологіями.

Методи досліджень: польові, лабораторні, математично-статистичні, порівняльно-розрахункові [12, с.1-54].

Виклад основного матеріалу. Дослідження виконано впродовж 2013-2015 рр. на дослідному полі філіалу кафедри рослинництва та селекції Подільського державного аграрно-технічного університету в ПФ «Богдан і К» Снятинського району Івано-Франківської області, яке знаходиться в західній частині Лісостепу.

Ґрунт на дослідній ділянці дерновий, опідзолений середньосуглинковий. Орний шар характеризується такими агрохімічними показниками: вміст лужногідролізованого азоту – 67-76 мг/кг (за Корнфілдом); рухомого фосфору – 118-124 мг/кг; обмінного калію – 108-113 мг/кг (за Чиріковим); рН сол – 4,54-5,20 (потенціометричним методом); вміст гумусу – 3,05- 3,39 % (за Тюрнімом).

Впродовж дослідження погодні умови відрізнялись між собою, що дало змогу оцінити вплив сумісного застосування соломи зернових і сидерату в технології вирощування зерна кукурудзи.

Для деструкції соломи і післяжнивних решток використовували біопрепарат Вермістим – Д (6 л/га) виробництва ПП «Біоконверсія». В усіх варіантах, де проводили деструкцію соломи, в розчин з деструктором додавали 10 кг/га карбаміду. Білу гірчицю на сидерат висівали нормою 3 млн/га, олійну редьку 2,5 млн/га, в сумішці – біла гірчиця 1,8 млн/га і олійна редька 1,5 млн/га схожих насінин.

Гібриди кукурудзи НК Термо та НК Лемро висівали нормою 80 тис./га схожих насінин. Сівбу проводили: 2013 р. – 29 квітня, 2014 р. – 28квітня, 2015 р.– 4травня, загальна площа ділянки 70 м², облікова – 50 м². Розміщення ділянок систематичне за триразового повторення. Агротехніка вирощування культури загальноприйнята для умов даної зони.

Результати досліджень показали, що сумісне застосування соломи та сидератів значно впливало на агрофізичні, агрохімічні властивості ґрунту та його біологічну активність. Зокрема, порівняно до контролю, зменшувалася кількість брилих (< 10 мм) і мілких (< 0,25 мм) фракцій відповідно на 8,9-9,3 %

та 9,0-9,2 % і підвищувався вміст агрономічно-цінних агрегатів (0,25-10 мм) на 3,0-4,6 %, щільність посівного шару ґрунту була на 0,08-0,10 г/см³ меншою до контролю. На час сівби кукурудзи шпаруватість в шарі ґрунту 0-10 см порівняно з контролем була на 6,1-9,9 % більшою на всіх варіантах сумісного застосування соломи та сидератів.

Для отримання гарантованих дружніх сходів кукурудзи надзвичайно важливою є наявність продуктивної вологи в посівному шарі ґрунту. Запаси продуктивної вологи під час сівби культури у шарі 0-10 см вважаються недостатніми при її вмісті 7-8 мм, задовільними – 9-13 мм, добрими 14-15 мм і більша.

В наших дослідках на час сівби в шарі ґрунту 0-10 см запаси на варіантах із внесенням соломи у поєднанні з сидератами найменша вологозабезпеченість спостерігалась у 2013 році 13 мм (на контролі 11 мм), найкраща – в 2014 році 18 мм (на контролі 15 мм) і в 2015 році – 16 мм (на контролі 13 мм), що було достатньо для отримання дружніх і повних

сходів.

Згідно з даними багаторічних досліджень науково-дослідних установ оптимальним строком сівби кукурудзи є стійке прогрівання ґрунту до + 10-12⁰С на глибині загортання насіння. І наших дослідженнях при проведенні сівби температура ґрунту більше + 10⁰С спостерігалась у третій декаді квітня в 2013 і 2014 роках і першій декаді травня в 2015 році.

Застосування соломи з сидератами значно покращило агрофізичні, агрохімічні властивості ґрунту та його біологічну активність, що в результаті покращило запаси доступної вологи для рослин і значно вплинуло на збільшення урожаю і покращання економічних показників вирощування кукурудзи

Проведений економічний аналіз свідчить, що сумісне застосування соломи та сидератів в технології вирощування кукурудзи на зерно значно покращило економічні показники вирощування кукурудзи гібриду Термо (табл. 1).

Таблиця 1

Економічна ефективність сумісного застосування соломи та сидератів при вирощуванні кукурудзи гібриду Термо (2013-2016 рр.)

№ з/п	Варіант	Урожайність, т/га	Вартість продукції, грн./га	Витрати, грн./га	Умовно-чистий дохід, грн./га	Собівартість, грн./т	Рівень рентабельності, %
1	Загортання соломи без деструкції і без сидерату (контроль)	8,4	31920	14900	17020	1774	114,2
2	Вермистим-Д - 6 л/га без сидерату	9,2	34960	15560	19400	1621	124,7
3	Вермистим-Д -6 л/га + гірчиця біла	10,5	39900	17480	22420	1664	128,3
4	Вермистим-Д -6 л/га + редька олійна	10,9	41420	17740	23690	1628	133,5
5	Вермистим - Д - 6 л/га + сумішка сидерату (біла гірчиця + олійна редька)	11,5	43700	17970	25730	1563	143,2

Джерело: результати досліджень автора

Встановлено, що у всіх варіантах застосування у технології вирощування кукурудзи

соломи і поживних культур на зелене добриво урожайність збільшувалась на 1,2 - 3,1

т/га, умовно-чистий дохід – на 2380-14290 грн./га, рівень рентабельності вирощування зерна – на 10,5-29,0%, собівартість отриманого урожаю зменшувалась на 153-211 грн./т.

Найкращі економічні показники були одержані при проведенні деструкції соломи і рослинних решток препаратом «Вермистим-Д» (6 л/га) сумісно з сівбою сумішки сидератів (гірчиця біла + редька олійна). В результаті:

- умовно чистий дохід становив 25730 грн./га, що на 8710 грн./га більше до контролю і на 6330 грн./га більше до варіан-

ту, де проводили деструкцію соломи препаратом «Вермистим-Д» 6 л/га без сидерату;

- рівень рентабельності становив 143,2 % або відповідно на 29% і 18,5% більше;

- собівартість зерна кукурудзи становила 1563 грн./т або на 211 грн./т менше порівняно до контролю, і на 58 грн./т менше порівняно з варіантом, де не проводили посів сидерату.

Економічна ефективність застосування соломи сумісно з сидератами при вирощуванні кукурудзи на зерно гібриду Лемеро наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Економічна ефективність сумісного застосування соломи та сидератів за вирощування кукурудзи гібриду Лемеро (2013-2016 рр.)

№ з/п	Варіант	Урожайність, т/га	Вартість продукції, грн./га	Витрати, грн./га	Умовно-чистий дохід, грн./га	Собівартість, грн./т	Рівень рентабельності, %
1	Загортання соломи без деструкції і без сидерату (контроль)	8,7	33060	15100	17960	1736	118,9
2	Вермистим-Д - 6 л/га без сидерату	9,6	38390	15840	20640	1650	130,3
3	Вермистим-Д -6 л/га + гірчиця біла	10,8	41040	17600	23440	1629	133,6
4	Вермистим-Д -6 л/га + редька олійна	11,1	42180	17900	24280	1612	135,6
5	Вермистим - Д - 6 л/га + сумішка сидерату (біла гірчиця + олійна редька)	11,6	44080	18090	25900	1603	143,6

При вирощуванні кукурудзи гібриду НК Лемеро, у варіанті проведення деструкції соломи і рослинних решток препаратом «Вермистим-Д» (6 л/га) сумісно з сівбою сумішки сидератів (гірчиця біла + редька олійна), урожай становив 11,6 т/га, отримано 25900 грн./га умовно чистого доходу, що на 7940 грн./га більше порівняно до контролю, рівень рентабельності становив 143,6 % або на 24,7 % більше до контролю, собівартість зерна кукурудзи, порівняно з контролем, знизилася на 133 грн./т.

Висновки: Аналіз економічної ефектив-

ності застосованих агротехнічних заходів при вирощуванні кукурудзи на зерно гібридів Термо та Лемеро засвідчив переконливу доцільність використання соломи і рослинних решток сумісно з посівом післязривних сидератів і розглядається, як важливий захід, спрямований на збільшення урожайності при вирощуванні кукурудзи на зерно та її рентабельності.

Застосування у технології вирощування кукурудзи соломи і пожнивних культур на зелене добриво стабілізує землеробство, дає можливість одержати урожайність зерна у

розмірі 10,9-11,5 т/га і забезпечити рентабельність 133,5-143,6 %.

Список літератури:

1. Пащенко Ю. М., Борисов В. М., Шишкіна О. Ю. Адаптивні і ресурсозберіжні технології вирощування гібридів кукурудзи: [монографія]. Дніпропетровськ: АРТ-ПРЕС. 2009, 224 с.
2. Москаленко А.М. Економічна ефективність застосування соломи і сидератів для підвищення родючості ґрунту. *Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва*, № 11. 2013, С. 172-184.
3. Шувар І.А., Бердніков О.М., Сендецький В.М., Центило Л.В., Бунчак О.М. Сидерати в сучасному землеробстві. Івано-Франківськ: Симфонія форте. 2015, 156 с.
4. Алексеев Е.К., Рубанов В.С., Довбан К.И. Зеленые удобрения. Минск: Ураджай. 1970. 197 с.
5. Балаєв А.Д., Піковська О.В. Використання соломи у відновленні родючості ґрунтів. Київ: «ЦП Компрінт», 2016. 244 с.
6. Довбан К.И. Зеленое удобрение в современном земледелии. Минск: Белорусская наука. 2009, 404 с.
7. Panda H. Manufacture of Biofertilizer and Organic Farming India: Asia Pacific Business Press Inc. 2017, 336 p.
8. Panwar J.D.S. Organic farming and biofertilizers: scope and uses of biofertilizers. Amit Jain. – India, New Delhi: New India Publishing Agency New Delhi. 2016, 576 p.
9. Vessey J.K. Plant growth promoting rhizobacteria as biofertilizers. *Plant and Soil*. 2003, Volume 255. – Issue 2. P. 571–586.
10. Fuentes-Ramirez L.E. Bacterial Biofertilizers. *Biocontrol and Biofertilization* [edited by Z. A. Siddiqui]. – Aligarh, India: Aligarh Muslim University. 2006, P. 143–172.
11. Сендецький В.М., Тимофійчук О.В., Гнидюк В.С., Бунчак О.М. Солома та інші поживні рештки – органічне добриво для підвищення родючості ґрунтів: науково-виробниче видання (Монографія). Івано-Франківськ: Симфонія форте. 2014, 92 с.
12. Методические рекомендации по проведению полевых опытов с кукурузой / под общ. ред. Д.С. Филеева, В.С. Цикова, В.И. Золотова. Днепропетровск. 1980, 54 с.

References:

1. Pashhenko Ju. M. Borysov V. M., Shyshkina O. Ju. (2009) Adaptivni i resursozberezhni tehnologii' vyroshhuvannya gibrydiv kukurudzy: [monografija] [Adaptive and resource-saving technologies for the cultivation of hybrids of maize: [monograph]. *Dnipropetrovs'k: ART-PRES*. 224 p.
2. Moskalenko A.M. (2013) Ekonomichna efektyvnist' zastosuvannya solomy i syderativ dlja pidvyshhennja rodjuchosti g'runtu. [The economic efficiency of using straw and siderates to increase the soil fertility]. *Visnyk Harkivs'kogo NAU im. V.V. Dokuchajeva*, № 11, p. 172-184.
3. Shuvar I.A., Berdnikov O.M., Sendec'kyj V.M., Centylo L.V., Bunchak O.M. (2015) Syderaty v suchasnomu zemlerobstvi [Siderates in modern agriculture]. *Ivano-Frankivs'k: Symfonija forte*. 156 p.
4. Alekseev E.K., Rubanov V.C., Dovban K.Y. (1970) Zelenye udobrenija [Green Fertilizer]. Mynsk: Uradzhaj. 197 p.
5. Balajev A.D., Pikovs'ka O.V. (2016) Vykorystannya solomy u vidnovlenni rodjuchosti gruntiv [Use of straw in the restoration of soil fertility]. *Kyiv: «CP Komprynnt»*. 244 p.
6. Dovban K.Y. (2009) Zelenoe udobrenye v sovremenom zemledelyi. *Mynsk: Belorusskaja nauka*, 404 p.
7. Panda H. Manufacture of Biofertilizer and Organic Farming (2017) *India: Asia Pacific Business Press Inc*. 336 r.
8. Panwar J.D.S. (2016) Organic farming and biofertilizers: scope and uses of biofertilizers. Amit Jain. – *India, New Delhi: New India Publishing Agency New Delhi*. 576 r.
9. Vessey J.K. (2003) Plant growth promoting rhizobacteria as biofertilizers. *Plant and Soil*. Volume 255, Issue 2, p. 571–586.
10. Fuentes-Ramirez L.E. (2003) Bacterial Biofertilizers. L.E. Fuentes-Ramirez, J. Caballero-Mellado. *Biocontrol and Biofertilization* [edited by Z. A. Siddiqui]. – *Aligarh, India: Aligarh Muslim University*, p. 143–172.
11. Sendec'kyj V.M., Tymofijchuk O.V., Gnydjuk V.S., Bunchak O.M. (2014) Soloma ta inshi pozhyvni reshtky – organichne dobrovo dlja pidvyshhennja rodjuchosti g'runtiv: naukovo-vyrobyneche vydannja (Monografija). *Ivano-Frankivs'k: Symfonija forte*. 92 p.
12. Metodicheskye rekomendacyu po provedenyju polevyh opytov s kukuruzoj (1980) / pod obshh. red. D.S. Fyleeva, V.S. Cykova, V.Y. Zolotova. *Dnepropetrovsk*. 54 p.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК: 336

Васильківський Д.М., д. е. н., доцент,
Хмельницького національного університету,
d.vasytkivskyi@gmail.com

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Анотація. У статті розглядаються умови нестійкості зовнішнього середовища, обумовленої тривалою трансформацією економічних відносин, посиленням конкурентної боротьби і динамічним розвитком споживчих переваг, де будь-яке підприємство у своїй діяльності стикається з величезною кількістю ризиків. Обумовлена необхідність постійного вдосконалення механізмів управління на вітчизняних підприємствах АПК, а також комплексне застосування методів державної підтримки.

Ключові слова: управління ризиками, агропромисловий комплекс, чинники ризиків, методи управління, регулювання, ризик-менеджмент

JEL code classification: M29, Q19

Vasytkivskyi D.M.
Doctor of Sciences (Economics),
Head of International Economic Relations Department,
Khmelnitskyi National University,
d.vasytkivskyi@gmail.com

METHODS OF RISK MANAGEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL COMPANIES

Abstract.

Target setting. The article deals with the conditions of the instability of the external environment caused by the ongoing transformation of economic relations, the constant changes in the regulatory framework, the accelerated pace of scientific and technological progress, the intensification of competition and the dynamic development of consumer re-weights, where any enterprise encounters its business with a huge number of risks.

Research results. The article stipulates that in order to ensure sustainable positive development of enterprises it is necessary to correctly and systematically approach the issues of risk management. It has been proved that improving the efficiency of the functioning of the agrarian sector of the economy today is one of the priority strategic tasks. Risk management should be based on general management principles, which include systemicity, complexity, systematicity, dynamism, purposefulness, flexibility and account for the specifics of the management object.

It has been determined that the risk management system has an appropriate specificity, which is reflected in the special principles on which risk management should be based.

Conclusions. Rapid changes in the business environment due to the intensive development of competition, information technology, globalization of business and many other factors predetermine the need for continuous improvement of management mechanisms at domestic enterprises of the agro-industrial complex, as well as the complex application of the methods of state support. One of these is the use of risk management tools.

Key words: risk management, agro-industrial complex, risk factors, management methods, regulation.

Постановка проблеми. Попри те, що з ризиками людство стикалося під час усієї своєї історії, як специфічний вид діяльності управління ризиками з'явилося лише у кінці XIX століття. Саме тоді, з виникненням і розвитком нових засобів пересування, з будів-

ництвом найбільших промислових підприємств, виникла необхідність в управлінні ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що більшість авторів розуміють під управлінням ризиками

процес, спрямований на зменшення ступеня ризиків. Наприклад, Цецаркіна Л.А. стверджує, що основна мета управління ризиками – це «визначення шляхів його зменшення, при цьому мається на увазі, що час і ресурси обмежені. Цілеспрямовані дії з обмеження і мінімізації ризику в системі економічних відносин називаються управлінням ризиком (ризик-менеджментом) [1, с. 14].

Хохлов Н. В. визначає управління ризиками, як «багатоступінчастий процес, метою якого є зменшити або компенсувати збиток для об'єкту при настанні несприятливих подій. Важливо розуміти, що мінімізація збитку і зниження ризику є не рівнозначними поняттями. Друге поняття (зниження ризику) означає або зменшення можливого збитку, або зниження вірогідності настання несприятливих подій. Тим часом, існують різні фінансові механізми управління, наприклад, страхування, які забезпечують компенсацію збитку, ніяк не впливаючи ні на його розмір, ні на вірогідність настання» [2, с. 14].

На думку Р.М. Качалова управління ризиком «включає розробку і реалізацію економічно обґрунтованих для цього підприємства рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення початкового рівня ризику до прийняттого фінального рівня» [3, с.14].

Такі визначення обумовлені розглядом самого ризику з точки зору потенційної небезпеки, з чим ми принципово не згодні.

Ряд авторів [4, 5, 1] розмежовують процеси оцінки ризику і управління ризиком. На наш погляд, процеси оцінки і аналізу ризиків є складовою частиною процесу управління ризиками, а те, що у зазначених джерелах називається управлінням ризиками, слід називати можливою реакцією на ризики з боку суб'єктів, які приймають рішення. Більше того, крім усунення або зменшення можливих негативних наслідків, управління ризиками повинно також давати можливість отримувати прибуток від реалізації ризикованих рішень. При цьому, найбільш оптимальним і загальним з позицій відношення до ризику є визначення, запропоноване Г. М. Зінчук: «Управління ризиками припускає вплив суб'єкта на об'єкт і включає: виявлення можливих відхилень від поставлених цілей; визначення причинно-наслідкових

взаємозв'язків між відхиленнями і чинниками дії і оцінку ступені ризиків; ухвалення управлінських рішень, що дозволяють запобігати або зменшувати негативну дію чинників ризику, забезпечуючи можливість отримання високого рівня підприємницького доходу» [6, с. 32-33]. Однак, на наш погляд, включаючи перерахування усіх стадій процесу управління ризиками, це визначення є занадто громіздким і важким до сприйняття.

Формулювання цілей статті. Обґрунтування теоретичних і методичних підходів до управління ризиками і розробка практичних рекомендацій щодо формування і розвитку системи управління ризиками на підприємствах агропромислового комплексу.

Виклад основного матеріалу. Перший план управління ризиками був складений в США в 1890-х роках для компанії, що займалася будівництвом залізниці. Проте, до Другої світової війни управління ризиками на підприємствах не знайшло широкого застосування.

У післявоєнний час в результаті розвитку науково-технічної революції відбулось зростання ролі технічних та економічних чинників ризиків, що призвело в 50-х роках до появи нової професії – менеджера з управління ризиками. Проте, виділення самого процесу управління ризиками сталося лише на початку 70-х років минулого століття. У цей період ризик-менеджмент в основному асоціювався з управлінням, передусім, фінансовими, а також страховими ризиками. Лише до початку ХХІ ст. управління ризиком стало відносно стандартним елементом менеджменту не лише великих, але й середніх і дрібних фірм.

Сьогодні є очевидним, що одним з найважливіших аспектів успішної діяльності вітчизняних підприємств, у тому числі і АПК, є професійне управління ризиками. Управління ризиками визначає шляхи і можливість забезпечення стійкості підприємства, його здатності протистояти несприятливим ситуаціям. Необхідність швидкого освоєння і впровадження методів управління ризиками на Українських підприємствах АПК в умовах ринкової економіки обумовлена, передусім, тим, що нині відсутні реальні механізми їх фінансової підтримки в кризових ситуаціях.

У свою чергу, управління ризиком – це

досить складний вид діяльності, що вимагає значних витрат матеріальних і людських ресурсів. Відсутність єдиного підходу до його розуміння обумовлена неоднозначністю самого поняття «ризик» та різноманіттям його прояву і чинників, що впливають на його величину, характер і зміст.

Таким чином, виходячи з наведених зауважень і виявлених авторських позицій, вважаємо, що у сфері практичного застосування під управлінням ризиками підприємств доцільно розуміти дію суб'єкта управління на об'єкт з метою забезпечення співмірного співвідношення між загрозами і доходністю підприємства, а також його ефективного функціонування в цілому.

При цьому, до суб'єктів управління ризиками відносяться особи, які приймають рішення відносно діяльності усіх сфер підприємства і всіх рівнів управління. Тобто, суб'єктом управління ризиками, в першу чергу, виступає керівник підприємства, потім керівники структурних підрозділів і особи, які несуть відповідальність за той або інший напрям діяльності, менеджери по ризиках. У якості об'єкту управління в ризик-менеджменті виступають економічні відносини в середині підприємства і за його межами.

Безумовно, управління ризиками повинно здійснюватися на основі загальних принципів управління, до яких відносяться системність, комплексність, систематичність, динамічність, цілеспрямованість, гнучкість і урахування специфіки об'єкту управління:

- принцип системності, який припускає, що при управлінні ризиками необхідно враховувати всі ризики з урахуванням усіх взаємозв'язків і взаємовпливу. Більше того, цей принцип обумовлює необхідність урахування системних взаємозв'язків різних інструментів управління ризиками;

- принцип комплексності, який припускає необхідність обліку складності об'єкту управління і використання для досягнення позитивних результатів усіх інструментів управління ризиками без виключення;

- принцип динамічності, який означає, що при управлінні ризиками необхідно пам'ятати про постійний розвиток підприємства, як об'єкту управління і зовнішнього середовища, в якому це підприємство

функціонує;

- принцип безперервності, який означає, що управління ризиками має бути постійним;

- принцип цілеспрямованості, який припускає, що управління ризиками повинне здійснюватися не хаотично, а відповідно до визначених цілей;

- принцип гнучкості і адаптивності припускає здатність системи управління ризиками пристосовуватися до умов, що нестримно змінюються;

- принцип урахування специфіки об'єкту управління означає, що навіть ідентичні підприємства мають свої специфічні особливості, властиві кожному окремо і які впливають на ефективність застосування того або іншого інструменту управління ризиками.

При цьому, слід зазначити, що система ризик-менеджменту має відповідну специфіку, яка знаходить відображення в спеціальних принципах, на яких повинно базуватись управління ризиками. До таких, на наш погляд, слід віднести:

- відповідність стратегії і тактики управління ризиками місії, цілям і розвитку діяльності підприємства;

- врахування зовнішніх і внутрішніх обмежень, яке припускає узгодження й ухвалення ризикованих рішень з можливостями і умовами функціонування підприємства;

- диференційованість, що припускає вибір адекватних процедур і методів управління ризиками для кожної конкретної ситуації;

- точність і ретельність вибору методів оцінки ризиків.

Специфіка ризикової ситуації в сільському господарстві полягає в тому, що у цій галузі процес виробництва нерозривно пов'язаний з природними процесами розвитку живих організмів, рослин і тварин, життєдіяльність яких багато в чому залежить від природних явищ. Цим обумовлені негативні, а іноді і катастрофічні для сільськогосподарського виробництва наслідки несприятливих природних явищ (лютих морозів, граду, посухи, повеней тощо), внаслідок непередбачуваності місця і часу їх настання.

Важливим методичним питанням ризик-менеджменту підприємств АПК є визначення етапів процесу управління ризиками. До-

слідження цього аспекту показало, що ряд авторів, які займаються проблемами ризик-менеджменту, стверджують, що процес управління ризиками починається з ідентифікації і аналізу ризиків [7]. Проте, на наш погляд, першим етапом управління ризика-

ми, відповідно до викладених принципів, має бути визначення цілей. Таким чином, процес управління ризиками підприємств АПК можна представити у вигляді схеми, яка представлена на рисунку 1.

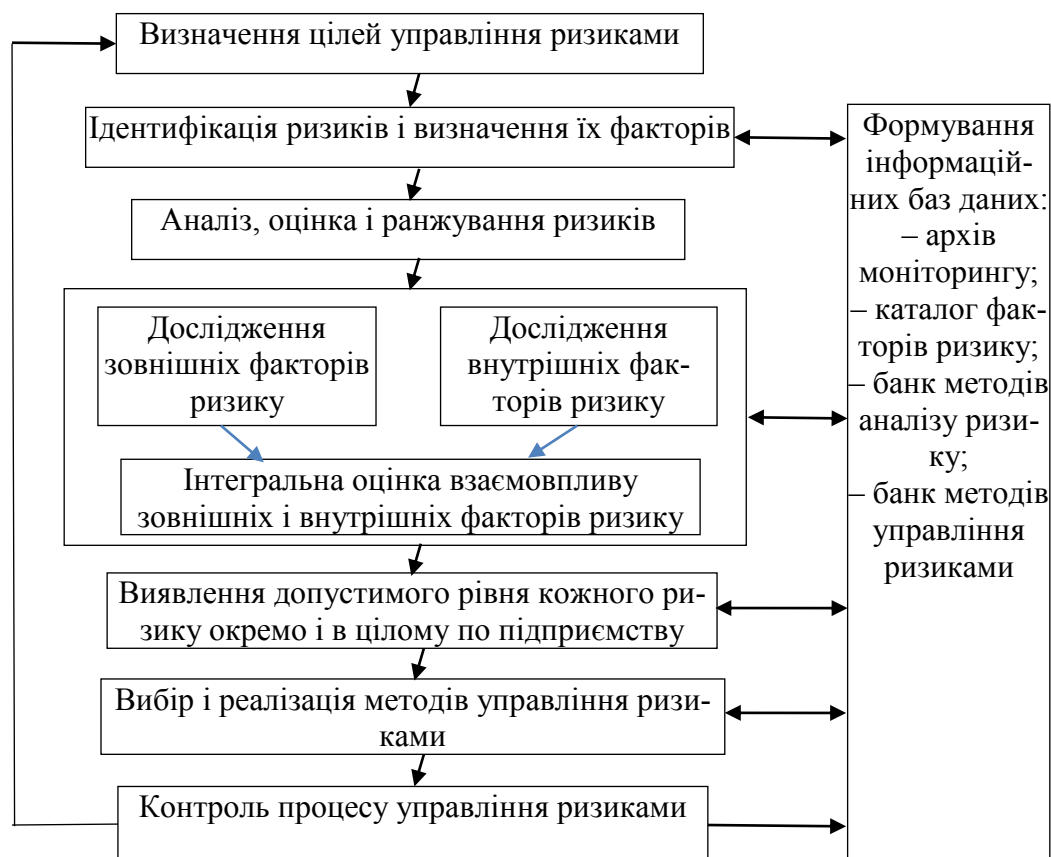


Рис. 1. Схема процесу управління ризиками на підприємствах АПК
Джерело: розробка автора

На етапі ідентифікації ризиків підприємства АПК і визначення їх чинників необхідно здійснити опис усіх можливих ризиків у даному виді діяльності з визначенням їх чинників і причин. Дуже важливо виявити максимально можливу кількість чинників ризику, які можуть настати.

Ключовий момент процесу управління господарськими ризиками – це їх аналіз і оцінка з подальшим ранжуванням залежно від ступеня впливу на діяльність підприємства, частоти настання та іншими критеріями. Слід зазначити, що аналіз і оцінка ризиків повинні проводитися відповідно до класифікації ризикоутворюючих чинників, окремо по зовнішніх і внутрішніх факторах.

Проте, підсумковим кроком цього етапу повинна стати інтегральна оцінка, яка базується на урахуванні взаємовпливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

Основною метою цього етапу є встановлення допустимого рівня ризику для кожного конкретного рішення і підприємства в цілому.

Допустимий рівень ризиків, як правило, визначається тим, які активи компанії і наскільки сильно підпадають під негативну дію чинників ризику. Слід зазначити, що, виходячи з поняття допустимого ризику, ряд авторів (Райзберг Б. А., Внукова Л. та ін.) наводить схему, до якої входять: безризикова зона, зони допустимого, критичного і ката-

строфічного ризиків залежно від величини можливих втрат. При цьому, на наш погляд, виділення безризикової зони, що відповідає виграшу, протирічить нашому розумінню економічної суті ризику. Адже, саме очікування великого виграшу пов'язано з можливими великими втратами.

Отже, виділення за цим критерієм безризикової зони, на наш погляд, не є логічним.

Зона допустимого ризику – це межа, в якій цей вид підприємницької діяльності зберігає свою економічну доцільність, тобто, можливі втрати менше очікуваного прибутку. Межа зони допустимого ризику відповідає рівню втрат, що дорівнює розрахунковому прибутку від підприємницької діяльності [8].

Зона критичного ризику – це межа, яка характеризується можливістю втрат, що перевищують величину очікуваного прибутку, аж до величини повної розрахункової виручки від підприємництва, яка є сумою витрат і прибутку. Тобто, такі ризики, як максимум, можуть призвести до втрати без відшкодування усіх засобів, вкладених підприємцем у розвиток справи [9].

Зона катастрофічного ризику – межа втрат, які за своєю величиною перевершують критичний рівень і можуть досягати величини, що дорівнює майновому стану підприємця. Катастрофічний ризик здатний призвести до краху, банкрутства підприємства, його закриття і розпродажу майна [10].

Оцінюючи ризик, який в змозі перейняти на себе фірма, підприємець передусім виходить з профілю її діяльності, з наявності необхідних ресурсів для реалізації програми. Ступінь допустимого ризику, як правило, визначається з урахуванням таких параметрів, як величина основних фондів, обсяг виробництва, рівень рентабельності та ін.

Детальний аналіз ризику і розробка заходів, що зменшують негативні наслідки ризику до прийняттого рівня, як правило, дозволяють починати високоризиковані господарські заходи, фактично ризикуючи настільки малим, наскільки це виявиться

прийнятним для суб'єкта господарської діяльності. Подібні міркування призвели свого часу до появи «концепції прийнятного ризику». Ця концепція передбачає, що для досягнення обраної мети завжди можна знайти рішення, яке забезпечує певний компромісний рівень ризику, який називають «прийнятним» і який відповідатиме певному балансу між очікуваними вигодами і загрозою втрат. При цьому відбувається як би контрольоване розширення межі раціональної дії, що включає можливі рішення, які заподіюють обґрунтовано допустимий збиток.

На наступному етапі необхідно розробити і реалізувати систему методів управління ризиками. В умовах дії різноманітних чинників ризику можуть використовуватися й різні способи реакції на них. В економічній літературі сьогодні жваво обговорюється ситуація про інструменти роботи з ризиками. Проте обговорюється, як правило, лише проблема мінімізації ризиків. На наш погляд, «мінімізація ризиків» – це лише один з напрямків роботи по управлінню ризиками. Підприємцеві не завжди вигідно знижувати рівень ризику, оскільки при цьому адекватно зменшується розмір можливого прибутку.

У цьому питанні наша точка зору співпадає з поглядами таких авторів, як Замураєв А. [11, с.24], Половінкін П., Зозулюк А. [12, с.27], які пропонують не лише мінімізацію, але і «максимізацію» або заволодіння ризиками, тобто свідоме ухвалення управлінських рішень в напрямку збільшення або принаймні не зниження загрози втрати контролю над доходами і витратами з метою збільшення прибутку. Безумовно, застосування цього методу доцільне тоді, коли можливі втрати є незначними, коли існують чітко визначені шанси на отримання високого підприємницького доходу.

Стосовно до методів реакції на ризики, так само, як і в цілому до проблеми управління ризиками, єдиного підходу немає. Різні автори по-різному класифікують їх. Можна поділити методи управління ризиками на чотири типи, які наведені на рисунку 2.



Рис. 2. Класифікація методів управління ризиками

Джерело: розробка автора

На думку цих авторів, користуватися методами ухилення від ризику надають перевагу підприємці, несхильні до ризику.

Методи локалізації ризику застосовуються, коли вдається досить чітко і конкретно вичленувати і ідентифікувати джерела ризику. Ці методи допускають виділення економічно найбільш небезпечних етапів або ділянок діяльності і забезпечення їх підконтрольності, знижуючи, таким чином, рівень фінального ризику підприємства.

Методи локалізації ризику, допускають їх зменшення шляхом диверсифікації і розподілу ризику в часі.

Методи компенсації ризиків допускають створення механізмів попередження небезпек. При цьому, на наш погляд, ця класифікація методів управління ризиками має ряд недоліків. По-перше, ми повністю згодні з точкою зору Зінчук Г. М., що страхування не є ухиленням від ризиків, а навіть навпаки. Припускаючи, що існує вірогідність настання ризику, підприємці вносять відповідну плату, але не за те, щоб ці події не сталися, а за те, що при їх настанні збиток буде покритий іншою особою (як правило, страховою компанією). Звичайно, певні дії для перешкоди настання небажаних подій мають бути

виконані, інакше жоден страхувальник не укладатиме страхового контракту. Але, це зовсім не означає, що підприємець повинен працювати зовсім без ризику. По-друге, автори не дають пояснення, за яким принципом вони об'єднують ці методи планування, прогнозування, моніторингу, резервування і маркетингу в один блок, і що саме вони мають на увазі під «компенсацією ризиків». Більше того, в якості методу реакції на ризики можна розглядати додаткове придбання інформації, якої не вистачає, що можна зробити не лише за допомогою моніторингу зовнішнього середовища.

На наш погляд, відмовляючись від ризику, шляхом, наприклад, відмови від випуску нових товарів, підприємство отримує новий ризик, пов'язаний з незмінністю діючого асортименту. Таким чином, ми вважаємо такі методи (як відмова від ризику або передача управління ризиками), що пропонуються авторами, дуже умовними. Більше того, враховуючи нашу позицію відносно суті ризику, вважаємо, що, говорячи про управління ризиками підприємства АПК в цілому, доцільно в якості основних методів управління ризиками розглядати лише ті, які допускають прийняття ризиків на себе. Інакше, само-

управління ними втрачає будь-який сенс.

Наступним етапом управління ризиками підприємств АПК виступає контроль процесу, який, безумовно є присутнім на кожній стадії. Основними завданнями контролю є виявлення відхилень від запланованих результатів, оцінка ефективності використання методів управління ризиками.

Об'єднувальною ланкою в цій системі є інформаційний центр з управління ризиками, який формує інформаційні бази даних за допомогою збору і обробки ряду інформаційних потоків:

- множини інформації, що екстраполюється, узагальнюючий досвід попереднього розвитку підприємства, галузі і ринку;
- інформації, яка одержується в процесі розробки рішення;
- інформації, яка одержується при реалізації прийнятого рішення або обраної стратегії, у тому числі й екстреної;
- інформації, яка одержується в ході аналізу і оцінки ризиків;
- інформації, яка одержується в ході реалізації методів управління ризиками та ін.

Підсумком обробки цих інформаційних потоків виступають:

- архів моніторингу ризиків;
- каталог чинників ризику;
- банк методів аналізу ризику;
- банк методів управління ризиками.

Як відомо, на сучасному етапі підприємства АПК у своїй діяльності стикаються з

багатьма видами ризиків. При цьому при збереженні досить високого ступеня впливу природно-кліматичних чинників, які частково страхуються і компенсуються державою, все більше значення набуває ринковий ризик. Це, у свою чергу, підкреслює необхідність посилення інформаційного блоку по дослідженню ринку.

Висновки. У процесі управління ризиками особливе значення має блок формування баз даних, оскільки велика частина етапів цього процесу базується на наявній інформації. Крім того, в цьому блоці необхідно формування банків інформації по рішеннях, що приймаються, і результатах їх реалізації.

Отже, необхідно відмітити, що ризик-менеджмент на підприємствах АПК включає стратегію і тактику управління. Стратегічне управління ризиками на сільськогосподарських підприємствах, на наш погляд, є управлінськими рішеннями по вибору напрямів реакції стосовно основних видів ризиків для досягнення поставлених цілей. Стратегія ризик-менеджменту зумовлює його тактику, а саме, вибір конкретних прийомів і способів для досягнення поставленої мети у відповідних умовах. Завданням тактики управління ризиками на підприємствах АПК є вибір найбільш оптимального рішення і найбільш прийнятних в цій господарській ситуації методів і прийомів ризик-менеджменту.

Список літератури

1. Цецаркина С.И. Теория риска и методы его оценки / С.И. Цецаркина // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – №2-3. – С.61-63.
2. Хохлов Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов // Экономист. – 2009. – №7. – С.78-85..
3. Качалов Р.М. Парадокс риска / Р.М. Качалов // Управление риском. – 2011. – №2. – С. 50-55.
4. Донець О. М. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками / О. М. Донець, Т. В. Савельєва, Ю. І. Урецька // Управління розвитком складних систем. – 2011. – Вип. 6. – С. 36-42.
5. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства / М.В. Карпунцов //Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 71-76
6. Зинчук Г.М. Управление рисками на предприятиях пищевой промышленности / Г.М. Зинчук // Риск. – 2006. – №6-7. – С.39-42.
7. Замураев А.С. Минимизировать или управлять? / А.С. Замураев // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2007. – №4. – С.23-28.
8. Pritee R. Mean-variance analysis of sourcing decision under disruption risk / R. Pritee, M. Jenamani // European Journal of Operational Research. – 2016. – №250. – p. 679–89.
9. Craig B. Consistent dynamic affine mortality models for longevity risk applications / B. Craig, M. Sherris // Insurance: Mathematics and Economics. – 2013. – № 53. – p. 64–73.
10. Luciano E. Mortality risk via affine stochastic intensities: Calibration and empirical relevance / E. Luciano, E. Vigna // Belgian Actuarial Bulletin. – 2010. – № 8. – p. 5–16.
11. Ngai A. Longevity risk management for life and variable annuities: The effectiveness of static hedging using longevity bonds and derivatives / A. Ngai, M. Sherris // Mathematics and Economics. – 2011. – №49. – p. 100–14.
12. Половинкин П.К. Предпринимательские риски и управление ими / П.К. Половинкин, А.М. Зозолюк // Российский

экономический журнал. – 2008. – №9. – С. 70-82.

Reference:

1. Tssetsarkyna, S.Y. (2011) Teoryia ryska y metody eho otsenky. *Rysk: resursy, ynformatsyia, snabzhenye, konkurentsya*, №2-3, p. 61-63.
2. Khokhlov, N.V. (2009) Upravlenye ryskom. *Ekonomyst*, №7, p. 78-85..
3. Kachalov, P.M. (2011) Paradoks ryska. *Upravlenye ryskom*, №2, p. 50-55.
4. O. M. Donets, T. V. Savelieva, Yu. I. Uretska (2011) Vykorystannia mizhnarodnykh standartiv v upravlinni ryzykamy. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, Vyp. 6, p. 36-42.
5. Karpuntsov, M.V. (2008) Ryzykostiikist pidpriemstva. *Aktualni problemy ekonomiky*, № 5, p. 71-76
6. Zynchuk, H.M. (2006) Upravlenye ryskamy na predpriyatiakh pyshchevoi promyshlennosti. *Rysk*, №6-7, p. 39-42.
7. Zamuraev, A.S. (2007) Mynymyzyrovat yly upravliat? *Rysk: resursy, ynformatsyia, snabzhenye, konkuren-tsyia*, №4, p. 23-28.
8. R. Pritee, M. Jenamani (2016) Mean-variance analysis of sourcing decision under disruption risk. *European Journal of Operational Research*, №250, p. 679–89.
9. B. Craig, M. Sherris (2013) Consistent dynamic affine mortality models for longevity risk applications. *Insurance: Mathematics and Economics*, № 53, p. 64–73.
10. E. Luciano, E. Vigna (2010) Mortality risk via affine stochastic intensities: Calibration and empirical relevance. *Belgian Actuarial Bulletin*, № 8, p. 5–16.
11. A. Ngai, M. Sherris (2011) Longevity risk management for life and variable annuities: The effectiveness of static hedging using longevity bonds and derivatives. *Mathematics and Economics*, №49, p. 100–14.
12. P.K. Polovynkyn, A.M. Zozoliuk (2008) Predprynymatelskye rysky y upravlenye ymy. *Rossyiskyi ekonomycheskyi zhurnal*, №9, p. 70-82.

УДК 330.131.7

*Нестеренко С. А., д.е.н., професор,
Таврійського державного агротехнологічного університету
s.nesterenko55@ukr.net
Мартинова Л. В., старший викладач
Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля
mar-sofi@ukr.net*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

***Анотація.** У статті розглянуто сутність, значення та проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення управління ризиками господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу в контексті інформаційної економіки на рівні держави, агропромислової галузі та окремого підприємства, а також розроблена модель інформаційно-аналітичного забезпечення в контексті управління ризиками господарської діяльності підприємства зернопродуктового підкомплексу.*

***Ключові слова:** інформація, релевантність інформації, інформаційна економіка, аналітична інформація, управлінська інформація, інформаційно-аналітичне забезпечення, модель інформаційно-аналітичного забезпечення.*

JEL code classification: D 89

*Nesterenko S.A., Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Management
Tavriysk State Agrotechnological University
s.nesterenko55@ukr.net
Martynova L. V., Senior Lecturer
East Ukrainian national university of Volodymyr Dahl
mar-sofi@ukr.net*

INFORMATION AND ANALYTICAL ENSURING RISK MANAGEMENT OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISES OF THE GRAIN PRODUCT SUBCOMPLEX

***Abstract.** In the conditions of expansion of integration and globalization processes in world economy information and information resources becomes the main resource. The lack of full and reliable information or ignoring by her subjects of managing at adoption of certain economic decisions at the microlevel can result in bankruptcy, at the macrolevel – in crisis state as separately taken branch, and economy in general. This results from the fact that information has properties to eliminate uncertainty, and, therefore, and the related situation of risk. In such conditions the special relevance is acquired by a system research of problems of formation of information and analytical basis of risk management of economic activity at the enterprises of the grain product subcomplex.*

The purpose of article is the research of essence, value and problems of information and analytical ensuring risk management of economic activity of the enterprises of the grain product subcomplex in the context of information economy at the level of the state, agro-industrial branch and the separate enterprise.

During the research it is established that process of formation and implementation of the concept of risk management at the enterprises of the grain product subcomplex has to be based on the following principles:

- principle of systematic identification and assessment of risks and related negative phenomena, situations and losses;*
- the principle of control of observance of administrative decisions and realization of administrative mechanisms on minimization, elimination or prevention of risks;*
- the principle of informational content which consists in creation at the enterprise of effective information streams between all divisions of the enterprise and directly between divisions and the management of the enterprise;*
- the principle of ethics which consists in observance by the management of the enterprise in relation to workers*

of norms and standards of professional ethics;

- the principle of responsibility of the management of the enterprise for the made administrative decisions.

By results of a research the author has developed model of information and analytical providing the enterprise of the grain product subcomplex in the context of risk management of economic activity which formalizes tasks of risk management of the enterprise of the grain product subcomplex on the basis of strengthening of an information and analytical component of a control system and taking into account the principle of adaptability in management of the enterprise.

Key words: *information; relevance of information; information economy; analytical information; administrative information; information and analytical providing; model of information and analytical providing*

Постановка проблеми. В умовах поширення інтеграційних та глобалізаційних процесів у світовій економіці головним ресурсом стає інформація та інформаційні ресурси. Відсутність повної та достовірної інформації або ігнорування її суб'єктами господарювання при прийнятті певних господарських рішень на мікрорівні може призвести до банкрутства, на макрорівні – до кризового стану як окремо взятої галузі, так і економіки в цілому. Це пояснюється тим, що саме інформація має властивість усувати невизначеність, а, отже, і пов'язану з нею ситуацію ризику.

Тобто, відсутність або обмеженість такого ресурсу як інформація, є фактором ризику, уникнення від якого цілком залежить від економічної політики конкретного учасника ринку, а також від готовності отримувати та сприймати інформацію з метою зниження рівня невизначеності та ризику за рахунок збільшення наявних альтернатив та свободи вибору у процесі прийняття господарських рішень та створення алгоритмів ведення господарської діяльності.

Крім того, інформація може бути також економічним ресурсом, ціна на який формується під впливом попиту та пропозиції. Попит на інформацію визначає готовність економічного суб'єкта ризикувати, тобто, чим вищою є ціна на інформацію, тим менше покупець цієї інформації схильний до ризику, і навпаки. Слід також зазначити, що на ціну інформації впливає фактор часу, тобто, будь-яка інформація може стати застарілою, а, отже, некорисною для покупця, через це термін реалізації інформаційних ресурсів має свої обмеження у часі.

Таким чином, ставши важливим ресурсом, інформація здатна модифікувати ринкову економіку, перетворивши її в економіку нового типу – інформаційну еко-

номіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інформації, як базового ресурсу в умовах ринкової економіки, та питанням інформаційного забезпечення підприємницької діяльності присвячені роботи багатьох вчених, серед яких варто виділити: Ф. Махлупа [2], Е. Менсфілда [3], М. Кастельса [4], Д. Белла [5], Б. В Корнійчука [6] та ін. Однак, у роботах зазначених авторів недостатньо уваги приділено дослідженню системи інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємствах в контексті антиризикового управління. В таких умовах особливої актуальності набуває системне дослідження проблем формування інформаційно-аналітичного базису управління ризиками господарської діяльності на агропромислових підприємствах, серед яких особливої уваги заслуговують підприємства зернопродуктового підкомплексу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сутності, значення та проблем інформаційно-аналітичного забезпечення управління ризиками господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу в контексті інформаційної економіки на рівні держави, агропромислової галузі та окремого підприємства.

Виклад основного матеріалу. За словами М. Кастельса, «в останні два десятиліття у світі з'явилась економіка нового типу, яку я називаю інформаційною і глобальною... Інформаційна – тому що продуктивність і конкурентоспроможність чинників або агентів у цій економіці залежить, насамперед, від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях. Глобальна – тому, що основні види еко-

номічної діяльності, такі як виробництво, споживання і циркуляція товарів і послуг, а також їхні складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технології, ринки) організуються в глобальному масштабі, безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що поєднує економічних агентів» [4, с. 81].

Слід також зазначити, що інформація має аналогічні властивості, які притаманні звичайним ресурсам. Тому її основні економічні характеристики можна використовувати при аналізі господарської діяльності.

Вважається, що термін «інформаційна економіка» був введений американським економістом, співробітником Стенфордського центру міждисциплінарних досліджень Марком Поратом, який у 1977 році випустив у світ роботу під назвою «Інформаційна економіка: визначення та вимірювання», де автор дав загальну характеристику основних положень та проблем, які розглядаються цим напрямком економічної теорії [1].

На сьогодні термін «інформаційна економіка» розглядається з двох позицій. Під першим, більш вузьким розумінням, інформаційна економіка розглядається як інформаційний сектор економіки, який є незалежним у межах постіндустріальної сервісно-інформаційної економіки, а також постійно зростаючий рівень застосування знань та інформації за допомогою інноваційно-інвестиційних процесів в індустріальному секторі. В широкому розумінні слова, під інформаційною економікою розуміється економічна теорія постіндустріальної сервісно-інформаційної економіки [7, с. 34].

Аналізуючи тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні, слід зазначити, що в державі має місце несприятлива ситуація в плані інформатизації окремих галузей економіки, до яких відноситься і аграрний сектор. Хоча використання мережі Інтернет в Україні з кожним роком виявляє стійку тенденцію до зростання, проте ця тенденція характерна лише для великих міст, без охоплення сільської місцевості.

Тому, нагальною потребою є інформатизація аграрного сектору економіки України, яка повинна забезпечити створення єдиного інформаційно-аналітичного простору з вільними доступом до інформації для всіх учасників аграрного ринку (насамперед, товаровиробників, а також підприємств переробної галузі, їх партнерів та органів місцевого самоврядування); освоєння та впровадження обчислювальної та комп'ютерної техніки; застосування нових методів, систем та мереж зв'язку; інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва та науки шляхом застосування методів системного аналізу, математичного моделювання та ін.; удосконалення та оптимізації процесу управління виробничими та економічними ризиками.

Як свідчать результати міжнародних досліджень, у сфері розвитку економіки Україна посідає такі місця в деяких світових рейтингах станом на 2017 рік: за індексом конкурентоспроможності – 81 місце з 137 [8]; за глобальним інноваційним індексом – 50 місце з 127 [9]; за індексом економічної свободи – 150 місце з 180 [10]; за індексом інвестиційної привабливості – 130 місце з 174 [11].

З метою стимулювання розвитку економіки та з метою забезпечення інформатизації суспільно-економічних відносин в Україні було видано ряд законів та документів нормативно-правового характеру, а саме: Закон України «Про інформацію» [12], Закон України «Про національну програму інформатизації» [13], Розпорядження КМУ від 15.05.2013 «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні» [14], Концепцію розвитку електронного урядування в Україні, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13.12.2010 р. № 2250 [15] та ін.

Зазначеними законами та нормативно-правовими документами визначені основні засади, вимоги та напрями розвитку інформаційного суспільства в Україні шляхом впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій у всі сфери суспільного життя громадян та економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності.

Наявність низки проблем та ризиків, пов'язаних з інформаційною безпекою держави, обумовило затвердження на законодавчому рівні реалізацію Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні (далі – Стратегія), яку передбачено проводити у два етапи:

- на першому етапі реалізації Стратегії (2013-2015 роки) планувалось доповнити та уточнити діючу законодавчу базу з питань розвитку інформаційного суспільства в Україні через прийняття Інформаційного кодексу України, Закону України «Про електронну комерцію», якими передбачалось внести зміни до нормативно-правових актів щодо Національної програми інформатизації, розробити базові норми, правила і регламенти створення, впровадження, модернізації та експлуатації інформаційних ресурсів, інформаційних, інформаційно-аналітичних, інформаційно-телекомунікаційних систем та засобів інформатизації органів державної влади, а також визначити порядок здійснення контролю за дотриманням таких правил, норм та регламентів;

- на другому етапі (2016-2020 роки) передбачається досягти: розбудови інформаційної інфраструктури для забезпечення доступу громадян до інформаційних послуг та інформаційно-комунікаційних технологій; забезпечення сталого розвитку національної економіки за допомогою новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, насамперед е-економіки та е-комерції з використанням інформаційно-комунікаційних технологій; широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в освіту, культуру, архівну справу, охорону здоров'я, охорону навколишнього природного середовища тощо; забезпечення інформаційної безпеки; запровадження системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства в Україні; поліпшення кадрового потенціалу у сфері інформаційно-комунікаційних технологій [14].

При цьому під електронною економікою (або е-економікою) розуміють форму економічних відносин у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів,

робіт і послуг, наданих в електронному вигляді за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій [14].

Крім того, одним із основних напрямів реалізації наведеної стратегії за зазначеними етапами є впровадження електронного урядування (далі е-урядування), що передбачає нові форми організації діяльності та взаємодії державних органів з громадянами та організаціями, у тому числі в контексті поширення досвіду, набутого під час реалізації пілотних проектів у сфері е-урядування, зокрема таких як «Електронне міністерство», «Електронний регіон», «Електронне місто», «Електронне село».

Одними з перших областей України, які запустили на практиці проект «Електронне село», стали Дніпропетровська та Волинська області. Основною метою такого проекту є розвиток сільських територій шляхом їх інтеграції в інформаційно-комунікаційне середовище регіону через впровадження нових інформаційно-комунікативних технологій (комп'ютеризація селищних рад, підключення їх до мережі Інтернет, системи регіональної електронної пошти, правової бази «ЛІГА:ЗАКОН» та ін.). Це дозволить підвищити ефективність управління соціально-економічним розвитком сільських територій шляхом усунення «інформаційного голоду» щодо реального стану справ на селі, а, отже, сприятиме усуненню ситуацій невизначеності та пов'язаних з ними факторів ризику. Крім цього, в рамках проекту передбачено електронне ведення системи погосподарського обліку, що надає інформацію в розрізі обліку земельних ресурсів, окремих показників агропромислового комплексу та ін.

Слід також зазначити, що правовою основою створення в Україні електронного урядування є Концепція розвитку електронного урядування затверджена постановою КМУ від 13.12.2010р. за №2250, основною метою якої є визначення засад та створення умов для досягнення європейських стандартів якості послуг, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування [15].

Відповідно до цієї концепції, електронне

урядування – це форма організації державного управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян. При цьому головною складовою е-урядування є електронний уряд, що передбачає єдину інфраструктуру міжвідомчої автоматизованої інформаційної взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування між собою, з громадянами і суб'єктами господарювання [15].

Отже, враховуючи вище сказане, можна впевнено стверджувати, що в сучасних умовах господарювання для підприємств аграрного сектору економіки України інформація стає одним із головних ресурсів, задіяних у процесі виробництва сільськогосподарської продукції, стаючи в один ряд з такими ресурсами як земля, капітал та робоча сила.

Зазвичай лєвова доля інформації, що надходить на підприємство, є або непридатною для застосування в конкретній ситуації без відповідної її обробки, або недостовірною, або, взагалі, застарілою. Тому ефективно використання інформації керівництвом підприємства в процесі прийняття управлінських рішень залежить від налагодженості системи щодо її збору, обробки та аналізу, тобто, від ефективності системи інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств АПК, у тому числі, підприємств зернопродуктового підкомплексу.

Автором розроблена модель інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства зернопродуктового підкомплексу в контексті управління ризиками господарської діяльності підприємства зернопродуктового підкомплексу (рис. 1).

Модель визначається як відображення суттєвих сторін реальної системи, що у зручній формі відображає інформацію про систему [16, с.17].

Модель розроблена з метою полегшення процесу управління будь-якою системою. При цьому, методи управління будь-якою системою залежать від наявної інформації

та характеризуються обов'язковою наявністю зворотнього зв'язку всередині самої системи.

Як зазначає голландський професор П. Ейкхофф, зворотній зв'язок «можна використовувати як ефективний засіб для боротьби з невизначеностями. Ці невизначеності можуть бути результатом непередбачуваних впливів на систему з боку зовнішньої середовища або зароджуватися всередині системи, що розглядається. Звичайний зворотній зв'язок може усунути вплив невизначеності чи принаймні зменшити ефект цього впливу до незначної величини» [16, с.20].

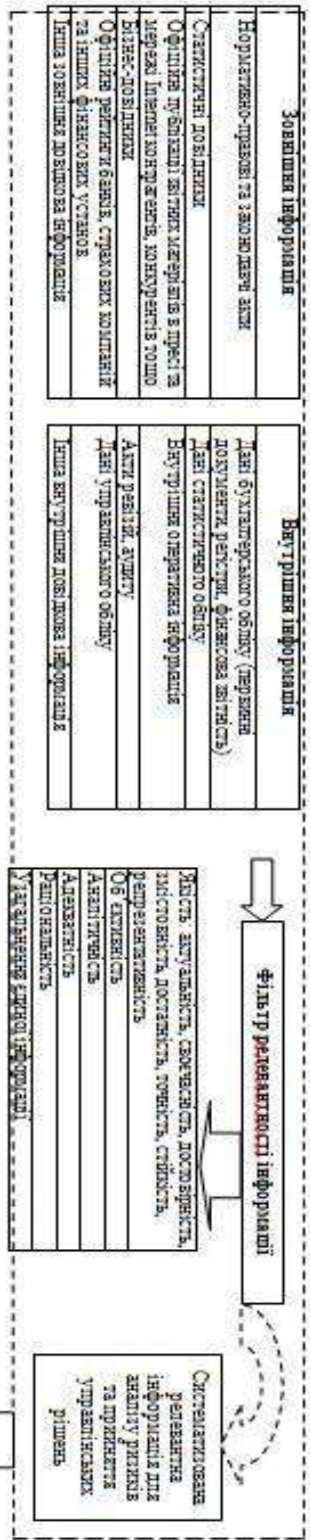
У нашому випадку під системою розуміється безпосередньо само підприємство, що складається з сукупності впорядкованих об'єктів або підсистем. Кожна підсистема підприємства має свою мету, яка реалізується через виконання певних задач (або функцій). Все, що не входить до складу системи, тобто підприємства, є зовнішньою середовищем.

Однією з суттєвих складових підприємства є підсистема інформаційно-аналітичного забезпечення.

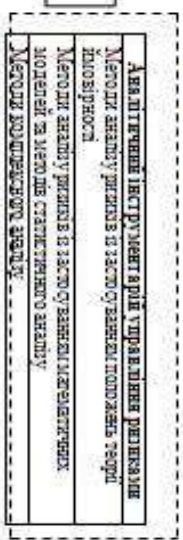
Основною метою підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства зернопродуктового підкомплексу в контексті управління ризиками є усунення або попередження ситуацій невизначеності щодо розвитку подій, які відбуваються у зовнішньому економічному середовищі, та пов'язаних з ними можливих ризиків шляхом збору інформації, її аналізу та прийняття на підставі результатів проведеного аналізу рішень щодо вибору певних методів управління ризиками.

Інформація, яка використовується при проведенні економічної діагностики, формується з внутрішніх та зовнішніх джерел. До зовнішньої інформації відносяться: законодавчі та нормативно-правові акти (закони, укази, постанови, інструкції, положення, тощо); офіційні статистичні та бізнес-довідники; офіційно оприлюднена звітність підприємств-конкурентів та інших контрагентів у пресі та мережі Internet; рейтинги банків, страхових компаній та інших установ тощо.

БЛОК ФОРМУВАННЯ ВХІДНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ АПК



ІНФОРМАЦІЯ ЗВОТНОГО ЗВ'ЯЗКУ



БЛОК ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

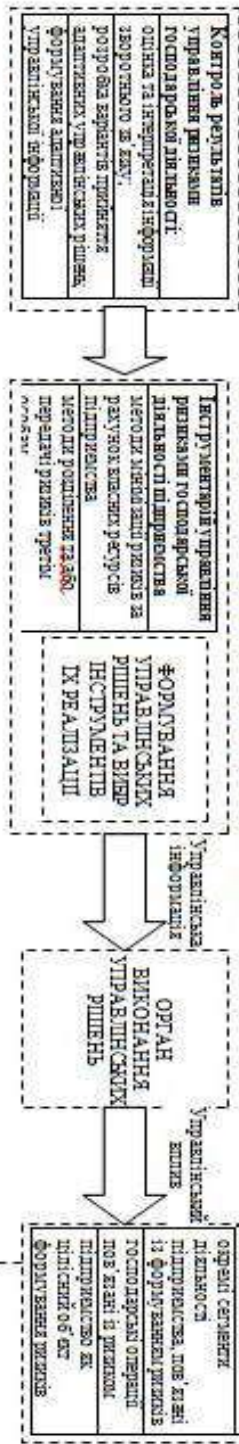


Рис. 1. Модель інформаційно-аналітичного забезпечення в контексті управління ризиками господарської діяльності підприємства зернопродуктового підкомплексу

Основним джерелом формування внутрішньої інформації є дані бухгалтерського обліку підприємства зернопродуктового підкомплексу, а саме: первинні облікові документи, накопичувальні відомості та реєстри, місячна, квартальна та річна фінансова звітність. Крім того, внутрішня інформація формується також на базі даних статистичного та управлінського обліку. Не менш важливим джерелом інформації для проведення економічного аналізу є акти ревізій та перевірок аудиторських та фінансових служб, а також внутрішніх служб підприємства. Відповідність інформації вимогам, що пред'являються до неї, є запорукою проведення якісного та достовірного економічного аналізу.

Інформація, яка використовується в системі управління господарськими ризиками, повинна відповідати певним вимогам, що визначають її релевантність.

У нашому випадку під релевантністю інформації необхідно розуміти наявність певного набору даних про фактори ризику, необхідні для проведення повного, якісного та об'єктивного аналізу господарської діяльності з метою прийняття управлінських рішень щодо попередження, мінімізації або усунення ризиків господарської діяльності.

Основними вимогами, які висуваються до релевантної інформації є наступні.

1. Якість управлінської інформації – це здатність інформації забезпечувати певну результативність управлінської та організаційної діяльності. Оскільки від якості отриманої інформації залежить ефективність як окремо взятого управлінського рішення, так і ефективність діяльності всього підприємства, тому якість визначають такі показники, як:

- актуальність інформації визначається ступенем збереження її цінності для управлінських цілей в моменті її безпосереднього використання і залежить від часу виникнення цієї інформації;

- своєчасність інформації визначається її надходженням до користувача в потрібний момент часу та здатністю впливати на процес ухвалення рішення;

- достовірність – це максимально точне відображення інформації про реальні факти, події або процеси. Достовірна інформація є

запорукою об'єктивності інформації;

- змістовність інформації визначається обсягом корисних за змістом даних у загальному обсязі отриманої інформації;

- достатність інформації означає, що вона містить мінімальний, але достатній для ухвалення правильного рішення склад і набір показників;

- точність інформації визначається ступенем наближення у відтворенні інформацією реального стану об'єкта, процесу, явища тощо;

- стійкість інформації відображає її здатність реагувати на зміни початкових даних без порушення необхідної точності. Стійкість інформації, як і репрезентативність, зумовлена обраною методикою її відбору і формування;

- репрезентативність інформації пов'язана з правильністю її відбору і формування в цілях адекватного відображення властивостей об'єкта [17, с. 115-117].

2. Об'єктивність інформації полягає у документальному фіксуванні «сухих» фактів про об'єкти, явища, процеси з метою використання цих даних для проведення економічного аналізу.

3. Аналітичність інформації визначається ступенем її відповідності вимогам, задачам та меті економічного аналізу.

4. Адекватність інформації – це певний рівень відповідності реального об'єкта, процесу, явища тому образу, який створюється за допомогою отриманої інформації [17, с.110]. Оскільки в реальному житті завжди існує певний рівень невизначеності та пов'язаний з ним ризик, то для споживача інформації її адекватність є однією з важливих характеристик, оскільки від ступеня адекватності інформації реальному стану справ залежить правильність ухвалення управлінського рішення.

5. Раціональність інформації характеризується ефективністю її отримання, тобто мінімальним витрачанням фінансових ресурсів в процесі її збирання, збереження та використання при мінімальних витратах часу.

6. Узагальнення єдиної інформації. Ключова роль в узагальненні інформації на підприємстві відводиться бухгалтерському обліку. Відповідно до ст.4 Закону України «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності є: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність [18].

Таким чином, у відповідності до завдань представленого дослідження найважливішою вимогою для релевантної інформації є її узагальнення. Саме узагальнена інформація, яка міститься у звітах бухгалтерського та статистичного обліку, відповідає по суті всім вимогам релевантної інформації та слугує підставою для проведення подальшого дослідження у напрямку аналізу факторів ризику.

Систематизована відповідно до визначених вимог релевантна інформація надходить до аналітичного блоку моделі інформаційно-аналітичного забезпечення та використовується для аналізу ризиків господарської діяльності з подальшим прийняттям на підставі проведеного аналізу відповідних управлінських рішень.

В аналітичному блоці формується інформація другого порядку, яка одержується у результаті аналізу вхідної релевантної інформації, та називається аналітичною інформацією.

Аналітичний інструментарій управління ризиками поділяється на три напрямки:

- методи аналізу ризиків із застосуванням положень теорії ймовірності;
- методи аналізу ризиків із застосуванням математичних моделей та методів статистичного аналізу;
- методи комплексного аналізу.

За результатами проведеного аналізу аналітична інформація надходить до блоку прийняття управлінських рішень. При цьому формування управлінських рішень та вибір інструментів їх реалізації відбувається в рамках обраної підприємством концепції управління ризиками.

В рамках нашого дослідження під концепцією управління ризиками на підприємстві розуміється основна мета з мінімізації, усунення або попередження ризиків або їх наслідків, яка реалізується шляхом виконання визначеного кола завдань,

інструментарію та механізмів управління ризиками. В свою чергу, під механізмами управління ризиками розуміють розроблені підприємством заходи з реагування, нейтралізації та попередження можливих негативних факторів, а також порядок компенсації потенційних та фактичних витрат, що виникли внаслідок здійснення господарської діяльності.

На нашу думку, процес формування та реалізації концепції управління ризиками на підприємствах зернопродуктового підкомплексу має базуватись на наступних принципах:

- принцип систематичного виявлення й оцінки ризиків та пов'язаних з ними негативних явищ, ситуацій та збитків;
- принцип контролю за дотриманням управлінських рішень та реалізацією управлінських механізмів щодо мінімізації, усунення або попередження ризиків;
- принцип інформативності, який полягає у створенні на підприємстві ефективних інформаційних потоків між всіма підрозділами підприємства та безпосередньо між підрозділами та керівництвом підприємства;
- принцип етичності, який полягає у дотриманні керівництвом підприємства норм та стандартів професійної етики по відношенню до працівників;
- принцип відповідальності керівництва підприємства за прийняті управлінські рішення.

Інструментарій управління ризиками, під яким розуміють методи управління ризиками, є досить широким. Варто лише відзначити, що в загальному вигляді методи управління ризиками поділяються на:

- методи мінімізації ризиків за рахунок власних ресурсів підприємства;
- методи поділу та/або передачі ризиків третім особам.

Аналітична інформація обробляється у блоці прийняття управлінських рішень та створюється інформація третього порядку – управлінська інформація, яка містить певне конкретне рішення стосовно того, як безпосередньо вплинути на об'єкт управління ризиками господарської діяльності.

Посередником між органом управління та об'єктом управління слугить виконавчий орган, або орган виконання управлінських

рішень, який на підставі отриманого управлінського рішення безпосередньо впливає на об'єкт управління.

Так, наприклад, органом виконання управлінських рішень на підприємстві можуть бути: начальники департаментів, відділів, секторів або їх заступники, бригадири чи безпосередньо самі працівники.

Об'єктом управління ризиками господарської діяльності підприємства, які пов'язані з формуванням ризиків, виступають:

- господарські операції;
- окремі сегменти діяльності підприємства;
- підприємство, як цілісний об'єкт виникнення та формування ризиків.

У процесі здійснення управлінського впливу безпосередньо на об'єкт управління ризиками господарської діяльності підприємства на базі останнього формується інформація зворотнього зв'язку. Інформація зворотнього зв'язку – це дані стосовно результатів виконання управлінських рішень, які містять:

- інформацію щодо ступеню досягнення поставленої мети, яка визначається концепцією управління ризиками на підприємстві;
- відомості щодо оптимальності та доцільності прийнятих управлінських рішень;
- інформація відносно відповідності існуючих цільових орієнтирів нагальним потребам розвитку підприємства;
- сигнали щодо наявності «вузьких місць» як на об'єкті управління, так і в системі управління ризиками підприємства.

У свою чергу, інформація зворотнього зв'язку надходить до блоку контролю, де

відбувається її оцінка та інтерпретація з позицій коригування прийнятих управлінських рішень або розробляються нові адаптивні управлінські рішення, та формується нова адаптивна управлінська інформація.

Адаптована управлінська інформація спрямовується з блоку контролю до блоку прийняття управлінських рішень та містить інформацію щодо необхідності внесення змін у спосіб прийняття управлінських рішень або в саму структуру системи управління у відповідь на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі системи господарювання, які обумовлюють виникнення протиріч між існуючою на підприємстві системою управління та нагальними потребами раціонального управління економічним об'єктом.

Висновки. Таким чином, у проведеному науковому дослідженні розглянуті сутність, значення та проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення управління ризиками в контексті інформаційної економіки на рівні держави, агропромислової галузі та окремого підприємства зернопродуктового підкомплексу.

Крім того, автором розроблена модель інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства зернопродуктового підкомплексу в контексті управління ризиками господарської діяльності, яка формалізує завдання управління ризиками підприємства зернопродуктового підкомплексу на основі посилення інформаційно-аналітичної складової системи управління з урахуванням принципу адаптивності в менеджменті підприємства.

Список літератури:

1. Porat M. The Information Economy: Definition and Measurement. – Washington D.C.: US Department of Commerce, Office of Telecommunications, 1977 – 319 p.
2. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США, пер.с англ. - М.: Изд-во «Прогресс», 1966. - 462 с.
3. Мэнсфилд Э. Экономика научно-практического прогресса. – М.: Прогресс, 1970. – 171 с.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура.; Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
5. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. – М.: Экономика, 2004. – 308 с.
6. Корнейчук Б.В. Информационная экономика. Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2006. — 400 с.
7. Маслов А.О. Сучасна економічна криза в Україні і світі у контексті інформаційної економічної теорії // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №6(108). – С. 31-40
8. Рейтинг конкурентоспроможності України піднявся // Інтернет-видання Корреспондент. – 27 вересня 2017 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3890421-reitynh-konkurentospromozhnosti-ukrainy-pidniavsia>.
9. Україна піднялася в рейтингу інноваційних країн // Інтернет-видання. Корреспондент. – 15 червня 2017 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/3862055-ukraina-pidniavasia-v-reitynhu-innovatsiinykh>

krain.

10. The official site of the Heritage foundation. 2018 index of economic freedom. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine>.

11. The official site of the World economic forum. Global Competiveness Index 2017-2018. Competiveness rankings. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/>.

12. Закон України «Про інформацію» від 2.10.1992 р. N 2657-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - N 48. - Ст.650.

13. Закон України «Про національну програму інформатизації» від 4.02.1998 р. N 74/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. - N 27-28. - Ст.18.

14. Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні [Електронний ресурс] Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.05. 2013 р. № 386-р – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>

15. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні [Електронний ресурс] Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.12.2010 р. N 2250-р - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2250-2010-%D1%80>

16. Эйххофф П. Основы идентификации систем управления: оценивание параметров и состояния [пер. с англ В.А. Лотоцкого, А.С. Манделя; под ред. Н.С. Райбмана] – М.: изд-во «МИР», 1975. – 687 с.

17. Новак В.О., Симоненко Ю.Г., Бондар В.П., Матвеев В.В. Інформаційні системи в менеджменті – К.: Каравела, 2008. – 616 с.

18. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07. 1999 р № 996- XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. - №40. – Ст 365.

References:

1. Porat, M. (1977) The Information Economy: Definition and Measurement. – Washington D.C.: US Department of Commerce, Office of Telecommunications, 319 p.

2. Mahlup, F. (1966) *Proizvodstvo i rasprostranenie znanij v SShA, per.s angl.* - M.: Izd-vo «Progress», 462 p.

3. Mjensfild, Je. (1970) *Jekonomika nauchno-prakticheskogo progressa.* M.: Progress, 171 p.

4. Kastel's, M. (2000) *Informacionnaja jepoha: jekonomika, obshhestvo i kul'tura.*; Per. s angl. pod nauch. red. O.I. Shkaratana. M.: GU VShJe, 608 p.

5. Bell, D. (2004) *Social'nye ramki informacionnogo obshhestva.* M.: Ekonomika, 308 p.

6. Kornejchuk, B.V. (2006) *Informacionnaja jekonomika. Uchebnoe posobie.* SPb.: Piter, 400 p.

7. Maslov, A.O. (2010) *Suchasna ekonomichna kriza v Ukraini i sviti u konteksti informacijnoi ekonomichnoi teorii // Aktual'ni problemi ekonomiki, №6(108), p. 31-40*

8. Rejtyng konkurentospromozhnosti Ukrai'ny pidnjavsja // Internet-vydannja Korrespondent. – 27 veresnja 2017 roku [Online]. Retrieved from: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3890421-reitynh-konkurentospromozhnosti-ukrainy-pidnivasja>.

9. Ukrai'na pidnjalasja v rejtyngu innovacijnyh kraj'n // Internet-vydannja. Korrespondent. – 15 chervnja 2017 roku [Online]. Retrieved from: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/3862055-ukraina-pidnialasia-v-reitynhu-innovatsiinykh-krain>.

10. The official site of the Heritage foundation. 2018 index of economic freedom. [Online]. Retrieved from: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine>.

11. The official site of the World economic forum. Global Competiveness Index 2017-2018. Competiveness rankings. [Online]. Retrieved from: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/>.

12. Закон України «Pro informaciju» vid 2.10.1992 r. N 2657-XII // Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraini. (1992), N 48, St.650.

13. Закон України «Pro nacional'nu programu informatizacii» vid 4.02.1998 r. N 74/98-VR. Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraini. (1998) N 27-28, p.18.

14. Pro shvalennja Strategii rozvitku informacijnogo suspil'stva v Ukraini [Online] Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukraini vid 15.05. 2013 r. № 386-r. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>

15. Pro shvalennja Konceptii rozvitku elektronnoho urjaduvannja v Ukraini [Online] Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukraini vid 13.12.2010 r. N 2250-r. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2250-2010-%D1%80>

16. Jejkhoff, P. (1975) *Osnovy identifikacii sistem upravlenija: ocenivanie parametrov i sostojanija* [per. s angl V.A. Lotockogo, A.S. Mandelja; pod red. N.S. Rajbmana]. M.: izd-vo «MIR», 687 p.

17. Novak V.O., Symonenko Ju.G., Bondar V.P., Matvjejev V.V. (2008) *Informacijni systemy v menedzhmenti.* K.: Karavela, 616 p.

18. Закон Ukrai'ny «Pro buhgalters'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukrai'ni» vid 16.07. 1999 r № 996- HIV. Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrai'ny. (1999) №40, p. 365

JEL code classification: C51

*O.I. Kepko, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Uman National University of Horticulture
V.M. Kepko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Bila Tserkva National Agrarian University
O.S. Pushka, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Uman National University of Horticulture*

ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF USING DIFFERENT FUEL TYPES IN INDIVIDUAL HEATING SYSTEMS

***Abstract.** The basis of traditional methods for comparing the efficiency of using different types of energy sources is normative coefficients of capital investments and payback period, which became non urgent in our time under unstable price policy. Therefore, the need for short-term forecasting of efficient use of energy sources is topical.*

At present, many individuals and legal persons, while solving the problem of choosing the energy source for heating social and industrial facilities, provide different types of heating equipment before building, that is, they install several boiler units with different types of fuel, or machines that allow using of several fuel types. The efficiency of using different types of energy sources depending on consumption volume and time of day, fuel price and transportation costs on the basis of a comparative analysis of the cost of using energy sources depending on their energy capacity was analyzed in the article.

***Keywords.** Energy capacity, energy sources, fuel, cost equivalent, relative cost equivalent, coefficient of use.*

УДК: 631.371:234:628.8

*O.I. Kepko, к.т.н., доцент,
Уманський національний університет садівництва
V.M. Kepko, к.е.н., доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет
O.S. Пушка, к.е.н., доцент,
Уманський національний університет садівництва*

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ВИДІВ ПАЛИВА В ОКРЕМИХ СИСТЕМАХ ОПАЛЕННЯ

***Аннотація.** Основою традиційних методів порівняння ефективності використання різних видів енергоносіїв є нормативні коефіцієнти капітальних вкладень та періоду окупності, що стало невисоким в наш час за нестійкої цінової політики. Тому актуальною є необхідність короткострокового прогнозування ефективного використання енергоносіїв. В статті проаналізовано ефективність використання різних типів джерел енергії залежно від обсягу споживання та часу доби, вартості палива та транспортних витрат на основі порівняльного аналізу витрат на використання енергетичних ресурсів в залежності від їх енергетичної спроможності.*

***Ключові слова:** Енергетична ємність, джерела енергії, паливо, еквівалент витрат, відносний собівартість, коефіцієнт використання.*

Formulation of the problem. The main task set in the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 (ESU) is to increase Ukraine's energy security. Thus, it is planned to reduce energy import dependence of the country from 51.6% in 2015 to 33% in 2035 according to the ESU [1]. Moreover, import dependence of Ukraine in gas is 75%, in oil and oil products is 85% [2].

It should be noted that energy capacity of the gross domestic product in Ukraine is 3 times higher than in the developed countries in the world [2].

The situation in the housing-and-communal complex is quite complicated in terms of energy use efficiency. Households in general structure of energy consumption had a share of 34.1% in 2016 which is higher than the industry index -

29.0% [3]. In Ukraine, the average annual specific energy consumption of housing fund is 250-270 kW·h/m², which is almost twice as high as in European countries with similar climatic conditions [4]. Moreover, a large part of hous-

ing fund was built in Soviet times, and low purchasing ability of the population hinders its modernization.

The structure of energy sources used in households is shown in Table 1.

Table 1

Energy balance of Ukraine by types of energy sources in households, % *

Year	Coal and peat	Oil products	Natural gas	Biofuel and waste	Electricity	Heat energy	Total
2016	1,56	0,65	52,80	8,56	17,57	18,86	100,0
2015	1,83	0,08	54,87	6,63	19,23	17,36	100,0
2014	1,42	0,16	57,61	5,25	16,44	19,12	100,0
2013	3,11	0,13	57,51	4,24	15,15	19,86	100,0
2012	3,05	0,3	58,64	3,99	14,08	19,95	100,0

* according to the State Statistics Service of Ukraine [5].

Data in Table 1 show that the share of oil products in energy balance of households decreased, except 2016, the share of natural gas also gradually reduced. Thus, the use of natural gas in Ukraine decreased by 0.6 billion m³ (from 33.8 to 33.2 billion m³, - 2%) in 2016 compared with 2015 [6]. In turn, the share of biofuel and waste stably increases. But gas remains the main source of energy.

According to the ESU, it is planned to reduce energy consumption by households by "increasing thermal resistance of enclosing structures in buildings (thermal protection of walls, roofs and cellars, replacement of windows and doors), replacement and/or installation of energy efficient equipment (furnaces, boilers, heat recuperators, automatic control systems, etc.), carrying out the measures to provide regulation of heat energy consumption by the consumer (replacement of central thermal points to individual, reconstruction of in-house thermal systems, installation of general building and individual regulators of heat consumption)" [1], including through "formation of local heating systems based on economically justified consideration of the capacity of local fuel types, logistics of supply, regional and overall state energy infrastructure" [1].

In this regard, the right choice of energy source and heating equipment that directly affects the energy efficiency type of the buildings [7], influences on the general energy costs and, as a consequence, their market value. Also, it is necessary to take into account political, economic and ecological risks when choosing the energy resource [8] which are related, in par-

ticular, to current and long-term conditions of prices for energy resources, which, in particular, depend on the development of technologies and unstable political situation, and this directly affects the cost of energy sources. Considerable influence on the choice of energy source in Ukraine also has grants that are not stimuli for their effective use.

One of the ways to reduce energy dependence is to optimize energy consumption, including using local energy resources. For example, the authors affirm in the study [9] that "... the total amount of received natural gas will be 10.9 billion m³ after annual volume of straw combustion in the amount of 30 million tons. In these conditions, additional investments for preparation and combustion of straw will be 14.6 billion UAH, and the payback period will be from 1.2 to 1.3 years."

Therefore, reasonable consumption of energy resources in this segment of energy consumers is a topical issue under uneven growth of prices and tariffs for energy sources.

Analysis of recent research and publications. Scientific works of V. Andriichuk, I. Karpa, H. Panchenko, V. Rozen, B. Syzonenko, Sh. Shydlovskiy and other prominent scientists are dedicated to the problems of energy security, forecasting the structure of energy supply and increasing the efficiency of energy resources use in Ukraine.

M. Hnidy, G. Golub, S. Denysiuk, H. Dziana, V. Dubrovin, V. Zhovtianskyi, M. Kovalko, M. Kulyk, S. Kukharets, S. Lukianets, M. Melnychuk, M. Mitrakhovych, O. Novoseltsev, Yu. Poliakova, M. Rapsun,

O. Sukhodolia, Yu. Shulha and others among domestic scientists are engaged in research and improvement the theory and practice of energy efficiency issues and mechanisms for its achievement. Mechanisms for achieving energy efficiency of the economy need further research despite a large number of theoretical and practical works. The choice of the topic of our study was specified by the lack of explanation at the theoretical and empirical levels, the importance and urgency of the issue on energy efficiency in the economy and mechanisms for its achievement.

In our opinion, the tendency of consumption of energy resources per capita needs to be explained taking into account the efficiency of energy resources use by the household sector. For this purpose, it can be used offered ACE indicator - average consumption of electricity by the households per capita [10].

According to S. Yermilov, V. Heyets and others, energy resources did not become a stimulus for energy efficiency in Ukraine under transition to market conditions of economy despite the significant increase in prices and tariffs for energy resources [11]. Directive but not economically proved price formation combined with imperfection of consumption recording of energy resources led to cross-subsidization of consumers and to energy wastefulness. There was also a tendency for uncontrolled cutting of

trees for firewood.

A large number of households, while solving the problem of choosing the energy source for heating social and industrial facilities, provide different types of heating equipment before building, that is, they install several boiler units with different types of fuel, or machines that allow using of several fuel types. Therefore, taking into account that prices for energy sources constantly change, there is a need to choose the energy source for heating based on its cost and the cost of its transportation for the present time. Figures 1 and 2 show diagrams of the dynamics of tariff changes for electricity and gas for heating purposes for the population. Prices for other fuels vary significantly depending on the region of output or production of fuel and its seller making it difficult to obtain reliable data on its cost and dynamics of price changes [12]. But it is necessary for comparative analysis to take into account the current prices and tariffs for the period that is modeled for the territory where the household is located.

The basis of traditional methods for comparing the efficiency of using different types of energy sources is normative coefficients of capital investments and payback period, which became non urgent in our time under unstable price policy. Therefore, the need for short-term forecasting of efficient use of energy sources is topical.

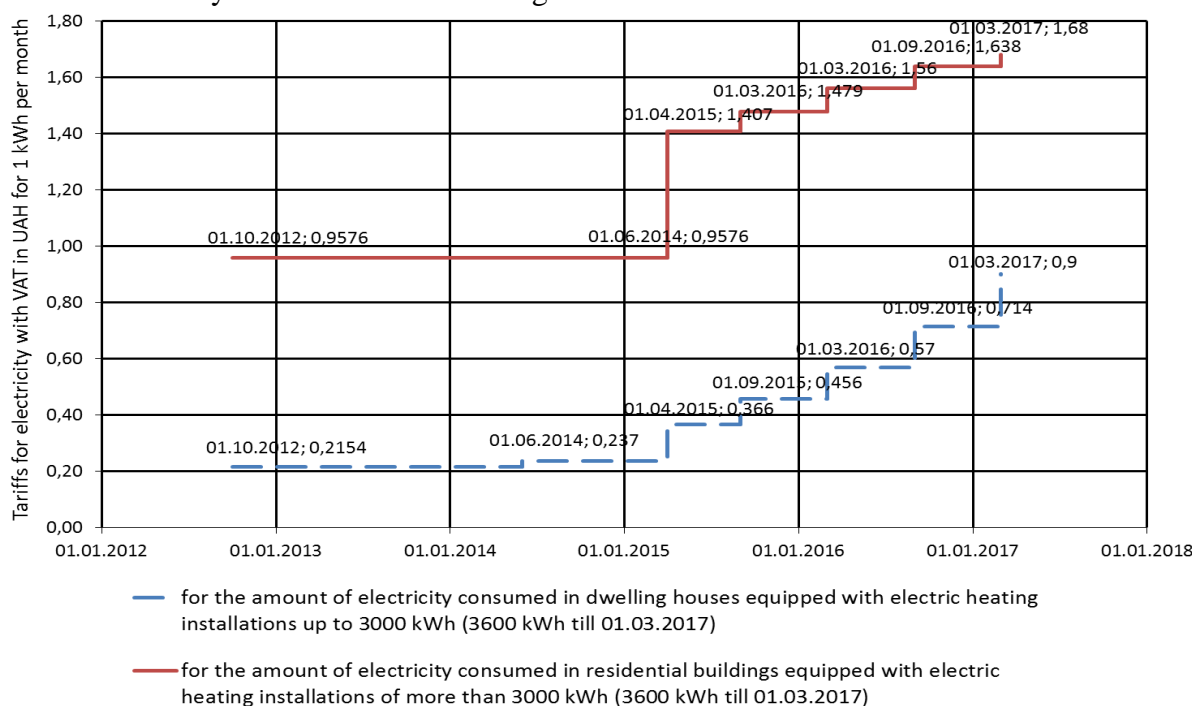


Fig. 1. Dynamics of tariff changes for electricity for heating purposes for the population (according to [13, 14])

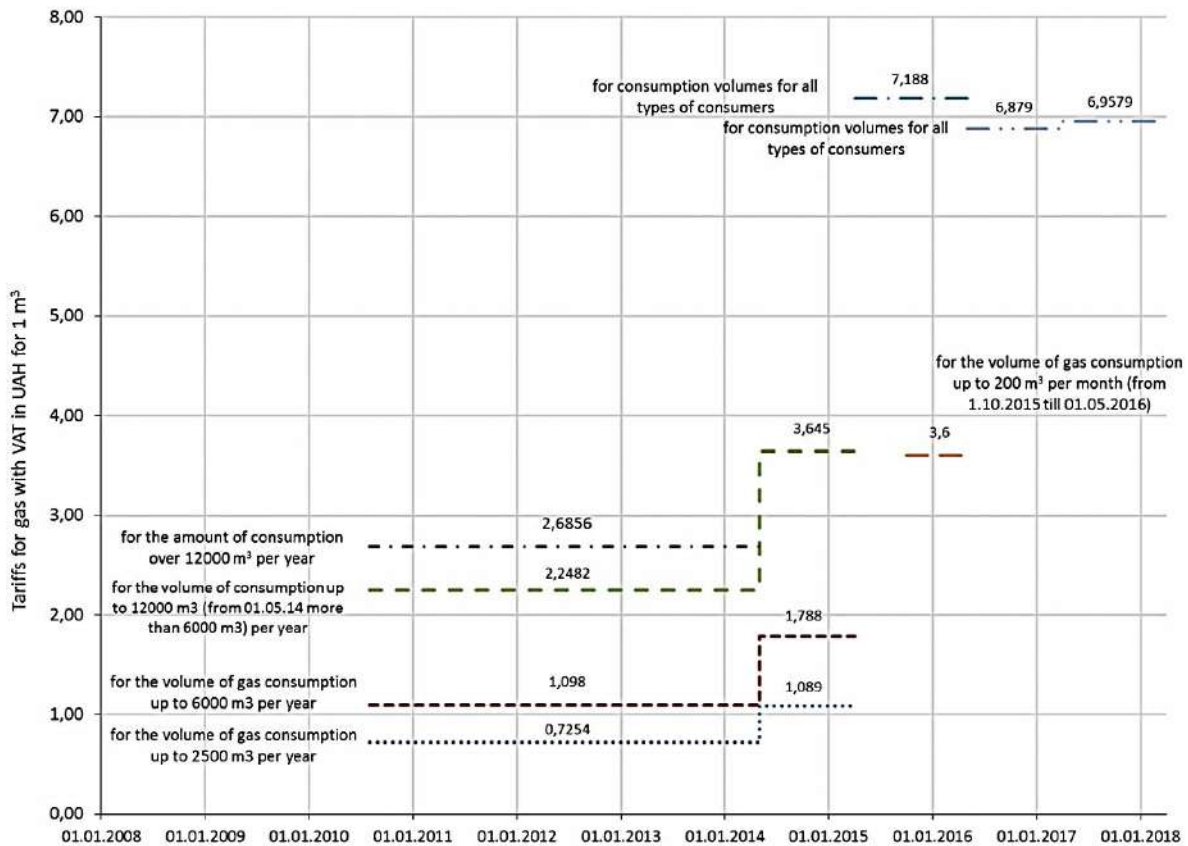


Fig. 2. Dynamics of tariff changes for gas for population (according to [13, 14])

Analysis of the cost of 1 MJ of heat under changes of prices and tariffs for energy shows not only an increase in its value, but also an uneven growth in various types of energy (Fig. 3).

Thus, on 01.12.2013 the lowest cost of 1 MJ of heat was in the case of using gas at the rate of consumption up to 2500 m³ during the heating season, then electricity at night rate (Fig. 3). These indicators were leveled out on 01.12.2014. The cheapest source was heating by firewood on 01.12.2015. This tendency remains further.

The issue of energy efficiency while heating the premises using methods for use estimation of various fuels in particular is presented in the work [15, 16, 17, 18, 19].

Thus, it is stated in the work [15] that "Methods of risks estimation should be based on a small number of factors in order to ensure operability, accessibility and sufficient objectivity under existing conditions. They

should relate to the characteristic and determining factors for the given sphere of activity, as well as objectively assimilate risks by related directions."

The authors of the work [15] propose the cost equivalent of energy source *S*, in conventional monetary units (c.m.u.):

$$S = \frac{N \cdot m \cdot T \cdot F}{h} = \frac{s}{h}, \quad (1)$$

where *N* - power of the heat source, kW; *T* - duration of the heating period, hour/year; *C* - expected average annual price of energy source, c.m.u./kW·hour; *h* - coefficient of fuel consumption (c.f.c.) of the system which is calculated; *s* - cost equivalent of fuel consumption, c.m.u., without taking into account c.f.c.

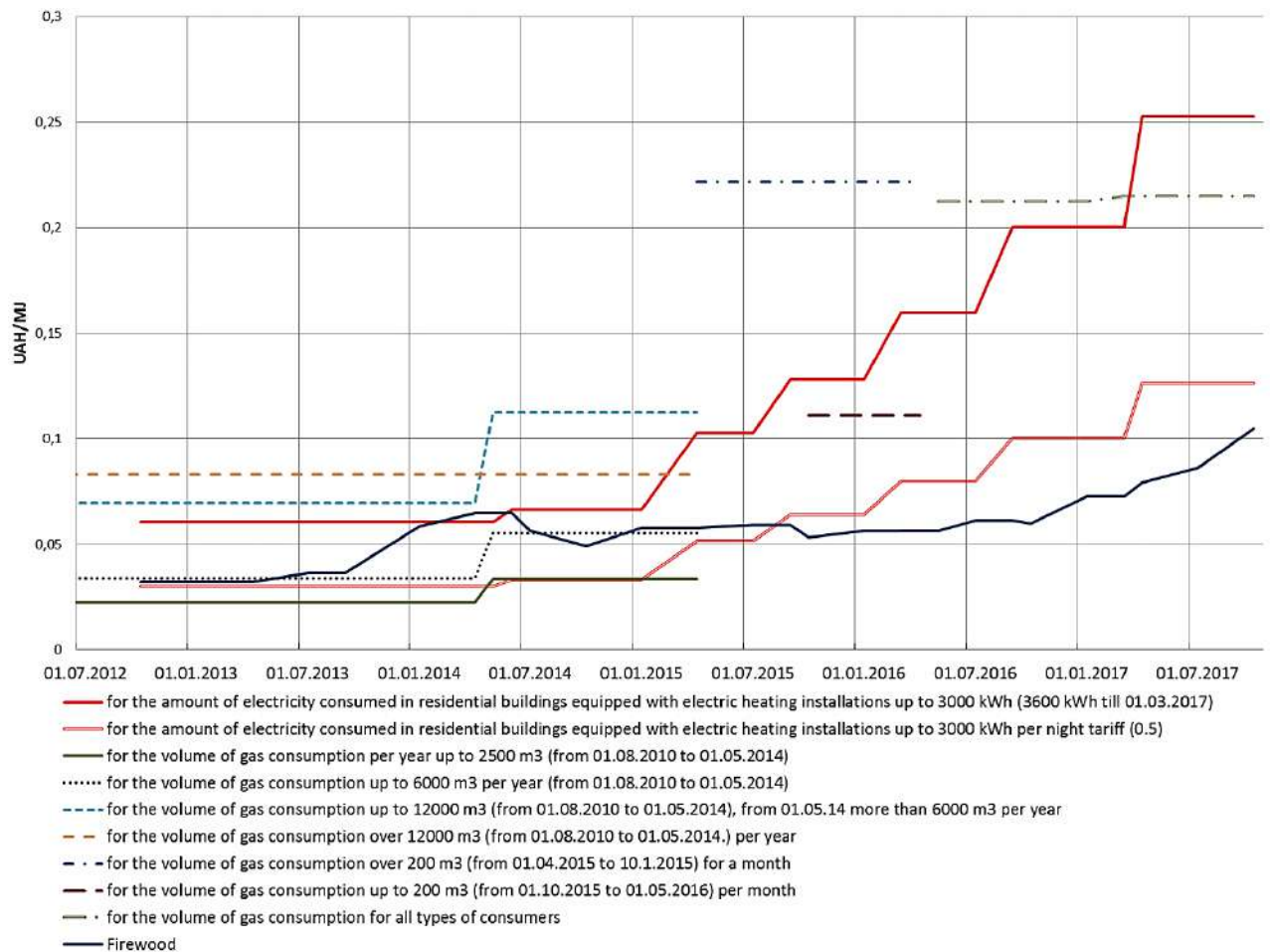


Fig. 3. Dynamics of the cost of 1 MJ of heat for the population

Value S is a part of brought cost P , c.m.u./year and characterizes fuel costs. Other items, components of P - cost (without price of fuel) of annual maintenance of the system and capital investments, including equipment cost, search, design-and-construction, building-and-installing, start-up and other works $K.P = S + K$. Efficiency parameter Π is calculated as the ratio of P_1 to P_2 of the compared variants.

But this method is oriented to the consideration of variants while designing new systems of heat supply, since it includes the cost of capital investments.

The purpose of research. The purpose is to analyze the efficiency of using different types of energy sources in a case that a consumer has different heating equipment depending on the volume of energy source consuming and time of day, fuel prices and transportation costs, excluding capital investments.

One of the problems that complicates the choice of the most appropriate energy source is a non-constant value of the coefficient of fuel use or coefficient of efficiency of a boiler, as

well as different calorific ability of the same type of fuel (except electricity) which depends on the fuel field, manufacturer and other factors. Coefficient of efficiency of a boiler given in the technical documentation for the equipment is given for the nominal operating mode, which introduces some error into the method of estimation which is difficult to take into account. It is desirable for this purpose to install the equipment at the entrance to the heating system which would automatically determine real coefficient of efficiency of the system with a particular boiler connected to it.

Results of the research. Method of determining the cost equivalent of energy source was used for comparative estimation [16]. Cost equivalent is the cost for purchasing and transporting of the energy source which is similar with a base energy source that is chosen by the desire of a researcher.

Comparison of the efficiency of use of energy sources available for the population is presented in Table 2 where gas is taken as the base energy source. The basis for comparative calcu-

lation is the cost of 1 MJ of heat taking into account the coefficient of fuel use. The index of estimation is the cost equivalent of fuel (energy source) which was calculated by the formula (2).

$$E = R^{\delta} / n = ((T^{\delta} + r_T^{\delta}) \cdot Q \cdot k) / (Q^{\delta} \cdot k^{\delta}), \quad (2)$$

where: $n = 1/Q_{np}$ - amount of energy source for receiving one MJ of heat; T^{δ} - tariff (price) of the basic energy source; Q - energy capacity of fuel; k - coefficient of use or coefficient of efficiency; r_m - brought costs for transportation and storage of fuel; Q^{δ} - energy intensity of fuel by basic variant; k^{δ} - coefficients of use by basic variant.

According to Table 2, it can be seen that costs for heating by gas and, for example, by coal would be equal if the cost of coal with transport costs would be 3.46 UAH/kg. If coal had such price, then the owner would spend the same amount for obtaining the same amount of thermal energy from coal and gas. As of 01 December 2017, the cost of coal is about

5500 UAH/tonne which is higher than cost equivalent, so its use is less profitable in comparison with gas.

Use of relative cost equivalent of energy sources calculated by the formula (3) gives more visible results. The results should be presented as a diagram (Figures 3a or 3b). Base variant is taken as zero for these diagrams, and other results are distributed on both sides by the principle “negative result to the negative side”, “positive result to the positive side” (sign σE indicates it).

$$\sigma E = ((T^{\delta} + r_T^{\delta}) \cdot Q \cdot k) / (Q^{\delta} \cdot k^{\delta} \cdot (T + r_T)) - 1 \quad (3)$$

Using such energy sources as peat briquettes, fuel briquettes and fuel pellets become increasingly popular in the private residential sector and among small business in recent years [20, 21]. Moreover, there is an opportunity for their combustion to use existing equipment for combustion of coal or firewood. Diagram (Fig. 4) shows that σE for these types of fuel except fuel briquettes is higher than for gas.

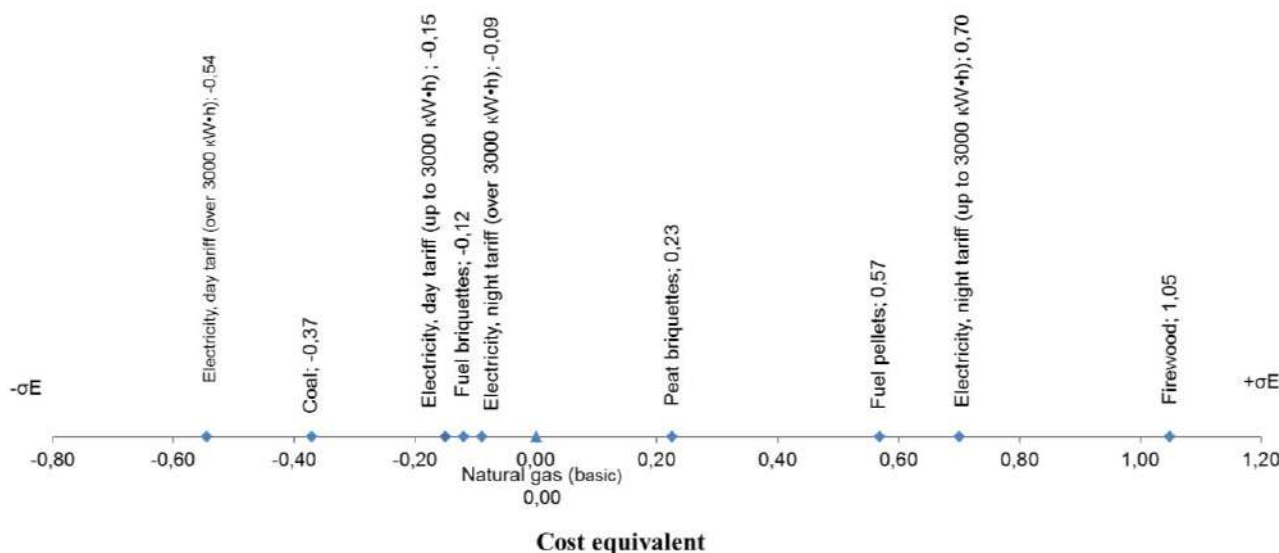


Fig. 4. Relative cost equivalents of sources of heat energy under tariff for gas – 6.9579 UAH/m³

Electricity is the alternative to gas if it is impossible to use solid fuels, for example in city conditions. It is seen in the diagram that heating by gas is more advantageous than electric heating under gas prices of 6.9579 UAH/m³, except

using of electric boiler at night under electricity consumption up to 3000 kW·hour per month in the condition of use of a two- or three-tariff plan and permission for electric heating.

Table 2

Cost equivalents of energy sources for heating production and domestic premises
(prices as of 01 December 2017)

Energy source	Energy capacity, Q	Coefficient of efficiency, k	Brought energy capacity, Q_{br}	Amount of fuel for 1 MJ, n	Cost of 1 MJ of heat, UAH, R	Price (tariff) of energy source, T	E		σE
							Basic gas		
Electricity, day tariff (up to 3000 kW·h)	3,6 MJ/kW·hour	0,99	3,6 J/kW·h	0,281 kW·h/MJ	0,25	0,9 UAH/kW·h	0,77 UAH/kW·h		-0,15
Electricity, night tariff (up to 3000 kW·h)	3,6 MJ/kW·hour	0,99	3,6 MJ/kW·h	0,281 kW·h/MJ	0,13	0,45 UAH/kW·h	0,77 UAH/kW·h		0,70
Electricity, day tariff (over 3000 kW·h)	3,6 MJ/kW·hour	0,99	3,6 J/kW·h	0,281 kW·h/MJ	0,47	1,68 UAH/kW·h	0,77 UAH/kW·h		-0,54
Electricity, night tariff (over 3000 kW·h)	3,6 MJ/kW·hour	0,99	3,6 J/kW·h	0,281 kW·h/MJ	0,24	0,84 UAH/kW·h	0,77 UAH/kW·h		-0,09
Natural gas	36 MJ/m ³	0,9	32,4 MJ/m ³	0,031 m ³ /MJ	0,21	6,9579 UAH/m ³	Basic		0,00
Coal	23 MJ/kg	0,7	16,1 MJ/kg	0,062 kg/MJ	0,34	5,5 UAH/kg	3,46 UAH/kg		-0,37
Firewood	15 MJ/kg	0,7	10,5 MJ/kg	0,095 kg/MJ	0,10	1,10 UAH/kg	2,25 UAH/kg		1,05
Peat briquettes	16,3 MJ/kg	0,7	11,4 MJ/kg	0,088 kg/MJ	0,18	2,00 UAH/kg	2,45 UAH/kg		0,23
Fuel briquettes	20,5 MJ/kg	0,7	14,4 MJ/kg	0,070 kg/MJ	0,24	3,50 UAH/kg	3,08 UAH/kg		-0,12
Fuel pellets	16,7 MJ/kg	0,7	11,7 MJ/kg	0,086 kg/MJ	0,14	1,60 UAH/kg	2,51 UAH/kg		0,57

Conclusions. We can make the following conclusions based on the above information:

1. Short-term forecasting of efficient use of energy sources allows the owner of the household to save on heating depending on the cost of fuel and the cost of its transporting at the moment.

2. Energy conservation can be implemented organizationally under the condition of direct interest of a consumer in efficient use of energy

resources. Such interest becomes best apparent when the consumer of energy can influence on the energy-saving elements, in particular the choice of energy source that is currently the most advantageous.

3. Expand of a target system of crediting the measures to improve energy efficiency is necessary because of the fact that population does not have sufficient financial resources to increase energy efficiency of households.

References

1. Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 "Safety, energy efficiency, competitiveness" by the decree No. 605-p of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 18 August 2017. - Kyiv. - Access mode: *Zakonodavstvo Ukrainy* (Legislation of Ukraine). [From network] <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80/paran6#n6>.
2. Using of energy saving technologies in EU countries: experience for Ukraine. Analytical report. *National Institute of Strategic Studies (NISS). Regional branch of NISS in Odesa city (V. Shevchenko)*. [From network] 2012. <http://www.niss.gov.ua/articles/262/>.
3. Energy balance of Ukraine for 2016. *State Statistics Service of Ukraine*. [From network] http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/energ/en_bal/Bal_2016_u.zip.
4. National plan of actions for energy efficiency until 2020. *State Agency on Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine*. [From network] 2013. sae.gov.ua/documents/NPD-EE-2020.doc.
5. Energy balance of Ukraine. Archives [Electronic resource] / *State Statistics Service of Ukraine*. – Access mode: *State Statistics Service of Ukraine*. [From network] http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm.
6. Use of natural gas in Ukraine decreased by 0.6 billion cubic meters in 2016 [Electronic resource] / *National Joint-Stock Company "Naftogaz of Ukraine". – "Naftogaz of Ukraine" NJSC*. [From network] <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/E8A50F7214508AE8C22580BC00440E84?OpenDocument>.
7. *State building regulations of Ukraine B.2.6 – 31.2006. Constructions of buildings and structures. Thermal insulation of buildings*. K.: Derzhbud (State building) of Ukraine, 2006. p. 43.
8. *Basics of risk management in heat supply. Report T26/2001 Electrowatt-Ekonomy, link 60D02615-Q070-005, case Sky 6/9: — Suomen Kaukolämpö ry*. 2001. p. 63. (Finland).
9. Golub, G., and others. Integrated use of bioenergy conversion technologies in agroecosystems. *INMATEH – Agricultural Engineering*. 2017, Vol. 51, No.1, pp. 93–100.
10. Tsapko-Podlubna, O.I. *Mechanisms of achievement of energy efficiency of the economy of the countries of Central and Eastern Europe in the conditions of European integration. - Dissertation for obtaining a scientific degree of candidate of economic sciences*. Lviv: unknown author, 2015. p. 70
11. Yermilov, S.F. and others. *Energy efficiency as a resource of innovation development: national report on the state and perspectives of implementation of state policy of energy efficiency in 2008*. - K.: NAER, 2009. p. 93
12. Dynamics of prices growth for firewood in Ukraine. *EcoB2B*. [From network] 2015. http://ecob2b.net/ru/analytics/192-Dinamika_rosta_cen_na_drova_v_Ukraine_pokvartalno_nachinaya_s_Q1_2013_goda..
13. Tariffs for energy sources. *HKREKP*. [From network] 2017. <http://www.nerc.gov.ua/>.
14. Communal tariffs. *Ministry of Finance*. [From network] 2017. <http://index.minfin.com.ua/tarif>.
15. Gafiyatov, I.Z., Ziganshin, M.G., Dmitriev, A.V. Indicators of ecological and energy-economic efficiency of the sources of buildings heat supply in the presence of greenhouse gases [Text]. *Problems of the modern economy*. [From network] 2009. www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2561.
16. Kepko, O. I. and Kepko, V. M. Calculating methods of cost equivalents of energy sources. *Economy and management of agro-industrial complex*. 2017, No.1, pp. 79-83.
17. *Potential and efficiency of energy saving in communal sphere on the example of Manevychi district of Volyn region [Text]*. - Rivne: Publisher O.Zen, 2011. p. 28.
18. *Air Cond. Heat and Refrig. News*, 1996, 199, No.12, p.11; 1997, 200, No.4, p. 100–104; *Gaz aujourd'hui*, 1997, 121, No.5, p. 378–381; No.7, p. 437-440; *JKZ – Haustechn.*, 1997, 52. No.20, p. 86. (Germany).
19. Sotnyk, I. M., Dmytrenko, A. O. and Shapoval, A. I. Implementation of cost fuel-and-energy balances as a way to ensure efficient use of energy resources [Text]. *Bulletin of Sumy State University. Economics Series*. 2009, No.1, pp. 44-51.
20. Dubrovin, V.O., Myronenko, V.H. and Polishchuk, V.M. Efficiency of use of solid and liquid biofuels in the conditions of agro-industrial complex of Ukraine. *Scientific bulletin of National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine. Series: Engineering and power engineering of agro-industrial complex*. - 2012, No.170 (1), pp. 31-38.
21. Melnychuk, M.D., Dubrovin, V.H. and Myronenko, V.H. *Alternative energy: educational manual* - K.: Agrar Media Group, 2012. p. 244.

УДК 631.152

*Н.С. Серських, к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
nserskykh@tsatu.edu.ua*

РОЛЬ ПЕРЕГОВОРІВ В ПРОЦЕСІ НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

***Анотація.** Проаналізовано теоретичні підходи до трактування поняття «консалтинг», «консалтингова послуга», «консалтинг в агросервісі». Розглянуто основні етапи переговорного процесу між консультантами та споживачами консалтингових послуг. Запропоновано таблицю самодіагностики консультантів в переговорному процесі та модель «Квадрантів взаємодії» консультанта та клієнта. Визначено можливі стратегії консультантів в переговорному процесі.*

***Ключові слова:** консалтинг, консалтингова послуга, консалтингова послуга в агросервісі, переговори, етапи переговорів, стратегії переговорів.*

JEL code classification: M19

*N.S. Serskykh, PhD, Associate Professor of
Marketing Department
Tavria State Agritechnological University
nserskykh@tsatu.edu.ua*

THE ROLE OF NEGOTIATION IN CONSULTING SERVICES

Abstract.

***The wording of Article purposes.** The purpose of the paper is to analyze the theoretical approaches to the definition of the concept of "consulting", "consulting-service" and to determine the role of negotiation when establishing the relationship between the pro-wider consulting services and its client.*

The theoretical approaches to the interpretation of the concept "consulting", "consulting service", "consulting in agroservice" are analyzed. The main stages of the negotiation process between consultants and consumers of consulting services are considered. The table of self-diagnostics of consultants in the negotiation process and the model of the "Interaction quadrant" of the consultant and client are offered. The possible strategies of consultants in the negotiation process are determined.

***Conclusions.** Consulting in agroservice is a kind of professional activity, which consists in providing intellectual services to agricultural commodity producers (mainly on a commercial basis) in order to influence the operation and development of enterprises through the introduction of innovative knowledge, skills and technologies.*

***Keywords:** consulting, consulting service, consulting service in agro-services, negotiations, negotiation stages, negotiation strategies.*

Постановка проблеми. Останніми роками посилюється роль управлінського консультування в економіці України, а консалтингові підприємства є рушійною силою соціально-економічного розвитку національної економіки. Послуги консультативного характеру в сучасних економічних умовах набувають особливого значення, вони, разом із інформаційно-діловими послугами є одним з найбільш динамічних видів діяльності у секторі інформаційних послуг [1]. Консалтинг відноситься до нематеріальних послуг та по-

сідає провідні позиції в структурі продажів розвинутих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних та вітчизняних вчених, чий дослідження присвячені консалтингу та консалтології, особливої уваги заслуговують роботи Е. Бейча, Р. Маклахліна, Ж. Мінгалеві, Е. Шеїна, А. Посадського, Е. Уткіна [2,7], Б. Андрушківа, І. Бакушевич, О. Бетехтіна, В. Верби, Т.Кальної-Дубінюк, [1, 8-11] та ін. Але в зазначених працях не приділяється достатньої уваги власно процесу кон-

сультування та ролі переговорів у цій сфері.

Формулювання цілей статті. Мета статті – проаналізувати теоретичні підходи до визначення поняття «консалтинг», «консалтингова послуга» та визначити роль переговорів при встановленні взаємовідносин провайдера консалтингової послуги та його клієнта.

Виклад основного матеріалу. У відповідності до економічної енциклопедією консалтинг – це «діяльність спеціалізованих компаній по наданню інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, покупцям (поради і рекомендації) з різноманітних питань виробничої діяльності, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення та реєстрації фірм, дослідження і прогнозування ринків товарів і послуг, розроблення бізнес-проектів, маркетингових програм, інноваційної діяльності, пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій підготовки статутних документів у разі створення нових підприємств і організацій тощо» [12, с. 824].

І. Проданова та У. Бережницька підкреслюють, що консалтинг – вид *організаційно-економічно-інтелектуальної* діяльності спеціалізованих установ в сфері підтримки підприємництва [13]. Важко цілком погодитись з останнім визначенням, оскільки консалтингом можуть займатися окремі особи, а не тільки спеціалізовані установи. Частково думку авторок поділяють А. Пилипенко та С. Пилипенко, які теж розглядають консалтинг як вид *інтелектуальної* діяльності, спрямованої на аналіз обґрунтування перспектив розвитку та використання науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням проблем клієнта [14].

Ми поділяємо погляд на консалтинг Т. Кальної-Дубінюк, яка трактує консалтинг як «процес інтелектуальної професійної діяльності людини, що формує рекомендації, результатом яких є надання людині, що приймає рішення, оптимальних професійних порад або настанов, які сприяють вибору найкращого розв’язання проблем щодо функціонування виробництва та управлінні об’єктом (суб’єктом) та/або процесом» [11].

Під консалтинговою послугою розуміють інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування [15, с.15]. На основі аналізу дефініції консалтинг вважаємо, що консалтинг в

агросервісі – вид професійної діяльності, яка полягає в наданні інтелектуальних послуг сільськогосподарським товаровиробникам, (переважно на комерційній основі), з метою впливу на функціонування та розвиток підприємств за рахунок впровадження інноваційних знань, навичок та технологій. Консалтинг в агросервісі покликаний забезпечити надання професійних консультаційних послуг у всіх процесах, пов’язаних із виробництвом, зберіганням, переробкою, дистрибуцією, просуванням сільськогосподарської продукції та доведенням її до кінцевого споживача.

Консалтингова діяльність означає професійну допомогу і підтримку менеджмент-інновацій в аграрних підприємствах, а консультанти, відповідно – ті фахівці, які надають цю допомогу. Консультування в аграрному сервісі може бути спрямоване на:

- підвищення конкурентоспроможності;
- розширення товарного асортименту;
- управління проектами;
- управління відносин з клієнтами;
- організація бізнес-процесів;
- розробка та впровадження сучасних методик управління виробництвом та продажами за допомогою мережі Інтернет;
- диверсифікація діяльності;
- розробка стратегії бренду аграрного підприємства;
- управління брендом.

Консультаційні або консалтингові послуги можуть приймати форму консультаційних проектів, а не усних, разових порад в залежності від професіоналізму та кваліфікації консультанта та побудові довгострокових відносин із клієнтами. Вважаємо, що саме переговорні навички консультантів є запорукою успішної взаємодії їх із споживачами консалтингових послуг.

Найважливішою особливістю консалтингу є дуже тісна кооперація між клієнтами та консультантами, яка обумовлена високою персоналізацією консалтингових послуг. Клієнт бере безпосередню участь у створенні цінності консалтингової послуги. Як зазначав Хертог, якість кінцевого результату послуги більшою мірою залежить від природи взаємодії та рівня комунікації між двома

сторонами – клієнтом та консультантом. Інструментом взаємодії та комунікації є саме переговори.

Переговори – це «сумісна двох-або багатостороння контактна взаємодія сторін з метою прийняття взаємоприйнятних рішень, які вважаються найкращими в даній ситуації» [7]. В переговорному процесі між консультантом та клієнтом, як правило, беруть участь дві сторони. Особливого значення набуває створення міжособової довіри, взаємної приязні та емпатії.

Переговорний процес у консалтингу має декілька основних етапів:

1. Підготовчий етап. Кваліфікованого та досвідченого перемовника та комунікатора відрізняє ретельна підготовка до переговорів. На цьому етапі консультанту важливо розуміти декілька основних моментів: власний зовнішній вигляд; наявність необхідних документів; психологічна підготовка – впевненість у собі та своєму продукті, глибокі спеціальні знання зі специфіки предмету обговорення; і головне – результат, що має отримати консультант у процесі переговорів.

Стратегія підготовки до переговорів включає також перелік важливих кроків: що саме буде обговорюватися (надання консультації, консультативне супроводження, довгостроковий управлінський проект тощо); місце проведення переговорів; час, відведений на переговори; визначення мотивації партнерів для купівлі саме послуг даного консультанта; підготовку контраргументів щодо можливих слабких сторін пропонованих умов або послуги; встановлення особи, яка буде другою стороною в переговорах (для попереднього вивчення особливостей та стилів ведення переговорів); точний перелік документів, які мають бути в консультанта на переговорах; підготовка трьох-чотирьох можливих тактик переговорів.

Окремо слід виділити можливість попереднього вибору консультантом найбільш прийняттого рішення, якщо домовленості з партнерами в переговорах неможливо досягти.

2. Комунікативний етап – основний етап переговорів, в якому сторони, обмінюються діловими пропозиціями та знаходять спільне рішення, яке влаштовує всіх. На цьому етапі важливим є манера розмови, вміння підкріп-

лювати фактами власні пропозиції, навички ефективної аргументації на захист власних доводів, тощо. Серед поширених концепцій результатів переговорів, на які звертають увагу вчені, є чотири основних, три з яких можна адаптувати під умови надання консультаційних послуг:

- концепція «виграш-виграш» («win-win» англ.) – є найбажанішою для учасників переговорів та має в основі задоволення інтересів обох сторін. Яскравим прикладом цієї концепції є домовленості про готовність консультанта надавати послуги, які бажає придбати клієнт, та про готовність клієнта сплатити ціну, яку встановив консультант;

- концепція «виграш-програш» має місце, коли одна з сторін не отримує бажаного результату внаслідок слабкості переговорної позиції. Якщо в переговорах йде мова про купівлю консалтингової послуги, слабкою позицією може бути: надвисока ціна послуги на думку клієнта, відсутність довіри до консультанта, слабка підготовка презентації консультантом тощо;

- концепція «програш-програш», коли сторони не змогли домовитися та не отримали очікуваний результат переговорів. В консалтинговій діяльності це може бути пов'язано з багатьма факторами, але вважаємо, що дана концепція має місце в трьох основних випадках: при відсутності комунікації між консультантом та клієнтом; при розбіжності в очікуваннях консультанта та клієнта; при суттєвій різниці в цінностях у сторін, що домовляються.

Цей етап переговорів завершується підведенням підсумків та підписанням документів про співпрацю або надання послуг. Важливо звертати увагу на пункти договорів до того, як вони будуть підписані, тобто на комунікативному етапі переговорів, адже жодні усні домовленості не мають юридичної сили. Доцільно описати в договорі або контракті його предмет, терміни виконання, межі відповідальності кожної зі сторін, ресурси, що залучаються а також всі можливі ризики та форс-мажорні обставини. Недоцільним є підписання договору або контракту, якщо виявлено будь-які неточності або розбіжності у формулюванні, будь-які неоднозначні вислови та ін. У такому випадку призначаються додаткові обговорення та консультації для забез-

печення максимальної прозорості партнерських відносин та документів.

3. Завершальний (рефлексивний) етап пов'язаний з оцінкою ефективності переговорів з позицій особистостей сторін. Як відомо з психології, рефлексія – це самосвідомість, відображення психічного в самому собі [16, с.17]. На цьому етапі основною задачею консультанта є глибока аналітична робота з приводу переговорного процесу, що відбувся, яка може бути відображена у відповідях на важливі запитання, зокрема:

- чи достатньо чітко було сформульовано мету переговорів?
- чи було досягнуто поставлену мету?
- чи була атмосфера переговорів дружньою?
- чи вдалося досягти ефективної співпраці в процесі переговорів?
- що було спільного та різного в інтересах сторін?
- з яких питань було легко дійти згоди, а з яких ні?
- які документи було підписано?
- чи виникали труднощі в процесі підписання документів?

Важливим інструментом консультанта в переговорному процесі є самооцінка власних компетенцій (табл.1). Консультант оцінює себе за чотирма основними компетенціями:

1. Імідж – сукупність характеристик особистості, відповідних статусу, які проявляються в стилі одягу, манері розмови та ін;
2. Емоційний інтелект – здатність людини управляти собою та іншими. Він включає самосвідомість, контроль імпульсивності, наполегливість, впевненість та самомотивацію. Емоційний інтелект є соціальним еквівалентом загального інтелекту. [Пермінова]
3. Професійні компетенції – знання та навички, пов'язані з предметом консультування, адаптивність, гнучкість, інтелектуальні здібності, аналітичні здібності, зацікавленість, самоменеджмент, професійна етика;
4. Комунікативні навички – здатність до спілкування, активне слухання, здатність регулювати емоційну напругу, готовність почути клієнта та змінити смисл його висловлювань, налагодження зворотного зв'язку з клієнтом.

Таблиця 1.

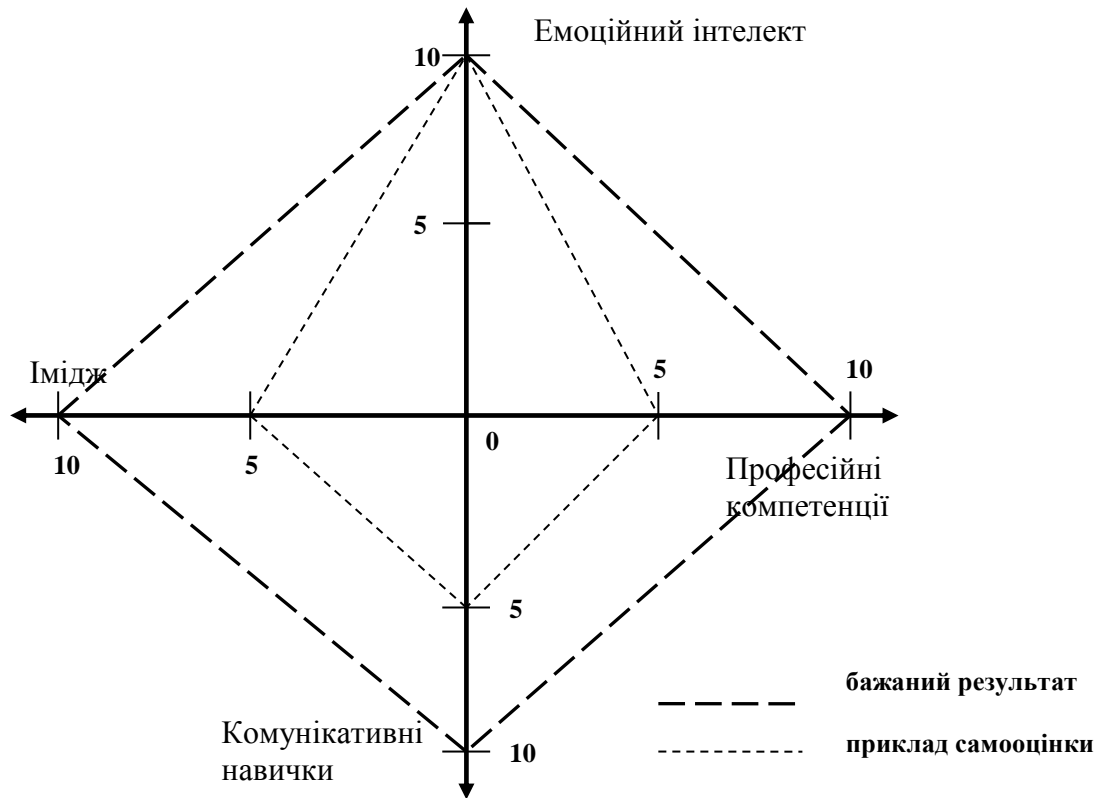
Самооцінка компетенцій консультанта

1. Наскільки мій імідж відповідає моїй професії											
Min	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Max
2. Наскільки сильний мій емоціональний інтелект?											
Min	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Max
3. Як я оцінюю власні професійні компетенції											
Min	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Max
4. Наскільки гарні мої комунікативні навички?											
Min	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Max

Джерело: авторська розробка

Для самооцінки консультантом ступеню взаємодії з клієнтом бажано користуватися моделлю «квадранта взаємодії». Методом самодіагностики консультант за точками креслить величину чотирьох власних компе-

тенції на шкалі від 0 до 10 (рис.1). Чим далі від центру по шкалі оцінка компетенції, тим вищим є шанс на побудову ефективних стосунків із клієнтом у процесі переговорів.



Джерело: авторська розробка

Рис. 1. Квадрант взаємодії консультанта та клієнта

У результаті даної методики консультант має визначити власні «зони розвитку», враховуючи найменші оцінки в кожній шкалі, та сформулювати стратегії розвитку можливої взаємодії з клієнтом, які потребують удосконалення. Вважаємо, що дану методику можна використовувати на всіх етапах переговорів. На першому етапі вона дає можливість обдумати стратегії до початку переговорів з клієнтом; на другому – визначити свої слабкі сторони (можливо, виникне проблема з емпатією до клієнта внаслідок зовнішніх обставин або його поведінки); на третьому – можливість порефлексувати з приводу власних компетенцій та їх застосування під час переговорів.

Існують певні принципи переговорів, деякі з яких корисні консультантам, які працюють в аграрному сервісі, а саме:

1. Знати свою позицію до того, як сісти за стіл переговорів. Ефективні переговори починаються з того, що консультант знає, чого хоче, і зазначає це в процесі переговорів. Чітке висловлювання власних позицій збільшує шанс до кращого розуміння сторін;

2. Визначити основні важелі впливу або власні сильні сторони. На наш погляд, найсильнішим важелем будь-якого консультанта є комбінація його компетентності, досвіду та рекомендацій клієнтів.

3. Визнання реальності власної позиції консультанта. Це стосується кошторису вартості послуг консультанта, який має бути логічним, а також етичних принципів.

4. Обережне ставлення до компромісів. Вважаємо, що компроміс у переговорах про надання консалтингових послуг суперечить наданій вище моделі «виграш-виграш». Результат переговорів має бути сприятливим для обох сторін, у протилежному випадку можна вважати, що переговори не склалися.

5. Переговори мають продовжуватися стільки, скільки потрібно консультанту та клієнту для з'ясування всіх деталей та максимально ефективної взаємодії.

Висновки. Консалтинг в агросервісі – це вид професійної діяльності, яка полягає в наданні інтелектуальних послуг сільськогосподарським товаровиробникам, (переважно на комерційній основі), з метою впливу на

функціонування та розвиток підприємств за рахунок впровадження інноваційних знань, навичок та технологій. Переговори в консалтингу є важливим процесом взаємодії між консультантом та клієнтом та передбачають три основні етапи: підготовчий, комунікати-

вний та рефлексійний. Для самодіагностики консультанта на кожному з етапів запропоновано модель «Квадранту взаємодії», яка дозволить виявити «зони розвитку» консультанта.

Список літератури:

1. Бакушев І., Мартиняк І. Маркетингові комунікації у сфері інформаційно-комунікаційних послуг та їх вплив на зміни кон'юнктури транскордонних ринків / І. Бакушев, І. Мартиняк // *Маркетинг в Україні* – 2013. – №1. – С.24-33.
2. Бейч Э. Консалтинговый бизнес / Э. Бейч / Пер. с англ. – СПб.: Питер. – 2006. – 272 с.
3. Schein, E. H. The concept of client from a process consultation perspective: A guide for change agents / E. H. Schein // *Journal of Organizational Change Management*. – 1997. – №10(3). – P. 202–216.
4. McLachlin, R. D. Factors for consulting engagement success / R. D., McLachlin // *Management Decision*. – 1999. – №37(5)ю – p. 394–404.
5. Mingaleva Z. Ethical Principles in Consulting / Z. Mingaleva // *Social and Behavioral Sciences*. – 2013. – №84. – p.1740 – 1744
6. Уткин Э. А. Консалтинг / Э. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем» - изд-во «Экмос». – 1998. – 354 с.
7. Посадский А.П. Основы консалтинга: Пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин / А.П. Посадский. – М.: 1999. – 240 с.
8. Андрушків Б. Стратегія розвитку консалтингу в системі управління інноваційним розвитком підприємства / Б. Андрушків [и др.] // *Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ*. – Маріуполь, 2016. – Вип. 32, Т. 1. – С. 141–149. – (Серія : Економічні науки).
9. Бетехтін О.В. Пріоритети розвитку консалтингових послуг в Україні / О.В. Бетехтін // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2010. – №8. – С.56-57.
10. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
11. Кальна-Дубінюк Т. П. Обґрунтування теоретичних аспектів в консалтингу / Т.П. Кальна-Дубінюк // *Вісник аграрної науки*. – 2008. – №12. – С.75-76.
12. *Економічна енциклопедія*. – у 3-ох т. / голов. редкол. С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін.. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – Т.1. – 864 с.
13. Проданова І.І., Бережницька У.Б. Становлення та формування ринку консалтингових послуг у регіоні / І.І. Проданова, У.Б. Бережницька // *Науковий вісник НЛТ України*. – 2012. – Вип. 22.6. – С.241-249.
14. Пилипенко А.А., Пилипенко С.М. Збалансована система показників як інструмент управлінського консалтингу / А. А. Пилипенко, С.М. Пилипенко // *Бізнесінформ*. – 2012. – №12. – С.238- 241.
15. Кропивко М.Ф. Управлінський консалтинг. Навчальний посібник / М.Ф. Кропивко, Т.П. Кальна-Дубінюк, М.Ф. Безкровний та ін. // М.:Агроконсалт. – 2004 р. – 344 с.
16. Рубинштейн С.П. Основы общей психологии / С.П. Рубинштейн. – СПб.: Питер Ком. - 1999. – 720 с.

References:

1. Bakushevych I., Martyniak I. (2013) Marketynhovi komunikatsii u sferi informatsiino-komunikatsiinykh posluh ta yikh vplyv na zminy koniunktury transkordonnnykh rynkiv. *Marketynh v Ukraini*, №1, 24-33.
2. Beich E. (2006) Konsaltnyhovi biznes, Per. s anhl. – SPb.: Pyter, 272 p.
3. Schein, E. H. (1997). The concept of client from a process consultation perspective: A guide for change agents. *Journal of Organizational Change Management*, 10(3), 202–216.
4. McLachlin, R. D. (1999). Factors for consulting engagement success. *Management Decision*, 37(5), 394–404
5. Mingaleva Z. (2013) Ethical Principles in Consulting. *Social and Behavioral Sciences*, №84, 1740 – 1744
6. Utkyn Э. A. (1998) Konsaltnyh. M.: Assotsyatsiya avtorov y zdatelei «Tandem» - yzd-vo «Эkmos», 354 p.
7. Posadskiy A.P. (1999) Osnovy konsaltnyha: Posobye dlia prepodavatelei ekonomycheskykh y byznes-dystsypln. – M., 240 s.
8. Andrushkiv B. (2016) Stratehiia rozvytku konsaltnyhu v systemi upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpryemstva. B. Andrushkiv [y dr.]. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu : zb. naukovykh prats*, Vyp. 32, T. 1, 141–149.
9. Betekhtin O.V. (2010) Priorytety rozvytku konsaltnyhovykh posluh v Ukraini. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, №8, 56-57.
10. Verba V.A., Reshetniak T.I. (2000) Orhanizatsiia konsaltnyhovoi diialnosti: Navch. posibnyk. – K.: KNEU, 244 s.
11. Kalna-Dubiniuk T. P. (2008) Obhruntuvannia teoretychnykh aspektiv v konsaltnyhu. *Visnyk ahramoi nauky*, №12, 75-76.
12. *Ekonomichna entsyklopediia* (2000) S.V. Mochernyi (vidp.red.) ta in. K.: Vyd. tsentr «Akademiia», T.1, 864 p.
13. Prodanova I.I., Berezhnitska U.B. (2012) Stanovlennia ta formuvannia rynku konsaltnyhovykh posluh u rehioni. *Naukovyi visnyk NLT Ukrainy*, Vyp. 22.6, 241-249.
14. Pylypenko A.A., Pylypenko S.M. (2012) Zbalansovana systema pokaznykiv yak instrument upravlinskoho konsaltnyhu. *Biznesinform*, №12, 238- 241.
15. Kropyvko M.F. (2004) Upravlinskyi konsaltnyh. Navchalnyi posibnyk. M.:Ahrokonsalt, 344 p.
16. Rubynshtein S.P. (1999) Osnovy obshchei psykholohyy. SPb.: Pyter Kom, 720 p.

УДК 339.138

Гальчинська Ю.М., к. е. н., доцент,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
galchynskaya@gmail.com

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ ТА ПРІОРИТЕТНІСТЬ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНИХ РИНКІВ

Анотація. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку, в епоху глобалізації, транснаціоналізації, сервісизації економіки, четвертої інформаційної революції та кардинальних ринкових перетворень, використання маркетингу досі не набуло значного поширення на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Воно має нерівномірний, фрагментарний характер. Гострота та актуальність проблеми зумовила необхідність розробки теоретичних і практичних рекомендацій щодо алгоритму реалізації маркетингового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств на основі сучасних концепцій маркетингу.

Ключові слова: маркетинг, маркетингове забезпечення, маркетингові концепції, холистичний маркетинг, ринок, сільськогосподарські підприємства.

JEL code classification: M31

Galchynska Ju.M., Ph.D., Associate Professor,
Department of Marketing and International Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

GENESIS OF MARKETING CONCEPTIONS AND PRIORITY OF THEIR APPLICATION IN CONDITIONS OF MODERN MARKETS

Abstract. At the present stage of socio-economic development, in the era of globalization, transnationalization, servicization of economy, the fourth information revolution and cardinal market transformations, the use of marketing has not yet become widely spread at domestic enterprises. It has an uneven, fragmentary character. The reasons for this phenomenon are: lack of systematic and consistent marketing activities, insufficient staffing at the enterprises; scanty marketing budget and incomplete information regarding development of markets, volumes of production and sales of products. Acuteness and urgency of the problem required the development of theoretical and practical recommendations regarding the algorithms for implementing the marketing support of market participants. Definitely, the cost-effective operation of the enterprise, increasing its competitiveness, increasing the market share and the ability to respond effectively to the today's challenges is a complex problem, the solution of which depends directly on the chosen marketing concept and marketing support. Marketing as a science and an instrument of business development is the result of the interaction between the theories of various scientific schools and practice. Its development took place as a result of the collective work of scientists, entrepreneurs, marketers, managers from different countries, operating in certain socio-economic conditions. The result is numerousness of marketing concepts, differences in definitions of its contemporary content and theoretical and methodological approaches. The article considered the concept of holistic marketing, highlighted four main elements of it: marketing of relationships, integrated, internal marketing and socially responsible marketing. The existing marketing concepts were presented by the author on the basis of her own development, in the form of the Boston Advisory Group; two factors (variables) were considered: the effectiveness of the concept (axis of abscissa), and time (axis of ordinates). The matrix therefore defines four main positions in which the concept may exist: "question marks", "stars", "milch-cows" and "dogs".

Keywords: marketing, marketing providing, marketing conceptions, holistic marketing, market, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Маркетинг як наука та інструмент підприємницької діяльності є результатом теорії й практики різних шкіл. Його розвиток відбувався в результаті колективної роботи науковців, підприємців, маркетологів, менеджерів різних країн світу,

які діяли в певних політичних і соціально-економічних умовах. Результатом є численність та відмінності визначень та теоретико-методологічні підходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі внески в дослідження питання еволюції та генезису маркетингу внесли відомі іноземні та вітчизняні вчені: Вебстер Ф.Е., Хершген Х., Вінкельман П., Ламбен Ж.-Ж., Дж.Р. Аванс, Ф. Котлер, Гаркавенко С.С., Стрій Л.О., А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Маслово Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н., Багієв Г.Л., Панкрухін А.П., Савельєв Є.В., Корж М.В., Мхитарян С.В., Гірченко Т.Д., Дубовик О.В., Демидов В.Є., Соловійов В.А., Ібрагімов Л.О., Голубков Є.П., Зав'ялов П.С., Герчикова І.Н.

Формування цілей статті. Обґрунтувати еволюцію маркетингових концепцій та етапи їх розвитку. Охарактеризувати основні традиційні та альтернативні концепції маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Очевидно те, що маркетинг з'явився на відповідному етапі розвитку економіки (ринковий тип економіки). Але прояви елементів маркетингу можна віднайти задовго до появи капіталістичного суспільства. Так, вивчення клієнтських вподобань та формування лояльного клієнтського прошарку було ординарною практикою у Древній Персії, Єгипті, рабовласницькому Римі, Китаї та Індії (1000 років до н.е.), середньовічній Європі. Основні елементи теорії поведінки споживачів, формування та стимулювання попиту, семплінг були звичним явищем для середньовічних торговців. Основними передумовами появи маркетингу, як науки є наявність висококонкурентного ринку, масова пропозиція товарів і послуг, платоспроможний попит, і відповідний рівень суспільного устрою, що повністю відкидає неекономічні засоби конкурентної боротьби і монополізацію ринку.

Так, у 1988 році на Делійському симпозіумі маркетингологів зафіксовано більше як дві тисячі визначень категорії «маркетинг», що є ще одним свідченням досить глибоких розбіжностей у трактуванні цієї дефініції, навіть серед фахівців [1]. Наведемо найбільш значущі, з нашої точки зору, дефініції для комплексного розуміння сутності маркетингу, з даних можна зробити висновок, що є такі

основні підгрупи поглядів:

- Маркетинг, як філософія бізнесу та стиль управління, спрямований на «ринкову орієнтацію» підприємства та досягнення сприятливого маркетингового середовища.
- Маркетинг, як комплексна система стратегічних рішень, що стосуються різних варіантів позиціонування продукту на ринку.
- Маркетинг, як система управління елементами маркетинг-мікс та вузькоспеціалізованими маркетинговими підсистемами.
- Маркетинг, як метод впливу на поведінку.
- Маркетинг, як аналіз кон'юнктури товарного ринку, спрямований на виявлення потенційних ринків збуту.
- Маркетинг, як функція знаходження, аналізу та обробки інформації.

Також зазначимо, всі традиційні визначення мають ряд недоліків, а саме:

1) перебільшується роль руху товару та дистрибуції (суть дефініції зводиться до переміщення продукту від виробника до споживача);

2) головний акцент на управлінні реалізацією готової продукції;

3) під продуктом розуміють буквально фізичний об'єкт або послугу. Необхідно в якості товару розглядати все, що може задовольнити споживача. Це може бути ідея, організація, чи навіть, окремі території.

На думку автора, маркетинг – це комплексна система управління діяльністю суб'єкта господарювання стосовно всебічного вивчення ринку та дослідження, створення, відтворення та задоволення попиту і потреб споживача щодо певного продукту (товару, послуги, організації, ідеї, території, тощо), і забезпечення взаємодії господарюючих суб'єктів соціально-економічної системи, що передбачає пошук, втілення та контроль заходів щодо комплексу маркетинг-мікс задля отримання прибутку (та/або інших цілей).

На еволюцію маркетингових концепцій вплинула динаміка соціально-економічного розвитку суспільства, зміна стану і взаємодії в середовищі ринку таких суб'єктів, як виробник, споживач, держава (влада), організації, зацікавлені кола, тощо.

У свою чергу, концепція маркетингу – це обґрунтована модель організації маркетингової діяльності, що базується на конкретній

керівній ідеї, ефективній стратегії і тактиці здійснення маркетингової діяльності в цілях досягнення результатів. Концепція маркетингу може також розглядатися як інтегрована, орієнтована на споживача і прибуток філософія бізнесу, філософія ведення справ підприємства і людини [2, с. 90]. Для розмежування етапів розвитку концепції маркетингу застосовують чотири головні критерії: 1. Базова ідея; 2. Інструментарій; 3. Головна мета; 4. Часові рамки.

На сьогодні існує багато маркетингових концепцій, а саме понятійних (як науки, як комплексної системи, як філософії управління); концепцій маркетингу у залежності від стану попиту (конверсійний, стимулюючий, розвиваючий, протидіючий маркетинг, демаркетинг, ремаркетинг, синхромаркетинг); прикладні концепції маркетингу залежно від сфери застосування (концепції комерційного маркетингу, а саме: промисловий, інноваційний, торговий, банківський, маркетинг сільськогосподарства; та концепції некомерційного маркетингу – передвиборний, релігійний, соціальний маркетинг, макромаркетинг, маркетинг благодійних організацій); історичних концепцій розвитку маркетингової думки (виробнича, товарна, збутова, соціально-етичний маркетинг, маркетинг відносин, тощо); управлінські концепції маркетингу (стратегічний, інноваційний, віртуальний, лояльний, просторово-часовий маркетинг, мега- та максімаркетинг) [3, с. 18].

Науковці наводять у роботах різні, інколи протилежні, етапи розвитку маркетингу. Кожен із розглянутих нами підходів до еволюції концепцій управління маркетингом, має право на існування і подальший розвиток. Однак, ми у своєму дослідженні притримуємося думки Ф.Котлера, основоположника сучасної теорії управління маркетингом. У своїх останніх наукових працях він у співавторстві з К.Л. Келлером замінив концепцію соціально-етичного маркетингу на концепцію холістичного маркетингу, що є більш комплексним та інтегрованим підходом. Да-

на концепція передбачає планування, розробку та впровадження маркетингових програм та законів з урахуванням їх широти і взаємозалежності. Холістичний (цілісний) маркетинг включає чотири елементи: маркетинг взаємовідносин, інтегрований, внутрішній маркетинг і соціально-відповідальний маркетинг [4, с. 29; 5, с.43]:

- інтегрований маркетинг – стратегія, спрямована на уніфікацію таких маркетингових методів, як масовий маркетинг, персональний маркетинг та директ-маркетинг. Його метою є посилення маркетингового впливу кожного методу, їх симбіоз, а також використання отриманих ринкових даних у товарній, цінovій, дистрибуційній, комунікаційній політиці;

- внутрішній маркетинг – просування підприємства персоналу, як внутрішнім споживачам організації. Акцент робиться на задоволенні персоналом ключових цінностей організації, покращенні відносин усередині колективу, підвищенні матеріальної зацікавленості, мотивації, формуванні корпоративної культури (цінності, ритуали і символи);

- маркетинг взаємовідносин, що полягає у налагодженні та управлінні довгостроковими відносинами зі споживачами за допомогою бази даних із їх профілями; має місце сегментація покупців на групи за ключовими ознаками для більш повного задоволення;

- соціально-відповідальний маркетинг (маркетинг «ідей») – концепція, що базується на положенні про те, що діяльність підприємства повинна супроводжуватися збереженням і зміцненням добробуту споживача й суспільства в цілому. Під добробутом мають на увазі не тільки матеріальні об'єкти, а й духовні цінності та інші соціальні блага, які сприяють задоволенню потреб споживача.

Концепція холістичного маркетингу розглядає всі ці компоненти як єдине ціле. Чотири основні категорії, якими характеризується холістичний маркетинг представлені на рис. 1.

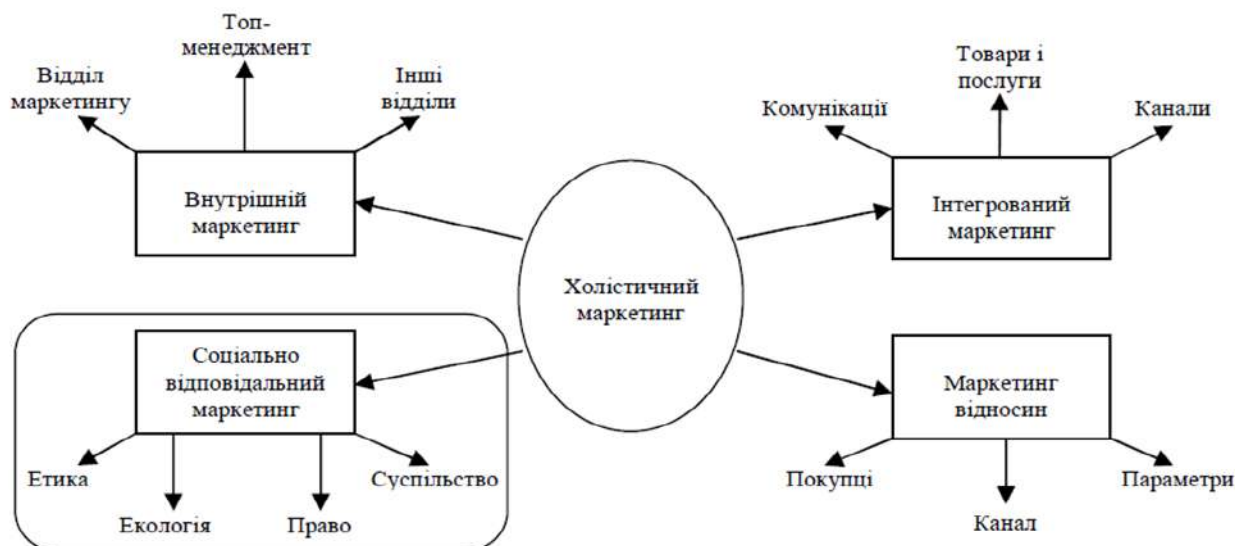


Рис. 1. Елементи холістичного маркетингу за Ф. Котлером [6].

Згодом з'явилися на світ нові концепції, які при збереженні основної ідеї і суті маркетингу, розвивали цю філософію, піднімаючи її на якісно новий рівень, виходячи з гармонізації інтересів товаровиробників, споживачів та суспільства. До новітніх концепцій маркетингу можна віднести: концепцію маркетингу, орієнтовану на вартість (вартісного маркетингу); латеральний маркетинг; віртуальний маркетинг; екологічний маркетинг; маркетинг лояльності; сервісний маркетинг; когнітивний маркетинг; маркетинг просторово-часової взаємодії, маркетинг мережевої взаємодії; інтрамаркетинг; партизанський маркетинг.

Розвиток маркетингу можна розглядати і з позиції його інтернаціоналізації. Внутрішній маркетинг має місце в таких випадках: організація не виходить за межі свого регіону і організація починає використовувати свою маркетингову діяльність в масштабах країни при постійному розширенні обсягу виробничо-комерційної діяльності. Міжнародний маркетинг виникає при простій експортній діяльності організації. Глобальний маркетинг передбачає вільне переміщення капіталу, робочої сили і матеріальних цінностей по зовнішньому ринку [7, с. 14].

Можна проілюструвати дослідження історичної зміни концепцій маркетингу залежно від зміни ринкового середовища та задоволення потреб споживачів (за розробленою Н.

Ілляшенко «чашою» задоволення потреб). Так, різні етапи еволюції концепції маркетингу в суспільстві актуалізують потреби певних груп ринкових контрагентів. Зокрема, для концепції вдосконалення виробництва, удосконалення товару та інтенсифікації комерційних зусиль характерне задоволення лише потреб виробників. Відповідно, для соціально-етичного і холістичного маркетингу («вершина чаші») характерне задоволення потреб виробників, споживачів і всього суспільства (навіть, людства), поєднання етичного, екологічного, правового й соціального контекстів маркетингових заходів і програм та постулатів концепції сталого розвитку.

Еволюція концепцій маркетингу характеризується зміною просторового масштабу і природи предмету маркетингових відносин. Можна це проілюструвати через криву життєвого циклу маркетингової концепції. На думку вчених, Є. Серової та А. Пінчук, останньою ланкою еволюції концепцій маркетингу є маркетинг просторово-часової взаємодії, що пов'язаний з розвитком просторової економіки та процесом формування і використання нових, перш за все, інтелектуальних інформаційних технологій і систем. Прибічники даної концепції широко застосовують багатоагентні системи (МАС, Multi-agent Systems), що відносяться до класу експертних [8]. Багатоагентні системи, як системи розподіленого штучного інтелекту, ін-

тегровані в структуру компанії, можуть розглядатись як ефективний інструмент просторово-часового аналізу маркетингових інформаційних ресурсів. Інтеграція технологій CRM (Customer Relationship Management) і багатоагентного підходу дозволяє формувати маркетингову інфраструктуру просторових даних. За допомогою агентного моделювання (Agent Based Modeling) можливі отримання і аналіз геопросторових даних, створення моделей, прив'язаних до географічних координат і розвиток геоінформаційної маркетингової інфраструктури [9, с. 201].

На думку більшості вітчизняних та іноземних науковців, крайніми ланками еволюції управлінських концепцій маркетингу нині є саме концепції холистичного маркетингу та маркетинг просторово-часової взаємодії, ідеї яких є революційними та покликани замінити традиційні концепції. Але, потреби учасників ринку постійно змінюються, змінюється мікро- та макросередовище, з'являються нові фактори, можливості та загрози. Отже, імовірно, що з'являться новітні еволюційні концепції маркетингу, оскільки маркетинг має завжди пристосовуватися до нових умов.

Великий інтерес у контексті дослідження еволюції концепцій маркетингу представляє дослідження Олефіренко О.М. щодо «реабілітаційної економіки» та інтерпретація балансу між розвитком світових економічних укладів та маркетингових концепцій [10; 11]. Автор вважає, що еволюція концепцій маркетингу має бути графічно зображена у вигляді оберненої піраміди, оскільки маркетинг експонентно охоплює все більше потреб ринкових контрагентів та поширює вплив на всі аспекти життя людства (екологія, економіка, соціальна сфера тощо). На вершині «годинника» об'єднуються концепції суспільного економічного розвитку і маркетингу, адже новітні завдання маркетингу перекликаються з головними завданнями «реабілітаційної» економіки і охоплюють задоволення потреб не тільки ринкових контрагентів а й потреб усього людства.

Вважаємо, що пріоритетним завданням маркетингу має бути забезпечення потреб

усього людства щодо нормалізації життя на планеті, а вже потім задоволення соціо-еколого-економічних потреб суспільства, виробників та споживачів. І з кожним новим витком розвитку економіки, маркетинг охоплює все більше коло потреб різних ринкових суб'єктів, отримує нові перспективні завдання та розширює кордони впливу на соціо-еколого-економічне життя суспільства [12, с. 40-41].

У своїх останніх роботах Ф. Котлер ілюструє дві майбутні концепції – «Маркетинг 4.0» і «Маркетинг 5.0», які полягають в оптимізації та автоматизації всіх бізнес-процесів маркетингової діяльності компаній. Головними рушійними силами «Маркетингу 4.0» і «Маркетингу 5.0» стануть інформаційні технології та інтернет-маркетинг, які дозволять знайти більш тісні способи взаємодії компаній зі своїми споживачами [11].

Усі основні діючі концепції маркетингу можна подати у вигляді адаптованої матриці Бостонської консультативної групи (БКГ). Розглянуто 2 чинники (змінні): ефективність концепції (вісь абсцис) та час (вісь ординат). Матриця, таким чином, визначає чотири основні позиції в яких може перебувати концепція: «знаки питання», «зірки», «дійні корови» та «собаки».

Висновки. З аналізу зазначених концепцій маркетингу можна зробити такі висновки:

1. Наведені концепції розвивались шляхом еволюції і не заперечують, а навпаки, доповнюють одна одну. Підприємство може обирати стратегію ведення маркетингової діяльності, комбінуючи концепції.

2. Існує тісний взаємозв'язок маркетингу з іншими складовими системи управління.

3. Маркетинговий процес має комплексний зміст і, як правило, характеризується такими складовими, як аналіз маркетингових можливостей, розробка маркетингових стратегій, планування маркетингових програм, управління маркетинговими зусиллями. Ядром маркетингового процесу є характеристики продукту, види ціноутворення, система каналів розподілу, методи просування.

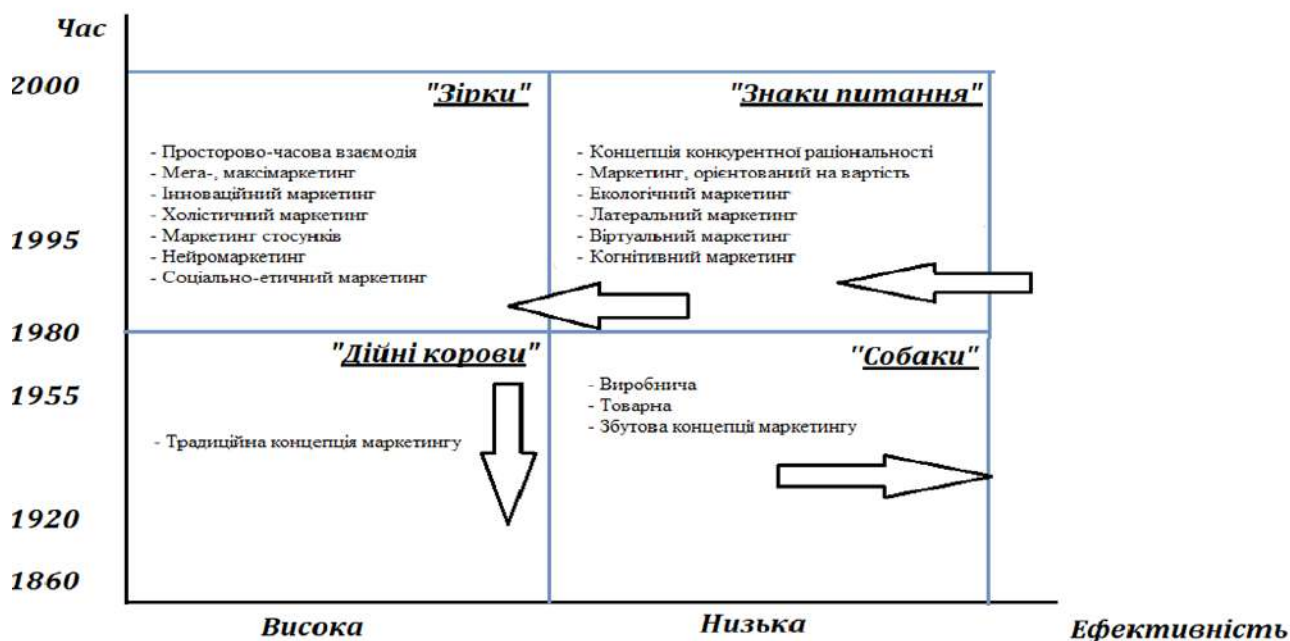


Рис. 2. Еволюція концепцій маркетингу через призму БКГ
 Джерело: власна розробка автора

4. Сучасний етап постіндустріальної економіки та новітні тенденції бізнесу висувають виклики існуючим концепціям маркетингу. Сьогодні пріоритетом маркетингу є не орієнтація на споживача, а формування додаткового попиту, що покращує життя. Потреби споживача вже глибоко досліджені, тому необхідно пропонувати більшу споживчу цінність та масову індивідуалізацію, залучення до управління продуктовою стратегією підприємства, враховувати етичні, екологічні питання та соціально-економічні наслідки виробництва і споживання товарів. Для досягнення такого унікального результату створені спеціальні програми управління, наприклад: «тонкий менеджмент (Lean Management)», «концентрація на клієнтах (Customer Focus)», «турбота про постійних клієнтів» (Premier Customer Care Program), та багато ін.

5. Розвиток теорії і практики маркетингу у бік маркетингу партнерських відносин, соціально-етичного маркетингу та екологічного маркетингу практично не має в своїй основі ніякого альтруїзму з боку компаній і ділових кіл, а обумовлено, в першу чергу, інтересами подальшого розвитку бізнесу в нових умовах.

6. Інтеграційний підхід та холістичний маркетинг, дозволяють у повній мірі засто-

совувати технології традиційних концепцій і всіх можливих інструментів маркетингу, як елементів цілісної структури.

7. У кожній країні етапізація та еволюція маркетингу має певні особливості в залежності від розвитку ринкових відносин.

8. Саме концептуально-інтеграційний підхід і, зокрема, виділені холістичний маркетинг та маркетинг просторово-часової взаємодії, дозволяють у повній мірі застосовувати постулати і технології традиційних концепцій і інструментів маркетингу.

Правильно обрана маркетингова концепція, за умов застосування адекватного маркетингового забезпечення, здатна забезпечити сильні конкурентні переваги, необхідні для успішного розвитку та функціонування сільськогосподарських підприємств, та відкрити для них нові ринки збуту.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання в Україні, на шляху становлення економічного зростання, діяльність бізнес-суб'єктів має бути гнучкою, адаптивною і динамічною, тому необхідно застосовувати нові методи управління та новітні маркетингові концепції. Тільки так маркетингове забезпечення дозволить вижити суб'єктам господарювання й адаптуватися до умов навколишнього середовища.

Список літератури

1. Войчак А. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту. Маркетинг в Україні. К. : КНЕУ, 2009. № 4. С. 53.
2. Луцій К. М. Еволюція концепцій маркетингу як відображення тенденцій розвитку ринкової економіки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Вип. 5. С. 90-93.
3. Гуржій Н. М. Управління маркетингом: концепції та проблеми. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2011. № 720 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 16–22. Бібліографія: 3 назви
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд. – СПб. : Питер, 2010.– 480 с.
5. Ілляшенко Н.С. Маркетинг та інновації як головні функції бізнесу. Механізм регулювання економіки. 2007. No 2. С. 77-92.
6. Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. Маркетинговий менеджмент: п-к. К. Видавництво Хімдзест, 2008. 720 с.
7. Шемятихина Л.Ю. Маркетинг: учебно-методический комплекс. – Екатеринбург: ГОУ ВПО «Урал. гос. пед. ун-т», 2006. 208 с.
8. Serova E. Intelligent Decision Support Systems Development Based on Modern Modeling Methods. Proceedings of the 6th European Conference on Information Management and Evaluation ECIME 2012, University College Cork, Ireland, 2012, pp. 282-291.
9. Пинчук А.В., Серова Е.Г. Эволюция концепции маркетинга: от традиционного к маркетингу пространственного взаимодействия. Коммерция и маркетинг в инновационном развитии России. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2012 года. Март-апрель 2013 года. Факультет коммерции и маркетинга: Сборник докладов под редакцией д-ра экон. наук Г.Л. Багьева. — СПб.: Изд-во СПбЭУ, 2013. — с.198-202.
10. Олефіренко, О.М. Еволюція концепцій маркетингу та перспективи їх подальшого розвитку в умовах економіки сталого соціо-еколого-економічного зростання. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: ЗНУ, 2010. – №3(7) . – С. 200-207.
11. Котлер Ф. Маркетинг-Менеджмент. – 12-е издание. – С-Пб. : Питер, 2009. – 816 с.
12. Пупкова Г. А. Маркетинговое обеспечение инвестиционной активности в регионе : автореферат диссертации на соискание ученой степени к. э. н. : специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством по отраслям и сферам деятельности». Орлов. гос. ин-т экономики и торговли. – Воронеж, 2009. – 21 с.

References:

1. Vojchak, A. (2009) Doslidzhennja suchasnykh koncepcij marketynghu ta marketynghovogho menedzhmentu. Marketyngh v Ukraini. K. : KNEU, № 4, p. 53.
2. Lucij, K. M. (2015) Evolucija koncepcij marketynghu jak vidobrazhennja tendencij rozvytku rynkovoji ekonomiky. Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionaljnogho universytetu. Serija : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo, Vyr. 5, p. 90-93.
3. Ghurzhiy, N. M. (2011) Upravlinnja marketynghom: koncepciji ta problemy. Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivsijka politehnika", №720 : Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku p. 16–22.
4. Kotler F. Marketyngh menedzhment. Экспресс-курс. 3-е yzd; [per. Sangh. podnauch. red. S.Gh. Zhyjovaj]. – SPb. : Pyter, 2010. – 480 p.
5. Illjashenko, N.S. (2007) Marketyngh ta innovaciji jak gholovni funkciji biznesu. Mekhanizm reghuljuvannja ekonomiky, No 2, p. 77-92.
6. F. Kotler, K. L. Keller, A. F. Pavlenko ta in. (2008) Marketynghovyj menedzhment: pidruchnyk. K. :Vydavnyctvo Khimdzhest, 720 p.
7. Shemjatykhyna, L.Ju. (2006) Marketyngh: uchebno-metodycheskyj kompleks.Ekaterynburgh: GhOU VPO «Ural. ghos. ped. un-t», 208 p.
8. Serova, E. Intelligent Decision Support Systems Development Based on Modern Modeling Methods. Proceedings of the 6th European Conference on Information Management and Evaluation ECIME 2012, University College Cork, Ireland, 2012, p. 282-291.
9. Pynchuk A.V., Serova E.Gh. Эволюция концепции маркетинга: от традиционного к маркетингу пространственного взаимодействия. Коммерция и маркетинг в инновационном развитии России. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2012 года. Март-апрель 2013 года. Факультет коммерции и маркетинга: Сборник докладов под редакцией д-ра экон. наук Г.Л. Багьева. — СПб.: Изд-во СПбЭУ, 2013. p. 198-202.
10. Olefirenko, O.M. (2010) Evolucija koncepcij marketynghu ta perspektyvy jikh podaljšogho rozvytku v umovakh ekonomiky stalogho socio-ekologho-ekonomichnogho zrostannja. Visnyk Zaporizkoghho nacionaljnogho universytetu: Zbirnyk naukovykh pracj. Ekonomichni nauky. Zaporizhzhja: ZNU, №3(7), p. 200-207.
11. Kotler F. (2009) Marketyngh-Menedzhment. 12- e yzdanye. S-Pb. : Pyter, 816 p.
12. Pupkova, Gh. A. (2009) Marketynghovoe obespechenye ynvestycyonnoj aktyvnosti v reghyone : avtoreferat dyssertacyy na soyskanye uchenoj stepeny k. e. n. : specyjalnostj 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством по отраслям и сферам деятельности». Orlov. ghos. yn-t ekonomyky y torghovly. Voronezh, 21 p.

УДК: 347.73

Козут І. А. к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ТА БЮДЖЕТНИЙ УСТРІЙ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація: У статті визначаються особливості побудови бюджетної системи та організації бюджетного устрою в умовах реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Визначається, що однією з основних причин неефективності діючої системи влади на місцях є неузгодженість окремих норм Конституції України, Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» та недосконалість законодавства щодо порядку вирішення питань адміністративно-територіального устрою. Обґрунтовується необхідність прийняття законодавства про адміністративно-територіальний устрій в Україні. Розглядаються принципи побудови бюджетної системи, зокрема принцип субсидіарності, який ґрунтується на розподілі видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача. Аналізуються теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку територій в умовах децентралізації влади в Україні.

Ключові слова: бюджетна система, бюджетний устрій, децентралізація, адміністративно-територіальний устрій, публічне управління.

JEL code classification: H61

Kohut I.A., PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university

BUDGET SYSTEM AND BUDGETARY CONFORMATION IN CONDITIONS OF REFORM OF PUBLIC ADMINISTRATION

Abstract. The article defines the peculiarities of the construction of the budget system and the organization of the budget system in the context of the reform of local self-government and territorial organization of power in Ukraine. It is determined that one of the main reasons for the ineffectiveness of the existing system of power on the ground is the inconsistency of certain norms of the Constitution of Ukraine, the Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine" and the imperfection of legislation on the procedure for resolving issues of the administrative-territorial system. The necessity of adopting legislation on the administrative-territorial system in Ukraine is substantiated. The principles of building a budget system, in particular the principle of subsidiarity, based on the distribution of types of expenditures between the state budget and local budgets, as well as between local budgets on the need to maximize the appropriateness of the provision of guaranteed services to their immediate consumer, are considered. The theoretical and practical aspects of financial provision of socio-economic development of territories under conditions of decentralization of power in Ukraine are analyzed.

Conclusions. To achieve the main strategic goal of the reform - to create conditions for the dynamic development of regions and provide quality and affordable public services to citizens, which can be achieved by building an effective system of government at all levels, hinders the inconsistency of certain norms of the Constitution of Ukraine, the Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine" and non-perfection of legislation on the procedure for resolving issues of the administrative-territorial system. Therefore, today, as never before, the need for the adoption of a law-enforcement system on the administrative-territorial system in Ukraine has come to an end, which will allow to continue the process of reforming the system of public administration more effectively.

Key words: budget system, budget structure, public administration

Постановка проблеми. Децентралізація ства, оптимізація системи публічного владних повноважень на засадах суб- управління обумовлюють нові підходи до сидіарності на сьогодні є пріоритетом серед організації і принципів побудови бюджет- реформ в Україні. Нові тенденції у станов- ної системи нашої держави. Модернізація ленні інститутів громадянського суспіль- публічної влади повинна відбуватися у

напрямі створення клієнтоорієнтованої системи публічного управління, яка буде забезпечувати створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших публічних послуг на відповідних територіях.

Проте в процесі реалізації реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні продовжують бути актуальними питання щодо подальшої оптимізації фінансового забезпечення розвитку територій, організації публічного управління на місцевому рівні, законодавчого врегулювання питань адміністративно-територіального устрою і т.д.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та функціонування бюджетної системи в умовах децентралізації влади в Україні, зокрема особливостям організації та принципам побудови бюджетної системи присвятили свої праці вітчизняні вчені, такі як С. Надал [7], Т. Кізима, [3], З. Лободіна [3], І. Луніна [6].

Однак, і сьогодні, в умовах активної фази процесу децентралізації влади в Україні залишається невідповідність адміністративно-територіального устрою та побудови системи місцевого самоврядування у багатьох регіонах України положенням Конституції України, що знаходить своє відображення практично у всіх напрямках діяльності органів місцевого самоврядування, починаючи від формування місцевих бюджетів, управління майном, соціальними галузями, і закінчуючи конфліктами навколо розмежування компетенції.

Цілі статті. Метою статті є визначення особливостей побудови бюджетної системи та організації бюджетного устрою в умовах реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та визначення *найкращого способу використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей суспільного розвитку.*

Виклад основного матеріалу дослідження. Вертикальна структура державно-

го бюджету за рівнями влади характеризується двома поняттями: бюджетний устрій і бюджетна система. Загальноприйняте визначення категорії бюджетний устрій формулюється наступним чином, що це організація і принципи побудови бюджетної системи, її структура і взаємозв'язок між бюджетами, які він об'єднує, у процесі забезпечення виконання єдиної загальнодержавної фінансово-бюджетної політики.

Бюджетний устрій країни визначається її державним устроєм. В унітарних державах, до яких відноситься і Україна бюджетна система має дві ланки: державний бюджет і місцеві бюджети, а в основу бюджетного устрою покладено:

- визначення видів бюджетів;
- установлення принципів побудови бюджетної системи;
- розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи;
- організацію взаємовідносин між бюджетами різних рівнів.

Відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу України [1] бюджетна система - це сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права. Базовими законодавчими документами, які регулюють бюджетний устрій і, відповідно, побудову бюджетної системи є Конституція України [4], Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [10] та Бюджетний кодекс України [1].

Отже, стаття 133 Конституції України визначає систему адміністративно-територіального устрою нашої держави, де зазначається, що її складають: Автономна Республіка Крим, області, райони, міста, райони в містах, селища і села [4].

За статтею ж 5 Бюджетного кодексу [1] місцевими бюджетами визначено бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування, а бюджетами місцевого самоврядування визначено бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад (частину третю статті 5 доповнено словами

«бюджети об'єднаних територіальних громад», згідно із Законом № 176-VIII від 10.02.2015). В Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» [10] у ст. 2 зазначається, що місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і че-

рез сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст. Тому фактично структура бюджетної системи представлена на рис.1.



Рис. 1.. Склад бюджетної системи України

*Джерело: [1].

Відповідно однією з основних причин неефективності діючої системи влади на місцях є неузгодженість окремих норм Конституції України, Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» та недосконалість законодавства щодо порядку

вирішення питань адміністративно-територіального устрою.

Крім того, Конституцією України не передбачено існування селищ міського типу натомість, фактично, на території України існують 885 селищ міського типу (табл. 1).

Таблиця 1

Кількісний склад адміністративно-територіального поділу України*

на 1 січня	райони	міста	Райони в містах	Селища міського типу	Сільські ради	Сільські населені пункти	ОТГ**
2011	490	459	114	885	10278	28450	-
2012	490	459	114	885	10278	28450	-
2013	490	460	111	885	10279	28441	-
2014	490	460	111	885	10279	28397	-
2015	490	460	111	885	10279	28388	-
2016	490	460	111	885	-	28385	159
2017	490	460	111	885	-	28377	366

* за даними Державної служби статистики

** об'єднані територіальні громади

Віднесення населених пунктів до певних категорій адміністративно-територіальних утворень знаходимо лише в

Указі Президії Верховної Ради Української РСР «Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Укра-

їнської РСР» від 12 березня 1981 року [11]. В ньому зокрема зазначено, що до категорії селищ міського типу може бути віднесено населені пункти, розташовані при промислових підприємствах, будовах, залізничних вузлах, гідротехнічних спорудах, підприємствах по виробництву і переробці сільськогосподарської продукції, а також населені пункти, на території яких розташовані вищі та середні спеціальні навчальні заклади, науково-дослідні установи, санаторії та інші стаціонарні лікувальні та оздоровчі заклади, які мають державний житловий фонд, з кількістю населення понад 2 тисячі чоловік, з яких не менш як дві третини становлять робітники, службовці та члени їх сімей.

В окремих випадках до категорії селищ міського типу може бути віднесено населені пункти з кількістю населення менш як 2 тисячі чоловік, але не більш як 500 чоловік, якщо вони мають близьку перспективу економічного і соціального розвитку, зростання кількості населення. [11]

Тож сьогодні продовжують існування складні територіальні утворення, на території яких функціонують окремі адміністративно-територіальні одиниці та сформовані відповідні місцеві ради.

Крім того, в Україні відсутнє законодавство, що визначає порядок утворення, реєстрації, перетворення адміністративно-територіальних одиниць, а також населених пунктів. Відтак це породжує низку проблем, пов'язаних з упорядкуванням назв адміністративно-територіальних одиниць та населених пунктів, їх обліком та своєчасним внесенням змін до первинного реєстру. Тому сьогодні, як ніколи, постає нагальною потреба врегулювання цих правових питань шляхом прийняття законодавства про адміністративно-територіальний устрій в Україні.

В цілому в основу побудови бюджетної системи України покладено 10 принципів, які пописані в Бюджетному кодексі України.

Таблиця 1

Принципи формування бюджетної системи відповідно до Бюджетного кодексу України*

№	Принцип	Суть дії
1	2	3
1.	Принцип <i>єдності</i>	Єдність бюджетної системи України забезпечується єдиною правовою базою, єдиною грошовою системою, єдиним регулюванням бюджетних відносин, єдиною бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності.
2.	Принцип <i>збалансованості</i>	Повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягу надходжень бюджету на відповідний бюджетний період.
3.	Принцип <i>самостійності</i>	Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними. Держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування коштами відповідних місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави.
4.	Принцип <i>повноти</i>	До складу бюджетів підлягають включенню всі надходження бюджетів та витрати бюджетів, що здійснюються відповідно до нормативно-правових актів органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування.

5.	Принцип обґрунтованості	Бюджет формується на реалістичних макропоказниках економічного і соціального розвитку України та розрахунках надходжень бюджету і витрат бюджету, що здійснюються відповідно до затверджених методик та правил.
6.	Принцип ефективності та результативності	При складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, місцевим самоврядуванням, при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.
7.	Принцип субсидіарності	Розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами повинен ґрунтуватися на максимально можливому наближенні надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача.
8.	Принцип цільового використання бюджетних коштів	Бюджетні кошти використовуються тільки на цілі, визначені бюджетними призначеннями та бюджетними асигнуваннями.
9.	Принцип справедливості і неупередженості	Бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами.
10	Принцип публічності та прозорості	Інформування громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також контролю за виконанням державного бюджету та місцевих бюджетів.

*Джерело: [1].

Ключовим принципом в умовах реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади є принцип субсидіарності, який ґрунтується на розподілі видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача. За Концепцією місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [5] доступність та належна якість публічних послуг забезпечується шляхом оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою

Органам місцевого самоврядування базового рівня надаються повноваження відповідно до їх кадрового, фінансового, інфраструктурного потенціалу та ресурсів на новій територіальній основі.

Основними повноваженнями органів місцевого самоврядування базового рівня є забезпечення:

- місцевого економічного розвитку (залучення інвестицій, розвиток підприємництва);
- розвитку місцевої інфраструктури, зокрема доріг, мереж водо-, тепло-, газо-, електропостачання і водовідведення, інформаційних мереж, об'єктів соціального та культурного призначення;
- планування розвитку території громади;

- вирішення питань забудови території (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель);
- благоустрою території;
- надання житлово-комунальних послуг (централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення, вивезення та утилізація відходів, утримання будинків і споруд, прибудинкових територій комунальної власності);
- організації пасажирських перевезень на території громади;
- утримання вулиць і доріг у населених пунктах;
- громадської безпеки;
- гасіння пожеж;
- управління закладами середньої, дошкільної та позашкільної освіти;
- надання послуг швидкої медичної допомоги, первинної охорони здоров'я, з профілактики хвороб;
- розвитку культури та фізичної культури (утримання та організація роботи бу-

динків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків);

- надання соціальної допомоги через територіальні центри;
- надання адміністративних послуг через центри надання таких послуг. [5]

Максимальна передача повноважень на місця супроводжується збільшенням фінансового забезпечення розвитку територій. Оскільки основними наповнювачами бюджетів усіх рівнів за всіх часів були податкові надходження розглянемо їх склад відповідно до Бюджетного кодексу України (табл. 2).

Отже, з табл.2 видно, що з 1 січня 2015 року в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка повинна спрямовуватись на забезпечення фінансової децентралізації, а саме збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування. З метою стимулювання до об'єднання бюджетів базових адміністративно-територіальних утворень були позбавлені основного доходного джерела - податку на доходи фізичних осіб.

Таблиця 2

Склад податкових надходжень загального фонду бюджетів, які входять до складу бюджетної системи України, %*

Види податків	Обласні бюджети	Бюджети міст обласного значення	Районні бюджети	Бюджети міст районного значення	Селищні та сільські бюджети	Бюджети ОТГ
Загальний фонд						
Загальнодержавні податки						
ПДФО	15	60	60	-	-	60
Податок на прибуток підприємств (крім податку на прибуток підприємств державної та комунальної власності)	10					
Податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності	100	100	100	100	100	100
Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної		100		100	100	100

торгівлі підакцизних товарів						
Частина акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального		13,44		13,44	13,44	13,44
Місцеві податки і збори						
Єдиний податок		100		100	100	100
Податок на нерухоме майно в т.ч.:						
<i>Податок на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки</i>		100		100	100	100
<i>Плата за землю</i>		100		100	100	100
<i>Транспортний податок</i>		100		100	100	100
Збір за місця для паркування транспортних засобів		100		100	100	100
Туристичний збір		100		100	100	100

*Джерело: [1]

В цілому розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів відбулось шляхом закріплення за місцевими бюджетами податку на доходи фізичних осіб за новими нормативами (бюджети міст обласного значення, районів, об'єднаних територіальних громад – 60 %, обласні бюджети – 15 %, та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки (обласні бюджети – 10 %);

Бюджетним кодексом України встановлено, що до доходів загального фонду місцевих бюджетів відноситься акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну).

Крім того, до місцевих бюджетів зараховується акцизний податок з палива у розмірі 13,44 відсотка від ставки акцизу на певний вид пального.

Що стосується місцевих податків та зборів, то відповідно до Податкового кодексу України місцеві ради обов'язково устанавлюють єдиний податок та податок на майно

(в частині транспортного податку та плати за землю) та самостійно вирішують питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору.

Розглянуті зміни у бюджетному та податковому законодавстві знайшли відповідне відображення у практиці виконання бюджетів об'єднаних територіальних громад (табл. 3).

За даними таблиці 3 можна зробити висновки, що у доходах ОТГ найбільшу питому вагу займають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб (більш ніж 50% від загальної суми доходів місцевих бюджетів). Вагомим джерелом доходів ОТГ є плата за землю, що відноситься до податку на майно і є складовою місцевих податків і становить у структурі доходів біля 15%. З огляду на зміни податкового законодавства та розвиток підприємницької діяльності, значний приріст надходжень зафіксовано по єдиному податку. Слід звернути увагу на динамічне зростання дохо-

дів від сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Упродовж січня-грудня надходження склали 132,5 млн. грн., що перевищує минулорічний показник у 1,7 разів. Високий приріст надходжень свідчить про зацікавленість органів

місцевого самоврядування у мобілізації коштів до своїх бюджетів та наявність резервів для подальшого зміцнення фінансової спроможності громад.

Таблиця 3

Надходження власних доходів ОТГ за 2016-2017 рр., млн. грн.*

Платежі до бюджету	2016 рік	2017 рік	Відхилення	
			+, -	%
Податок на доходи фізичних осіб	1 749,0	5 211,7	3 462,6	у 3,0 р.
у % до загальної суми	35,2	56,19	-	-
Акцизний податок	709,1	794,2	85,1	112,00
у % до загальної суми	14,30	8,56	-	-
Плата за землю	1 168,1	1 402,0	233,9	120,02
у % до загальної суми	23,55	15,11	-	-
Єдиний податок	1 042,0	1 402,6	360,6	134,61
у % до загальної суми	21,01	15,12	-	-
Податок на нерухоме майно	76,8	132,5	55,7	у 1,7 р.
у % до загальної суми	1,55	1,43	-	-
Всього	4 959,6	9 275,6	4 316,0	у 1,9 р.

*Джерело: [2]

Наведені показники виконання місцевих бюджетів відображають загальний економічний стан відповідних територій та їх потенціал до сталого розвитку. Однак, сьогодні об'єднані територіальні громади, на шляху до фінансового зростання, продовжують зтискатися з величезною кількістю проблем, які полягають у забезпеченні наявності економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, у залученні достатньої кількості кваліфікованих трудових ресурсів, у створенні розвиненої промислової та соціальної інфраструктури.

Висновки. Організація і принципи побудови бюджетної системи, її структура і взаємозв'язок між бюджетами, у процесі забезпечення виконання єдиної загальнодержавної фінансово-бюджетної політики мають свої особливості в сучасних умовах, які обумовлюються прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та те-

риторіальної організації влади, Законів «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації. Ці особливості дозволили формувати відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади (ОТГ). У процесі децентралізації громади здобули ресурс, фінанси, повноваження – значний інструментарій і можливості для забезпечення повноцінного місцевого розвитку. Однак, для досягнення головної стратегічної мети реформи – створення умов для динамічного розвитку регіонів і надання якісних та доступних суспільних послуг громадянам, яка може бути досягнута шляхом побудови ефективної системи влади на

всіх рівнях, перешкоджає неузгодженість окремих норм Конституції України, Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» та недосконалість законодавства щодо порядку вирішення питань адміністративно-територіального устрою. Тому

сьогодні, як ніколи, назріла необхідність прийняття законодавства про адміністративно-територіальний устрій в Україні, яке дозволить ефективніше продовжити процес реформування системи публічного управління.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України (зі змінами та доповненнями) від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://decentralization.gov.ua>.
3. Кізима Т. Проблеми вдосконалення бюджетної політики держави в контексті фіскальної децентралізації / Т. Кізима, З. Лободіна // Світ фінансів. – 2016. - № 4(49). – С. 7-20
4. Конституція України від 28.06.1996 № 254K/96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
5. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету міністрів України від 01.04.2014 № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
6. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І. О. Луніна // Економіка України. – 2014. – № 11 (636). – С. 61–75
7. Надал С. Теоретична концептуалізація формування та сучасний прагматизм фінансування об'єднаних територіальних громад / С. Надал, Н. Спасів // Світ фінансів. – 2017. - № 3(52). – С. 121-136.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Податковий кодекс України (зі змінами та доповненнями) від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Про місцеве самоврядування в Україні: закон України від 21.05.1997р. № 280/97-ВР / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
11. Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР: указ президії Верховної ради української РСР від 12 березня 1981 року № 1654-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1654-10>

Reference:

1. Biudzhetni kodeks Ukrainy (zi zminamy ta dopovnenniamy) vid 08.07.2010 № 2456-VI [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Detsentralizatsiia vlady [Online]. Retrieved from: <http://decentralization.gov.ua>.
3. T. Kizyma, Z. Lobodina (2016) Problemy vdoskonalennia biudzhetnoi polityky derzhavy v konteksti fiskalnoi detsentralizatsii. Svit finansiv, № 4(49), p. 7-20
4. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996 № 254K/96 [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
5. Kontseptsiia reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini: rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy vid 01.04.2014 № 333-r [Online]. Retrieved from: // <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
6. Lunina, I.O. (2014) Biudzhetna detsentralizatsiia: tsili ta napriamy reform. *Ekonomika Ukrainy*. № 11 (636), p. 61–75
7. S. Nadal, N. Spasiv (2017) Teoretychna kontseptualizatsiia formuvannia ta suchasnyi prahmatyzm finansuvannia obiednanykh terytorialnykh hromad. *Svit finansiv*, № 3(52), p. 121-136.
8. Ofitsiyni sait Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy [Online]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Podatkovyi kodeks Ukrainy (zi zminamy ta dopovnenniamy) vid 02.12.2010 № 2755-VI [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini: zakon Ukrainy vid 21.05.1997r. № 280/97-VR / Verkhovna Rada Ukrainy [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
11. Pro poriadok vyirishennia pytan administratyvno-terytorialnogo ustroiu Ukrainy RSR: ukaz prezydii Verkhovnoi rady ukrainy RSR vid 12 bereznia 1981 roku № 1654-Kh [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1654-10>

УДК 664.12

Варченко О.М., д.е.н., професор
Білоцерківський національний аграрний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ БУРЯКОЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. В статті здійснено аналіз сучасного стану економічних відносин підприємств бурякоцукрового виробництва. Встановлено, що зниження еквівалентності і взаємовигідності економічних відносин між підприємствами цукробурякового виробництва та велика фондоемкість отримання сировини призвели в останні роки до зниження зацікавленості незалежних сільськогосподарських виробників у вирощуванні цукрових буряків. Запропоновано шляхи по удосконаленню економічних відносин підприємств бурякоцукрового виробництва та розвиток вертикальноінтегрованих зв'язків холдингового типу.

Ключові слова: економічні відносини, бурякоцукрове виробництво, кооператив, сільськогосподарське підприємство, цукрові заводи.

JEL code classification: M20, Q11

Varchenko O.M., doctor of sciences, professor
Bila Tserkva national agrarian university

ECONOMIC RELATIONS IMPROVEMENT OF SUGAR BEET PRODUCTION ENTERPRISES

Abstract. The purpose of the study was to develop practical recommendations for improving the economic relations of beet and sugar producers. An analysis of the conditions for the production of sugar beet production made it possible to identify the problems of its functioning, namely: the lack of a scientifically substantiated link between the expansion of the sown area under sugar beet and the material and technical support of the industry; the deterioration of the conditions for cooperation between producers of sugar beet - agricultural enterprises and processing enterprises; disadvantage of tolling conditions for processing for sugar beet producers; the presence of an increasing number of producers of sugar beets with a low market share, which creates a number of difficulties with the provision of means of production and labor, as well as the implementation of root crops; low level of awareness about innovations and mobility of most agricultural producers, separation of production from science, etc.; inefficient logistics, which manifests itself in the lack of sugar storage capacities; the threat of a reduction in domestic production in connection with Ukraine's accession to the WTO, and as a result of rising social tension.

One of the promising directions for improving the economic relations between beet and sugar industry participants may be the creation of a holding-type agro-industrial formation. For the further development of economic relations in the sugar industry, it is expedient to create market institutions and market infrastructure in order to ensure access of commodity producers to the market; stimulation of integration processes for the purpose of accumulation of resources and the formation of essential product volumes of products.

Key words: economic relations, sugar beet sugar production, cooperative, agricultural enterprise, sugar factories.

Постановка проблеми. В даний час одним з пріоритетних напрямків підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника виступає вдосконалення економічних відносин, які в період ринкових перетворень виявилися кардинально трансформованими, що призвело до суттєвих порушень у системі товарно-грошових відносин. Зниження еквівалентності і взаємовигідності економічних відносин між підприємствами

цукробурякового виробництва аграрного сектору України, а також велика фондоемкість отримання сировини в останні роки призвели до зниження зацікавленості незалежних сільськогосподарських виробників у вирощуванні цукрових буряків, що викликає скорочення їх надходження на переробку. При цьому необхідно зазначити, що в отриманні сировини і кінцевої продукції зростає частка вертикальноінтегрованих форму-

вань цукробурякового виробництва. Це істотно підвищує їх роль у вирішенні проблеми збільшення виробництва цукру в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування, функціонування, регулювання, удосконалення економічних взаємовідносин у бурякоцукровому виробництві стали об'єктом дослідження таких відомих вчених: Л.М. Анічина, В.Л. Анічина, В.С. Бондаря, П.П. Борщевського, О.М. Варченко, С.Л. Дусановського, О.С. Зайця, М.Ю. Коденської, В.П. Мартянова, Г.В. Пилипця, В.І. Пиркіна, М.В. Роїка, В.Д. Слюсаря, С.А. Стасіневич, А.С. Фурси та ін. У той же час вплив економічних відносин на підвищення ефективності виробництва цукрових буряків залишається важливим і надзвичайно актуальним питанням, а тому потребує подальшого поглибленого дослідження в частині обґрунтування раціональних шляхів впливу на товаровиробників у контексті підвищення ефективності їх діяльності та результативності функціонування цукробурякового виробництва в цілому.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягала в розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення економічних відносин суб'єктів бурякоцукрового виробництва.

Виклад основного матеріалу. Рівень матеріалізації цілей, які стоять перед учасниками цукробурякового виробництва, залежить від стану економічних умов і врахування особливостей його функціонування.

Характерною особливістю і основною проблемою бурякоцукрового виробництва аграрного сектору України є яскраво виражений сезонний характер виробництва цукру з вітчизняної сировини – цукрових буряків, і сформовані складні економічні відносини між його суб'єктами: переробними підприємствами і сільськогосподарськими товаровиробниками. Зокрема, при зростанні цін на кінцеву продукцію – цукор, господарства корпоративного сектору отримують збитки від реалізації цукрових буряків, а цукрові заводи, користуючись своїм монопольним становищем, забезпечують собі більш вигідні економічні умови [1].

Передовий вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що ефективне функціонування бурякоцукрового виробництва залежить від

узгодженої діяльності бурякосіючих сільськогосподарських підприємств підприємств, особистих селянських господарств і цукрових заводів, від надійності і міцності господарських зв'язків між ними, від адаптації та переходу всіх учасників до інноваційної моделі господарювання.

Як свідчать результати досліджень науковців, достатньо гармонійні економічні відносини в цукровому підкомплексі США визначаються тим, що фермерам належить 100% заводів з переробки буряка і 90% заводів по виробленню цукру з тростини [2-3]. Це дає гарантії постачання сировини заводам, а фермерам – гарантії її прийому. За поставлену сировину їм виплачують всю виручку від реалізації цукру та побічної продукції за вирахуванням витрат переробної промисловості.

У країнах ЄС переговори і укладення договорів з компаніями-переробниками про умови прийому цукрових буряків веде від імені фермерів регіональний Союз виробників цукрових буряків.

На цукрових заводах Республіки Білорусь застосовується 3 види договорів закупівлі цукрових буряків: договір бартеру, договір підряду, які в останнє десятиліття практично повністю витіснені договором купівлі-продажу. Дослідження показали, що в договорах між виробниками цукрових буряків і переробниками, відповідальності цукрових заводів приділено менше уваги. Їм надано більше прав, що призводить до численних порушень договорів, як правило, з боку переробних підприємств [4]. При цьому укладення договорів з кожним сільськогосподарським підприємством окремо дозволяє заводам варіювати ціни на свою користь.

Дослідження показало, що жорсткий централізм поставок сировини негативно впливає на господарську діяльність господарств корпоративного сектору аграрної економіки України через високу залежність від природних умов, носить імовірнісний характер і вимагає оперативних рішень. І тому кожне бурякосіюче господарство визначає свій вектор розвитку: посівні площі і обсяг виробництва, отримання прибутку, збереження покупця [5]. У той же час аналіз показав, що ефективний розвиток бурякосійних господарств залежить від переробних

підприємств, в функції яких має входити формування стійких виробничих і економічних зв'язків.

Необхідно зазначити, що валовий збір цукрових буряків у 2017 р. становить 14,5 млн. т при середній урожайності 46,1 т/га. Крім того, за результатами звітного року за останні 3 роки господарства одержали найвищий валовий збір цукрових буряків, а показник середньої урожайності свідчить про покращання загального тренду.

Навіть враховуючи несприятливі кліматичні умови, з якими зіштовхнулись сільськогосподарські підприємства в сезоні 2017/2018 маркетингового року, середня урожайність цукрових буряків в цілому становить 46,1 т/га, що перевищує середню урожайність за останні п'ять років на 4%.

Зі зниженням урожайності, господарства отримали нижчу цукристість ніж у сезоні 2016/2017 маркетингового року; за оперативними даними цукрових заводів цукристість коренеплодів при прийомі становить 16,9%.

У розрізі областей, найкращою за показником виходу цукру з гектару стала Херсонська область – 12,2 т/га. Такого рекордного результату вдалося досягти за рахунок інтенсивного зрошення рослин. Крім того, літні дощі дали можливість аграріям Тернопільщини, Львівщини, Хмельниччини та Житомирщини одержати результат на рівні 8,5-9,5 т/га цукру. Найменше пощастило з метеорологічними умовами господарствам Кіровоградської, Харківської, Сумської області, де середній показник виходу цукру склав близько 6 т/га.

В умовах, що склалися, сільськогосподарські виробники не здатні забезпечити цукрові заводи високоякісною сировиною, яке, як відомо, є запорукою їх продуктивної виробничої та якісної роботи. Тим часом, основним критерієм при розрахунках за здану сировину, як і раніше, залишається її кількість. Тому сільгоспвиробники не завжди відповідально ставляться до дотримання технологічних вимог у процесі вирощування буряка і збереженню їх при збиранні, зберіганні та транспортуванні [6]. До теперішнього часу не відпрацьований механізм координації та кооперації всіх стадій бурякоцукрового виробництва, централізації і

розподілу фінансових ресурсів, а також участі в розподілі кінцевого результату – прибутку.

Аналіз умов формування бурякоцукрового виробництва дозволив визначити проблеми його функціонування, а саме:

відсутність науково-обґрунтованого зв'язку між збільшенням посівних площ під посівами цукрового буряка і матеріально-технічним забезпеченням галузі;

погіршення умов співпраці між виробниками цукрових буряків: сільськогосподарськими підприємствами та переробниками;

невигідність давальницьких умов переробки для виробників цукрових буряків;

наявність зростаючої кількості виробників цукрових буряків з низькою ринковою часткою, що створює низку труднощів як із забезпеченням виробництва засобами і методами праці, так і з реалізацією коренеплодів;

низький рівень поінформованості про інновації та мобільність більшості сільськогосподарських виробників, відірваність виробництва від науки та ін.;

неефективна логістика, яка проявляється в нестачі в галузі заводських ємностей зберігання цукру;

загроза скорочення вітчизняного виробництва у зв'язку з приєднанням України до СОТ і, як результат, зростання соціальної напруги.

Стрижнем загальної сукупності системи ринкових економічних відносин є розподільчі відносини. Саме через них реалізується економічна зацікавленість всіх учасників спільної діяльності [7]. Регулювання взаємовідносин суб'єктів бурякоцукрового виробництва передбачає виражений системний підхід у вирішенні виникаючих запитань і проблем.

Вирішення проблеми нарощування обсягів виробництва і заготівлі цукрових буряків та виробництва цукру полягає у вдосконаленні економічних взаємовідносин підприємств бурякоцукрового виробництва. До 1990 р. певний паритет економічних взаємин підтримувався ціновою політикою держави. З 1993 р. набула поширення давальницька схема заготівлі та переробки цукрових буряків. Як свідчать результати дослідження, на протязі 2010-2017 рр. питома вага пере-

робки сировини на таких умовах становила майже 50 %, за виключенням 2012 р (табл.1). Середнє співвідношення в розподілі готової продукції між господарствами та цукровими заводами становить 65:35. Щоб економічно

зацікавити буряководів у збільшенні обсягів виробництва, цукрові заводи кредитують під їх майбутній урожай добривами, насінням, пально-мастильними матеріалами і засобами захисту рослин.

Таблиця.1

Динаміка реалізації та надходження на переробку цукрових буряків (на давальницьких умовах)

Рік	Надійшло на переробку - всього		У тому числі			
			Реалізовано		Перероблено на своїх потужностях та передано для перероблення на давальницьких засадах, т	
	т	В % до всього	т	В % до всього	т	В % до всього
2010	9767459	100	5175554	53,0	4591905	47
2011	11873441	100	6992944	58,9	4880497	41,1
2012	10816892	100	6512040	60,2	4304852	39,8
2013	5633520	100	3124778	55,5	2508742	44,5
2014	8997916	100	5296356,7	58,9	3701559	41,1
2015	5818888	100	2856462,6	49,1	2962425,6	50,9
2016	10879399	100	3909784,8	35,9	6969614,3	64,1
2017	12533485	100	6244902,5	49,8	6288582,5	50,2

Використання давальницької схеми призводить до того, що відповідальність за неефективність переробки сировини перекладається на бурякосіючі господарства. До того ж, через низькі маркетингові можливості, сільськогосподарські товаровиробники реалізують цукор, як правило, на стихійному ринку, іноді за цінами нижче оптово-відпускних цін цукрового заводу.

Необхідно зазначити, що на переробку цукрового буряку по давальницьких схемах впливає ще й чинна система оподаткування. На основі пп. 14.1.134 Податкового кодексу під давальницькою сировиною вважається сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції, з подальшою передачею або поверненням такої продукції, чи її частини, їх власнику або за його дорученням іншій особі. Операція з давальницькою сировиною – операція з переробки (обробки, збагачення

чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату.

Цукор із цукрових буряків, якому присвоєно код згідно з УКТЗЕД 1701, відповідно до п. 2.15 ст. 2 Закону від 24.06.04 р. № 1877-IV вважається сільськогосподарським товаром.

Ураховуючи те, що цукор відноситься до сільськогосподарських товарів, визначених у групах 1-24 УКТЗЕД, обсяги операцій з постачання такого цукру, у тому числі якщо його було вироблено на давальницьких умовах із цукрового буряку, вирощеного таким товаровиробником, підлягають відображенню у графі 3 таблиці 2 додатка 9 до декларації з ПДВ.

В основу удосконалення економічних взаємовідносин в сучасних умовах має бути покладений обґрунтований розподіл валового доходу галузі між суб'єктами бурякоцукрового виробництва, поступовий перехід до прямих закупівель і повна відмова від дава-

льницької схеми переробки цукрових буряків. Розподіл валового доходу має ґрунтуватися на витратному підході (пропорційний розподіл вартості валової продукції галузі до витрат учасників виробничого процесу). При цьому, розрахунок величини собівартості виробництва і переробки буряка має бути обґрунтований базовими показниками цукристості, виходу цукру і нормований за статтями витрат на виробництво та їх переробку.

В даний час відсутній логістичний зв'язок між виробниками і переробником цукрових буряків. Їх взаємодія не створює синергетичного ефекту [8]. У зв'язку з цим нами запропоновано використання паритетного механізму ціноутворення. Його суть полягає в об'єднанні на економічній і правовій основі інтересів всіх учасників кластера, створюючи тим самим замкнутий виробничий цикл.

При цьому будуть враховуватися витрати кожного учасника і необхідний рівень прибутку, орієнтований на досягнення єдиного рівня рентабельності, при розрахунку якого важливо виходити з нормативних, а не фактичних витрат, щоби в учасників логістичного ланцюжка не виникало бажання і можливості отримати необґрунтовану частку прибутку [9].

Іншим напрямком удосконалення економічних відносин суб'єктів бурякоцукрового виробництва слід назвати процес кооперування малих товаровиробників. Доцільність організації саме постачальницько-збутового кооперативу викликана необхідністю створення сприятливих і вигідних умов в забезпеченні оборотними засобами виробничого процесу і для формування оптимальних взаємин між цукровим заводом і бурякоцілючими товаровиробниками з малою ринковою часткою, під якими в даному випадку розуміються особисті селянські та фермерські господарства. Необхідно зазначити, що в 2017 р. зазначеними сільськогосподарськими товаровиробниками вирощено відповідно 654,4 та 1105,0 тис. т.

Обґрунтованість і доцільність вступу малих сільськогосподарських товаровиробників, зокрема фермерських господарств, в постачальницько-збутовий кооператив проявляється виходячи з таких положень:

пропозиція для фермерських господарств більш вигідної закупівельної ціни на цукро-

вий буряк через масштабність здійснюваних збутових операцій і гарантованого каналу реалізації на основі договірних відносин;

зниження трансакційних витрат для даної категорії сільськогосподарських товаровиробників;

кооператив може відстоювати інтереси своїх членів у судовому порядку;

з'являється можливість придбання приладів для визначення якості коренеплодів, що може мінімізувати кількість виникаючих суперечок при постачанні і здачі бурякосировини на цукровий завод;

з'являється можливість придбання основних засобів (транспорту тощо.), необхідних для забезпечення діяльності кооперативу за рахунок акумулювання пайових внесків членів кооперативу.

При виробничих кооперативах пропонується створювати незалежні вагові пункти та лабораторії. Конфлікт інтересів сторін, коли переробники цукрових буряків при прийманні прагнуть показати меншу вагу, цукристість і велику забрудненість сировини, а постачальники, навпаки, підвищити ці показники, можна і необхідно вирішувати шляхом створення незалежних методів оцінки.

Одним з перспективних напрямів удосконалення економічних відносин між учасниками бурякоцукрового виробництва може стати створення агропромислового формування холдингового типу.

Холдинги функціонують у всьому світі практично у всіх галузях економіки, і це не випадково, оскільки практикою доведено, що холдингова форма інтеграції найбільш дієздатна і ефективна, вона дозволяє оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

Склад агропромислових формувань холдингового типу визначається необхідністю органічного поєднання сільського господарства, переробної промисловості, торгівлі, фінансових структур, постачальницьких підприємств та інших суб'єктів.

В агропромисловому формуванні холдингового типу в єдиному комплексі буде здійснюватися відтворення, накопичення і оборот фінансового, виробничого і товарного капіталів, їх інвестування в пріоритетну галузь.

Розвиток інтеграційних процесів передбачає вдосконалення технології виробництва на кожній ділянці спільної діяльності:

в бурякосіючих господарствах вона має бути спрямована на удосконалення технології вирощування фабричного цукрового буряку, зниження матеріальних і трудових витрат, підвищення якості і виходу коренеплодів з одиниці площі;

на переробних підприємствах – впровадження нових технологічних ліній, що забезпечують максимальний вихід продукції і сировини при економному використанні ресурсів на одиницю кінцевої продукції, повне використання проектної потужності.

Як було зазначено, економічний ефект від розвитку інтегрованого виробництва має бути досягнений тільки при більш тісних зв'язках всіх структурних підрозділів, що забезпечує синергетичний ефект від спільного виробництва, при якому повинна зростати ефективність як в кожному підрозділі єдиного технологічного процесу, так і загальна ефективність виробництва кінцевого продукту.

Це свідчить про те, що необхідний поетапний перехід до формування систем більш високого типу – холдингів, коли буде можлива реалізація економічних інтересів від спільного виробництва кожним учасником інтеграційного процесу. Досвід свідчить про те, що можна значно удосконалювати укладені договори між переробними підприємствами та господарствами корпоративного сектору аграрної економіки, які формують сировинну зону. Одночасно можна забезпечити взаємний інтерес зазначених суб'єктів підприємницької діяльності з підприємствами оптової і роздрібною торгівлі щодо термінів поставки, зберігання і реалізації цукру, а також відшкодування деяких видів трасакційних витрат. Найскладніше полягає в залученні фінансових структур, які забезпечують інвестиціями всі структурні

підрозділи, що може бути забезпечено високим рівнем повернення кредитних ресурсів, а також прибутковістю їх використання у виробничому процесі.

Перехід до інтегрованих структур холдингового типу може бути нетривалим за часом, якщо всі зазначені умови будуть дотримані.

Висновки. Отже, для подальшого розвитку цукробурякового виробництва є доцільним: створення ринкових інститутів і ринкової інфраструктури з метою забезпечення доступу товаровиробників на ринок; стимулювання інтеграційних процесів з метою акумулювання ресурсів і формування істотних товарних обсягів продукції;

Для стимулювання постачальників цукрових буряків до збільшення періоду реалізації сировини на переробку пропонуємо ввести надбавки за ранню і пізню здачу буряка. Впровадження в розрахунок ціни надбавок і знижок стимулюватиме до ранньої збирання урожаю і більш тривалого зберігання сировини, що дозволить знизити навантаження на переробні потужності і розподілить ризики псування сировини. Для підвищення стабільності та ефективності функціонування бурякоцукрового виробництва пропонується розвивати страхування і перерозподіляти відповідальність продавців і покупців цукрових буряків, почати перехід від щорічних до довгострокових договорів.

Для вдосконалення економічних відносин необхідно усунути наявні в договорах пункти, що дозволяють покупцеві цукрових буряків змінювати графік поставки сировини в односторонньому порядку. Для підвищення відповідальності переробників пропонується додати до договору штрафні санкції за порушення графіків прийому продукції покупцем аналогічно штрафам, передбаченим за порушення графіків поставок цукрових буряків продавцем.

Список літератури

1. Данилишин М. С. Стан, проблеми та перспективи розвитку бурякоцукрового виробництва України / М. С. Данилишин // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6 – С. 53–58.
2. Ємцев В. І. Оптимізація розмірів сировинних зон цукрових заводів як фактор розвитку їх конкурентоспроможності / В. І. Ємцев // Національні праці НУХТ. – 2013. – № 52. – С. 204–210.
3. Куцеконь Л. О. Перспективи розвитку підприємств бурякоцукрового підкомплексу на основі кластеризації виробництва / Л. О. Куцеконь // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2014. – Вип. 22 (2). – С. 109–114.
4. Лукашенко Н. О. Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на розвиток цукрових підприємств в бурякоцукровому комплексі України / Н. О. Лукашенко, С. В. Котков // Продовольчі ресурси. – 2014. – № 2. – С. 132–140

5. Нестерчук Ю. О. Особливості функціонування інтегрованих структур в цукробуряковому підкомплексі регіону / Ю. О. Нестерчук, Н. В. Парубок // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : Зб. наук. праць. – Харків, 2016. – № 2 (13). – Т. 1. – С. 102–107.
6. Парубок Н. В. Розвиток цукробурякового підкомплексу Черкаської області / Н. В. Парубок // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Одеса, 2016. – № 16 – С. 79–82.
7. Пархомець М. К. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності функціонування цукробурякового підкомплексу АПК : монографія / М. К. Пархомець, О. Р. Олійник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 260 с.
8. Рижикова Н. І. Види взаємовідносин суб'єктів бурякоцукрового комплексу в умовах розвитку інтеграційних процесів [Електронний ресурс] / Н. І. Рижикова // Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.2/260.pdf>
9. Уманська В. Г. Розвиток бурякоцукрового підкомплексу АПК України : монографія / В. Г. Уманська. – Черкаси : ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2012. – 208 с.

Reference:

1. Danylyshyn M. S. (2014) Stan, problemy ta perspektyvy rozvytku buriakotsukrovoho vyrobnytstva Ukrainy. *Innovatsiina ekonomika*, № 6, p. 53–58.
2. Iemtsev V. I. (2013) Optyimizatsiia rozmiriv syrovynnykh zon tsukrovyykh zavodiv yak faktor rozvytku yikh konkurentospromozhnosti. *Natsionalni pratsi NUKhT*, № 52, p. 204–210.
3. Kutsekon L. O. (2014) Perspektyvy rozvytku pidpriemstv buriakotsukrovoho pidkompleksu na osnovi klasteryzatsii vyrobnytstva. *Zbirnyk naukovykh prats Podil'skoho derzhavnoho ahrarno-tekhnichnoho universytetu*. Vyp. 22 (2), p. 109–114.
4. N. O. Lukashenko, S. V. Kotkov (2014) Vplyv vnutrishnikh i zovnishnikh chynnykiv na rozvytok tsukrovyykh pidpriemstv v buriakotsukrovomu kom-pleksi Ukrainy. *Prodovolchi resursy*, № 2, p. 132–140
5. Nesterchuk Yu. O. (2016) Osoblyvosti funktsionuvannya intehrovanykh struktur v tsukroburiakovomu pidkompleksi rehionu / Yu. O. Nesterchuk, N. V. Parubok // Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva : *Zb. nauk. prats.* – *Kharkiv*, № 2 (13). – Т. 1, p. 102–107.
6. Parubok N. V. (2016) Rozvytok tsukroburiakovoho pidkompleksu Cherkaskoi oblasti / N. V. Parubok // *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. *Odesa*, № 16, p. 79–82.
7. Parkhomets M. K. (2013) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannya tsukroburiakovoho pidkom-pleksu APK : monohrafiia / M. K. Parkhomets, O. R. Oliinyk. *Ternopil : TNEU*, 260 p.
8. Ryzhykova N. I. Vydy vzaiemovidnosyn subiektiv buriakotsukrovoho kompleksu v umovakh rozvytku intehratsiinykh protsesiv [Elektronnyi resurs]. *Rezhym dostupu: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.2/260.pdf*
9. Umanska V. H. (2012) Rozvytok buriakotsukrovoho pidkompleksu APK Ukrainy : monohrafiia. *Cherkasy : ChNU imeni Bohdana Khmelnytskoho*, 208 p.

УДК: 658.8

*Вертегел С.Я., старший викладач
Таврійський державний агротехнологічний університет*

PR-ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

***Анотація.** У статті розглянуто зв'язки з громадськістю як частини маркетингових комунікацій та визначення їх ефективності. Визначено сутність паблік рилейшнз та розглянуті діючі моделі. Також визначено характер українського рекламно-комунікаційного ринку та основні тренди розвитку PR. Виявлено залежність між зв'язками з громадськістю та маркетинговими комунікаціями. Запропоновано методи вимірювання результативності піар-технологій.*

***Ключові слова:** паблік рилейшнз, ефективність, маркетингові комунікації, оцінка.*

JEL code classification: L19, M31, M37

*Vertegel S.Ya.,
Senior Lecturer at the Department of Marketing
Tavria State Agrotechnological University
svert63@gmail.com*

PR-TECHNOLOGIES IN THE MARKETING COMMUNICATION SYSTEM

***Summary.** The essence of public relations is determined and the existing models are considered. Also, the nature of the Ukrainian advertising and communications market and the main trends of PR development are determined. Dependence between public relations and marketing communications is revealed. The methods of measuring the effectiveness of PR-technologies are proposed. The market in Ukraine needs from enterprises to establish demand for its products to establish constructive relations with customers and suppliers to work closely with the public. Achievement of this goal is possible with the use of such a tool of marketing communications as public relations. The purpose of this article is to study the essence of public relations as part of the marketing communications of the enterprise and determine their effectiveness. Public relations as one of the main elements of marketing communications in many respects predetermines the competitiveness of enterprises, playing a prominent role in the formation of a marketing strategy. The essence of PR is expressed in the form of 4 models of views and characteristics of this category. There are two approaches that determine the essence of PR - social and technological. The difficult question for marketers is how to determine the effectiveness of marketing communications. Depending on the organization's goals in marketing communications, economic efficiency and communicative effectiveness are distinguished. PR works with different audiences, using different technologies of influence. In each case, the effectiveness will be determined differently. PR helps to create the image of the company and increase its efficiency. Consequently, PR today is one of the most important components of marketing communications.*

***Key words:** public relations, effectiveness, marketing communications, value*

Постановка проблеми. Стан ринку в Україні потребує від підприємств для формування попиту на свою продукцію не тільки встановлювати конструктивні зв'язки з клієнтами, дилерами та постачальниками, а тісно співпрацювати з громадськістю, тобто формувати коло зацікавлених потенційних споживачів, поширюючи позитивну інформацію про себе та виправляючи через засоби масо-

вої інформації думку про події, не виграшні для них або їхнього товару. Досягнення цієї мети можливе за використання такого інструменту маркетингових комунікацій, як паблік рилейшнз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання організації та вдосконалення зв'язків з громадськістю розглядалися в роботах провідних іноземних та вітчизняних

вчених з маркетингу, менеджменту та маркетингових комунікацій Альошиної І.В., Дж. Бернета, Лук'янець Т.І., Синяєвої І.М., Голубкової О.М., Д. Джоббер, Федько В.П., Королько В.Г. та інші.

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є дослідження сутності зв'язків з громадськістю як частини маркетингових комунікацій підприємства та визначення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Паблік рилейшнз як один з основних елементів маркетингових комунікацій багато в чому обумовлює конкурентоспроможність підприємств, відіграючи помітну роль у формуванні маркетингової стратегії, комунікативної політики. Формування репутації підприємства, іміджу його товару, розвиток бренду залежать від паблік рилейшнз, що впливає на якість та рівень позиціонування на ринку. До основних інструментів PR відносяться зв'язки з пресою, пропаганда продукту, корпоративні комунікації та консалтингова діяльність.

Проблема визначення поняття PR (зв'язки з громадськістю) досить складна тому, що: по-перше, існує багато підходів та тлумачень цього феномену; по-друге, метод PR розглядається досить часто як інформаційний вплив на громадськість для досягнення певної мети. Тобто часто PR ототожнюється з рекламою товарної продукції.

Існує багато визначень PR, більшість яких розглядають PR як складову суспільно-політичної діяльності країни. Так, за визначенням IPRA – «PR – це сплановані тривалі зусилля, спрямовані на створення і підтримку доброзичливих відносин, і взаєморозуміння між організацією та її громадськістю» [1].

Дослідженням ефективності паблік рилейшнз в організації займався К.Спайсер. На його думку ефективність залежить, передусім, від якості життя та міцності відносин у суспільстві [12].

З огляду на позицію авторів, можна сказати, що ефективність комунікації в PR значною мірою залежить як від названих дослідниками характеристик, так і від навичок, цілей та умінь, якими володіє спікер. Не пови-

нен залишитися поза увагою і упорядник тексту повідомлення.

Отже, в розглянутих нами критеріях ефективності PR, які досліджені американськими авторами, ми дійшли висновку, що вони ґрунтуються на теорії міжкультурної комунікації на основі інтерпретаційного підходу. Безперечно, він не є абсолютно догматичним, але з огляду до вимог PR є корисним і новим знанням.

Спираючись на сучасну теорію комунікації В. Королько пише: «Паблік рилейшнз – це функція управління, покликана оцінювати ставлення публіки, ідентифікувати політику і дії приватної особи або організації стосовно до громадських інтересів і виконану програму діяльності, спрямовану на досягнення розуміння і сприйняття її масами» [2, с.19].

У сфері маркетингових комунікацій сутність PR передає концепція Дж. Грюнінга [14], виражена в короткій формі модельної відмінності поглядів і характеристик цієї категорії.

Ці моделі не є цілісними, комплексними та абсолютно роздільними пропозиціями. Вони виражають спрощеним способом відрізати погляд і розміщення акцентів у цій сфері маркетингової комунікації. Проте всі разом вони, вказують на необхідність включення в систему комунікації з ринком, а в широкому сенсі, з оточенням, дій, під назвою PR, формулювання їх функцій та інструментів.

Сьогодні склалось два підходи, які визначають сутність PR – соціальний і технологічний. Звернемо увагу на другий підхід. З цієї позиції PR – це функція управління суспільними зв'язками, управління культурою впливу на людину, управління від імені влади, фірми, організації та корпорації [3]. На цьому етапі аналізується охоплення цільової аудиторії, здійснюється моніторинг друкованих видань, телепрограм та радіопрограм, а також аналізується отримала цільова аудиторія необхідну інформацію чи ні та чи зацікавила вона людей, тобто проводяться соціологічні дослідження.

Таблиця 1

Теоретичні моделі PR

	Моделі PR			
	Модель I Publicity	Модель II Інформування громадської думки	Модель III Асиметричної двосторонньої комунікації	Модель IV Симетричної двосторонньої комунікації
Завдання PR	Пропаганда	Поширення інформації	Переконання за допомогою правдивої інформації	Діалог – пошук взаєморозуміння
Мета підприємства	Контроль громадської думки	Завоювання громадської думки	Формування громадської думки	Отримання згоди і розуміння
Способи комунікації	Одностороння комунікація	Одностороння комунікація	Двостороння комунікація, нерівна	Двостороння комунікація, зворотній зв'язок
Де застосовується	Просування продуктів	Державний сектор, некомерційні організації	Конкурентне бізнес-середовище	Регульований бізнес, сучасні компанії

Всеукраїнська рекламна коаліція, підводячи підсумки 2017 року, зазначає, що рекламно-комунікаційний ринок України постійно зростає. [3]

Рекламний медіа ринок України продовжує зростати з пристойною швидкістю – бі-

льше 25% до попереднього року – і досягне до кінця року перевищуючих 2 мільярди гривень значень.

Розглянемо оцінку обсягів ринку PR послуг в Україні у таблиці 3.

Таблиця 2

Рекламно-комунікаційний ринок України

	Підсумки 2017р., млн грн	Прогноз на 2018 р., млн грн.	Відсоток змін 2018 до 2017	Прогноз на 2018 р., млн грн.	Відсоток змін 2018 до 2017
ТВ-реклама, всього	7 329	9 259	26%	9 162	25%
<i>Пряма реклама</i>	6 355	7 944	25%	7 944	25%
<i>Спонсорство</i>	974	1 315	35%	1 218	25%
Реклама у пресі, всього	1 355	1 597	18%	1 637	20.8%
<i>Національна преса</i>	816	963	18%	976	19.6%
<i>Регіональна преса</i>	224	262	17%	294	31%
<i>Спеціалізована преса</i>	315	372	18%	367	16.7%
Радіо реклама, всього	480	578	20%	578	20%

Національне радіо	348	418	20%	418	20%
Регіональне радіо	47	54	15%	54	15%
ООН Media, всього	2 692	3 330	24%	3 330	24%
Щитова реклама	2 263	2 829	25%	2 829	25%
Транспортна реклама	327	382	17%	382	17%
Internet реклама	4 345	5 650	30%	9 540	Технічний зріст
Всього Медіа ринок	16 241	20 460	26%	24 293	Технічний зріст

Таблиця 3

Обсяг ринку PR послуг

	Підсумки 2016р., млн грн	Підсумки 2017р., млн грн	Прогноз на 2018 р., млн грн.	Відсоток змін 2018 до 2017	Прогноз на 2018 р., млн грн.	Відсоток змін 2018 до 2017
PR ринок	295	325	358	10%	358	10%

При цьому, за оцінкою Української Асоціації PR (UAPR), спостерігаються такі основні тренди:

- збільшився попит на роботу з лідерами думок і блогерами, а ніж на роботу із засобами масової інформації;
- зростання попиту на аналітичні продукти і дослідження, включаючи моніторинг та аналіз соціальних мереж;
- збільшення бюджету на спеціальні ювілейні активності у компаній;
- зростання попиту на кризові комунікації, public affairs, тренінги;
- зростання клієнтських очікувань інтегрованих комунікаційних рішень;

- перевага проектного підходу до реалізації завдань.

На нашу думку, існують наступні глобальні ринки, де існує контекст «продавець-покупець». Це ринок B2B (міжкорпоративний бізнес), B2C (ринок кінцевого споживача), B2L (ринок праці), B2G (ринок урядових та владних структур). Відповідно, напрямки формування уявлення про компанію – це BR (управління ставленням споживачів на корпоративному ринку), CR (управління ставленням кінцевих споживачів), LR (управління ставленням до компанії на ринку праці), GR (управління ставленням до компанії на рівні влади). Таким чином:

$$PR = BR + CR + LR + GR \quad (1)$$

Нажаль, більшість українських фірм впроваджують принципи публічності тільки під тиском зовнішніх факторів на зразок зростаючої конкуренції або пошуку інвесторів. Функції PR часто зводяться до підтримки певного рівня інформованості про фірму або розповсюдження інформації за умови проблеми бізнесу чи кризи. Через низький рівень кваліфікації менеджерів з PR відчувається відсутність зв'язку між стратегією бізнесу компанії й тим, про що вона інформує ринок.

Одне з найскладніших питань, з яким стикаються маркетологи, полягає у тому, як визначити ефективність маркетингових комунікацій. У залежності від цільових орієнтирів організації маркетингових комунікацій розрізняють *економічну ефективність* – розширення зони ринкової присутності та збільшення обсягу продаж та *комунікативну ефективність* – психологічний вплив окремих комунікаційних засобів на свідомість людини [5].

Проблема оцінки PR на сьогодні є актуальною, але необхідно розрізняти наступні поняття як «вимірювання ефективності» та «оцінка ефективності». Автор вважає, що об'єктом вимірювання ефективності є визначення короткострокових результатів PR-активності, а оцінка – довгострокових.

Вимірювання результативності п'яратехнологій показує, чи змогли вони досягти цілей комунікації, проте вони не здатні виміряти цінність даних п'ярат-взаємин для організації. Можливо, наприклад, те, що програма п'ярау може ґрунтуватися на поганому стратегічному розумінні й зміні сприйняття, відносин чи поведінки суспільних груп, яке буде мати лише невеликий вплив на організацію. Сучасні оціночні методики також розглядають тільки короткострокові результати п'яра-діяльності і не стосуються довгострокових механізмів взаємовідносин організації і громадськості.

Одним з найбільш поширених і переконливих способів оцінки ефективності PR став «рекламний еквівалент» – вартість рекламної площі, аналогічної отриманому кількістю публікації. З нашої точки зору, необхідно відзначити, що рекламний еквівалент – це слабкі показники, вони мають на увазі, що PR – замітник реклами, хоча вони мають різні ролі. Еквіваленти реклами не враховують позитивного і негативного висвітлення в ЗМІ, а також цінності чи шкоди від розміщення інформації у ЗМІ (або критики). Розміщення високоякісної інформації в ЗМІ не можна купити, тому йому не можна надати цінність за допомогою витрат на еквівалент реклами. Таким чином, у цьому методі відображається суб'єктивна система коефіцієнтів, які можуть присвоюватися довільно і впливати на кінцевий результат.

На нашу думку, необхідно виділити наступні моменти паблік рилейшнз у системі ефективних маркетингових комунікацій:

1. При визначенні економічної ефективності PR можна використовувати методи, які використовуються для визначення ефективності реклами – фокус-групи, опитування, дослідження тощо.

2. PR працює з різними аудиторіями, використовуючи не однакові технології впливу. У кожному випадку ефективність буде визначатися по різному.

3. Значення PR не тільки в «просуванні», але й в реалізації «соціальної програми» компанії.

4. PR – це не «публікації в ЗМІ». PR – це те, що відбувається до роботи з ЗМІ.

5. Проведення якісного аналізу публікацій в ЗМІ.

6. Оцінка ефективності PR - завдань вирішується за допомогою внутрішніх критеріїв та оцінок компанії.

7. PR іноді продає в короткостроковій перспективі, «хороший PR» завжди продає в довгостроковій.

8. Оцінюючи ефективність PR необхідно оцінювати створену спеціалістами з PR інформаційну структуру компанії.

9. Аналіз прес-релізів та проведення прес-конференцій.

Висновки. Таким чином, **ефективний паблік рилейшнз** – це такий інструмент маркетингової комунікації, який направлений на ефективну організацію громадської думки з метою найбільш успішного функціонування підприємства, завдяки формуванню позитивного "корпоративного іміджу", а також спростування або попередження небажаних чуток, пліток і подій, розташування і співпраці між компанією і громадськістю.

Необхідно відмітити, що не існує універсального методу оцінки PR-ефективності. Ретельне планування перед реалізацією програми маркетингових комунікацій робить оцінку всієї кампанії легшою і точнішою. Водночас, програми зв'язків з громадськістю потрібно оцінювати не тільки в світлі того, як багато раз організація була згадана в ЗМІ, але і також і які рекламні повідомлення і історії, розказані про компанію. Зусилля зв'язків з громадськістю необхідно порівнювати з цілями підрозділу для того, щоб побачити, чи досягає організація бажаних результатів з її інформаційними повідомленнями. Проте оцінювання як завершальний етап розвитку кампанії, завдяки якому вона ефективно враховує свій досвід, безумовно, є ефективним.

Феномен PR змушує учасників ринку переглянути своє відношення до бізнесу, оскільки PR сприяє створенню іміджу компанії та підвищенню ефективності її діяльності. Отже, PR сьогодні є однією з найважливіших складових маркетингових комунікацій.

Список літератури:

1. Братко О.С. Трансформація ринку маркетингових комунікацій в Україні під впливом глобалізаційних процесів / О.С. Братко, О.Ф.Мигаль // *Sciences of Europe*, 2017. – №11. – С.12-17.
2. Королько В.Г. Паблік рилейшнз. Наукові основи, методика, практика: підручник /В.Г. Королько. – К.: Скарби, 2001. – 400 с.
3. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии XX века / Г.Г. Почепцов. – М.:Рефл-бук: Ваклер, 2000. – 352с.
4. Ромат Е.В. Реклама. Учебник для студентов / Е.В. Ромат– К.-Х.:НВФ «Студцентр» 2000. –476 с.
5. Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации: учебник / Под ред. проф. Л.П. Дашкова. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 324с.
6. Берлов А. 25 тезисов о проблеме эффективности Public Relations/А. Берлов//PR-менеджер. – 2010. – №5. – С. 49-51
7. Петренко Г.Управление публичностью /Г.Петренко// Новый маркетинг. – 2006. - № 11. – С. 46-53
8. Головкина Н.В. Оцінювання програм ІМК: світові дослідження методів оцінювання повідомлень/Н.В.Головкина // *Маркетинг в Україні*. – 2007. - №3. – С.16-21
9. Нестеров Д. PRавильная эволюция: от эффективности к эффективности/Д. Нестеров// *Маркетинг и реклама*. – 2007. – №4. – С.57-60
10. Лазебник М. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины в 2011 году и прогноз развития рынка в 2012 году. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции/ Лазебник М. [*Електронний ресурс*]. – Режим доступу: <http://www.adcoalition.org.ua/ru/news/view/265> . – Назва з екрану.
11. Линда Чилдерс Хон Вимірювання взаємовідносин в області зв'язків з громадськістю/ Линда Чилдерс Хон [*Електронний ресурс*]. – Режим доступу: <http://www.prschool.kiev.ua/ru/182> . – Назва з екрану.
12. Spicer C. Organizational Public Relations: A Political Perspective /C. Spicer. – S.I.–1997.– P.22.
13. Grudykunst W.B. Buidging Difference: Effective Intergroup Communication / W.B. Grudykunst. – Newbury Park.– 1991. – P. 101.
14. Global Intelligence 04 Q4 2017. Data & insights for the new age of communication. (2017). *zenithmedia.com*. Retrieved from <https://www.zenithmedia.com/wp-content/uploads/2017/12/Global-Intelligence-04.pdf>.

References:

1. O.S. Bratko, O.F.Myhal' (2017) Transformatsiya rynku marketynhovyykh komunikatsiy v Ukrayini pid vplyvom hlobalizatsiynykh protsesiv. *Sciences of Europe*, №11, p. 12-17.
2. Korol'ko, V.H. (2001) Pablik ryleyshnz. Naukovi osnovy, metodyka, praktyka: pidruchnyk /V.H. Korol'ko, K.: Skarby, 400 p
3. Pocheptsov, H.H. Kommunykatyvyne tekhnolohyy KHKH veka / H.H. Pocheptsov. – M.:Refл-buk: Vakler, 2000. – 352 p.
4. Romat, E.V. (2000) Reklama. Uchebnyk dlya studentov / E.V. Romat– K.-KH.:NVF «Studsentr» 476 p.
5. Synyaeva Y.M., Zemlyak S.V., Synyaev V.V. (2009) Marketynhovyye kommunykatsyy: uchebnyk / Pod red. prof. L.P. Dashkova. – 3-e yzd. – M.: Yzdatel'sko-torhovaya korporatsyya «Dashkov y Ko», 324 p.
6. Berlov, A. (2010) 25 tezysov o probleme éffektivnosti Public Relations/A. Berlov//PR-menedzher. – 2010. – №5. – S. 49-51
7. Petrenko, H. (2006) Upravlenye pablychnost'yu /H.Petrenko// Novyy marketynh, № 11, p. 46-53
8. Holovkina, N.V. (2007) Otsinyuvannya prohram IMK: svitovi doslidzhennya metodiv otsinyuvannya povidomlen'/N.V.Holovkina // *Marketynh v Ukrayini*, №3, p. 16-21
9. Nesterov, D. (2007) PRavyl'naya évoluyutsyya: ot éffektivnosti k éffektivnosti. *Marketynh y reclama*, №4, p. 57-60
10. Lazebnyk M. Ob"em reklamno-kommunykatyionnoho rynku Ukrayny v 2011 hodu y prohnaz razvytyya rynku v 2012 hodu. Ékspertnaya otsenka Vseukraynskoй reklamnoy koalitsyy/ Lazebnyk M. [*Elektronnyy resurs*]. – Rezhym dostupu: <http://www.adcoalition.org.ua/ru/news/view/265> . – Nazva z ekranu.
11. Lynda Chylders Khon Vymiryuvannya vzayemovidnosyn v oblasti zv"yazkiv z hromads'kistyuu/ Lynda Chylders Khon [*Elektronnyy resurs*]. – Rezhym dostupu: <http://www.prschool.kiev.ua/ru/182> . – Nazva z ekranu.
12. Spicer, C. (1997) Organizational Public Relations: A Political Perspective, p.22.
13. Grudykunst W.B. (1991) Buidging Difference: Effective Intergroup Communication. Newbury Park, p. 101.
14. Global Intelligence 04 Q4 2017. Data & insights for the new age of communication. (2017). *zenithmedia.com*. Retrieved from <https://www.zenithmedia.com/wp-content/uploads/2017/12/Global-Intelligence-04.pdf>.

УДК: 336.228:631.15

Яцух О.О.

к.е.н., доцент завідувача кафедри фінанси, банківська справа, страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
yatsuh@ukr.net

ВПЛИВ НОРМАТИВНО ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ НА ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Анотація. Досліджено методично-правові аспекти змін у визначенні нормативно грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Передбачено наслідки впливу на економічні показники від застосування відповідної оцінки землі. Запропоновано методичний підхід, щодо здійснення прогностичного розрахунку навантаження з податкових та соціальних зобов'язань сільськогосподарських товаровиробників, який дозволяє визначити можливі втрати бюджету в разі застосування тієї чи іншої законодавчо затвердженої методики нормативної вартості земельних ділянок різними офіційними актами.

Ключові слова. Нормативно грошова оцінка, земельні ділянки сільськогосподарського призначення, єдиний податок четвертої групи, земельний податок, орендна плата, сільськогосподарський товаровиробник, коефіцієнт індексації, податкове навантаження, державний бюджет.

JEL code classification: Q19

Iatsukh O.O.

PhD, ass. prof., head of Finance, banking and insurance department
Tavria state agrotechnological university,
yatsuh@ukr.net

INFLUENCE OF AGRICULTURAL LAND'S NORMATIVE MONETARY VALUE ON TAX BURDEN OF PRODUCERS

Abstract. The methodological and legal aspects of changes in the definition of normative monetary valuation of agricultural land plots are investigated. Critical assessment is possible and the difference between the established legal acts of the normative monetary valuation of land plots of agricultural purpose established on its basis is established. The possible consequences of simultaneous action and application of various current methodological recommendations and normative legal acts regarding the estimation of the value of land plots with the definition of possible amounts of losses of budget revenues are indicated.

The effects of the impact on economic indicators of development with the application of various existing methods of land valuation are envisaged, and the proposed methodological approach for the calculation of the tax burden on the agricultural commodity producer in various cases.

The necessity of making changes at the legislative level concerning the normative and monetary valuation of land plots located outside of settlements of agricultural purpose located at least once every 5-7 years is grounded in order to determine its fair value.

Keywords. Normative monetary valuation, agricultural land plots, land tax, rents, agricultural commodity producer, indexation coefficient, tax burden, state budget.

Постановка проблеми. Згідно статистичних даних, землі сільськогосподарського призначення України займають 42,7 млн. га. або 70,7 % загальної площі земель. У загальній площі сільськогосподарських угідь площа ріллі становить 32,4 млн. га (77,8%), сіножаті – 2,4млн. га (5,8%), пасовища -5,5

млн. га (13,2%), багаторічні насадження -0,4 млн. га. (1,0%). Найбільшу цінність у складі сільськогосподарських угідь мають рілля і багаторічні насадження. Основними землевласниками і землекористувачами є громадяни 25,3 млн. осіб, в тому числі власники земельних паїв 6,9 млн. осіб, сільськогоспо-

дарські підприємства – 45,4 тисяч, та «одно-осібників» - 4,7 млн. осіб яким надано у власність і користування 39,7 млн. га сільськогосподарських угідь і в тому числі приватні паї 27,7 млн. га, сільськогосподарських угідь державної та комунальної форми – 10,5 млн. га, приватних земель для ведення товарного сільськогосподарського виробництва – 1,5 млн. га., невитребуваних паїв 0,02 млн. га. [1, 17]

Земельні ділянки знаходяться в приватній, державній та комунальній власності, яка в більшій частині обробляється сільськогосподарськими підприємства на підставі договорів оренди, з виплатою орендної плати та нарахуванням податкових зобов'язань згідно норм чинного законодавства.

Для нарахування тих, чи інших зобов'язань повинно бути як мінімум дві складові - база нарахування та ставка, розмір яких встановлюються та контролюються державними органами управління. В більшій мірі ставка є фіксованою нормою встановленою компетентними органами, в той час як база визначається самим контрагентом, який нараховує зобов'язання.

Найбільших змін з 2014 року зазнали ставки для нарахування податкових зобов'язань сільськогосподарським товаровиробниками. Єдиний податок четвертої групи, який замінив фіксований сільськогосподарський податок, збільшився з 6 грн до 380 грн. на один га. Відміна спеціального режиму податку на додану вартість збільшила сплату податкових зобов'язань до 1500-2500 грн на 1 га в 2017 році. Основою нарахування податкових зобов'язань для сільськогосподарських товаровиробників, при умові існування договору оренди землі є нормативно грошова оцінка земельних ділянок, яка проведена станом на 01 липня 1995 року, що не відповідає сучасним реаліям.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Досліджувана проблема оцінки вартості землі та встановлення її нормативно грошо-

вої оцінки державними органами, під час зняття мораторію на продаж сільськогосподарських земель, являється однією із основних у працях таких відомих науковців як В.П. Галушко, Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, Л.Д.Тулуш, А.Г.Тихонов, А.М. Третяк, О.М. Шпичак, В.Д. Цап та інші. Проте в сучасних умовах удосконалення податкового законодавства виникає негайна потреба в подальшому поглибленому дослідженню, щодо методики проведення та застосування нормативно грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Формулювання цілей статті. На сьогодні необхідно визначити вплив зміни розміру нормативно грошової оцінки землі сільськогосподарського призначення при розрахунку податкових зобов'язань, основою нарахувань яких є законодавчо затверджена нормативно грошова оцінка землі. На основі запропонованого методичного підходу, визначити можливі втрати надходжень до державного бюджету, а також розрахувати розмір можливого збільшення податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників, з урахуванням загальних засад адміністрування податків.

Виклад основного матеріалу. Для сільськогосподарського товаровиробника основним виробничим засобом є земля. Її використання у виробничій діяльності товаровиробників, прямо впливає на собівартість продукції через розмір орендної плати за земельні ділянки (паї), плати за землю, єдиного податку четвертої групи. Земельні ділянки знаходяться в державній, комунальній формі власності, або в приватній власності. За офіційними даними Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру на сьогодні більше 64 % таких земель є орендованими і знаходяться на позабалансових рахунках товаровиробників, проте їх нормативно грошова оцінка проведена в останній раз на 01 липня 1995 року та не відображає її реальної вартості (рис.1).

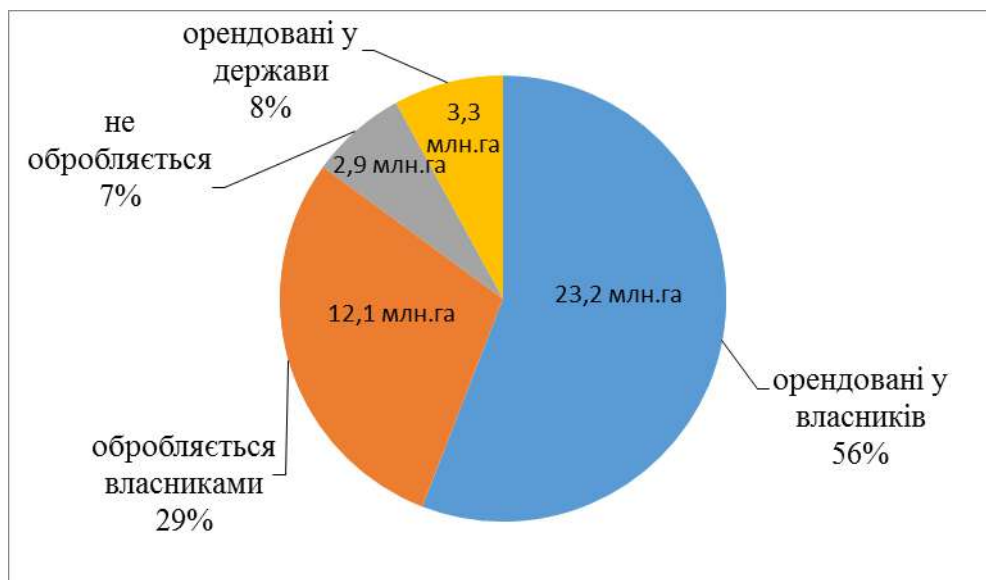


Рис. 1 Обробка сільськогосподарських земель в Україні в 2017 році.

Нормативно грошова оцінка земельних ділянок – капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами, яка використовується (ст. 13 Закону України «Про оцінку земель») є обов'язковою для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки, в тому числі державної та комунальної власності, та інше. [3]

Порядок проведення нормативної грошової оцінки земельних ділянок визначено Законом України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель». Згідно якого нормативна грошова оцінка земельних ділянок проводиться відповідно до державних стандартів, норм, правил, а також інших нормативно-правових актів на землях усіх категорій та форм власності. Термін дії проведеної нормативної грошової оцінки земельних ділянок визначено цією статтею та становить:

- для земельних ділянок розташованих у межах населених пунктів незалежно від їх цільового призначення - не рідше ніж один раз на 5-7 років;
- розташованих за межами населених пунктів земельних ділянок сільськогосподарського призначення - не рідше ніж один раз на 5-7 років, а несільськогосподарського

призначення - не рідше ніж один раз на 7-10 років. [3]

В останній раз грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення здійснювалась станом на 01 липня 1995 року за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України. Грошову оцінку здійснено окремо по земельним угіддям (рілля, сіножаття, пасовищам та ін.). В основу розрахунку нормативної грошової оцінки земель покладено диференційний рентний дохід, який створюється при виробництві зернових культур. Починаючи з 1 січня 2000 року згідно із Законом України «Про плату за землю», прийнятий Верховною Радою, показники грошової оцінки земель щороку індексуються на коефіцієнт індексації. [16]

Норми Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель» спонукали державу до удосконалення методики нормативної грошової оцінки землі. Протягом останніх років державні інституції намагаються виправити ситуацію, приймаючи низку законодавчих і нормативно-правових актів щодо нормативної оцінки земельних ділянок. Прийнята Постанова Кабінету Міністрів України №1185 від 31.10.2011 року «Про внесення змін до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» регламентує застосування коефіцієнту 1,756 для ріллі з урахуванням індексу інфляції. Крім того прийнято Постановою КМУ від

16.11.2016 р. № 831 в якій затверджена нова «Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення». В 2017 році наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 р. № 262 затверджено «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» в якій наведено фактичні розміри нормативно грошова оцінка землі в розрізі областей. А в п. 11 Прикінцевих положень Закону України від 07.12.2017 р. № 2246-VIII «Про Державний бюджет України на 2018 рік» за державний кошти уже було передбачено проведення у 2018 році загальнонаціональної (всеукраїнської) нормативно грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Згідно ст. 18 Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель» та наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» нормативно грошову оцінку земельних ділянок може проводитися особами, які є розробниками документації із землеустрою. [8] Такими особами згідно ч. 2 ст. 26 Закону України 22.05.2003 р. № 858-IV «Про землеустрій» є:

- юридичні особи, що володіють необхідним технічним і технологічним забезпеченням та у складі яких працює за основним місцем роботи не менше двох сертифікованих інженерів-землевпорядників, які є відповідальними за якість робіт із землеустрою;

- фізичні особи – підприємці, які володіють необхідним технічним і технологічним забезпеченням та є сертифікованими інженерами-землевпорядниками, відповідальними за якість робіт із землеустрою. [5]

Для проведення нормативно грошової оцінки вищезгадані розробники вимагають підстави для її здійснення, якими згідно ст. Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель» є:

- рішення органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування – у разі проведення НГО земель населеного пункту або адміністративно-територіальної одиниці (області, району);

- договір, який укладається юридичними та фізичними особами, заінтересованими у проведенні оцінки земельних ділянок[3].

Після проведення відповідними особами роботи по оцінці земельної ділянки на підставі згаданих вимог, така технічна документація з нормативно грошової оцінки затверджується рішенням місцевої ради (для земель населеного пункту) та рішенням районної ради (для земель за межами населеного пункту) [3].

Оцінка земель повинна бути проведена відповідно до норм:

- Земельного кодексу України від 25.10.2001 № 2768-III;

- Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель»;

- Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення».

Інформаційною базою для нормативно грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, у т. ч. земель під господарськими будівлями і дворами, є відомості Державного земельного кадастру (кількісна і якісна характеристика земель, бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель), документація із землеустрою. На жаль, останній раз бонітування ґрунтів та економічна оцінка земель проводилась у 80-х роках минулого століття. Отже, без проведення нового туру ґрунтового обстеження, що вплине на показники бонітування ґрунтів і, відповідно, на економічну оцінку земель, говорити про об'єктивність нормативно грошової оцінки, навіть зважаючи на нову «Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» № 831 від 16.11.2016 року, складно.

Враховуючи норми Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель», земельна ділянка – частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування з визначеними щодо неї правами, то нормативно грошову оцінку землі потрібно проводити кожної земельної ділянки, тобто окремо по кожному акту на право власності, в той час коли середній розмір по Україні однієї земельної ділянки становить 2,5 га. Такий порядок здійснення

проведення нормативно грошової оцінки вимагає багато часу, та чи малих додаткових витрат, за попередніми підрахунками сума таких витрат становитиме 3500-5000 грн за одну земельну ділянку, або 1400 – 2000 грн на один га. Наказом Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» передбачено, як можливість проведення нормативно грошової оцінки земель району, так і можливість проведення нормативно грошової оцінки кожної окремої ділянки, та визначено склад технічної документації з нормативно грошової оцінки земель району й окремої земельної ділянки.

У раз відсутності нормативно грошової оцінки земельної ділянки, якщо така оцінка не проводилась, слід застосовувати нормативно грошову оцінку, наведену у додатку №1 наказу Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» в розрізі областей.[8]

На сьогоднішній день в Україні існують офіційно декілька варіантів нормативно грошових оцінок земельних ділянок:

- Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, що і підтверджується Держгеокадастром (<http://land.gov.ua>, в закладці «Напрями діяльності», «Грошова оцінка земель») [1];
- наказу Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» в розрізі областей [8].;
- норми Податкового кодексу України [9].

Порівняльна інформація наведена в таблиці 1.

До 2014 року нормативно грошова оцінка застосовувалися єдина яка щорічно офіційно

опубліковувалась Державною службою України з питань геодезії, картографії та кадастру, та збільшувалась на індекси інфляції за попередній рік які наведенні в таблиці 2. У зв'язку з гіперінфляцією 2014-2016 роках, внесені ряд змін в нормативне законодавство, що дало змогу не збільшувати нормативно грошову оцінку землі, але в той же час в механізмі визначення нормативно грошової оцінки земельних ділянок виникли різні методи розрахунку її вартості. Так нормативно грошова оцінка 1 га ріллі по Україні станом на 01.01.2018 року згідно даних Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру становить 30 927,77 грн, а згідно додатку №1 наказу Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» в розрізі областей становить 27 520,38 грн.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 12.05.2000 № 783 «Про проведення індексації грошової оцінки земель» (з 1995 по 2010 рік) та пункту 289.2 Податкового кодексу України (починаючи з 2011 і надалі) нормативна грошова оцінка земель індексується на відповідний коефіцієнт (по роках, за які проводилась індексація) [8]. Коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель застосовується кумулятивно залежно від дати проведення нормативної грошової оцінки земель. Статтею 1 Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель» визначено, що дата оцінки земельної ділянки для нормативної грошової оцінки земельної ділянки – це дата, вказана в технічній документації. В таблиці 2 наведено коефіцієнти індексації нормативно грошової оцінки землі в Україні з 1996 року по 2017 рік.

Таблиця 1

Порівняння розмірів нормативно грошової оцінки земельних ділянок, відповідно до чинного законодавства України станом на 01.01.2018 року

№ п/п	Регіон	Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру						Порядок 262
		01.01.1995 р	01.01.2018 р					01.01.2016 р
		рілля	рілля, з врахуванням коефіц. 1,756	рілля, без врахуванням коефіц. 1,756	багаторічні насадження	сіножаті	пасовища	рілля
1	АР Крим	4 387,00	36 947,57	21 040,76	90 451,85	4 517,78	4 369,12	25 696,74
2	Вінницька	3 927,00	33 073,42	18 834,52	10002,26	4 963,81	4 431,43	27 078,28
3	Волинська	3 555,00	29 940,42	17 050,35	27 792,61	14 220,00	11 414,38	21 607,36
4	Дніпропетровська	3 862,00	32 525,99	18 522,77	32 517,96	4 541,96	4 613,90	27 078,28
5	Донецька	4 138,50	34 854,68	19 848,91	69 852,22	5 762,35	5 698,55	31 167,66
6	Житомирська	2 443,70	20 580,98	11 720,38	94 709,77	10 782,73	8 321,82	21 165,27
7	Закарпатська	3 132,00	26 377,87	15 021,57	35 619,60	8 704,70	6 359,42	27 520,38
8	Запорізька	4 018,00	33 838,40	19 270,16	41 221,34	4 839,13	4 402,67	25 254,64
9	Івано-Франківська	3 392,00	28 567,62	16 268,58	19 793,75	5 031,17	5 021,58	26 194,09
10	Київська	3 796,00	31 970,15	18 206,24	95 962,43	10 805,30	6 757,52	26 194,09
11	Кіровоградська	3 811,00	32 096,51	18 278,19	21 265,28	5 390,66	4 613,72	32 107,11
12	Луганська	3 148,90	26 520,22	15 102,63	86 063,74	8 657,06	4 321,82	27 078,28
13	Львівська	3 161,00	26 622,12	15 160,66	19 731,41	6 345,32	5 870,50	22 049,46
14	Миколаївська	3 130,00	26 361,05	15 011,99	52 930,42	3 889,68	3 889,68	27 078,28
15	Одеська	3 338,00	28 112,83	16 009,58	61 560,97	5 894,26	4 076,59	31 167,66
16	Полтавська	4 121,00	34 252,51	19 505,99	50 900,21	7 146,28	5 438,84	30 283,47
17	Рівненська	3 729,00	31 405,86	17 884,89	29 199,62	13 213,42	8 738,00	22 049,46
18	Сумська	3 494,00	29 426,66	16 757,78	33 587,51	8 700,24	5 678,65	26 636,19
19	Тернопільська	3 566,87	30 040,16	17 107,15	19 435,30	6 211,97	8 026,28	28 901,92
20	Харківська	3 859,70	32 506,62	18 511,74	69 284,84	5 326,62	4 330,45	32 549,20
21	Херсонська	4 120,00	34 698,86	19 760,17	60 812,77	3 165,31	3 165,31	24 370,45
22	Хмельницька	4 096,00	34 496,74	19 645,07	68 898,64	6 263,78	5 467,62	29 841,37
23	Черкаська	4 727,00	39 811,13	22 671,49	61 210,88	10 531,91	4 388,34	33 930,75
24	Чернівецька	4 037,00	33 999,84	19 362,10	79 469,08	6 023,74	4 469,83	32 991,29
25	Чернігівська	2 900,0	24 422,96	13 908,29	23 356,32	10 052,33	7 812,62	23 873,10
	Україна	3 674,10	30 927,77	17 612,63	59 285,95	7 341,76	5 679,38	27 520,38

Таблиця 2

Коефіцієнти індексації нормативно грошової оцінки землі в Україні за 1996-2017 рр.

№ п/п	роки	Держстат індекси інфляції	Держгеокадастр		Податковий кодекс України		
			землі не с/г призначення	сільсько- госпо- дарські угідь	п.9 підрозділ 6 ХХ «Перехідні положення»		п. 5 підрозділ 6 ХХ «Перехідні положення»
					землі не с/г призначення	сільськогосподарські угіддя	сільськогосподарські угіддя
1	1996	1,397	1,703	1,703	1,703	1,703	1,703
2	1997	1,101	1,059	1,059	1,059	1,059	1,059
3	1998	1,200	1,006	1,006	1,006	1,006	1,006
4	1999	1,192	1,127	1,127	1,127	1,127	1,127
5	2000	1,258	1,182	1,182	1,182	1,182	1,182
6	2001	1,061	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02
7	2002	0,994	-	-	-	-	-
8	2003	1,082	-	-	-	-	-
9	2004	1,123	-	-	-	-	-
10	2005	1,103	1,035	1,035	1,035	1,035	1,035
11	2006	1,116	-	-	-	-	-
12	2007	1,166	1,028	1,028	1,028	1,028	1,028
13	2008	1,223	1,152	1,152	1,152	1,152	1,152
14	2009	1,123	1,059	1,059	1,059	1,059	1,059
15	2010	1,091	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
16	2011	1,046	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
17	2012	0,998	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
18	2013	1,005	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
19	2014	1,249	1,249	1,249	1,249	1,249	1,249
20	2015	1,433	1,433	1,2	1,433	1,2	1,0
21	2016	1,124	1,06	1,0	1,06	1,0	1,0
22	2017	1,137	1,00	1,0	1,00	1,0	1,0
Кумулятивний коефіцієнт 1996-2017 рр		18,305	6,071	4,796	6,071	4,796	3,997

Нормативно грошова оцінка земель за 2002, 2003, 2004 та 2006 роки не індексувалась.

Міністерством аграрної політики та продовольства України наказом від 23 травня 2017 року №262 затверджено «Порядок нормативно грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» в розрізі по областях, та погодженого з Державною службою України з питань геодезії, картографії та кадастру. Отже, є підстави вважати, що Порядок № 262 відображає позицію Держгеокадастру щодо нормативно грошової оцінки.

Загальні засади встановлення податків і зборів визначені статтею 7 Податкового кодексу України. Пунктом 7.4 ст. 7 Податкового кодексу України визначено, що елементи податку (в тому числі і база оподаткування) визначенні в п.7.1 цієї статті, питання щодо оподаткування регулюються цим Кодексом і не можуть встановлюватися або змінюватися іншими законами України. У разі якщо поняття, терміни, правила суперечать поняттям,

тям, термінам правилам та положенням цього Кодексу, для регулювання відносин оподаткування застосовуються норми Податкового кодексу. Державна фіскальна служба скористалася нормами чинного Податкового кодексу, в частини застосування нормативно грошової оцінки проведеної 1995 році із за-

стосуванням всіх індексів інфляції та коефіцієнтів, посилаючись на те що наказ від 23 травня 2017 року №262 «Порядок нормативно грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» не відповідає нормам Податкового кодексу України.

Таблиця 3

Розрахунок податкового навантаження на 1 га в залежності від затвердженої нормативно грошової оцінки на 2018 рік

Податки	Держгеокадастр			Порядок № 262			Різниця, грн
	НГО ріллі, грн	Ставка податку %	Сума податку, грн	НГО ріллі, грн	Ставка податку %	Сума податку, грн	
Єдиний податок четвертої групи	30 927,77	0,95	293,81	27 520,38	0,95	261,44	-32,37
Земельний податок	30 927,77	0,3мін.	92,78	27 520,38	0,3мін.	82,56	-10,22
		5,0 макс.	1 546,39		5,0 макс.	1 376,02	-170,37
Орендна земля державної і комунальної власності	30 927,77	0,3 мін	92,78	27 520,38	0,3 мін	82,56	-10,22
		12 макс.	3 711,33		12 макс.	3 302,45	-408,88
Середній розмір по Україні	30 927,77	7,3	2 249,80	27 520,38	7,3	1 497,99	-751,81
Орендна плата за земельні ділянки 3 %	30 927,77	3,0	927,83	27 520,38	3,0	825,07	-102,73
ПДФО з орендної плати	30 927,77	3,0 * 18%	167,00	27 520,38	3,0 * 18%	148,61	-18,39

Порівняльний аналіз таблиці 2 показує, що нормативно грошова оцінка ріллі, наведена у додатку №1 наказу Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» в розрізі областей, по більшості областей є значно меншою, ніж та, що склалася у 2018 році внаслідок застосування коефіцієнтів інфляції до нормативно грошової оцінки сільськогосподарських угідь, проведеної станом на 01.07.1995 р.

При застосуванні у 2018 році нормативно грошової оцінки з додатком №1 наказу Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки зе-

мель сільськогосподарського призначення» слід звернути увагу на Примітку, у якій зазначено, що нормативно грошова оцінка одиниці площі ріллі по областях визначена станом на 01.01.2016 р. Тому при розрахунку розміру податку необхідно враховувати коефіцієнти індексації за 2016 та 2017 роки. Для розрахунку розміру земельного податку індекс споживчих цін за 2016 рік, що використовується для визначення коефіцієнта індексації НГО земель, застосовується із значенням:

- для сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ і перелогів) –100%;

- для земель несільськогосподарського призначення – 106%.

Отже, коефіцієнти індексації нормативно грошової оцінки сільськогосподарських угідь за 2016 рік – 1, за 2017 рік - 1.

Для визначення розміру земельного податку та орендної плати за землі державної та комунальної власності використовується нормативно грошова оцінка земельних ділянок (п. 288 Податкового кодексу України). Якщо нормативно грошова оцінка окремої земельної ділянки (ріллі) не проведено, то відповідно до п. 4 наказу Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» для визначення земельного податку слід застосовувати нормативно грошову оцінку, наведену у додатку № 1 до цього ж наказу. І це відповідає нормам Податкового кодексу, оскільки базою оподаткування для земельних ділянок, нормативно грошова оцінка яких не проведено, є площа земельних ділянок, а ставки застосовуються саме відповідно до ст. 277 Податкового кодексу України. Якщо нормативно грошова оцінка окремої земельної ділянки проведено, то відповідно до п. 6 Прикінцевих та перехідних положень Закону України від 07.12.2017 р. № 2245-VIII інформація про таку нормативно грошову оцінку станом на 01.02.2018 року має бути розміщена на офіційному сайті Державної фіскальної служби. До 1 лютого 2018 року центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин, направляє в електронній формі інформацію про нормативну грошову оцінку земельних ділянок, яка проведена станом на зазначену дату, до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову та митну політику.

Загальна площа земель сільськогосподарського призначення станом на 27.02.2017 року в Україні становить 42,7 млн. га, з них сплачується єдиний податок четвертої групи 32 млн. га при застосуванні нормативно грошової оцінки землі, затвердженої наказом Мінагрополітики від 23.05.2017 р. № 262 «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення», натомість при умові використання нормативно грошової оцінки затвердженої

Держгеокадастром втрати бюджету можуть становити до 1 035,8 млн. грн.

Сільськогосподарських земель державної та комунальної форми власності налічується 10,5 млн. га, з яких передано в оренду державних 2,5 млн. га та комунальних 6,6 млн. га. Від застосування нормативно грошової оцінки земельних ділянок з меншою вартістю, від передачі земель в оренду державної і комунальної форми власності, державний бюджет може втрати до 1 879,5 млн. грн, місцеві бюджети майже 4 961,9 млн. грн.

Площа сільськогосподарських земель станом на весну 2017 року для ведення товарного сільськогосподарського виробництва складала 1,5 млн. га, які повинні сплачувати земельний податок ставка яких коливається від 0,3-5,0%, розмір ставки залежить від місцевих органів управління, в той час від застосування різних нормативно грошових оцінок втрати місцевих бюджетів можуть становити від 15,3 млн. грн до 255,6 млн. грн.

Чи малі втрати бюджетів можуть бути від проведених утримань податку з доходів фізичних осіб (18 %) та військового збору (1,5%) з орендної плати за земельні ділянки. Враховуючи кількість землі яка знаходиться від приватними паями 27,7 млн. га, розмір орендної плати повинен згідно наказу Президента становити не менше 3 відсотків від нормативно грошової оцінки, втрати від не дотримання ПДФО може становити 509,4 млн. грн.

Висновки.

Зазначенні протиріччя в діючій нормативно правовій базі, щодо визначення розміру нормативно грошової оцінки земельної ділянки, яка використовується сільськогосподарськими товаровиробниками при нарахуванні та сплаті плати за землю, орендної плати та єдиного податку четвертої групи спричиняє фінансові протиріччя інтересів в суспільстві. З одного боку держава зацікавлена в збільшенні надходжень до державного бюджету країни, а з іншого боку товаровиробники сільськогосподарської продукції заявляють про свої права, в такому випадку, на оптимізацію податкових зобов'язань.

Для уникнення правової колізії виникає негайна необхідність у проведенні та вдосконаленні нормативно грошової оцінки земельних ділянок та затвердженні їх на державному рівні. Це дозволить сільськогоспо-

дарським товаровиробникам оптимізувати податкові навантаження, в той час захистить їх від зловживань осіб, які використовують неоднозначну ситуацію в своїх цілях.

Список використаних джерел:

1. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру. Електронний ресурс:<http://land.gov.ua>
2. Галушко В. П. Методологічні підходи до визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур / В. П. Галушко, Ю. Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 21–25
3. Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель». Електронний ресурс: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
4. Закон України від 07.12.2017 р. № 2246-VIII «Про Державний бюджет України на 2018 рік» Електронний ресурс: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
5. Закону України 22.05.2003 р. № 858-IV «Про землеустрій» Електронний ресурс [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
6. Земельного кодексу України від 25.10.2001 № 2768-III Електронний ресурс: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
7. Лупенко Ю.О. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів. /Ю.О.Лупенко Л.Д, Тулуш // Економіка АПК,-2016.- №1. С.5-17.
8. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 р. № 262 затверджено «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» Електронний ресурс: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
9. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI Електронний ресурс: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
10. Постанова Кабінету Міністрів України №1185 від 31.10.2011 року «Про внесення змін до Методики нормативної грошової земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» Електронний ресурс: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
11. Постанова КМУ від 16.11.2016 р. № 831 «Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» Електронний ресурс: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
12. Теоретичні основи державного земельного кадастру»: Електронний посібник. Навч. посібник / М.Г. Ступень, Р.Й. Гулько, О.Я. Микула та ін.; За заг. ред. М. Г. Ступеня. – 2-ге видання, стереотипне. – Львів: «Новий Світ-2000», 2006. – 336 с.: http://geonkigi.com/book_view.php?id=992
13. Тихонов А. Г. Наукові підходи до землеустрійного проектування агроформувань на засадах сталого розвитку землекористування / А.Г. Тихонов, В.П. Феденко// Землевпорядний вісник. – 2002.
14. Третяк А.М. Землевпорядне проектування. Теоретичні основи і територіальний землеустрій / А.М. Третяк.- К.: Вища освіта, 2006
15. Тулуш Л.Д. Трансформація високотоварних господарств населення в суб'єкти підприємництва: податково-бюджетні аспекти/ Л.Д. Тулуш, О.Ю. Грищенко// Економіка АПК.-2018.-№1.-ст.40-51.
16. Цап В. Д. Орендна плата за земельні ділянки у формуванні витрат виробництва сільськогосподарської продукції / В. Д. Цап // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 135–139.
17. Цап В. Д. Грошова оцінка землі та її роль під час формуванні витрат на виробництво сільськогосподарської продукції та послуг / В. Д. Цап // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2012.– Вип.177. – Ч. 4. – С. 197–202
18. Шпичак О. М., Саблук П. Т., Николаєва З. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків [Шпичак О. М., Саблук П. Т., Николаєва З. П. та ін.]; за ред. О. М. Шпичака. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 586 с.

Reference:

1. Derzhavna sluzhba Ukrainy z pytan heodezii, kartohrafii ta kadastru. Retrieved from :<http://land.gov.ua>
2. Halushko, V. P. Metodolohichni pidkhody do vyznachennia priorytetnosti vyroshchuvannia konkuruuiuchykh kultur / V. P. Halushko, Yu. L. Martsyshevska // Ekonomika APK. – 2010. – № 2. – S. 21–25
3. Zakonu Ukrainy vid 11.12.2003 r. № 1378-IV «Pro otsinku zemel». Elektronnyi resurs: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
4. Zakon Ukrainy vid 07.12.2017 r. № 2246-VIII «Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2018 rik» Elektronnyi resurs: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
5. Zakonu Ukrainy 22.05.2003 r. № 858-IV «Pro zemleustrii». Retrieved from: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
6. Zemelnoho kodeksu Ukrainy vid 25.10.2001 № 2768-III. Retrieved from: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
7. Lupenko, Yu.O. (2016) Opodatkovannia silskoho hospodarstva v umovakh transformatsii spetsialnykh podatkovykh rezhymiv. [lu.O.Lupenko L.D, Tulush]. *Ekonomika APK*, №1, p. 5-17.
8. Nakaz Ministerstva aharnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy vid 23.05.2017 r. № 262 zatverdzheno «Poriadok normatyvnoi hroshivoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia» Retrieved from: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
9. Podatkovyi Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI Retrieved from: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
10. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy №1185 vid 31.10.2011 roku «Pro vnesennia zmin do Metodyky normatyvnoi hroshivoi zemel silskohospodarskoho pryznachennia ta naselenykh punktiv». Retrieved from: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)
11. Postanova KMU vid 16.11.2016 r. № 831 «Metodyky normatyvnoi hroshivoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia». Retrieved from: [hptt:// http://zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua)

12. Teoretychni osnovy derzhavnoho zemelnoho kadastru»: Elektronnyi posibnyk. Navch. posibnyk (2006) [M.H. Stupen, R.I. Hulko, O.Ia. Mykula ta in.; Za zah. red. M. H. Stupenia]. 2-he vydannia, stereotypne. – Lviv: «Novyi Svit-2000», 336 p.: Retrieved from: http://geoknigi.com/book_view.php?id=992
13. Tykhonov, A. H. (2002) Naukovi pidkhody do zemleustriinoho proektuvannia ahroformuvan na zasadakh staloho rozvytku zemlekorystuvannia [A.H. Tykhonov, V.P. Fedenko]. Zemlevporiadnyi visnyk.
14. Tretiak, A.M. (2006) Zemlevporiadne proektuvannia. Teoretychni osnovy i terytorialnyi zemleustrii. K.: Vyshcha osvita.
15. Tulush L.D. Transformatsiia vysokotovarnykh gospodarstv naselennia v subiekty pidpriemnytstva: podatkovu-biudzhetni aspekty [L.D. Tulush, O.Iu. Hryshchenko] *Ekonomika APK*, №1, p.40-51.
16. Tsap, V. D. (2012) Orendna plata za zemelni dilianky u formuvanni vytrat vyrobnytstva silskohospodarskoi produktsii. *Ekonomika APK*, № 9, p. 135–139.
17. Tsap, V. D. (2012) Hroshova otsinka zemli ta yii rol pid chas formuvanni vytrat na vyrobnytstvo silskohospodarskoi produktsii ta posluh. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriia: Ekonomika, ahraryni menedzhment, biznes*, Vyp.177, Ch. 4, p. 197–202
18. Shpychak O. M., Sabluk P. T., Nikolaieva Z. (2000) Tsiny, vytraty, prybutky ahrovyrobnytstva ta infrastruktura prodovolchych rynkiv [Shpychak O. M., Sabluk P. T., Nikolaieva Z. P. ta in.]; [za red. O. M. Shpychaka]. K.: IAE UAAN, 586 p.

**Вимоги до статей, що друкуються
у “Збірнику наукових праць Таврійського державного
агротехнологічного університету (економічні науки)”**

Збірник призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та прикладними проблемами економіки, фінансів і кредиту, обліку і аудиту, менеджменту та маркетингу мікро-, мезо- та макрорівня національної та міжнародної економіки. Збірник надає можливість вченим та здобувачам наукових ступенів провести публічну апробацію, а науковій спільноті – ознайомитися з останніми результатами досліджень теоретичних і прикладних проблем національної та міжнародної економіки.

Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) включений до Переліку наукових фахових видань України, є науковим виданням, в якому можуть бути опубліковані основні результати дисертаційних робіт (наказ МОН №1328 від 21.12.2015 р.).

Збірник виходить 4 рази на рік. Останні дати подання статей:

№1 – до 1 березня; №2 – до 1 травня; №3 – до 1 жовтня; №4 – до 1 грудня.

Для участі у формуванні збірника наукових праць необхідно подати:

1. Електронний варіант статті, оформлений відповідно до наведених нижче вимог, виконаний у редакторі MS Word.

2. Рецензію доктора наук (за тематикою статті) – для авторів без вченого ступеня. Відсканований документ повинен містити підпис рецензента, засвідчений печаткою установи, в якій він працює.

3. Файл із відомостями про автора (прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи, поштова адреса для пересилання авторського примірника, контактні телефони, адреса електронної скриньки) та інформацією про кількість примірників і необхідність поштової пересилки.

4. Електронні копії анотації англійською мовою у форматах *jpeg* (сканована копія) та *doc* (у редакторі MS Word), завірену професійним перекладачем або викладачем англійської мови зі знанням економічної термінології.

5. Електронну копію платіжних документів (оплата здійснюється після прийняття позитивного рішення щодо друку статті).

Пакет перерахованих вище матеріалів надсилається на електронну скриньку:

nnitsau@gmail.com.

Структура статті:

1. Індекс УДК.

2. Прізвище та ініціали автора.

3. Відомості про автора – науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи автора (повністю без аббревіатур), e-mail.

4. Назва статті (до десяти слів).

5. Анотація мовою статті (від 300 до 500 знаків)

6. Ключові слова мовою статті (не менше шести слів або словосполучень).

7. Код JEL Classification.

8. Прізвище та ініціали автора (англійською).

9. Відомості про автора (англійською) – науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи автора (повністю без аббревіатур), e-mail.

10. Назва статті (англійською).

11. Розширена анотація англійською мовою (від 1600 до 1800 знаків) містить наступні розділи: постановка завдання, результати дослідження, висновки

12. Ключові слова (англійською).

13. Текст у структурованому вигляді із виділенням наступних елементів:

13.1 Постановка проблеми (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями);

13.2 Аналіз останніх досліджень і публікацій (аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття);

13.3 Формулювання цілей статті (постановка завдання);

13.4 Виклад основного матеріалу (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів);

13.5 Висновки (висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку).

14. Список літератури (мовою оригіналу). Бібліографічний опис літературних джерел оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання» (Приклади оформлення бібліографічного опису наведено в «Бюлетені ВАК України. – 2009. – № 5. – С. 26-30.)

15. Список літератури в романській абетці (транслітерація) – References, оформлений відповідно до вимог APA (<http://www.apastyle.org>).

16. Вказати назву рубрики, в якій має бути надрукована стаття – відповідає назві однієї з наукових спеціальностей галузі "Економічні науки":

- 08.00.01 - Економічна теорія та історія економічної думки
- 08.00.02 - Світове господарство і міжнародні економічні відносини
- 08.00.03 - Економіка та управління національним господарством
- 08.00.04 - Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)
- 08.00.05 - Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка
- 08.00.06 - Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища
- 08.00.07 - Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика
- 08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит
- 08.00.09 - Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)
- 08.00.10 - Статистика
- 08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Технічні вимоги до оформлення статті:

- Приймаються статті, написані однією із трьох мов: українською, російською, англійською.
- Назва файлу зі статтею – прізвище автора.
- Формат сторінки – А4.
- Поля з усіх боків – 2 см.
- Всі сторінки мають бути у книжковій орієнтації.
- Обсяг статті – не менше 10 друкованих сторінок.
- Окремі елементи статті:
 - Індекс УДК - Times New Roman, 12, напівжирний, вирівнювання ліворуч, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Прізвище та відомості про автора (авторів) - Times New Roman, 12, курсив, вирівнювання праворуч, інтервал – 1,0;
 - Порожній рядок;
 - Назва статті - Times New Roman, 16, великими літерами, напівжирний, вирівнювання по центру, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Порожній рядок;
 - Анотація та ключові слова - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см;
 - Порожній рядок;

- Код JEL Classification - Times New Roman, 12, напівжирний, вирівнювання ліворуч, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
- Прізвище та відомості про автора (англійською) - Times New Roman, 12, курсив, вирівнювання праворуч, інтервал – 1,0;
- Порожній рядок;
- Назва статті (англійською) - Times New Roman, 16, великими літерами, напівжирний, вирівнювання по центру, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
- Порожній рядок;
- Анотація та ключові слова (англійською) - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см;
- Порожній рядок;
- Текст статті - Times New Roman, 14, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, назви підпунктів виділяються напівжирним шрифтом;
- Порожній рядок;
- Список літератури – Arial Narrow, 10, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0,5 см, слова "Список літератури" виділяються напівжирним шрифтом;
- Порожній рядок;
- Список літератури (англійською) - References – Arial Narrow, 10, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0,5 см;

- Оформлення таблиць:

Таблиця 1

Назва таблиці		

- Оформлення ілюстрацій:



Рис. 1. Назва рисунку.

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Word і нумеруються з правого боку:

Формула (1)

- Абзаци позначати тільки клавішею "Enter", не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша "Tab").
- Посилання на літературу в тексті необхідно давати в квадратних дужках, наприклад, [3, с. 35; 8, с. 56-59], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою.
- Всі статистичні дані мають бути підкріплені посиланнями на джерела.
- Всі цитати мають закінчуватися посиланнями на джерела.

- Кількість джерел у списку літератури повинна складати на менше 10 (з них не менше 4 іноземних).
- Посилання на підручники та науково-популярну літературу не допускаються.
- Назви праць у списку літератури розташовуються в порядку цитування.
- Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається.

Редакція може відхилити статтю, якщо:

- відсутній повний пакет супровідних документів;
- оформлення статті не відповідає зазначеним вище вимогам;
- тематика статті не відповідає профілю видання;
- назва статті не відповідає змісту;
- стаття написана на низькому науковому рівні;
- матеріали повністю або частково публікувались раніше в інших виданнях або подані до розгляду редакціям інших журналів;
- стаття повністю або частково чужа (автор вчинив плагіат);
- порушена в статті проблема втратила актуальність.

Автори несуть відповідальність за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо.

Усі матеріали, що надсилаються для публікації, проходять рецензування.

Рішення про публікацію статті приймає редколегія.

Рукописи, які відхилила редакційна колегія, авторам не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати, правити текст і змінювати назву статті.

Сподіваємося на плідну співпрацю!

Редакційна колегія Збірника наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)

Контактні дані:

Адреса: 72315, Україна, Запорізька область,
м. Мелітополь, пр-т Б. Хмельницького, 18,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
Факультет економіки та бізнесу.

моб. (067) 603-78-26 – Синяєва Людмила Василівна

тел. (096) 739-76-07; (0619) 42-31-09 – Демченко Іван Володимирович

тел. (0619) 42-32-01 – Карман Сергій Вікторович

факс: (0619) 42-12-47

e-mail: ludsin2017@ukr.net – для надсилання статей на рецензування;

ivanvd@ukr.net – для запиту щодо можливості англomовного супровіду та довідок з технічних питань.

Плату за публікацію статті (**40 грн.** за кожен сторінку) направляти фіз. особі Демченку Івану Володимировичу (№ банківської карти 4149 4978 7037 7332 у Приватбанку). Для осіб, що переводять гроші із інших банків, слід зазначити додаткові реквізити. Одержувач: Демченко Іван Володимирович; найменування банку: Приватбанк; номер рахунку: 29244825509100; МФО 305299; ЄДРПОУ 14360570; призначення платежу – за розміщення статті від «ПІБ автора».

З питань надання допомоги щодо перекладу на англійську мову анотації та інших елементів статті, присвоєння коду JEL Classification, а також оформлення списку літератури в романській абетці, звертатися до Демченка Івана Володимировича – тел. 096-7397607, e-mail: ivan.demchenko@tsatu.edu.ua (вартість послуг 100 грн.).