

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ АПК

Збірник наукових праць

Випуск 2 (71)

Біла Церква
2010

Затверджено вченою
радою університету
(Протокол № 4 від 08.12.2009 р.)

Редакційна колегія:

Даниленко А.С., д-р екон. наук, професор (головний редактор);
Харута Г.Г., д-р вет. наук, професор (заступник головного редактора);
Варченко О.М., професор, д-р екон. наук (відповідальна за випуск);
Губенко В.І., д-р екон. наук, професор;
Шубравська О.В., д-р екон. наук;
Крисанов Д.Ф., д-р екон. наук;
Червінська Л.П., д-р екон. наук, професор;
Юхименко П.І., д-р екон. наук, професор;
Харьковщенко Є.А., д-р філософ. наук, професор;
Семілетко В.І., канд. пед. наук, доцент;
Сокольська М.О., завідувач РВІКВ (відповідальний секретар).

Економіка та управління АПК: Зб. наук. праць.– Біла Церква, 2010.– Вип. 2 (71).– 326 с.

Збірник наукових праць «Економіка та управління АПК» друкується за рішенням вченої ради університету відповідно до вимог ВАК України щодо тематичної спрямованості фахових видань з певної галузі науки.

Зареєстрований у Міністерстві юстиції України і є виданням, що продовжується замість випуску Вісника Білоцерківського державного аграрного університету з економічних наук.

У цьому випуску збірника наукових праць висвітлено результати наукових досліджень, проведених ученими навчальних закладів та наукових установ, провідними економістами, фахівцями агробізнесу з актуальних економічних питань розвитку держави.

ПОЛОЖЕННЯ **про порядок формування збірника наукових праць** **«Економіка та управління АПК»**

Збірник наукових праць є періодичним виданням обсягом 12 умовно-друкованих аркушів, форматом А4 і видається двічі на рік тиражем 300 примірників.

До публікації у збірнику відповідно до встановлених вимог приймаються статті, в яких висвітлюються результати наукових досліджень, що мають наукове і практичне значення та новизну.

У кожному номері публікуються 2–3 оглядові статті провідних фахівців у своїй галузі з актуальних питань.

Статті до збірника наукових праць подаються до 1 квітня та 15 жовтня. Випуск збірників передбачається до 1 липня та 1 січня. Додаткові випуски за матеріалами державних і міжнародних наукових конференцій, які проводяться у Білоцерківському національному аграрному університеті, видаються протягом трьох місяців з дня подачі матеріалів у редакційно-видавничий відділ.

Збірник наукових праць видається на кошти авторів. Вартість збірника визначається за кошторисом.

Орієнтовна вартість публікації – 20 грн за сторінку комп'ютерного тексту, оформленого згідно з вимогами. Вартість публікації не залежить від кількості співавторів статті.

Автори публікують статті за попередньою оплатою.

Порядок подання рукописів

Рукописи статей у 2-х примірниках за підписом авторів, на паперовому та електронному носіях, з рецензіями – внутрішньою і зовнішньою, подаються відповідальному за випуск члену редколегії (призначається за рішенням редколегії), який визначає рецензента або особисто рецензує статті. Статті співробітників БНАУ візують завідувачі кафедр; статті іногородніх авторів супроводжуються листом від організації за підписом керівника.

Рецензент оцінює статтю на відповідність вимогам ВАК і визначає доцільність її опублікування, за необхідності робить конкретні зауваження щодо покращення роботи (допускається рукописна рецензія). Термін рецензування – не більше 7 днів.

Після врахування зауважень рецензента та отримання позитивної рецензії автор подає статтю відповідальному за випуск, який передає всі статті завідувачу редакційно-видавничого відділу.

У разі отримання негативної рецензії (без права доопрацювання) стаття знімається з друку. Після наукового редагування для виправлення технічних помилок стаття направляється автору, після чого виправлений паперовий варіант статті з дискетою повертається відповідальному за випуск на повторне редагування, і лише після цього редактор віддає статтю на верстку у друкарню. Статті іногородніх авторів технічно опрацьовуються технічним редактором.

Оригінал-макет збірника наукових праць в обов'язковому порядку підписується автором, а статті іногородніх авторів – відповідальним за випуск. Дозвіл до друку надає відповідальний редактор або заступник відповідального редактора.

Вимоги до оформлення статей

Відповідно до вимог Постанови президії ВАК №7-05/1 від 15.01.2003 р. щодо оформлення статей до фахових видань, наукові статті, які подаються у збірник наукових праць, повинні мати такі елементи:

1. УДК.
2. Прізвище автора, ініціали, науковий ступінь, (e-mail).
3. Назва статті.
4. Анотація українською мовою.
5. Ключові слова.
6. Постановка проблеми.
7. Мета і завдання.
8. Матеріал і методика досліджень.
9. Результати досліджень та їх обговорення.

10. Висновки.
11. Список літератури.
12. Анотація російською і англійською мовами.

Стаття має бути написана українською мовою, обсягом 5–8 сторінок через 1,5 інтервали комп'ютерного набору. Допускається публікація статей російською або англійською мовами. Кожна сторінка друкується на одному боці стандартного аркуша (210x297 мм, формат А4); при цьому ліве поле–30мм, верхнє і нижнє – 20 мм, праве – 10 мм.

Обсяг анотації становить 5–6 рядків, в яких стисло описано суть статті, що вирізняє її від уже відомих тверджень.

Текст статті набирається в редакторі Microsoft Word, шрифт – Times New Roman Cyr, 14 pt. ПРИЗВИЩЕ АВТОРА ТА ІНІЦІАЛИ, ЗАГОЛОВОК СТАТТІ, СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ – з великої літери, Прізвище автора, ініціали, його науковий ступінь та e-mail зазначаються перед заголовком статті. Автори вказують назву навчального закладу чи установи, де вони працюють (див. приклад).

УДК: 631.58(091)

ПРИМАК І.Д., д-р с.-г. наук
Національний аграрний університет

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСТЕНСИВНИХ СИСТЕМ ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ

Використана література подається в кінці статті у порядку згадування джерел у тексті за їх наскрізною нумерацією і зазначенням у тексті посилань у квадратних дужках. Бібліографічний список оформляється за ДСТУ ГОСТ 7.1:2006; шрифт 12 pt.

Іноземні прізвища в тексті подаються мовою оригіналу.

Таблиці мають бути набрані у програмі Microsoft Word або MS Excel; шрифт – Times New Roman Cyr, 12 pt; ширина – не більше 14 см; повне обрамлення; виключка по центру; маленькими літерами. Зразок оформлення таблиці:

Таблиця 1– Спутня варіація між періодом існування малих переробних підприємств сфери АПК Житомирської області та наявністю стратегічного планування

Період існування	Застосування стратегічного планування (Y)			
	так		ні	
	кількість підприємств (шт.)	у %	кількість підприємств	у %
Всього, одиниць	55	78,6	15	21,4

Формули повинні бути написані у програмі Equation Editor 3.0. (цей редактор є внутрішнім редактором формул у Microsoft Word); змінні математичні величини в тексті відповідно до формул набираються курсивом.

Рисунки (діаграми, фото, малюнки) виконують у редакторі Microsoft Word '95, версія 6.0 або 7.0. за допомогою функції «Створити рисунок». Рисунок має бути розташований по центру, ширина – не більше 14 см, без обтікання текстом. У випадку складних креслень їх слід виконувати у редакторі Corel Draw версії не нижче 5.0, за умови, що текстові вкраплення виконані гарнітурою Times New Roman Cyr і розміром 14 пунктів. Фотографії мають бути відскановані і внесені на цю саму дискету в окремий файл Фото. У самому ж тексті вказується місце для фотографій. Назва рисунка чи фотографії розміщується під ними і набирається шрифтом 12, жирними маленькими літерами, усі підрисункові пояснення – світлим шрифтом.

Графіки виконуються у програмі MS Excel, як і рисунки.

Таблиці, рисунки, графіки, формули поміщаються після посилання на них у тексті.



ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АПК В УКРАЇНІ

УДК 631:115. (1.6.7)

ЗБАРСЬКИЙ В.К., д-р екон. наук

Національний університет агроресурсів і природокористування України

ВАРЧЕНКО О.М., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

КАНІНСЬКИЙ М.П., канд. екон. наук

ННЦ "Інститут аграрної економіки"

ЯНИШИН Я.С., канд. екон. наук

Львівський національний аграрний університет

МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА: ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ

Викладена теорія і практика розвитку малого підприємництва в Україні з виокремленням малого підприємства та дослідженням місця і ролі його в підвищенні рівня зайнятості населення країни в ринковій економіці.

Ключові слова: мале підприємство, ринкові економіка, рівень зайнятості, гігантоманія, адміністративно-командна система.

Чільне місце в програмі переходу економіки України до ринку відводиться розвитку підприємства, в тому числі невеликих самостійних підприємств. Ті функції, які малі підприємства виконують в ринковій економіці, достатньо добре відомі спеціалістам. Водночас серед більшості економістів і керівників підприємств і галузей економіки вкоренилася думка про малі підприємства як технічно відсталі, які, просто кажучи, заважають успішному розвитку економіки.

Гігантоманія – найхарактерніша риса адміністративно-командної системи. Ця система породила правило: чим менше об'єктів управління в основній ланці, тим простіше управляти; чим менше підприємств, які випускають однорідну продукцію, тим легше планувати і розподіляти її з центру. У відповідності з принципами централізованого планово-розподільчого управління сформувалася і організаційна структура суспільного виробництва, яке спиралося головним чином на крупні вузькоспеціалізовані підприємствами.

Під цю "психологію" підганялися і наші оцінки малого бізнесу у розвинутих країнах світу. Словом, українська наука відводила дрібному бізнесу другорядну роль в економічному житті суспільства.

Проте це далеко не так. Сектор дрібного підприємництва виконує досить важливі функції в економіці розвинутих країн. По-перше, він забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію і розгалужену кооперацію виробництва, без яких неможлива його висока ефективність. По-друге, він здатний не тільки швидко заповнювати утворені ніші у споживчій сфері, але й порівняно швидко окупатися, застосовуючи іноді найсучасніше обладнання і технології. По-третє, дрібний бізнес створює необхідну для ринку атмосферу конкуренції, різноманітність форм, які швидко виникають і зникають, проявляє готовність миттєво відреагувати на будь-які зміни ринкової кон'юнктури. По-четверте, (а це, принаймні, найголовніше), він створює те середовище і дух підприємництва, без яких жодна ринкова економіка, побудована, перш за все, на особистій заінтересованості й ініціативі виробників, неможлива. І насамкінець, мале підприємство – це робочі місця для багатьох верств населення країни (табл. 1 та рис.1).

Дані рис.1 свідчать про те, що за останні роки у малому бізнесі нашої країни зайнятий майже кожний п'ятий працівник.

Аналіз визначень сутності поняття "мале підприємство" дозволив характеризувати його як особливий тип господарської діяльності, суб'єкти якого поєднують дві головних узагальнюючих якісних характеристики – суміщення в одній особі власника і безпосереднього керівника фірми, а також інноваційний характер та підвищений рівень господарського ризику, що має місце на всіх стадіях підприємницької діяльності.

Таблиця 1 – Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва за регіонами у 2008 р.[1]

Регіон	Суб'єкти малого підприємництва – всього*			У тому числі				
	загальна кількість суб'єктів, тис. од.	зайнято працівників, тис. осіб	обсяг реалізованої продукції, млн грн	Малі підприємства			Фізичні особи-підприємці	
				всього, тис.	зайнято працівників, тис. осіб	обсяг реалізованої продукції, млн грн	частка у загальній кількості зайнятих, %	частка у обсязі реалізації продукції, %
Україна – всього	2507,7	5544,7	520730,9	261,2	1864,0	336978,0	66,4	35,3
Лісостеп – всього	838,7	1827,1	163388,6	80,2	582,0	97592,6	68,1	40,0
у т.ч.: Черкащина	70,0	157,0	14992,8	6,5	52,0	7895,1	66,9	47,1
Степ - всього	1183,4	2563,7	273434,9	125,8	882,8	191004,8	65,6	30,0
у т.ч.: Миколаївщина	89,9	168,3	15322,8	8,8	57,4	10203,7	65,9	33,4
Полісся - всього	485,5	1153,9	83907,4	55,2	399,2	48380,6	65,4	42,4
у т.ч.: Житомирщина	72,1	155,2	11582,2	6,3	53,5	6360,7	65,5	45,1
Крім того області:								
– Ів.-Франківська	70,8	150,3	10872,9	7,7	44,7	5440,2	60,0	50,0
– Закарпатська	70,7	139,8	10483,6	7,6	41,9	4618,3	70,0	56,0
Чернівецька	64,3	124,0	7237,6	4,4	29,5	3420,2	76,2	52,8

Розрахунки автора; *без суб'єктів підприємництва міст Києва та Севастополя

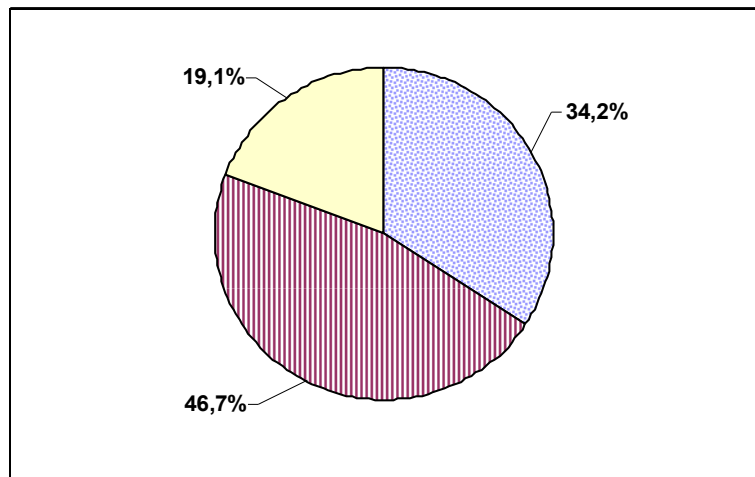





Рис. 1. Структура підприємств за середньорічною зайнятістю працівників у 2007-2008 рр., %

Умовні позначення:  – великі підприємства;  – середні підприємства;  – малі підприємства

Розрахунок автора.

Співвідношення ролей великого і малого бізнесу у світовій практиці інноваційних процесів характеризується, по-перше, концентрацією наукових досліджень у великих компаніях; по-друге, генеруванням у малому бізнесі значної кількості радикальних інновацій, які вплинули на розвиток розвинених країн світу; по-третє, доведення створених малим бізнесом інновацій до масового виробництва великими компаніями шляхом утворення на основі невеликої фірми потужної корпорації або його продукт захоплює вже існуюча велика компанія.

З 2000 до 2009 рр. збільшилася сума витрат на інновації, проте це явище не є показовим, оскільки суттєво зросли ціни на придбання нових технологій, підготовку виробництва для впровадження інновацій, придбання відповідних машин та обладнання тощо. На підтвердження можна навести той факт, що у 2008 р. обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах збільшився майже у 8 разів, проте частка їх у ВВП країни зменшилася з 1,36% у 2000 р. до 0,9% у 2008 р. (табл. 2).

Таблиця 2 – Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні

Рік	Всього, у фактичних цінах, млн грн	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
		фундаментальні дослідження, млн грн	прикладні дослідження, млн грн	розробки, млн грн	науково-технічні послуги, млн грн	
1996	1263,4	140,6	321,6	606,9	42,6	1,36
1997	1269,0	188,5	309,2	693,7	72,0	1,35
1998	1578,2	205,5	297,5	682,8	83,2	1,24
1999	1978,4	220,5	330,4	918,6	108,7	1,21
2000	2275,0	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,16
2001	2496,8	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,11
2002	3319,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	4112,4	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4818,6	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	5354,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	6700,7	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	8538,9	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008		1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90

Джерело: Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Дрібні підприємства, на наш погляд, найдуть своє місце в умовах прискорення науково-технічного прогресу, переходу до нових технологій у передових галузях реальної економіки. Вони представлятимуть собою органічний елемент всієї системи, забезпечать роботу з новими інформаційними технологіями, новими ідеями і модернізацією виробництва. Дрібні підприємства є також оптимальною формою виробництва в умовах підвищеного ризику.

Таким чином, малі підприємства і все, що пов'язане з їх діяльністю, складають важливий і органічний елемент організаційної структури сучасного суспільного виробництва. Це давно зрозуміли у розвинутих країнах світу. Тому дрібному бізнесу відводиться важливе місце в економіці і надається вагома державна підтримка¹.

Дійсно, ризик виведення на ринок абсолютно нового продукту належить малому підприємству, яке є головним джерелом інноваційного зростання економіки, оскільки малий бізнес готовий до жорсткої боротьби за споживача. Важливу роль у підтримці приватного інноватора, крім держави, яка має забезпечити однакові умови у разі виходу на ринок, починає відігравати венчурний капітал, який підтримує підприємця не тільки фінансово, а й за допомогою консалтингу. Саме венчурний капітал виконує роль кредитора, надаючи позику на розробку та комерціалізацію інновацій, що створює новий ринок, нові робочі місця та забезпечує піднесення економіки².

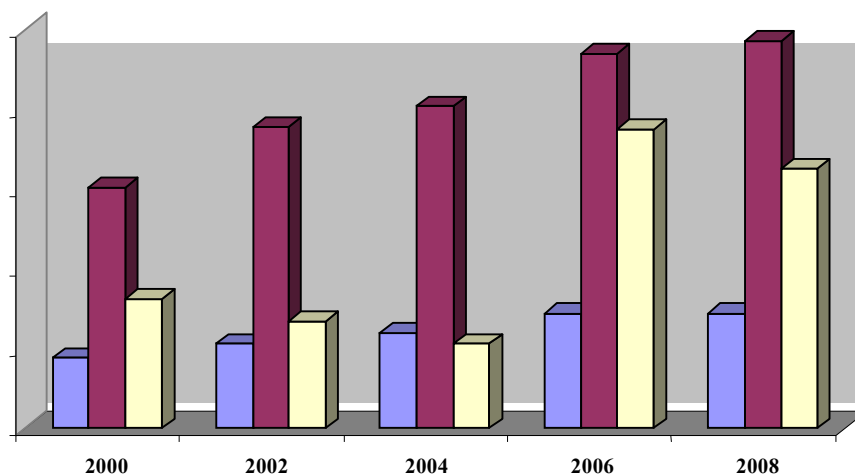
Що ж називати малим підприємством? Однозначних визначень світова практика не знає. Здебільшого для визначення розміру підприємств використовують такі показники, як чисельність зайнятих в них працівників, вартість основного капіталу, обсяг продаж. Проте межі такого водорозділу між дрібним і великим виробництвом досить умовні². Згідно з Господарським кодексом України, малі підприємства – юридичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми господарювання, в яких середньооблікова кількість працюючих за звітний період не перевищує п'ятдесяті осіб, а обсяг валового доходу від реалізованої продукції (робіт, послуг) за цей же період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Тому в різних країнах приймаються неоднакові критерії визначення розмірів малих підприємств, і перш за все, за їх чисельністю. У США ця межа обмежена 500-ма особами зайнятих, в Японії – 300. Крім того, граничні розміри підприємств, які можуть бути віднесеними до малих і розраховувати на особливі пільги, диференціюються по окремих галузях. Цілком очевидно, що розміри малого підприємства за чисельністю працюючих в торгівлі повинні бути значно меншими, ніж, наприклад, у будівництві. Очевидно, такий же підхід доцільно використовувати і в нашій країні під час підготовки законодавства про малі підприємства. За нинішніх умов до суб'єктів малого підприємництва мають бути додатково віднесені "неофіційні" носії підприємницького статусу, суб'єкти певних видів діяльності домогосподарств, власники фермерських та особистих селянських господарств. Відповідно, регулювання їх діяльності має здійснюватися в межах реалізації державної політики підтримки малого бізнесу, але водночас принципова відмінність основної мети комерційних і некомер-

ційних організацій сфери малого підприємництва вимагає впровадження різних за базовими принципами варіантів їх регулювання.

По-перше, регулювання являє собою поєднання форм і методів, які здійснюють органи державного управління для досягнення поставленої мети, тобто активізації розвитку малого підприємництва. По-друге, для ефективного розвитку малого підприємництва необхідна добре розгалужена інфраструктура, оскільки вона забезпечує взаємозв'язки між елементами ринкового середовища.

Про важливість розвитку малого підприємництва і малих підприємств в нашій країні серйозно заговорили тільки останнім часом у зв'язку із проблемою насичення споживчого ринку товарами і послугами. І все-таки до кінця важливість цієї проблеми для переходу до ринку не усвідомлена не тільки спеціалістами і керівниками підприємств та галузей реальної економіки, але й багатьма економістами (рис. 2).

Разом з тим, у США, наприклад, із 19 млн різних самостійних фірм понад 90% становлять дрібні. В Японії із 10 млн самостійних компаній, що належать до малих і середніх підприємств, 99% також належать до сектору малого бізнесу. На частку цього сектору в США припадає близько 50% ВВП країни, а в Японії – понад 50%. У США дрібні фірми дають близько половини приросту всього валового внутрішнього продукту і 2/3 заново створених робочих місць.



Умовні позначення:

- – кількість малих підприємств на 100 тис. осіб наявного населення, одиниць;
- – частка найманих працівників на МП у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва, %;
- – частка МП у загальному обсязі реалізованої продукції, послуг, робіт, %.

Рис. 2. Динаміка основних показників розвитку малих підприємств (МП) України, 2000-2008 р.

Розрахунки автора. Джерело: Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

В українському аграрному секторі із 58387 діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання 78,9% приходить на малі підприємства за показником зайнятих працівників (до 50 осіб), і 59,7% підприємств мають розміри земельних угідь до 100 га на підприємство, а їх частка в загальному обсязі виробництва не перевищує 10%. Крім того, в аграрному секторі функціонує близько 16 тис. малих підприємств, які виконують сервісне обслуговування основного виробництва та надають послуги сільському населенню. Як бачимо, це в багато разів менше того, що створила ринкова економіка у розвинених країнах. Обмежена кількість об'єктів управління в основній ланці – це прямий наслідок адміністративної системи. Якщо ж врахувати, що значна частина малих підприємств включена до складу різних об'єднань або інших крупних структур, то кількість самостійно діючих суб'єктів виробництва в 3-4 рази менше названої цифри. Все це породило і невидиму монополізацію виробництва. Її масштаби в нашій економіці величезні³.

Малі підприємства здатні швидко вирішити багато проблем стабілізації споживчого ринку, чого не зможуть зробити великі підприємства; забезпечити конкурентний характер виробництва і його демократизацію. Ці підприємства повинні стати певним амортизатором під час переходу на ринкові методи великих підприємств. Насамкінець, вони будуть основою для формування самостійного ринкового середовища і підприємництва. Невеликі підприємства здатні досить швидко виникати і розвиватися, і поступово витісняючи залишки адміністративної системи, сприяти формуванню єдиної ринкової економіки країни.

У найближчі роки необхідно створити велику кількість малих підприємств у всіх сферах економіки. Це має стати головним на сучасному етапі переходу до ринку. І у нас в аграрному секторі вже є певні ринкові структури, представлені малими товаровиробниками.

Крім того, в аграрному секторі країни (сільському господарстві, будівництві, торгівлі тощо) налічується досить велика кількість підприємств, які за своїми розмірами можуть бути віднесеними до малих підприємств. Необхідно зазначити місце і роль приватних підприємств, які повинні отримати саме широке розповсюдження в торгівлі, виробництві товарів народного споживання, переробці сільськогосподарської продукції, будівництві і в ряді інших галузей сільських поселень. Це дозволить вирішувати багато проблем, які тепер заганняються всередину і призводять до порушення законів і переведення нормальних по суті в умовах ринку економічних відносин у тіньові. Можливості швидкого виникнення і нарощування обсягів виробництва продемонстрували кооперативи. Їх позитивний і негативний досвід, безумовно, слід врахувати для створення і розвитку малих підприємств. Для того щоб малі підприємства розвивалися швидко і ефективно, змогли у найближчі 1,5-2 роки створити стійкий сектор ринкової економіки, вирішити багато складних проблем перехідного періоду, вони повинні мати незалежно від форм власності однакові принципи оподаткування, ціноутворення, матеріально-технічного забезпечення, фінансового обліку і контролю і не бути підлеглими вищим органам. Однією з головних умов успішного розвитку цієї сфери – простота організації малих підприємств. Організація малих підприємств не повинна вимагати численних ходінь по інстанціях, дозволів і віз. Але вся наступна діяльність нового підприємства має жорстко контролюватися умовами ринку, конкуренцією, громадськими і державними організаціями. Одночасно з переходом до розвитку підприємництва в країні повинна діяти чітка і комплексна система фінансового контролю і обліку їх діяльності. Виникає питання: чи потрібні які-небудь пільги для невеликих підприємств і сфери дрібного підприємництва? На це питання можна відповісти тільки стверджувально. Це пов'язане з тим, що малим підприємствам властиві такі особливості, як мінімальні розміри власного капіталу, чутливість до коливання кон'юнктури ринку, необхідність діяти в умовах жорсткої конкуренції, підвищений ризик, особливо в нових сферах діяльності. До того ж малі підприємства мають масу перешкод в період свого становлення. Враховуючи ці особливості, в багатьох розвинутих країнах класили спеціальні системи підтримки малого бізнесу.

Уряди цих країн вважають, що малий бізнес має бути доступним широкому колу людей, тому в цих країнах діють розгалужені системи матеріальної та інформаційної підтримки починаючих дрібних підприємців. При цьому дух підприємництва насаджується буквально зі шкільної партії.

Враховуючи ту важливу роль, яку малі підприємства повинні відіграти під час переходу до ринку, необхідна система пільг для підтримки малого бізнесу і в нашій країні.

Пільги бувають подвійного характеру. Це або пільгове оподаткування доходів або прибутку, або механізм надання цільових субсидій, дотацій, фінансових гарантій, системи страхування ризиків і звичайного страхування тощо. У США, наприклад, дрібне підприємництво не користується будь-якими спеціальними податковими пільгами на державному рівні, проте підтримується фінансовими гарантіями і спеціальними субсидіями. А у Великобританії і Японії передбачені знижені ставки прибуткового податку для малих і середніх компаній.

Безумовно, і за умов нашої економіки на ринку всі повинні бути рівними. Перевагу може бути надано лише тим підприємствам, які підпадають до розряду малих. Фінансові пільги слід надавати, перш за все, фондомістким виробництвам, які вимагають достатньо тривалого часу для свого будівництва і освоєння потужностей. А ось для кооперативів чи інших малих підприємств, які працюють у сфері інформатики, консультативних послуг, де не вимагається використання великих виробничих фондів, а також тих, які входять до галузей зі швидкою окупністю інвестицій, такі пільги передбачати не потрібно. Що стосується ціноутворення, то, вочевидь, ці питання повинні вирішуватися в межах загального підходу під час впровадження ринкових відносин. Проте основна маса продукції, що виробляється на малих підприємствах, повинна все-таки про-

даватися за вільними ринковими цінами. Тут можливе лише встановлення або верхніх меж цін (зівставних, наприклад, зі світовими), або великих податків на надприбутки. Тільки в таких випадках будуть створені реальні стимули для швидкого становлення і розвитку невеликих підприємств. Досить непростою є проблема матеріально-технічного забезпечення. Формально за умов ринку підприємства повинні самі вирішувати питання матеріального забезпечення і збуту, використовуючи механізм оптової торгівлі і маркетингу. Проте печальний досвід кооперативів показує, що позбавлені, особливо на перших етапах свого становлення, основних ресурсів для створення нормальної матеріально-технічної бази виробництва продукції і послуг, вони вимушені були або використовувати незаконні методи добування сировини, матеріалів і обладнання, або ж згортати виробництво. Тому досить важливо на першому етапі розвитку малих підприємств організувати їх матеріальне забезпечення основними матеріалами і обладнанням через спеціальні державні або комерційні оптові і дрібнооптові організації.

Необхідно відмітити, що за кордоном систему дрібного підприємництва обслуговує величезна кількість комерційних банків, а також різних посередницьких і дрібнооптових організацій. Всі елементи цієї системи органічно пов'язані між собою. Розвиток прискореними темпами малих підприємств в нашій країні вимагає досить чіткої організації цього процесу. В принципі, участь в малому бізнесі повинна бути доступною і зрозумілою кожній "середній" людині.

Для стійкого розвитку малих підприємств повинні також бути створені фінансові фонди, які виконували б роль гарантів для банків, слугували б джерелами субсидій, в тому числі і безповоротних, для розвитку підприємств в особливо пріоритетних сферах економіки⁴.

Значний інтерес має організація фінансування організації і діяльності малих підприємств. Ця система передбачає пряме використання засобів державного бюджету, а також засобів із місцевих бюджетів. У практиці західних країн виділені із бюджету кошти надаються малим підприємствам через мережу урядових або приватних фінансових організацій, які функціонують на комерційних засадах. Надання засобів носить переважно поворотний характер. Такий порядок забезпечує ефективне використання бюджетних ресурсів, дає змогу здійснювати цілеспрямоване кредитування тих сфер діяльності, які одержують пріоритет з врахуванням загальнодержавних або регіональних позицій. Наприклад, в США засоби державного бюджету, які виділяються на субсидування діяльності малих підприємств, порівняно невеликі. Вони використовуються, головним чином, для забезпечення гарантій і компенсацій комерційним банкам, які надають кредити малим підприємствам здебільшого під більш низькі відсотки, коли дрібні підприємці збираються розгорнути нову справу, або ж здійснюють технічне переозброєння виробництва.

В Японії засоби малим підприємствам надаються спеціальними фінансовими компаніями. Ці засоби розподіляються, перш за все, по пріоритетних напрямках діяльності і видаються на строк до одного року. Комерційний кредит в Японії малим підприємствам надають приватні банки на досить жорстких умовах, і відсоткові ставки тут не нижчі, а часом і вищі ніж для великих підприємств. Проте ця система кредитів забезпечується системою гарантій і страхувань, що організується на регіональному рівні.

Слід відзначити, що система фінансової підтримки достатньо відпрацьована. Вона поєднує широкі можливості одержання гарантованих кредитів, займів або позик переважно на зворотній основі за чіткого контролю, який здійснюється з боку як кредитних організацій, так і системи державних органів, які безпосередньо забезпечують підтримку малих підприємств.

Для стійкого розвитку малих підприємств в нашій країні необхідно створити централізовані і регіональні фінансові фонди, які виконували б роль гарантів для банків, а також слугували джерелами субсидій, в тому числі і безповоротних, для розвитку підприємств в особливо пріоритетних сферах економіки.

Доцільно в систему державної підтримки включати також створення спеціальних «інкубаторів» з вирощування дрібних підприємств (така система розвинена в європейських країнах і у США). Цей «інкубатор» виглядає таким чином: на виробничих площах, що належать державі або орендованих державою, малі підприємства можуть одержати за невисоку орендну плату необхідні площі, обладнання і навіть централізовані бухгалтерські і управлінські послуги. Все це досить важливо в початковий період їх діяльності. І цим малі підприємства користуються до тих пір, поки вони не піднімуться на ноги і не зможуть самостійно придбати або орендувати необхідні виробничі площі і виконувати всі функції своєї господарської діяльності. Такі «інкубатори» особливо

популярні у разі налагоджування випуску нової продукції, в тому числі товарів народного споживання, і особливо під час здійснення нових перспективних технічних проектів.

Велику роль у становленні малих підприємств має відіграти підтримка їх діяльності на регіональному рівні. Заохочення їх діяльності і розвитку може бути здійснено перш за все за рахунок зниження податкових ставок на ту частину прибутку, яка надходить до місцевого бюджету. Крім того, із фінансових джерел, які формуються на регіональному рівні, малим підприємствам можуть надаватися пільгові кредити комерційних банків з компенсацією із регіональних фондів, а також субсидії на вдосконалення технології або інші цілі, різні диференційовані податкові знижки. Малі підприємства особливо чутливі до різних непередбачуваних ситуацій, які можуть виникнути в результаті різкої зміни кон'юнктури, неплатоспроможності контрагентів або стихійного лиха. Тому у розвинених країнах використовується добре розгалужена і налагоджена система їх страхування. Таку систему страхування необхідно створити і у нас в країні. Вона повинна гарантувати нормальні умови розвитку малих підприємств, особливо в тих сферах, де є великий комерційний ризик, створити необхідну стабільність і упевненість у підприємців, які ризикують власним або залученим капіталом.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Збарський В.К., Канінський П.К. Теоретичні аспекти підприємництва // Вісник Сумського НАУ. Вип. 1, 2009. – С. 171-178
2. Збарський В.К. Інноваційна направленість малого підприємництва // Науковий вісник НАУ. – 2008. – Вип. 131. – С. 207-212; Збарський В.К., Грабовський Д.О. Розвиток малого підприємництва України: погляд на проблему // Агроінком. - № 5-6. – 2007. – С. 51-60
3. Збарський В.К., Канінський П.К. Особливості функціонування малого підприємництва в сільських поселеннях // Вісник Білоцерківського ДАУ. Вип. 45. – Б. Церква. – 2007. – С. 5-13
4. Збарський В.К. Розвиток малого підприємництва в агропродовольчому комплексі України // Агроінком. – № 5-6. – 2008. – С. 56-63; Збарський В.К., Збарська А.В. Сім'я і домогосподарство – соціально-економічні ланки суспільства. – К.: РВПС, 2009. – С.209-215

Малые предприятия: взгляд на проблему

В.К. Збарский, О.М. Варченко, Н.П. Канинский, Я.С. Янишин

Изложена теория и практика развития малого предпринимательства в Украине с выделением малого предприятия, исследованием его места и роли в повышении уровня занятости населения страны в рыночной экономике.

Ключевые слова: малое предприятие, рыночная экономика, уровень занятости, гигантомания, административно командная система.

Small enterprises: views on the problem

V.Zbarskiy, O.Varchenko, N.Kaninskiy, Y.Yanyshyn

The theory and practice of small business development in Ukraine is given. The research of its position and role in the increase of population employment in the market economy is given.

Key words: small enterprise, market economy, employment level, giantomania, command system

УДК 631.147

ДУДАР Т.Г., д-р екон. наук, професор, член-кореспондент УААН

ДУДАР О.Т., аспірантка

Тернопільський національний економічний університет

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ ТОВАРОПРОСУВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО СПОЖИВАЧІВ

Проаналізовано теоретичні аспекти маркетингу продукції органічного походження на агропродовольчому ринку України. Обґрунтовано шляхи розвитку каналів просування органічної продукції внаслідок стимулювання попиту споживачів на внутрішньому ринку, організації виробництва та переробки органічної продукції, створення переробних та збутових кооперативів для активізації споживання органічних продуктів.

Ключові слова: органічне агровиробництво, органічна продукція, маркетинг, маркетингова діяльність, канали збуту продукції, стимулювання попиту споживачів, збутові кооперативи.

Постановка проблеми. Органічне агровиробництво – найбільш поширений альтернативний метод ведення сільського господарства у світі, який створює потенційні можливості для задоволення зростаючого попиту споживачів на екологічно чисті і безпечні для здоров'я людей продукти харчування.

В Україні органічне агровиробництво перебуває на початковій стадії свого розвитку. Проте, незважаючи на існуючі проблеми щодо становлення органічного сектору він є багатообіцяючим і може бути дуже перспективним для нашої держави за вмілого використання родючих чорноземних ґрунтів та завдяки міцним традиціям ведення сільськогосподарського виробництва у злагоді з природою.

Важливою умовою для розвитку вітчизняного органічного агровиробництва та ефективної роботи товаровиробників продукції органічного походження є формування сталих і надійних маркетингових каналів збуту органічної продукції на агропродовольчому ринку. Органічне сільське господарство в Україні має великий потенціал для покращення екологічного, соціального і економічного стану, воно сприятиме формуванню повноцінного агропродовольчого ринку внаслідок насичення його екологічно чистою продукцією. Це дасть можливість розширити ринок екологічно чистої продукції сільськогосподарського виробництва на основі міжнародних стандартів і дозволить, з одного боку, сформувати вітчизняний ринок “здорових” продуктів харчування, а з іншого, підвищити рівень експорту екологічно чистої продукції – важливого елемента національної економіки та міжнародного іміджу країни.

Мета дослідження – здійснити аналіз теоретичних аспектів маркетингу органічної продукції в Україні, обґрунтувати моделі формування маркетингових стратегій товаровиробників за просування органічної продукції до потенційного споживача та окреслити можливі шляхи розвитку каналів її збуту на агропродовольчому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теорії і методології проблеми екологізації сільськогосподарського виробництва, розвитку альтернативних видів землеробства, функціонування ринку продукції органічного походження ґрунтовно розкриті у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: В. Артиша, Н. Бородачової, О. Бородіної, В. Вовка, М. Капштика, М. Кобець, В. Кисіль, Є. Мілованова, І. Овсінського, А. Подолінського, О. Рудницької, П. Саблука, О. Царенка та ін. Проте, залишаються проблемними і невирішеними питання, які пов'язані з обґрунтуванням шляхів формування і розвитку маркетингових каналів збуту продукції органічного агровиробництва на вітчизняному агропродовольчому ринку.

Результати досліджень та їх обговорення. Зростання рівня продовольчих потреб населення і усвідомлення людством погіршення навколишнього природного середовища, спричиненого інтенсифікацією сільського господарства, викликало інтерес до органічного агровиробництва продукції, яке гарантує необхідний її якісний рівень і безпечність харчування, а також не шкодить довкіллю.

Найбільш вдалим прикладом організації органічного агровиробництва є розвиток Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (International Federation of Organic Agriculture Movements – IFOAM), яка заснована у 1972 р. [12, с. 39]. За її визначенням, органічне агровиробництво об'єднує всі сільськогосподарські системи, які підтримують екологічно-, соціально- та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції. В основі таких систем лежить використання локально-специфічної родючості ґрунтів як ключового елементу успішного виробництва. Такі системи використовують природний потенціал рослин, тварин і ландшафтів та спрямовані на гармонізацію сільськогосподарської практики і навколишнього середовища [13].

Важливою умовою забезпечення комерційного успіху підприємства на ринку органічної продукції є орієнтація кінцевих результатів діяльності на потреби та запити кінцевих споживачів і забезпечення ефективного їх задоволення. Це означає, що для уникнення проблем збуту своєї продукції на ринку підприємство повинно постійно вивчати поведінку споживачів, їх вимоги, рівень задоволення потреб у конкретному органічному продукті, мотиви покупки, товарну структуру ринку і коригувати свою виробничу діяльність згідно з цими вимогами, тобто здійснювати розробку та виробництво таких товарів, яких потребує споживач на ринку. Забезпечення виконання цього принципу можливо лише за умов впровадження маркетингової концепції у практичну діяльність підприємств, які займаються виробництвом органічної продукції.

Використання сучасної концепції маркетингу, яка передбачає, що товаровиробник, визначивши і задовольнивши потребу споживачів на ринку органічної продукції і продуктів харчування ефективніше, ніж конкуренти, одночасно забезпечує задоволення інтересів: споживача – у задоволенні потреби, підприємства – в одержанні прибутку і суспільства в цілому – в забезпеченні екологічної безпеки.

Економічний інтерес до органічного агровиробництва зростає у вітчизняних товаровиробників. На думку П.Т. Саблука і В.Я. Месель-Веселяка, "... основою підвищення ефективності виробництва в АПК та доходів сільського господарства є зростання технологічного рівня аграрного виробництва, впровадження ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій" [7, с. 4]. При цьому, важливим є застосування ефективних маркетингових підходів до товаропросування продукції до споживача.

Основними видами просування продукції органічного агровиробництва слід вважати: рекламу, створення доброзичливої думки, персональний продаж, стимулювання збуту. Винятково важлива роль належить ключовим елементам формування маркетингових каналів збуту органічної продукції товаровиробниками, окремі з яких знаходяться на стадії становлення, а інші лише формуються (рис. 1). Впровадження і ефективна взаємодія цих елементів знаходиться в прямій залежності від законодавчої бази в державі.

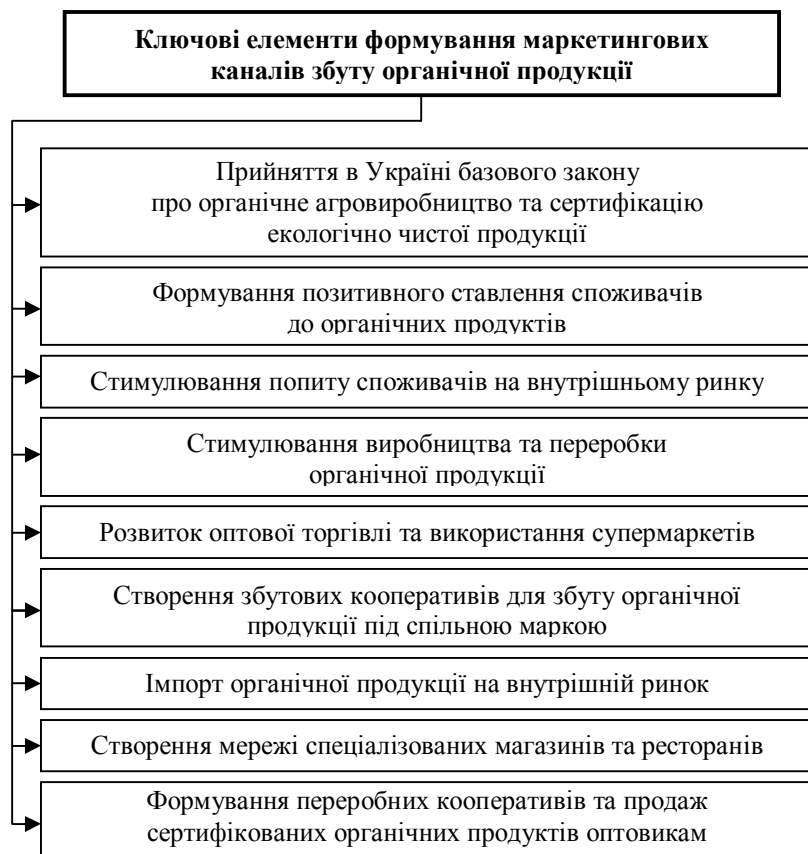


Рис. 1. Основні елементи формування маркетингових каналів збуту продукції органічного походження

Передбачається, що основний Закон "Про органічне агровиробництво", проект якого прийнятий Верховною Радою України у першому читанні, пройде доопрацювання, а в перспективі регулюватиме органічне виробництво і торгівлю, забезпечуючи:

- мінімальний набір принципів виробництва і переробки, яких потрібно дотримуватися, щоб продукцію можна було позначити ярликом "органічна";
- обов'язковий режим інспектування для поставок органічних продуктів на ринок збуту, незалежно від того, чи є вони з України, чи імпортовані;
- законодавчий захист ярлика "органічний" та національного лого для ідентифікації органічних продуктів.

Закон надасть органічному сектору легальної визначеності, а його технології виробництва отримають офіційне визнання. Це дозволить сектору чітко визначити себе перед споживачами і гарантувати, що органічні продукти, які він поставлятиме на ринок, заслуговують на довіру і є дійсно органічними продуктами з відповідними перевагами для споживання. Таким чином, законодавче регулювання допоможе органічному секторові знайти своє місце на ринку, визнання харчовою індустрією та ланками розподілу, включаючи супермаркети та загального споживача.

Закон повинен захистити і сільгосптоваровиробників, що займаються органічним виробництвом, та дозволити справедливую конкуренцію їх з іншими виробниками у межах України та в інших державах. Сприятливий клімат протекціонізму буде стимулювати сільськогосподарських товаровиробників вдаватися до заходів, необхідних для переходу на органічне виробництво, і сприятиме розвитку органічного сектору за рахунок майбутньої фінансової підтримки від урядових субсидій, агроекологічних програм.

Встановлено, що нині органічне виробництво в Україні орієнтоване на експорт і спирається воно, в основному, на крупнотоварне виробництво зерна органічного походження призначеного на експорт у країни ЄС, що концентрується у рамках кількох агроінвестуючих компаній. Збутом органічної продукції в зарубіжні країни займаються такі компанії-трейдери: Укראгрофін, Топфер Інтернешил, ТОВ Махаріші та інші [3, с. 40]. Дрібні товаровиробники органічної продукції намагаються збути вироблену сільськогосподарську продукцію споживачам, головним чином, через ринок традиційного виробництва. На відміну від європейських країн, в Україні не існує магазинів органічної здорової продукції або хоча б спеціалізованих вітрин у супермаркетах та гастрономах.

Проведений моніторинг у місті Тернопіль показав, що працівники сфери торгівлі майже не мають уявлення про сертифіковані органічні продукти. Деякі керівники і менеджери цієї сфери під здоровим харчуванням переважно розуміють лише вживання біологічно-активних добавок. Крім цього, встановлено, що період від традиційного до органічного агровиробництва серйозно гальмується нинішньою ситуацією як в організації маркетингу, так і зокрема рекламі агропродуктів органічного походження [4, с.55].

Тому поживлення виробництва органічних продуктів можна очікувати від інноваційних зрушень у цій сфері, включаючи інтенсивну рекламу у ланках виробництва і переробки продуктів харчування, коли товаровиробники будуть вводити органічні продукти у свої асортименти.

Для досягнення доброї обізнаності споживачів про органічну продукцію і створення попиту на неї, важливо вивчити передовий досвід провідних країн ЄС, використавши інтенсивну рекламну кампанію через засоби масової інформації, підкреслюючи переваги органічних продуктів для людського здоров'я, пов'язавши їх із позитивними атрибутами: "добробут", "тривалість життя", "традиційна кухня", "народна культура".

Інтенсивний маркетинг органічних продуктів в Україні через мережі гуртової торгівлі та супермаркетів має значний потенціал для розвитку внутрішнього ринку органічних продуктів і може створювати, а в подальшому і стимулювати попит споживачів. Це може сприяти створенню позитивного ставлення громадськості до органічного сектору в цілому і в основному буде стимулювати споживання органічної продукції, розвиток органічного агровиробництва. Велика проблема полягає в тому, що через обмежений асортимент органічних продуктів українського виробництва супермаркети також запропонують широкий обсяг імпортованих марок, що створить серйозну конкуренцію для українських виробників.

Активізація постачання та органічних харчових продуктів товаровиробниками на агропродовольчий ринок вимагає впровадження відповідної маркетингової стратегії їх збуту. Пропонуємо органічним товаровиробникам дотримуватися таких моделей розвитку маркетингових стратегій для просування органічної продукції на шляху до потенційного споживача (рис. 2). Зокрема, органічні господарства в Україні можуть об'єднати свої зусилля, шляхом формування кооперативів для маркетингу своєї продукції під спільною маркою (назвою, емблемою) у спеціалізованих магазинах та ресторани, котрі можуть бути їхньою власністю.

У кооперативах із переробки продукції органічні виробники можуть виготовляти специфічні органічні продукти харчування і продавати їх різним оптовикам. Співробітництво між органічними товаровиробниками і громадськими чи приватними закладами харчування, наприклад лікарнями, школами тощо, може бути ще одним каналом просування органічних продуктів. В організації збуту та переробки органічної продукції дуже важливою є кооперація фермерських господарств.

Зважаючи на те, що виробництво органічної продукції не є дохідним, і для його розвитку та підтримки необхідно використовувати високвитратні маркетингові заходи, тому у короткостроковій перспективі лідируючі позиції на ринку посідатимуть традиційні імпортери органічної продукції.

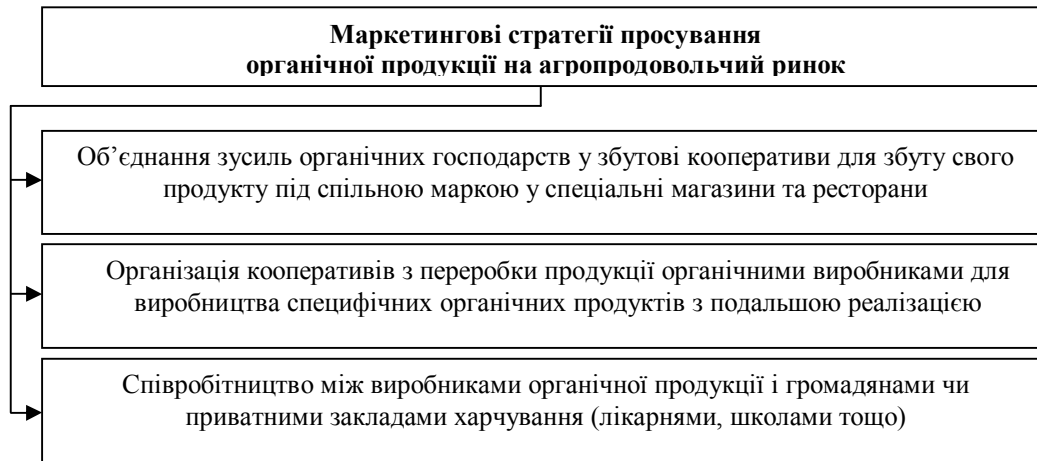


Рис. 2. Моделі маркетингових стратегій виходу вітчизняних товаровиробників на ринок органічної продукції

Освоєння Україною зарубіжних ринків продукції органічного агровиробництва є не тільки привабливою, реальною, але й довгостроковою перспективою. Для досягнення цієї мети система державного управління у цій сфері має сприяти розвитку екологічного напрямку у сільському господарстві шляхом розробки технологічних і організаційних регламентів, узгодження стандартів, державних програм екологізації з наданням фінансової підтримки.

Результати дослідження засвідчують, що для формування і подальшого розвитку маркетингових каналів збуту органічної продукції та органічних продуктів харчування в Україні необхідно наступне: організувати широку кампанію з підвищення суспільної обізнаності щодо переваг органічного виробництва, органічної сертифікованої продукції та органічних продуктів харчування (економічних, соціальних, екологічних та оздоровчих); сприяти розвитку сільськогосподарської кооперації для налагодження спільного збуту органічної продукції, постачання засобів біологічного захисту рослин та лікування тварин; сформувати національну систему сертифікації та контролю якості сільськогосподарської продукції та органи органічної сертифікації усіх форм власності; організувати спеціальні місця на гуртових сільськогосподарських ринках і мережу збуту органічної продукції від виробника до споживача, шляхом створення спеціальних магазинів для її продажу; створити спеціалізовані місця на гуртових ринках, аукціонах живої худоби з метою формування гуртових партій органічної продукції та її реалізації через роздрібну мережу; організувати спеціальні ярмарки, виставки, фестивалі, інші промоційні та рекламні заходи; стимулювати діяльність товарних та ф'ючерсних бірж з метою формування прозорих ринкових механізмів ціноутворення та просування гуртових партій органічної продукції на регіональний, національний та міжнародний рівні; налагодити взаємовигідні партнерські відносини між органічними товаровиробниками та іншими операторами агропродовольчого ринку; сприяти розвитку експорту органічної продукції через створення національної гарантійної системи, що відповідає вимогам законодавства ЄС та інших країн і є адекватною ринкам збуту органічної продукції, а також еквівалентною міжнародним системам гарантій органічних продуктів.

Висновок. Таким чином, для формування повноцінного ринку продукції і продуктів харчування органічного походження в Україні, в першу чергу, необхідно підтримати вітчизняного товаровиробника шляхом прийняття відповідних законів щодо органічного агровиробництва та сертифікації екологічно чистих продуктів харчування, широкої популяризації серед населення здорового способу харчування, формування і організації маркетингової політики розподілу органічної продукції, вибору ефективних каналів її реалізації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Артиш В.І. Сучасний стан виробництва екологічно чистої продукції в країнах світу // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С.50-53.
2. Вовк В.І. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегія на майбутнє // Матеріали Міжнародного семінару “Органічні продукти харчування. Сучасні тенденції виробництва і маркетингу”. – Львів, 2004. – С. 3-7.

3. Галяс А., Капштик М., Бакун Ю., Органічне агровиробництво: нові ринкові можливості та виклики для виробників зерна в Україні // Проект “Якість зерна та система кредитування сільського господарства в Україні – фаза II”. – Київ, – 2008. – 71 с.

4. Дудар О.Т. Важливі фактори розвитку ринку продукції органічного аграрного виробництва // Збірник тез доповідей наукової конференції професорсько-викладацького складу “Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в умовах світової економічної кризи”. Ч.1. – Тернопіль: ТНЕУ – 2009. – С. 54-56.

5. Кобець М.І. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку // Проект “Аграрна політика для людського розвитку”. – Київ. – 2004 – 22 с.

6. Кисіль В.І. Біологічне землеробство в Україні: проблеми і перспективи. – Харків: Вид-во “Штрих”. – 2000. – 161 с.

7. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2002. – 226 с

8. Проект в рамках програми БІСТРО-2003 Європейського Союзу. Досвід ведення органічного агровиробництва в Європейському Союзі: моделі розвитку в Україні. – К.: “Оранта”, 2004. – 26 с.

9. Рудницька О.В. Основні засади формування маркетингової політики розподілу органічної продукції в Україні // Економіка АПК. – 2006. – №9. – С. 126-131.

10. Рудницька О.В. Ринок продукції органічного землеробства в Україні // Агроінком. – 2006. – № 1. – С. 31-34.

11. Трегобчук В.М., Пасхавер Б.Й., Юзефович А.Е. та ін. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 3-11.

12. Runowski H. 1996. Ograniczenia i szanse rolnictwa ekologicznego. Wydawnictwo SGGW. Warszawa. – 286 s.

13. Organic Agriculture and Food Security (IFOAM Dossier 1, 2002). Інтернет-ресурс: www.ifoam.org

Маркетинговая деятельность в системе товаропродвижение органической продукции к потребителям

Т.Г Дудар, А.Т.Дудар

Проанализированы теоретические аспекты маркетинга продукции органического происхождения на агропродовольчому ринку України. Обгрунтовано пути развития каналов продвижения органической продукции в результате стимулирования спроса потребителей на внутреннем рынке, организации производства и переработки органической продукции, создания перерабатывающих и сбытовых кооперативов для активизации потребления органических продуктов.

Ключевые слова: органическое агровиробництво, органическая продукция, маркетинг, маркетинговая деятельность, каналы сбыта продукции, стимулирования спроса потребителей, сбытовые кооперативы.

..

The theoretical aspects of marketing of products of organic origin are analysed at the agrarian food market of Ukraine. Ground ways of development of channels of advancement of organic products, as a result of stimulation of demand of users at the internal market, organizations of production and processing of organic products, creation of processing and sales cooperative stores for activation of consumption of organic products.

Keywords: organic agrarian production, organic products, marketing, marketing activity, channels of sale of products, stimulation of demand of users, cooperative stores of sales.

УДК 339.747:330.366 (477)

ГУБЕНКО В.І., д-р. екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ВИХОДУ ІЗ КРИЗИ ТА СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ

Криза 2008–2009 рр. довела, що Україна суттєво залежить від зовнішніх факторів, її економіка достатньо втягнута у систему світового господарства і часткова її ізоляція від зовнішніх ринків ускладнює функціонування економіки та забезпечення макроекономічної рівноваги. Умови для імпорتنних операцій в Україні погіршилися у зв'язку з девальвацією гривні, рентабельність імпорتنних операцій знизилась, здешевлення гривні посилює стимули для експорту і знизило їх для імпорту, в результаті чого імпорту продукції АПК знизився, зовнішньоторговельне сальдо галузі зросло на 24,7 %, експортні ціни знизились. Можлива стагнація зовнішньоекономічних операцій України може спровокувати негативні процеси в економіці,

пов'язані із скороченням виробництва і зайнятості населення. Доведено, що в результаті дестабілізації банківської системи підірвана стабільність банківського супроводження зовнішньоекономічних операцій, що дезорганізує виконання заключених операцій, та загострює проблеми виконання державою зовнішніх платіжних зобов'язань. Запропоновано заходи для залучення іноземних інвестицій, оздоровлення вітчизняного виробництва, розширення виходу вітчизняних виробників на зовнішні ринки, коригування політики управління валютним курсом гривні.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, девальвація, криза, відкритість, валюта, стабільність.

Постановка проблеми. Протягом 1992-2008 рр. зовнішньоекономічна політика України була зорієнтована, головним чином, на підвищення ступеня відкритості вітчизняної економіки. Основним її змістом була лібералізація зовнішньоторговельних і валютних операцій, демонтаж системи директивного управління зовнішньоекономічними зв'язками та формування механізму їх державного регулювання, а також взаємодія з міжнародними фінансовими і торговельними інститутами.

Відкритість економіки може розглядатися у двох аспектах: функціональному та інституціональному. З функціонального погляду йде про ступінь залучення в міжнародний розподіл праці, або про рівень залежності національного відтворення від зовнішньоекономічних зв'язків. Цей рівень визначається розміром тієї частини ВВП, яка проходить через канали зовнішньої торгівлі країни з метою забезпечення нормального циклу виробництва, розподілу та споживання. З практичного погляду зору функціональна відкритість очікується, як правило, розмірами експортного та імпортного квот – відношення об'ємів експорту та імпорту до ВВП.

Інституціональна відкритість вимірюється рівнем лібералізації торговельно-політичного і валютного режимів країни. Науковцям відома система формул, з допомогою яких на підставі значень торговельних субсидій, непрямих податків, ліцензійних та інших обмежень розраховується ступінь інституційної відкритості. Світовий досвід показує, що відкритість економіки розширює можливості використання зовнішніх факторів з метою прискорення розвитку, що дозволяє збільшити масштаби застосування в національній економіці перевірени і впроваджені за кордоном передові технології, нові покоління машин і обладнання, сучасного досвіду управління виробництвом і передовим досвідом та залучати з-за кордону додаткові матеріальні і фінансові ресурси.

Україна за 2000-2008 рр. вийшла на достатньо високий рівень функціональної інституціональної відкритості. За останні три роки вартість товарів і послуг, що проходять через зовнішньоторговельний обіг країни досягла в середньому 47 % ВВП, і за рівнем товарної експортної квоти Україна випереджає цілий ряд країн Європи, включаючи Німеччину, Італію, Великобританію та інші країни [1, с. 1-67].

Торговельний і валютний режими країни у 1991-2008 рр. були значно лібералізовані. Держава відмовилася від монополії на зовнішньоторговельні операції, була введена внутрішня оборотність національної валюти по поточних операціях: і резиденти, і нерезиденти вільно обмінювали в рамках таких операцій українські гривні на іноземну валюту і навпаки. Іноземні інвестори були допущені на фінансовий і фондовий ринки України та до участі у приватизаційних конкурсах.

З відкриттям економіки зовнішньоекономічні зв'язки стали для України важливим інструментом підтримки відносної, хоча і нестійкої макроекономічної рівноваги. Постачання на зовнішній ринок допомагали стримувати падіння виробництва і зниження зайнятості населення, прямі іноземні інвестиції певною мірою компенсували зниження об'ємів вітчизняних державних і приватних капіталовкладень.

Але у процесі реалізації курсу на відкриття економіки Україною недооцінювався зарубіжний досвід, адже посилення відкритості несе із собою не тільки здобутки, але і певну небезпеку: виникає ризик пригнічення національних виробників іноземними конкурентами, зростає залежність окремих галузей від світової кон'юнктури, від торговельної і фінансової політики промислово розвинутих країн, продовжує посилюватися загроза дестабілізації фінансової системи і грошового обігу. В Україні завдання захисту національного виробництва, особливо в АПК, та споживачів у переході до відкритості опинилося на задньому плані, в результаті чого країна зіткнулася зі зворотними сторонами відкритості, що призвело до ускладнення її економічного розвитку і взаємодії із зовнішнім світом.

Метою і завданням дослідження є розробка теоретико-методологічних, методичних та практичних аспектів зовнішньоекономічної політики України та її АПК на рубежі виходу із кризи на шлях стійкого зростання.

Матеріалами дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків щодо проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, звіти про стан зовнішньоекономічних відносин України і АПК за 2000-2008-2009 рр. У методиці дослідження враховано, що кожен фактор формується на засадах аналізу і синтезу, аналітичного передбачення процесів, сумісності їх елементів із законами ринкової економіки, конкуренції та її особливостей в умовах кризи. Для реалізації поставлених завдань використані методи наукової абстракції, історико-економічний, логічний.

Результати досліджень та їх обговорення. Криза 2008-2009 рр. продемонструвала, що Україна суттєво залежить від зовнішніх факторів і достатньо високою мірою вона втягнута в систему світового господарства. Також стає очевидним, що навіть часткова ізоляція від зовнішніх ринків значно ускладнює функціонування економіки та забезпечення макроекономічної рівноваги. Так, за 8 місяців 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р. зовнішньоторговельний обіг сільськогосподарської продукції (як єдиної галузі національної економіки, що зазнала найменших втрат від кризи і зберегла додатне зовнішньоторговельне сальдо – 2,6 млрд дол. США) зменшився на 15,9 %, експорт знизився на 9,3, імпорт – на 25,7 %. Доля експорту в загальному обсязі зовнішньої торгівлі продукції аграрного сектору становить 64,4 %. Слід зазначити, що збереження позитивного сальдо сільськогосподарської продукції та його зростання за 8 міс. 2009 р. на 24,7 % стало можливим в основному за рахунок зовнішньоекономічних операцій із зерновими культурами (37,5 %) і за рахунок стабільно високих обсягів експорту олійних культур (8,2 %) [1, с. 1-63].

Зменшення експорту сільськогосподарської продукції за січень-серпень 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р. відбулося по наступних товарних позиціях: ячмінь – 41,9 %; насіння рапсу – 42,4 %; молоко та вершки згущенні - у чотири рази; залишки і відходи харчової промисловості – на 34,5 %; шкура із шкури ВРХ та коней – у 2,5 рази; олія пальмова – у 3,3 рази; сири – на 33,7 %; борошно пшеничне – у 3,1 рази; олія соняшникова – на 3,9 %; соки фруктові – у 2 рази та ін.

Збільшення експорту відбулося по: пшениці – на 67,1 %; насінню соняшнику – у 38,7%; кукурудзи – на 14,1 %; тютюну та виробів з нього – у 2 рази; овочах, бобових – у 2,5 рази; винах виноградних натуральних – у 2,4 рази; цукру з буряків та тростини – у 22 рази; яблуках, грушах, айві – у 7,9 рази; яйцях птиць – на 46,5 %; меду натуральному – у 3 рази.

Регіональна структура експорту сільськогосподарської продукції за 8 місяців 2009 року по країнах: Азії – 36,4 % (2111,7 млн дол. США), СНД – 28,4 % (1646,1 млн дол. США), ЄС – 22,0% (1275,6 млн дол. США); африканські країни – 12 % (698,3 млн дол. США), інші країни – 1 % (58,3 млн дол. США), США – 0,2 % (9,4 млн дол. США), країни Латинської Америки – 0,1 % (5,3 млн дол. США).

За 8 місяців 2009 р. обсяги експорту продукції тваринництва склали всього 7,8 % (453,7 млн дол. США) до всього експорту сільськогосподарської продукції і скоротились порівняно з відповідним періодом 2008 р. у 2 рази (на 395,9 млн дол. США) [1, с. 6-18].

Значне скорочення зовнішньоторговельної квоти на металургійну продукцію за одночасного зниження попиту на внутрішньому ринку мають вкрай негативні наслідки: за 2008 р. зовнішньоторговельне сальдо України знизилось порівняно з 2003-2005-2007 рр. відповідно у 1800, 971 і 162 разів і склало – 18532 млн дол. США при тому, що зовнішньоторговельне сальдо АПК у 2003-2008 рр. було додатнім і складало 704,5; 1798,7; 2445; 4526 млн. дол. США і зросло у 2008 р. в порівнянні з 2003 р. у 6,43 рази.

Експортери несільськогосподарської продукції втратили значну частину ринків збуту, на які орієнтовано їх виробництво, тому вимушені були знизити завантаження потужностей та зайнятість персоналу. Одночасно зі зменшенням експортної виручки скоротилися можливості придбання за рубежом інвестиційних товарів, необхідних для модернізації виробництва та товарів критичного імпорту. Виникли також додаткові ускладнення в обслуговуванні зовнішнього боргу та функціонуванні внутрішнього валютного ринку. Очевидним є те, що відновлення економічного зростання та супроводжуюче його збільшення попиту на вітчизняну продукцію всередині країни потягнуть за собою зниження показника інтеграції України у світогосподарські зв'язки, тому що її експортні ресурси обмежені і в найближчій перспективі не розширюватимуться [3, с. 41].

Аналіз ситуації в Україні і на зовнішніх ринках дають підстави для висновку, що умови для розвитку господарських зв'язків із зарубіжними країнами змінилися, і українські суб'єкти зовні-

шньооекономічної діяльності здійснюють свою діяльність у принципово новій системі координат. Девальвація, що пройшла у 2008-2009 рр., принесла здобутки експортерам і розмір їх виручки, перерахований за офіційним курсом в національну валюту, збільшився прямо пропорційно зниженню курсу гривні – відбулося призупинення тенденції неухильного падіння ефективності експортних операцій, за якої витрати виробників на виробництво і постачання експортної продукції зростали швидше гривневого еквіваленту її валютної вартості.

Думаю, що не буде великою помилкою зробити припущення, що серед усієї номенклатури українських експортних товарів прибутковими залишаються тільки товари АПК, а єдиним стимулом інших галузей економіки до експорту є можливість отримання своєчасної оплати. Хоча у порівнянні з 2008 р., у 2009 році АПК у зв'язку із глобальними кризовими процесами також зазнав значних втрат. Так, середня експортна ціна за 8 місяців 2009 р. по зернових культурах знизилася у 2 рази і склала 136,7 дол. США за тонну, з них ціна експортованої пшениці склала 136,5 дол. США за тонну, кукурудзи – 135,7 дол. США, ячменю – 137,2 дол. США, соняшникової олії – склала 678 дол. США за тонну, що у 2,1 рази менше аналогічного періоду 2008 р., насіння олійних рослин відповідно ріпака – 370,9 дол. США за тонну, насіння соняшнику – 261,3 дол. США, сої – 319,8 дол. США, що на 46,1 % менше рівня 2008 р. Середня експортна ціна по групі «молокопродукти» за 8 місяців 2009 р. склала 2430,3 дол. США за тонну, що на 28,4%, або на 961,7 дол. США менше ніж за аналогічний період 2008 р.

Вітчизняна пшениця експортувалась у 2009 р. до Бангладешу – 15,4 %, Іспанії – 14,6 %, Республіки Корея – 14,2, Філіппін – 12,2, Ізраїлю – 5,8; кукурудза експортувалась до Єгипту – 18,2 %, Ірану – 12,9, Сирійської Арабської Республіки – 12,2, Ізраїлю – 8,3 %; ячмінь – до Саудовської Аравії – 56,8 %, Ірану – 10,7, Сирійської Арабської Республіки – 8,1, Ізраїлю – 4,3 %; соняшникова олія експортувалась у 64 країни, серед яких до Індії – 24,5 %, Туреччини – 11,2, Єгипту – 10,7, Франції – 5,6, Нідерландів – 4,9 %; ріпак – до Нідерландів 28,4 %, Бельгії – 17,9, Франції – 14,1, Польщі – 8,3 %; насіння соняшнику – до Франції – 23,2 %, Пакистану – 20,9, Туреччини – 16,7, Грузії – 17,2, Росії – 5,0 %. У загальній структурі експорту молокопродуктів основну частку складають тверді сири – 75,4 %, молоко та вершки згущені – 18,9, молоко та вершки незгущені – 2,9 %. Сири експортувались до Російської Федерації – 82,6 %, Казахстану – 13,6, Молдови – 3,0 %. Географія експорту молока та вершків згущених: Алжир – 22,2 %, Сирійська Арабська Республіка – 13,7, Туркменістан – 8,9 % [1, с. 1-56].

Умови для імпорتنних операцій в Україні значно погіршилися у зв'язку з девальвацією гривні. Імпортерам для придбання іноземної валюти на оплату докризової кількості зарубіжної продукції необхідно в 1,55-1,60 разів більше гривневої маси і у стільки разів зросли їх митні витрати, звідси рентабельність імпорتنних операцій суттєво знизилася, а можливості реалізації імпорتنних товарів, що подорожчали, знизилася в результаті скорочення реальних доходів населення через посилення інфляції. Здешевлення гривні посилило стимули для експорту і поставило «шлюзи» на шляху імпорту, в результаті чого імпорт продукції АПК за 8 місяців 2009 р. знизився порівняно з відповідним періодом 2008 р. на 25,7 %, або на 1108,4 млн дол. США і склав 3,2 млрд дол. США. При цьому, найбільшу питому вагу в структурі імпорتنних надходжень від основних видів продукції аграрного сектору припадає на м'ясо і субпродукти – 12,2 %, плоди, горіхи і цедра – 11,3, тютюн та вироби з нього – 9,5, рибу і ракоподібні та молюски – 8,4, шоколад і какао – 4,9, олію – 4,6 % [1, с. 20-31].

Регіональна структура імпорту сільськогосподарської продукції за 8 місяців 2009 р. склала із країн: ЄС – 39,5 % (1259, 2 млн дол. США), Азії – 16,8 (536,2 млн дол. США), СНД – 16,2 (516,5 млн дол. США), Латинської Америки – 9,8 (314,2 млн дол. США), США – 7,1 (227,3 млн дол. США), Африканські країни – 4,1 (131,4 млн дол. США), інші країни – 6,1 % (196,2 млн дол. США).

Серйозно в Україні дестабілізована вітчизняна банківська система, що втратила значну частину капіталу, фактично підірвана стабільність банківського супроводження зовнішньоекономічних операцій, у зв'язку з чим вітчизняні підприємства і фірми вимушені шукати для свого обслуговування нові кредитні організації, що дезорганізує виконання заключених і ускладнює підписання нових зовнішньоекономічних контрактів.

Загострилася також проблема виконання державою і приватним бізнесом зовнішніх платіжних зобов'язань. Держава стала не в змозі обслуговувати в повному об'ємі зовнішню заборгованість, що станом на 01.01.2008 р. складала 84,5 млрд дол. США, або 60,1 % ВВП 2007 р. [5, с. 64].

У післякризовий період Україна навряд чи зможе нарощувати фізичні об'єми найбільш значних для неї видів експортної продукції у зв'язку з тим, що очікувані в найближчі роки порівняно неви-

сокі темпи зростання світової економіки, в тому числі і в індустріально і промислово розвинутих країнах, будуть стримувати попит на сировину і низькотехнологічну продукцію. Крім того, за замороженого об'єму попиту розширити поставки товарів на зовнішній ринок Україна зможе тільки потіснивши конкурентів, що проблематично, якщо вітчизняні експортери не застосують демпінг, який після девальвації гривні поки що буде можливим по економічних критеріях. Крім того, початок економічного зростання сприятиме внутрішньому споживанню ресурсів і скороченню експорту.

Об'єми імпорту в найближчі роки будуть залежати від темпів відновлення купівельної спроможності підприємств і населення та динаміки валютного курсу гривні – чим швидше буде збільшуватись попит і чим довше гривня буде реально дорожчати, тим раніше може початись зростання імпорту. Збільшення імпорту споживчих товарів можливе лише за умови витрат населення на — придбання накопичених запасів наявної іноземної валюти, зростання ж імпорту продукції інвестиційного призначення можна очікувати тільки після початку стійкого економічного зростання та нормалізації фінансового становища підприємств.

Вимушене перенесення акцентів на імпортозамінний розвиток спонукає структурні зміни в імпорті: зниження питомої ваги продукції харчової і легкої промисловості та предметів розкошу і відповідне підвищення питомої ваги машин, приладів, обладнання, запасних частин, а також сировини і матеріалів, що не виробляються в Україні.

У зв'язку зі зростанням в Україні політичної нестабільності з врахуванням президентських та інших виборчих компаній приплив іноземних інвестицій суттєво не зросте.

Можлива стагнація зовнішньоекономічних зв'язків здатна спровокувати негативні процеси в національній економіці: скорочення виробництва і зайнятості в деяких експортоорієнтованих галузях, зниження валютних надходжень, зменшення можливостей технічної модернізації виробництва з використанням зарубіжного обладнання, збідніння споживчого ринку, зниження доходів бюджету від митного обкладання імпорту, що ускладнить процес оздоровлення економіки та переходу її до стадії зростання. У зв'язку з цим постає завдання — компенсувати з допомогою внутрішніх факторів втрату частини зовнішніх джерел підтримки рівноваги в національній економіці, знизити можливий від'ємний ефект, яким загрожує ця втрата, що не позбавляє необхідності ефективного співробітництва із зарубіжними країнами. При цьому потрібна така зовнішньоекономічна політика, яка б максимально відповідала завданню економічних перетворень та розвитку і була б вільна від прорахунків і недоліків минулих років.

Економічні і політичні інтереси країни вимагають збереження принципової лінії на відкритість економіки, на забезпечення вільної господарської взаємодії вітчизняних підприємств із зовнішнім світом. Але орієнтація на відкритість не повинна бути єдиним визначальним компонентом зовнішньоекономічної політики країни. Слід вдосконалити систему мір, спрямованих на захист вітчизняного виробництва та внутрішнього ринку від несприятливих зовнішніх дій.

В умовах обмеженості фінансових можливостей держави і підприємств зростає значення прямих іноземних інвестицій у виробництво і транспортну інфраструктуру. Для їх залучення необхідно, перш за все, відрегулювати проблему зовнішнього боргу і на цій підставі відновити репутацію країни та її економічних суб'єктів як надійних платників по поточних зобов'язаннях наступними заходами:

- домовленостей з кредиторами щодо коригування графіків платежів, що припадають на ближні роки та приведення їх об'ємів у відповідність з реальними можливостями;
- скорочення розміру наявних боргових зобов'язань з їх частковим відкупом на вторинному ринку, де вони котируються на рівні половини номіналу;
- більш стриманої політики залучення іноземних кредитів;
- мінімізації в структурі залучуваних засобів питомої ваги більш дорогих короткострокових ресурсів і здешевлення за цей рахунок вартості запозичень;
- переорієнтації політики державних запозичень з метою поповнення бюджету на створення джерел погашення заборгованості та зміцнення експортного потенціалу, в основному конкурентоспроможних виробництв, що випускають наукоємну і трудомістку продукцію.

Відчутне збільшення об'ємів прямих іноземних вкладень в національне господарство навряд чи можливе без серйозного покращення інвестиційного клімату в країні: зниження податкового навантаження на підприємства, здешевлення кредиту, стабілізації цін, зближення рівнів доходності у виробничому, торговельному і фінансовому секторах та підвищення надійності банківської системи і результативності боротьби з корупцією.

Для вирішення перерахованих проблем в економіці та відносин зі світовим торгово-фінансовим співтовариством важливе значення має вдосконалення механізму державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, який доцільно було б модифікувати таким чином, щоб, з одного боку, не виникали нові перешкоди для експорту й імпорту товарів, послуг, капіталу, а з другого – посилювався б захист окремих секторів виробництва і внутрішнього ринку з допомогою загальноприйнятих важелів, що вкрай необхідно до початку невідворотного зниження ставок вітчизняного митного тарифу у зв'язку зі членством України в СОТ [2, с. 17-32].

Для оздоровлення вітчизняного виробництва важливо максимально використати широкий арсенал заходів нетарифного регулювання імпорту. Застосування тарифів призводить до обмеження пропозиції іноземних товарів на внутрішньому ринку непрямим шляхом, через їх подорожчання в результаті митного обкладання. Нетарифні ж обмеження, зберігаючи ефект подорожчання, ставлять додаткові бар'єри на шляху імпорту. До переліку таких бар'єрів належать ліміти ввезення або внутрішнього споживання. Вони можуть встановлюватися за кількістю (квоти, ліцензії, «правила по змішуванню» – пропорції споживання), за цінами (антидемпінгові, мінімальні, імпорتنі ціни, компенсаційні, внутрішні податки, методи митної оцінки та ін.), за технічними характеристиками товару (стандарти, технічні, санітарні, екологічні вимоги і т. д.), за механізмом своєї дії нетарифне регулювання носить більш ешелонований характер, що робить його більш дієвим і важкопереборюваним.

Фундаментом для вдосконалення імпорتنих тарифів та більш активного використання нетарифних обмежень може бути тільки чітко виражена структурна політика, без якої захист вітчизняного виробництва може вилитись у тотальний протекціонізм, у гонитву за зростанням фіскальних доходів і призвести до відродження тенденцій до автаркії.

Вітчизняних виробників, включаючи виробників аграрної продукції, доцільно було б підтримати заходами, що дають імпульс до розширення їх виходу на зовнішні ринки. Виробництву експортної продукції доцільно було б надати, умовно кажучи, режим найбільшого сприяння по кредитуванню, оподаткуванню та ін. Не доцільно забувати також про те, що без діючої системи державної підтримки досить складно буде забезпечити розширення експорту, особливо готової продукції, навіть якщо переробні підприємства будуть у змозі конкурувати із зарубіжними виробниками по якості, безпеці та цінах.

Необхідним є також коригування політики управління валютним курсом гривні, і підходити мабуть потрібно до нього не тільки як до макроекономічного індикатора, за динамікою якого оцінюється стан національної економіки, а перш за все, як до важливого засобу регулювання зовнішньоекономічної діяльності. За такого підходу управління валютним курсом могло б бути спрямовано на його плавну зміну залежно від темпів інфляції, динаміки валютних курсів на світових фінансових ринках, паритету купівельної спроможності. Із урахуванням стримуючого впливу нинішнього курсу гривні на масштаби імпорту бажано заходами технологічного та інформаційного впливу на валютний ринок та з допомогою інтервенцій НБУ підвищити реальну ринкову вартість гривні (такий напрям зараз спостерігається з боку НБУ), межею такого підвищення має бути збереження рентабельності експорту найважливіших товарів. Після деякого подорожчання гривні завдання управління курсом може полягати в забезпеченні його відносної стабільності, тобто однакової динаміки з темпами інфляції [6, с. 10].

Зміщення акцентів на потреби структурної перебудови економіки, підвищення її конкурентоспроможності могло б найбільшою мірою сприяти послабленню кризових явищ як в національній економіці в цілому, так і в АПК, і в зовнішньоекономічних зв'язках та виходу країни на шлях стійкого зростання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Встановлено, що протягом 1992-2009 рр. зовнішньоекономічна політика України була зорієнтована на підвищення рівня відкритості національної економіки, змістом якої була лібералізація зовнішньоторговельних і валютних операцій та демонтаж системи директивного управління зовнішньоекономічними зв'язками і взаємодія із міжнародними фінансовими і торговельними інститутами. За роки незалежності Україна вийшла на високий рівень функціональної й інституціональної відкритості, досягнувши в останні роки (2006-2008) 47 % вартості товарів і послуг, що проходять зовнішньоторговельний обіг, у вартості ВВП випередивши цілий ряд країн Європи, що стало одним з важливих чинників макроекономічної рівноваги.

Доведено, що посилення відкритості несе із собою не тільки здобутки, але і загрози пригнічення вітчизняних товаровиробників у зв'язку з тим, що завдання захисту національного товаровиробника залишались невирішеними, що призвело до ускладнення економічного розвитку національної економіки та взаємозв'язків із зовнішнім світом. Криза 2008-2009 рр. продемонструвала, що Україна суттєво залежить від зовнішніх факторів і достатньо високою мірою втягнута у систему світового господарства, і часткова її ізоляція від зовнішніх ринків ускладнює функціонування економіки та забезпечення макроекономічної рівноваги.

На підставі проведеного аналізу експортно-імпортних операцій АПК за 8 місяців 2009 і 2008 рр. виявлено зниження зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції на 15,9 % до відповідного періоду 2008 р., з них експорту – на 9,3 %, імпорту – на 25,7 %, при цьому галузь не тільки зберегла додатне зовнішньоторговельне сальдо, але і забезпечила його зростання за 8 міс. 2009 р. на 24,7 % при тому, що зовнішньоторговельне сальдо по економіці України в цілому є від'ємним, значення якого у 2008 р. в порівнянні з 2003, 2005, 2007 рр. зросло відповідно у 1800, 971, 162 разів, в результаті чого експортери несільськогосподарської продукції втратили частину ринків збуту і змушені були знизити виробництво і зайнятість персоналу. Відновлення економічного зростання і зростання попиту на вітчизняну продукцію на внутрішньому ринку призведе до зниження показника інтеграції України в світогосподарські зв'язки через обмеженість експортних ресурсів, які в найближчій перспективі не розширюватимуться.

Досліджено, що девальвація гривні 2008-2009 рр. принесла здобутки експортерам, розмір виручки яких перерахований за офіційним курсом в національну валюту, збільшилась прямо пропорційно зниженню курсу гривні, чим було призупинено тенденцію падіння ефективності експортних операцій; АПК України поніс у 2009 р. у зв'язку з кризовими процесами значні втрати на експорті продукції, ціни на яку по видах її зменшились за 8 міс. 2009 р. в порівнянні з відповідним періодом 2008 р. від двох разів (по зернових) до 1,3 раза (по молокопродуктах).

Встановлено, що умови для імпортних операцій в Україні погіршилися у зв'язку з девальвацією гривні, рентабельність імпортних операцій знизилась в результаті скорочення реальних доходів населення у зв'язку з інфляцією і безробіттям. Здешевлення гривні посилює стимули для експорту і знизило їх для імпорту, в результаті чого імпорт продукції АПК за 8 міс. 2009 р. знизився порівняно з 8 міс. 2008 р. на 25,7 %.

Доведено, що в Україні дестабілізована банківська система, підірвана стабільність банківського супроводження зовнішньоекономічних операцій, що дезорганізує виконання заключених і ускладнює підписання зовнішньоекономічних операцій, а також загострилася проблема виконання державою і приватним бізнесом зовнішніх платіжних зобов'язань. Держава не в змозі обслуговувати в повному об'ємі зовнішню заборгованість, що склала на 1.01.2008 р. 84,5 млрд дол. США, або 60,1 % ВВП.

Доведено, що об'єми імпорту в найближчі роки будуть залежати від динаміки валютного курсу гривні і темпів відновлення купівельної спроможності підприємств і населення – чим швидше буде збільшуватись попит і чим довше гривня буде дорожчати, тим раніше розпочнеться зростання імпорту. Зростання імпорту продукції інвестиційного призначення можна очікувати після початку стійкого економічного зростання і нормалізації фінансового стану підприємств. Фізичні об'єми експорту найбільш значних видів продукції Україна у перші роки післякризового періоду не зможе нарощувати через очікувані в цей період порівняно невисокі темпи зростання світової економіки, що стримуватиме попит на низькотехнологічну продукцію і сировину.

Викладено припущення, що можлива стагнація зовнішньоекономічних зв'язків України може спровокувати негативні процеси в економіці, пов'язані зі скороченням виробництва і зайнятості в деяких експортоорієнтованих галузях, що зменшить можливості технічної модернізації виробництва, скоротить надходження доходів у бюджет, подальше збідніння споживчого ринку, що ускладнить процес оздоровлення економіки та перехід її у стадію зростання.

Для залучення іноземних інвестицій в умовах обмеженості фінансових можливостей держави і підприємств запропоновано заходи щодо відрегулювання проблеми зовнішнього боргу, на підставі чого необхідно відновити репутацію країни як надійного платника за поточними зобов'язаннями. Для оздоровлення вітчизняного виробництва запропоновано використання широкого арсеналу нетарифного регулювання імпорту, що носить більше ешелонований характер і є більш дієвим і важкопероборюваним.

З метою розширення виходу вітчизняних виробників на зовнішні ринки запропоновано виробництву експортної продукції надати режим найбільшого сприяння через оподаткування, кредитування та решти заходів державної підтримки.

Запропоновано заходи коригування політики управління валютним курсом гривні, що є не тільки індикатором макроекономічного стану економіки, але і важливим засобом регулювання зовнішньоекономічної діяльності в напрямі плавної зміни залежно від темпів інфляції, динаміки валютних курсів на світових фінансових ринках і паритету купівельної спроможності.

У зв'язку з тим, що фондовий ринок є індикатором стану економіки, який з випередженням віддзеркалює реальну в ній ситуацію і його падіння чи зростання завжди передбачає зміни в економіці на 6-8 місяців, автор в наступних публікаціях планує дослідити динаміку фондового ринку, його вплив на розвиток чи затухання експортно-імпорتنних операцій і його амплітуди з метою опрацювання своєчасних заходів щодо згладжування негативних явищ у сфері зовнішньоекономічних відносин.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Звіти про стан зовнішньоекономічних відносин в системі агропромислового комплексу України за 2000-2008рр. і 8 міс. 2009 р.
2. Моніторинги економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 2000-2008рр. і 9 міс. 2008 і 2009 рр.
3. Оболенский В. Россия и ВТО: возможности повышения конкурентоспособности отечественной продукции//Мировая экономика и международные отношения (МЭиМО) – 2002. – №5. – С. 34-38.
4. Индексы цен реализации сельскогосподарської продукції (за даними Держкомстату України), січень-серпень 2008 і 2009 рр.
5. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період // Матеріали 10-річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2008. – 100 с.
6. Золотухин А. Финансы//Комментарии. – 2009. – №10. – С. 10.

Внешнеэкономическая политика Украины на пути выхода из кризиса и устойчивого роста

Губенко В. И.

Кризис 2008-2009 гг. доказал, что Украина существенно зависит от внешних факторов, а её экономика в достаточной степени втянута в систему мирового хозяйства, и частичная её изоляция от внешних рынков усложняет функционирование экономики и обеспечение макроэкономического равновесия. Условия для импортных операций в Украине ухудшились в связи с девальвацией гривны, рентабельность импортных операций снизилась, удешевление гривны усилило стимулы по экспорту и снизило их по импорту, в результате чего импорт продукции АПК снизился. Внешнеторговое сальдо отрасли увеличилось на 24,7 %, экспортные цены снизились. Возможная стагнация внешнеэкономических операций Украины может спровоцировать отрицательные процессы в экономике, связанные с сокращением производства и занятости населения. Доказано, что в результате дестабилизации банковской системы подорвана стабильность банковского сопровождения внешнеэкономических операций, что дезорганизует выполнение заключенных операций, а также обостряет проблему выполнения государством внешних платёжных обязательств и привлечение иностранных инвестиций.

Предложены меры для привлечения иностранных инвестиций, оздоровления отечественного производства, расширения выхода отечественных производителей на внешние рынки и корректирование политики управления валютным курсом гривны.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, девальвация, кризис, открытость, валюта, стабильность.

External economic policy of Ukraine on the way of exit from a crisis and strong growth

Gubenko V. I.

A crisis 2008-2009 proved, that Ukraine substantially depended on external factors, and its economy is in a sufficient degree pulled in in the system of world economy, and its partial isolation it oversea markets complicates functioning of economy and providing of macroeconomic equilibrium. Terms for the imported operations in Ukraine were worsened in connection with devaluation of grivny, profitability of the imported operations went down, reduction of prices of grivny had strengthened stimuli on an export and reduced them on an import, as a result the import of products AIC went down. Foreign trade balance of industry was multiplied on 24,7 %, export prices went down. Possible stagnatsiya of external economic operations of Ukraine can provoke negative processes in an economy, productions related to reduction and to employment of population. It is proved that as a result of destabilization of the banking system stability of bank accompaniment of external economic operations is

undermined, that will disorganize implementation of the concluded operations, and also intensifies the problem of implementation the state of external pay obligations and bringing in of foreign investments.

Measures are offered for bringing in of foreign investments, making healthy of domestic production, expansion of output of domestic producers to the oversea markets and adjustment of policy of management the rate of exchange of grivny.

Keywords: foreign economic activity, export, import, devaluation, crisis, openness, currency, stability.

УДК 330.131.7

ГУТКО Л.М., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ризик пов'язується з невизначеністю майбутньої поведінки усіх тих явищ, які не залежать від волі господарюючих суб'єктів, але мають суттєвий вплив на результати їх діяльності. У статті запропоновано класифікацію ризиків виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання з позиції побудови ефективної системи управління ними.

Ключові слова: ризик, невизначеність, виробничо-господарська діяльність, суб'єкти господарювання, збитки.

Постановка проблеми. Ризик має об'єктивну основу через невизначеність зовнішнього середовища щодо суб'єкта господарювання. Зовнішнє середовище включає об'єктивні економічні, соціальні і політичні умови, в межах яких суб'єкт господарювання здійснює свою діяльність і до змін яких змушений пристосовуватись. Невизначеність ситуації зумовлюється тим, що вона залежить від багатьох чинників, зміну яких не завжди можна передбачити з достовірною точністю. Оскільки уникнути невизначеності у виробничо-господарській діяльності суб'єктів господарювання неможливо, їм доводиться мати справу з великою кількістю різних видів ризиків у процесі вирішення поточних завдань та на перспективу. При цьому слід враховувати, що існують конкретні види ризиків, властиві всім без винятку суб'єктам господарювання, та специфічні, характерні лише для певних видів діяльності (ризик страхувих компаній, банківських та інших фінансових установ тощо).

У науковій економічній літературі існує чимало методичних підходів до класифікації ризиків [2-6, 8, 10, 11], але загальноприйнята її система так і не розроблена. Оскільки систематизація ризиків є першим кроком на шляху до формування ефективної системи захисту від них, то **метою і завданням** дослідження є розробка класифікації ризиків, з якими стикаються суб'єкти господарювання у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності.

Результати досліджень та їх обговорення. Складність побудови єдиної системи класифікації ризиків пояснюється їх великою кількістю. На думку вчених-ризикологів в літературі нараховується близько 220 різновидів ризиків та більше 40 їх критеріїв [9]. Найбільш поширеними з них, які покладено в основу класифікації ризиків, є час та основні фактори виникнення, характер врахування та наслідків, галузь виникнення тощо. Так, за часом виникнення виділяють ретроспективні, поточні та перспективні ризики; за факторами виникнення існують політичні та економічні ризики; за характером врахування виділяють зовнішні та внутрішні; за характером наслідків – чисті та спекулятивні ризики; за сферою діяльності – виробничий, комерційний, фінансовий та страховий ризики [5, 7].

Досить поширеним є поділ ризиків на об'єктивні та суб'єктивні [6]. Ряд вчених поділяють ризики на природні та суспільні, або економічні [2, 9].

Залежно від розуміння змісту і сфери діяльності в економічній фаховій літературі пропонуються різноманітні підходи до визначення ризиків підприємницької діяльності. Так, В. Гранатуров виділяє політичні та економічні ризики. При цьому до політичних ризиків він відносить валютний, податковий, ризик форс-мажорних обставин, ризик країни. До економічних ризиків, за В. Гранатуровим, належать кредитний ризик, інноваційний, портфельний, ресурсний та організаційний ризики [6].

В інтерпретації Бровкової Е. та Продіус І., економічний ризик – це, передусім, фінансовий ризик [3]. Таку ж думку висловлює Василик О., який вважає, що економічні ризики поділяються на майнові, фінансові, спекулятивні тощо. У свою чергу фінансовий ризик розглядається вже як

узагальнююче поняття для податкового, кредитного, боргового, відсоткового ризиків, втрати очікуваної вигоди [4]. В. Базилевич вважає фінансовий ризик поняттям, рівнозначним кредитному ризику [1]. Грушко В. та Пилипченко О. до фінансових ризиків відносять ризик купівельної спроможності, інвестиційний ризик та ризик країни, або політичний ризик [8].

У розгалуженій структурі ризиків, яку наводить І. Т. Балабанов, фінансові ризики разом з майновими, виробничими і торговими належать до комерційних [3]. При цьому фінансовими ризиками він називає ризики, пов'язані з втратою фінансових ресурсів, які через різноманітний характер фінансових відносин теж умовно поділяються ним на два підвиди: ризики, пов'язані зі зміною купівельної спроможності грошей, та інвестиційні ризики.

Інвестиційна діяльність є окремим видом діяльності, фінансове забезпечення якої здійснюється шляхом залучення матеріальних і фінансових засобів, що створює можливості прояву різних ризиків. На думку В. Базилевича, під час обслуговування фінансових інвестицій мають місце майнові та кредитні ризики. У свою чергу вже майновий ризик проявляється як ринковий та кредитний [1].

Суб'єкт господарювання з ризиком стикається на різних етапах своєї діяльності, а тому причин виникнення конкретної ризикової ситуації може бути дуже багато. Зазвичай під причиною виникнення ризику розуміють певні обставини, які зумовлюють невизначеність кінцевого результату. Такими обставинами можуть бути виробнича діяльність суб'єкта господарювання, дії самого підприємця та недостатність інформації про стан зовнішнього середовища, яке впливає на результат діяльності суб'єкта.

Виходячи з цього можна виділити:

- ризик, пов'язаний з виробничою діяльністю суб'єкта господарювання;
- ризик, пов'язаний з особистістю підприємця;
- ризик, пов'язаний з відсутністю або недостатністю інформації про стан зовнішнього середовища.

У зв'язку з тим, що ймовірність виникнення останнього із перелічених вище ризиків обернено пропорційна тому, наскільки суб'єкт господарювання поінформований про стан зовнішнього середовища стосовно себе, він є одним з найважливіших у сучасних умовах господарювання. Недостатність інформації про партнерів, конкурентів, їх ділову репутацію та фінансовий стан може стати причиною виникнення збитків підприємця.

Залежно від впливу на результати діяльності, всі ризики поділяють на дві великі групи: статистичні (чисті) і динамічні (спекулятивні). Особливість статистичних ризиків полягає в тому, що вони завжди призводять до втрат. До чистих ризиків можна віднести:

- природні ризики;
- політичні ризики;
- екологічні ризики;
- транспортні ризики;
- злочинні дії третіх осіб;
- ризик неотримання або недоотримання прибутку;
- ризик зростання витрат.

Динамічний ризик на відміну від статистичного може призвести як до втрат, так і до прибутку. Саме тому його називають «спекулятивним». Всі ризики, пов'язані з виробничо-господарською діяльністю суб'єкта господарювання, можна вважати спекулятивними. При цьому залежно від виду діяльності варто окремо виділити:

- виробничий ризик;
- комерційний ризик;
- фінансовий ризик;
- інвестиційний ризик.

Виробничий ризик пов'язаний з виробництвом продукції, товарів та послуг і має місце тоді, коли суб'єкт господарювання стикається із проблемами неадекватного використання сировини, зростання собівартості, збільшення втрат робочого часу, використання нових методів виробництва тощо.

Формуючи класифікацію виробничих ризиків, можна виділити:

- організаційні ризики (ризики, пов'язані з внутрішньою організацією роботи підприємства);
- ринкові ризики (ризики, пов'язані з нестабільністю економічної кон'юнктури);
- юридичні ризики (ризики втрат, пов'язані з тим, що законодавство не було враховано взагалі, або змінилось у період виконання угоди; ризик некоректно складеної документації, внаслідок чого контрагент не в змозі виконати умови договору тощо).

У процесі реалізації товарів і послуг має місце комерційний ризик, який включає:

- ризик, пов'язаний із реалізацією товарів (послуг) на ринку;
- ризик, пов'язаний із транспортуванням товарів (транспортний);
- ризик форс-мажорних обставин.

Найбільш численну групу спекулятивних ризиків становлять ризики, пов'язані з фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання.

До фінансових ризиків слід віднести:

- ризик зниження фінансової стійкості, або ризик банкрутства. Він зумовлюється недосконалістю структури капіталу, а саме занадто високою часткою позичених засобів порівняно з часткою власних;

- ризик неплатоспроможності, зумовлений зниженням рівня ліквідності оборотних активів внаслідок розбалансування вхідних і вихідних грошових потоків суб'єкта господарювання в часі;

- процентний ризик, зумовлений зміною кон'юнктури фінансового ринку під впливом державного регулювання, збільшенням або зменшенням вільних грошових ресурсів. Негативні фінансові наслідки цього різновиду ризику позначаються на дивідендній політиці суб'єкта господарювання, на короткострокових фінансових вкладеннях та інших фінансових операціях;

- валютний ризик (властивий суб'єктам господарювання, які здійснюють зовнішню економічну діяльність). Він реалізується через недоотримання передбачених доходів внаслідок коливань обмінного курсу іноземної валюти. Так, імпортуючи сировину й матеріали, суб'єкт господарювання втрачає від зростання обмінного курсу відповідної іноземної валюти по щодо національної. Зниження курсу зумовлює втрати суб'єкта господарювання через експорт готової продукції;

- кредитний ризик (має місце у фінансовій діяльності суб'єкта господарювання у разі надання комерційного або споживчого кредиту покупцям. Формою його прояву є ризик неплатежу або несвоєчасного розрахунку за відпущену готову продукцію в кредит;

- податковий ризик (зумовлений ймовірністю введення нових видів податків і зборів на здійснення окремих видів господарської діяльності; можливістю збільшення рівня ставок діючих податків і зборів; зміною термінів і умов здійснення окремих податкових платежів; скасуванням діючих податкових пільг у сфері діяльності суб'єкта господарювання). Слід зауважити, що податковий ризик в міру своєї непередбаченості суттєво впливає на результати фінансової діяльності суб'єкта господарювання;

- структурний ризик (зумовлений неефективним фінансуванням поточних затрат, що призводять до зростання питомої ваги витрат в загальній їх сумі. Високий коефіцієнт операційного левериджу в умовах несприятливих змін кон'юнктури товарного ринку і зниження валового обсягу позитивного грошового потоку по операційній діяльності зумовлює значно вищі темпи зниження суми чистого грошового потоку за цим видом діяльності);

- криміногенний ризик, який для суб'єкта господарювання проявляється через визнання його партнерами фіктивного банкрутства, підробки документів, крадіжки окремих видів активів тощо. Фінансові втрати, яких зазнають суб'єкти господарювання на сучасному етапі, є настільки значними, що це дає підставу для виділення криміногенного ризику в самостійний вид фінансових ризиків;

- інфляційний ризик (характеризується можливістю знецінення реальної вартості капіталу, очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій в умовах інфляції).

У процесі здійснення суб'єктами господарювання інвестиційної діяльності існує можливість фінансових втрат, тому інвестиційний ризик, що має місце в даному випадку одночасно можна віднести до групи найбільш небезпечних фінансових ризиків. Серед інвестиційних ризиків варто виділити:

- інфляційний ризик;

- дефляційний ризик (можливість втрат через зменшення грошової маси в обігу в результаті вилучення частини грошових засобів);

- операційний ризик (ймовірність інвестиційних втрат внаслідок технічних помилок під час здійснення операцій, навмисних і ненавмисних дій персоналу, аварійних ситуацій, збоїв в роботі інформаційних систем, комп'ютерної техніки тощо);

- функціональний ризик (ймовірність інвестиційних втрат через помилки у формуванні й управлінні інвестиційним портфелем фінансових інструментів);

- селективний ризик (ймовірність неправильного вибору об'єкта інвестування порівняно з іншими варіантами);

- країновий ризик (ймовірність втрат інвестицій в об'єкти, які знаходяться під юрисдикцією країни з нестійким соціальним та економічним становищем);
- ризик втраченої вигоди (ймовірність виникнення побічного фінансового збитку через нездійснення певного заходу, наприклад, страхування).

Варто зауважити, що така класифікація певною мірою є умовною, оскільки провести чіткі межі між окремими видами ризиків досить складно, оскільки окремі ризики є взаємопов'язаними і зміни одного з них зумовлюють зміни іншого, а це в свою чергу позначається на загальних результатах діяльності. Крім того, поява нових фінансових інструментів та інші фактори зумовляватимуть виникнення нових ризиків. Виходячи з викладеного вище, пропонуємо авторський варіант класифікації ризиків, з якими стикаються суб'єкти господарювання в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності (рис. 1).

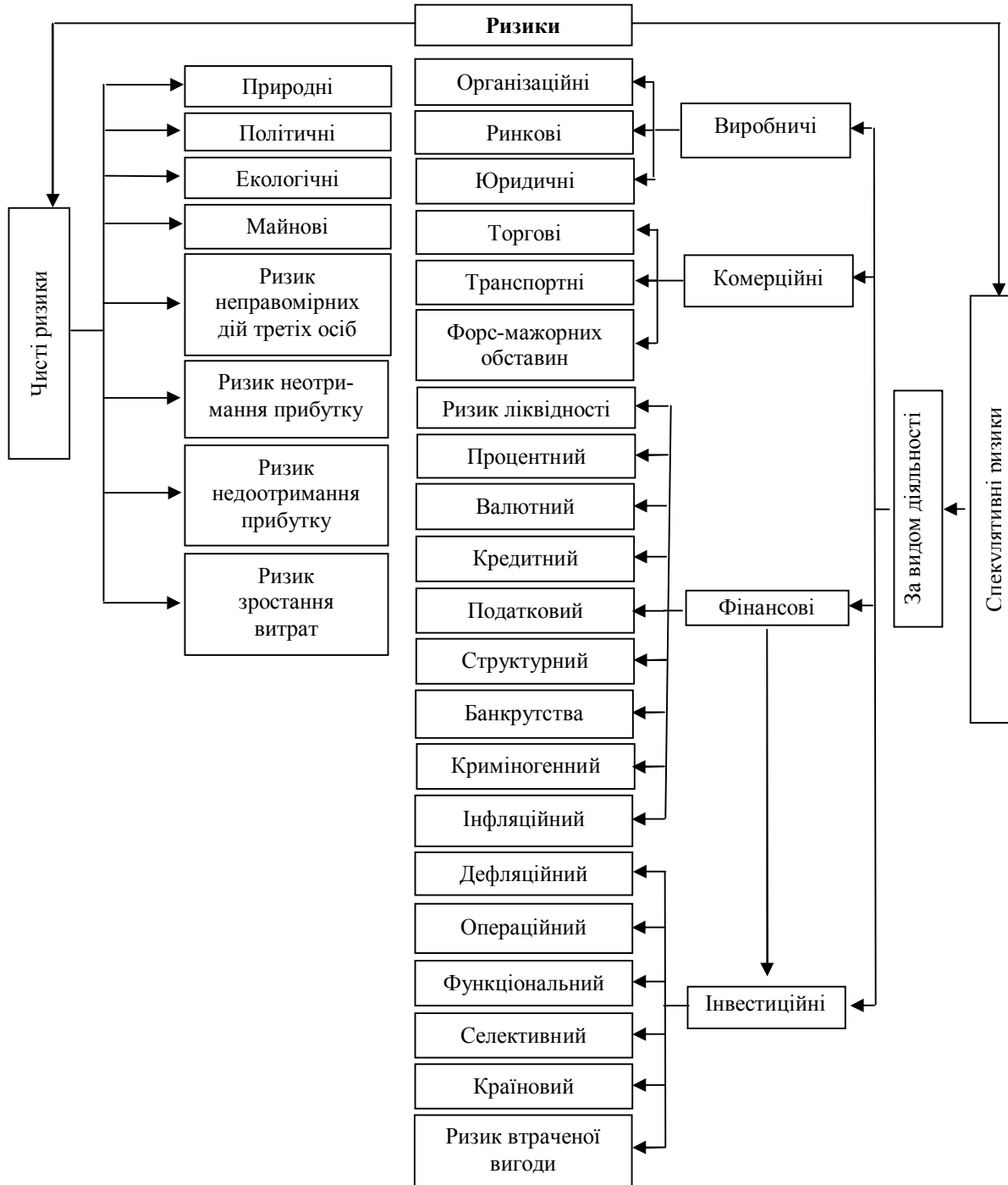


Рис. 1. Класифікаційна схема ризиків.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонована класифікація ризиків має ряд переваг порівняно з існуючими і дає можливість:

- ефективно розробляти антиризикові заходи окремо по кожному виду ризику;
- найбільш точно встановлювати витратні характеристики кожного виду ризику;
- встановлювати ризикуотворюючі фактори, орієнтуватися на роботу з контрольованими параметрами ризику і невизначеності;
- точніше визначати вартісну оцінку початкового і кінцевого рівнів ризику.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. – К.: Знання, 1998. – 374 с.
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – Москва: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
3. Бровкова Е.Г., Продиус И.П. Финансово-кредитная система государства. – К.: Сирин, 1997. – 224 с.
4. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НЮС, 2000. – 416 с.
5. Вітлінський В. В., Верченко П.І. та ін. Економічний ризик: ігрові моделі. – Київ: КНЕУ, 2002. – 446 с.
6. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Дело и сервис, 1999. – 112 с.
7. Грабовый П.Г. и др. Риски в современном бизнесе. – М.: Аланс, 1994. – 200 с.
8. Грушко В.І., Пилипченко О.І. Фінансові ризики. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 188 с.
9. Дубров А.М., Лагоша Б.А. Моделирование рискових ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 176 с.
10. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 220 с.
11. Лапушта М.Г. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА, 1998. – 224 с.
12. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику. – К.: Либідь, 1992. – 176 с.

Классификация рисков производственно-хозяйственной деятельности субъектов ведения хозяйства **Гутко Л.Н.**

Риск связан с неопределенностью будущего поведения всех тех явлений, которые не зависят от воли предпринимателей, но имеют существенное влияние на результаты их деятельности. В статье предложена классификация рисков производственно-хозяйственной деятельности субъектов ведения хозяйства с позиции построения эффективной системы управления ими.

Ключевые слова: риск, неопределенность, предприниматель, субъекты ведения хозяйства, убытки.

Classification of risks of by an enterprise of subjects of menage **L. Gutko.**

A risk contacts with the vagueness of future conduct all those phenomena, which do not depend on will of being in charge subjects, but have a substantial influence on the results of their activity. In the article classification of risks is offered production – economic activity of subjects of menage from position construction of effective control system by them.

Keywords: risk, vagueness, by an enterprise activity, subjects of menage, losses.

Надійшла 28.10.09.

УДК: 330

ЗИНЧУК Т.О., д-р екон. наук, zintshuk@mail.ru

КУЦМУС Н.М., канд. екон. наук, kutsmus@rambler.ru

Житомирський національний агроекологічний університет

ПРОБЛЕМИ ВІДПОВІДНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ УМОВАМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У представленій статті розкрито особливості функціонування суб'єктів господарювання у сільському господарстві в Україні та ЄС. Проаналізовано відмінності в організаційно-економічних формах господарювання з виявленням специфічних рис розвитку сільськогосподарських підприємств в європейських країнах.

Ключові слова: аграрний сектор, аграрна політика, агроформування, агрохолдинг, європейська інтеграція, спільна аграрна політика ЄС, сільськогосподарське підприємство, фермерське господарство, форма господарювання.

Постановка проблеми. З огляду на досвід країн, які вже пройшли інтеграційний шлях розвитку, найістотношою проблемою адаптації аграрного сектору України до умов спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС) є відповідність організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств до тих, що діють у Європейському Союзі (ЄС). Незважаючи на окреслені європейські перспективи для аграрного сектору економіки України, адаптація вітчизняних господарств до умов ЄС відбувається без урахування організаційно-економічних факторів, покладених в основу створення та функціонування агроформувань ЄС. Для абсолютної більшості фермерських господарств (ФГ) України винятково важливою залишається проблема досягнення ними оптимальних розмірів землекористування. За весь період аграрних реформ в країні не сформовано концепцію розвитку фермерства, яке не набуло рівних можливостей з корпоративними формами господарювання.

Мета і завдання. Враховуючи нагромаджений позитивний досвід ЄС щодо ефективності господарювання агроформувань, дослідити основні риси функціонування європейського фермерства та інших форм сільськогосподарських підприємств, провести порівняльний аналіз організаційно-економічних форм господарювання в Україні та окремих країнах ЄС з виділенням національних особливостей розвитку. Відповідно до поставленої мети розробити рекомендації щодо подальшого розвитку ринково-підприємницького середовища в аграрному секторі економіки України, адаптованого до вимог і умов ЄС.

Методи та методологія досліджень. Аргументація теоретичних положень і практичних розробок, в яких здійснено моніторинг та закладено основи трансформаційних змін у формах господарювання з метою їх рівносприятливого розвитку, базується як на працях відомих вітчизняних і зарубіжних вчених (В. Зіновчука, В. Мельника, Л. Молдаван, В. Олексик, П. Тиллака, М. Трейниса, В. Винціонене та ін.), так і на відповідних економічних методах досліджень. З останніх використовувалися: статистико-економічний – для дослідження динаміки економічних параметрів сільськогосподарських підприємств; порівняльного аналізу – при зіставленні економічних показників ефективності господарювання різних організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств ЄС та України; монографічному – для вивчення досвіду та практики ведення фермерства в окремих країнах ЄС з врахуванням їх національних особливостей господарювання.

Результати досліджень. Домінуючі позиції у структурі сільського господарства ЄС займають індивідуальні господарства та їх виробничі об'єднання (партнерства, корпоративні ферми, товариства зі спільного ведення господарства та ін.), які виступають суб'єктами реалізації концепції багатofункціональності сільського господарства. Слід підкреслити ту обставину, що, як правило, всі ФГ країн ЄС мають високу технічну оснащеність, великий експортний потенціал і активну підтримку держави. Аграрну політику країн ЄС спрямовано на збереження фермерства та сільського способу життя, який доводить свою стійкість, життєздатність і можливість успішно розвиватися. При цьому варто виділити також окремі національні риси ведення фермерства в окремих країнах ЄС.

Наприклад, в економіці Швеції гідне місце займають шведські кооперативи, членами яких є 90 % усіх фермерів країни [1, с. 16]. У Німеччині всі сільськогосподарські кооперативи входять до складу Німецької райфазенівської спілки – найпотужнішого кооперативного об'єднання країни, мережа якого охоплює практично всіх сільськогосподарських товаровиробників. Відмітною рисою сільськогосподарської кооперації є її велике поширення на сферу надання виробничих послуг, зокрема – створення кооперативів із спільного використання сільськогосподарської техніки. У Великобританії постачально-закупівельні кооперативи організують спільну закупку та доставку фермерам засобів виробництва, добрив, кормів, тощо. До таких кооперативів належать також товариства із спільного придбання та використання сільськогосподарської техніки. У цій країні найбільшого розширення набули кооперативні машинні синдикати, що об'єднують від 2 до 20 чол. Синдикати одержують кредити у розмірі 80 % вартості машин, який необхідно повернути протягом 4 років. Витрати на придбання сільськогосподарської техніки та машин розподіляються між членами кооперативу пропорційно розмірам їх ферм та оброблюваних площ. Аналогічно розподіляються витрати на зберігання, ремонт і страхування техніки.

У кооперативному секторі Данії зосереджено 91 % виробництва та переробки молока, 92 – масла, 86 – сиру. 93 – свинини, 65 – яловичини, 61 – фруктів та овочів, 60 – насіння сільськогосподарських культур, а також 20 % – поставок на ферми сільськогосподарської техніки і 48 % – добрив. Для датських кооперативів характерною є вузька спеціалізація. Якщо фермер не користується послугами кооперативу протягом 6 місяців, то він позбавляється членства та виключається з кооперативної органі-

зації через 1 рік після прийняття Радою директорів відповідного рішення. Перевагою кооперативних організацій є те, що вони обкладаються меншим податком на прибуток. Так, якщо річний податок на прибуток приватної фірми – 50 %, то кооперативного підприємства – 20 %.

Вагому роль відіграють кооперативи в аграрному секторі Нідерландів. У постачанні фермерам інвентарю їх частка сягає 75 %, комбікормів – 53, мінеральних добрив та засобів захисту рослин – 60 % тощо [1, с. 17]. В аграрному секторі економіки Франції об'єднаннями ФГ охоплено близько 90 % аграрних товаровиробників. Подальший розвиток фермерства у країні супроводжується створенням та функціонуванням організаційно-правових форм неприбуткового характеру: сільськогосподарських кооперативів, товариств колективних інтересів (СЄКА), об'єднань зі спільного ведення господарства (ГАЕК), асоціацій, синдикатів.

У європейських країнах процес взаємодії кооперативів з органами державного і місцевого регулювання аграрного виробництва, професійними і міжпрофесійними об'єднаннями сільськогосподарських товаровиробників координується з єдиного центру. Саме такою структурою є COGECA – інституція, яка створена у 1959 р. національними кооперативними організаціями країн-засновників ЄС. Зазначений Комітет є представницьким органом, визнаним усіма кооперативами аграрної сфери (близько 30 тис. членів), який об'єднує майже 600 працюючих. Він виявляє, офіційно висловлює і відстоює їх інтереси в усіх керівних органах ЄС: ЄК, Раді міністрів, Європейському парламенті, Раді Європи, Комітеті з економічних та соціальних питань, Комітеті регіонів. Отже, COGECA – це, передусім відверто лобістська організація, яка бере безпосередню участь в опрацюванні принципових положень аграрної політики щодо сільськогосподарської кооперації. Цією організацією формується і підтримується відповідне інституційне середовище в межах ЄС як базового елемента європейської моделі сільського господарства.

Комітет постійно співпрацює з іншими європейськими та міжнародними організаціями, які виконують представницькі функції аграріїв. Так, яскравим прикладом професійних організацій, які активно впливають на формування САП ЄС, є симбіоз СОРА з COGECA. Нині СОРА об'єднує 53 професійних організації з 25 країн ЄС та 12 організацій з інших країн Європи і Туреччини, які мають статус асоційованого членства. Широке представництво дозволяє СОРА висловлювати загальні та специфічні інтереси своїх членів на законодавчому та виконавчому рівнях ЄС. Результативною є спільна діяльність вказаних організацій з ЄК в напрямі розроблення положень Білої книги* (*Livre blanc*) та принципів майбутньої європейської політики щодо кооперації і кооперативів. Фактично, без згоди СОРА/COGECA не приймається жодного рішення в аграрній сфері.

На сьогодні у суспільному секторі сільського господарства України функціонують різні організаційно-правові форми аграрного господарювання (табл. 1), які є неоднаковими за кількістю, обсягами виробленої валової та товарної продукції, чисельністю залучених працівників, матеріальними та фінансовими ресурсами, обсягами державної підтримки, ефективністю ведення виробництва.

Таблиця 1 – Кількість сільськогосподарських підприємств України за організаційно-правовими формами за період 2006-2008 рр.

Форма господарювання	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	одиниць	% до загальної кількості	одиниць	% до загальної кількості	одиниць	% до загальної кількості
Усього	57858	100,0	58387	100,0	59059	100,0
Господарські товариства	7545	13,1	7428	12,7	7879	13,3
Приватні підприємства	4112	7,1	4229	7,2	4326	7,3
Виробничі кооперативи	1373	2,4	1262	2,2	1101	1,9
Фермерські господарства	42932	74,2	43475	74,5	43894	74,3
Державні підприємства	371	0,6	360	0,6	354	0,6
Підприємства інших форм господарювання	1525	2,6	1633	2,8	1505	2,6

Джерело: [2, с.51].

*Біла книга (1985 р.) – видання Європейської комісії, в якому детально викладено причини, порядок формування та історичні перспективи єдиного ринку ЄС.

За площею землекористування сільськогосподарські підприємства вітчизняного аграрного сектору залишаються великими аграрними структурами з середнім розміром 1200 га. Водночас, середній розмір ФГ у країнах ЄС становить 15,8 га, що є значно менше, ніж в середньому по Україні. Частка ФГ із середньою площею понад 100 га у загальній кількості господарств становить: у Великобританії – лише 16 %, у Франції – 8, у Німеччині – 2,7, в Австрії – 2 % . Отже, за аналогією з ЄС, за розмірами землекористування більшість ФГ України можна віднести до категорії середніх і великих господарств. І хоча розвиток фермерства у Західній Європі характеризується такою спільною рисою, як скорочення загальної кількості ФГ з одночасним зростанням частки великих господарств в обсязі виробництва всієї продукції в аграрному секторі, близько 60 % усіх ФГ мають середній розмір до 5 га сільськогосподарських угідь.

В умовах адаптації вітчизняного аграрного сектору до ЄС слід визнати, що фермерство, як сімейно-трудова форма, в принципі, відповідає організаційній сутності селянського господарства, формує певну ментальність селянина, яка поєднує безпосередньо особисту та колективну відповідальність за стан живої природи, забезпечує відносну свободу від держави. На відміну від інших соціальних груп, які займаються різними видами діяльності, традиційно саме селяни демонстрували здатність до самофункціонування та саморегулювання, адекватної оцінки власних ресурсів та зовнішніх умов діяльності, готовність до пошуку нестандартних рішень, конкуренції та ризику.

Механізм ефективного функціонування фермерського господарства знаходиться у площині створення відповідних умов:

- земля власна або орендована на прийнятних умовах;
- початковий стартовий капітал;
- технічні ресурси;
- дієздатність та підприємницький хист.

Можна констатувати, що перші три питання поступово вирішуються на державному рівні шляхом інституційних перетворень та створення соціально-економічних умов системності державної та регіональної політики. Однак, питання людського фактора з часом вирішуються все складніше і єдності фермерського укладу в Україні на сучасному етапі розвитку аграрного сектору не спостерігається. Погіршення соціально-економічних умов призводить до деградації усього соціуму, проте, навіть незважаючи на кількісне переважання ФГ у складі підприємницьких господарських одиниць, понад 60 % валової сільськогосподарської продукції виробляється сектором ОСГ, екстенсивний потенціал яких практично вичерпаний. Господарства населення не здатні здійснювати інвестування в механізацію праці та мати значний економічний ефект в силу обмеженості земельних ділянок. Ймовірно, що подібна структура зберігатиметься і в майбутньому.

Для приватних підприємств, виробничих кооперативів і господарських товариств головна проблема полягає у тому, що переважну більшість використовуваних ними земель вони орендують у власників земельних паїв. Недоліком організаційно-правових форм корпоративних підприємств є відокремлення відносин власності та трудових відносин. При цьому середня заробітна плата найманих працівників у сільськогосподарських підприємствах є майже у 2 рази нижчою від середньої по країні.

Нині, згідно з чинним законодавством, яким передбачено створення різних видів сільськогосподарських кооперативів, виробничі кооперативи як юридичні структури підпадають під загальні засади функціонування, а отже – оподатковуються на однакових умовах з іншими формами комерційних виробничих сільськогосподарських структур.

До відношень із сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами не сформовано державну політику підтримки за аналогією з ЄС, де вони виступають базовою основою для функціонування аграрної політики. На нашу думку, нині кооперативи є найбільш прийнятною організаційною формою ринкової інтеграції малого аграрного бізнесу, оскільки саме вони здатні сприяти освоєнню передових технологій; підвищенню якості товарів і послуг для розвитку підприємництва; залученню кваліфікованих менеджерів; обмеженню негативних тенденцій монополізму на продовольчому ринку як з боку великих вітчизняних, так і зарубіжних сільськогосподарських товаровиробників; закріпленню жителів на сільських територіях; зниженню рівня бідності селян.

В останні роки у процесі інституціональних перетворень в аграрному секторі економіки України набувають поширення нові господарські структури, засновані на приватній власності. За цих умов відбувається передача сільськогосподарськими підприємствами консолідованих оренд-

них ділянок у суборенду агрохолдингам, тобто великим промисловим, торговим і фінансовим компаніям, які представляють собою тип агропромислової інтеграції, діяльність яких спрямовано переважно на експорт, а розміри землекористування досягають 100 тис. га.

Незважаючи на зрозумілі переваги великого агропромислового виробництва, вони завжди мають певну межу, за якою починаються такі негативні явища, як недооцінка сільськогосподарських земель, вилучення земельних ресурсів із сільськогосподарського обігу, низька вартість робочої сили, важке фінансове становище та знищення сільськогосподарських підприємств, декапіталізація у сільському господарстві. Найпоширенішими формами залучення агрохолдингів в аграрну галузь стали оренда землі та майна; видача кредитів сільськогосподарському підприємству з наступною процедурою його банкрутства; скуповування акцій або додатковий випуск акцій сільськогосподарським підприємствам (на випадок акціонерного товариства). На фоні зростання агропромислових холдингів для невеликих господарств цілком очевидною є перспектива втрати конкурентоспроможності. Крім того, якщо головній організації агрохолдингу належить контрольний пакет акцій, то вона, маючи право вирішального голосу, централізує управління всім об'єднанням. У багатьох випадках окремі сільськогосподарські підприємства, кооперативи, що входять до складу компанії, позбавляються права юридичної особи, а селяни – земельних паїв.

Згадаємо, що за своєю природою агропромислова інтеграція є формою вертикального кооперування підприємств сільського господарства із суміжними сферами, які технологічно з ними пов'язані, це: галузі промисловості, які забезпечують аграрний сектор засобами виробництва; підприємства, на яких здійснюється процес виробництва сільськогосподарської продукції; сукупність галузей та підприємств, що забезпечують заготовку, транспортування, зберігання, переробку сільськогосподарської сировини та реалізацію кінцевого продукту; – елементи виробничої та соціальної інфраструктури, які забезпечують загальні умови виробництва продукції та життєдіяльності працівників аграрної сфери. Як видно із зазначеного вище, в основу агропромислової інтеграції покладено зовсім інші принципи. Власники капіталів, які представляють інтереси суміжних галузей, не пов'язаних із сільськими господарством, йдуть на створення нових великих агрохолдингів, надмірного укрупнення господарств за принципом латифундій.

Нерідко такі корпоративні структури на чолі з інвестором-інтегратором не мають відношення до сільського господарства і прагнуть вилучити максимальні прибутки для себе за рахунок збитку сільськогосподарським товаровиробникам.

Окремо слід визначити про масове поширення оренди земель усіма формами господарювання, яке сягає в Україні понад 90 %. Наслідком такого явища стало уособлення процесу землекористування та землеволодіння: земля належить одному суб'єкту, а використовується іншим. Подібну ситуацію не можна оцінити позитивно навіть з тих позицій, що приватизація землі не привела до створення високотоварних ФГ або товарних господарств як фізичних осіб. Незважаючи на поширення оренди в усьому світі та, зокрема, у країнах ЄС (частка орендованої землі значно коливається: у Бельгії вона найвища – 67,4 %, у Франції – 63,1 %, у Німеччині – 61,5 %, у Люксембургу – 52,6 %, у Швеції – 45,2 %, у Великобританії – 35,5 %) [3], в аграрному секторі України оренда у зазначеному розмірі не відповідає практиці більшості країн ЄС. Очевидним є той факт, що в Україні розмір орендної плати є приблизно нижчим удвічі, ніж у державах ЄС, де він становить приблизно 20 % врожаю [4, с. 17]. Як правило, орендовані землі перебувають у власності великих підприємств – уже згаданих агропромислових холдингів, які не опікуються збереженням родючості земель, досить часто порушують умови орендної угоди та єдність земельних масивів. Широкомасштабне використання оренди сільськогосподарських земель може бути відрегульоване лише за рахунок функціонування вільного ринку землі, забезпечення у господарюючих суб'єктах оптимального співвідношення орендованих і власних земель, створення організаційно-економічних і правових засад, які б максимально забезпечували позитиви оренди.

Таким чином, частковий порівняльний аналіз функціонування багатокладної структури сільського господарства в Україні та ЄС свідчить, що у вітчизняному аграрному секторі за роки його реформування не знайшли свого місця організаційно-правові форми партнерських об'єднань; не забезпечено державне стимулювання об'єднань ФГ для спільного виробництва сільськогосподарської продукції. При цьому розподіл землі та майна призвів, з одного боку, до створення великих агрохолдингових структур, а з іншого – до значної деконцентрації земель, які використовуються окремими господарствами, що, у свою чергу, зумовило формування багатомільйонного сектора сільських парце-

лянських домогосподарств з низькими рівнем товарності. Водночас, як зазначено, в умовах практично нічим не регульованих економічних відносин між дрібнотоварними виробниками аграрної продукції, торгово-посередницькими структурами та переробними підприємствами виникла низка проблем, які не можуть бути вирішеними без інституціональних змін в середовищі господарств населення, а також інших суб'єктів господарювання в сільському господарстві [5, с. 13]. Зрозуміло, що не можна абсолютно копіювати наведені приклади по країнах ЄС, але є всі підстави вважати: подальший розвиток ринково-підприємницького середовища в аграрному секторі економіки повинен формуватись у контексті врахування як переваг великих господарств, так і підвищення конкурентоспроможності приватних підприємств, ФГ, сільськогосподарських кооперативів.

Для цього необхідним є:

- формування сприятливого інституціонального середовища для повноцінного розвитку всіх організаційно-правових форм сільськогосподарського землекористування, яке б дозволило найповніше реалізувати виробничий та соціальний потенціал аграрних підприємств як для забезпечення населення продовольством, так і для стійкого сільського розвитку;
- створення у законодавчо-нормативному плані відповідної організаційно-правової форми виробничого об'єднання дрібних товаровиробників-власників ОСГ з метою забезпечення їх участі в розширенні товарного виробництва та збільшення надходжень від цієї діяльності;
- набуття досвіду професійного менеджменту під час формування підприємницького сектору у сільському господарстві;
- підвищення рівня концентрації земель у межах окремих господарських одиниць і вдосконалення існуючого механізму оренди земель;
- стимулювання розвитку багатопрофільних кооперативів і найповніше використання потенціалу кооперації за активної державної підтримки та підвищення ролі членів кооперативів у прийнятті рішень;
- врахування проблеми регіональної та територіальної специфіки ведення сільського господарства;
- удосконалення організаційних методів управління на основі найактивнішого використання основоположних факторів: раціонального визначення функцій відповідних структур, матеріального та морального стимулювання праці, підготовки та перепідготовки кадрів, дотримання договірних відносин;
- визначення правового статусу ОСГ.

Ефективність окремих організаційно-правових форм господарювання певною мірою залежить і від запровадження прогресивних ринкових методів біржової торгівлі, які б забезпечували прискорені темпи реалізації сільськогосподарської продукції. Такі види біржових угод, як форвардні, ф'ючерсні, опціони, торги взагалі не набули належного поширення, хоча Закон України "Про товарну біржу", де передбачено механізм укладання та здійснення відповідних контрактів, набув чинності ще у 1991 р., що ще раз свідчить про нереалізований потенціал аграрного сектора. Як правило, прямі контракти безпосередньо між товаровиробниками сільськогосподарської продукції та переробними підприємствами укладаються нецивілізованим шляхом, із застосуванням методів тиску з боку місцевих підприємств-монополістів. Водночас, частка сільськогосподарської продукції, що реалізується через біржові торги у країнах ЄС складає понад 10 %. Дослідження свідчать, що істотний диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію повинен об'єднувати зусилля товаровиробників та спонукати їх до створення відповідних структур для захисту своїх інтересів, як це практикується у ЄС. Але цього не відбувається; фактично йде стимулювання "перекупщиків", тобто розвиток продовольчих ринків з цілою системою приватних посередників, що змушує сільськогосподарських товаровиробників самостійно шукати канали реалізації продукції. З огляду на це, необхідною є активна підтримка уряду в напрямі створення оптових продовольчих ринків та складських приміщень, прийняття мір щодо збільшення частки вітчизняних товаровиробників на продовольчих ринках.

Висновки. Враховуючи складний економічний стан сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі підприємств, кооперативів, фермерських та особистих селянських господарств, зумовлений як глобальними наслідками світової продовольчої кризи, так і проблемами внутрішнього характеру, доцільно провести трансформування форм господарювання, здійснювані за різними напрямками. Такими можуть бути системи кооперативних відносин, побудовані на: кооперації ФГ та особистих

селянських господарств, сільськогосподарських підприємств з особистими селянськими господарствами та ФГ, міжгосподарська кооперація у формі підприємств, об'єднань, науково-виробничих (виробничих систем), асоціацій, союзів та інших формувань, що не суперечать європейській практиці. Система кооперативних відносин, агропромислова інтеграція, науково обґрунтована організація управління забезпечать стійкість моделі розвитку аграрного сектора ЄС.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ильин Ю. Развитие аграрного сектора экономики: зарубежный опыт / Ю. Ильин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. – №2. – С. 14-17.
2. Сільське господарство України [за 2008 рік]: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2009. – 370 с.
3. Оніщенко О. Особливості сучасних земельних відносин в Україні / О. Оніщенко // Економіка України. – 2001. – №4. – С. 56-62.
4. Мельник Л.Л. Соціально-економічні аспекти землеволодіння і землекористування / Л.Л. Мельник, В.О. Олексюк // Агросвіт. – 2008. – №5. – С. 13-18.
5. Крисанов Д.Ф. Концентрація товарного виробництва в господарствах населення / Д. Ф. Крисанов, Л.О. Удова // Агросвіт. – 2008. – №4. – С. 9-19.

Проблеми соответствия организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий Украины условиям Европейского Союза

Т.О. Зинчук, Н.М. Куцмус

В представленной статье раскрыты особенности функционирования субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве в Украине и ЕС. Проанализированы различия в организационно-экономических формах хозяйствования с выявлением специфических черт развития сельскохозяйственных предприятий в европейских странах.

Ключевые слова: аграрный сектор, аграрная политика, агроформирование, агрохолдинг, европейская интеграция, общая аграрная политика ЕС, сельскохозяйственное предприятие, фермерское хозяйство, форма ведения хозяйства.

Problems of correspondence of organizational law forms in Ukrainian agricultural enterprises to the requirements of EU

T.Zinchuk, N.Kutsmus

In the presented article the features of functioning of manage subjects in agriculture in Ukraine and EU are determined. The distinctions between organizationally-economic forms of management are analyzed with discovering the specific lines of agricultural enterprises development in the European countries.

Key words: agrarian sector, agrarian policy, agroformuvannya, agrokholding, European integration, general agrarian policy of ES, agricultural enterprise, farmer economy, form of menage.

УДК: 338.439

ЛЕЩИК І.Б., канд. екон. наук

Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА

У статті проаналізовано розвиток українського зернового ринку за останні роки. Визначено тенденції у механізмі формування собівартості і цін на зерно. Проаналізовані структурні зрушення у реалізаційній політиці сільськогосподарських підприємств. Намічені тенденції розвитку зернового ринку на перспективу.

Ключові слова: ринок, ринок зерна, ціна, конкуренція, рентабельність.

Постановка проблеми. Ринок зерна являє собою багатогранне формування, від ефективності функціонування якого залежить діяльність підприємств багатьох галузей економіки України. Це пов'язано з тим, що зерно в більшості випадків не є продуктом кінцевого споживання і виступає на ринку сільськогосподарської продукції як сировина для подальшої переробки, або як матеріальний ресурс для наступного циклу виробництва. Значення зернового ринку важко переоцінити. Прозорість його діяльності, рівень конкуренції на ринку, регульованість та прогнозованість – необхідні фактори, характерні для розвинутих країн світу.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні, методичні та практичні аспекти механізму функціонування аграрного ринку та ринку зерна, ґрунтовно висвітлені в економічній літературі, у наукових працях: В.І. Бойка, М.Ю. Куліша, І.В. Кобути, М.Г. Лобаса, П.М. Макаренка, Л.О. Мармуть, З.П. Ніколаєвої, П.Т. Саблука, В.Ф. Сайка, В.П. Ситника, В.С. Уланчука. Л.М. Худолій, І.І. Червена, О.М. Шпичака, М.І. Щура та інших.

Методика дослідження. Методологічною та теоретичною основами дослідження стали діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення проблем становлення організованого зернового ринку України.

Метою дослідження є оцінка і шляхи вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування зернового ринку в Україні.

Результати дослідження та їх обговорення. Зерновий ринок включає в себе практично всі елементи ринкових відносин, ефективність його функціонування впливає на рівень розвитку продовольчих ринків країни. Мультиплікативний ефект від розвитку зернового ринку дає можливість підвищити ефективність функціонування агропромислового комплексу в цілому, оскільки стабільне виробництво зерна є важливою складовою формування доходної частини бюджету в результаті надходження податків від його переробки та реалізації, використання як сировини у харчовій та переробній промисловості, а також накопичення для самої зернової галузі.

Водночас існуючі тенденції до зниження рентабельності зерновиробництва, поглиблення нерівномірності розподілу доходів між товаровиробниками та посередниками, посилення залежності аграріїв від зернотрейдерів, які на сьогодні контролюють переважну частину товаропотоків зерна та істотно впливають на внутрішню цінову політику, зростання розриву між імпортними та експортними цінами зернових культур обумовлюють об'єктивну необхідність пошуку інноваційних шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції українських зерновиробників як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

На рівень економічної діяльності підприємств впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. В Україні не є стабільним жоден з них. Дуже часто на державному рівні змінюються ставки податкових платежів, ціни, що призводить до нестабільної кон'юнктури ринку. Ці фактори виступають як об'єктивні для виробників сільськогосподарської продукції і на них в більшості випадків не може впливати діяльність конкретного підприємства. Тому для товаровиробників на перший план виходять такі внутрішні чинники, як рівень управління та дисципліни на підприємстві, організація виробничої, фінансової та збутової діяльності.

Основною ланкою на ринку зернопродукції є безпосередні виробники зерна, а саме: сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, підсобні господарства хлібоприймальних, переробних підприємств. Виробництво зерна в Україні завжди було високорентабельним. В останні роки ситуація поступово змінюється на гірше.

Господарствами усіх категорій у 2008 р. одержано 53,3 млн т зерна (включаючи кукурудзу) у вазі після доробки, з них зерна продовольчих культур – 27,5 млн т (52%), фуражних зернових – 25,8 млн т (48%).

Порівняно з 2007 р. виробництво зерна збільшилось у 1,8 раза, що зумовлено зростанням урожайності зернових культур (на 12,9 ц з 1 га, або в 1,6 раза) та площі їх збирання (на 1,9 млн га, або на 14,4%) (рис. 1, табл. 1).

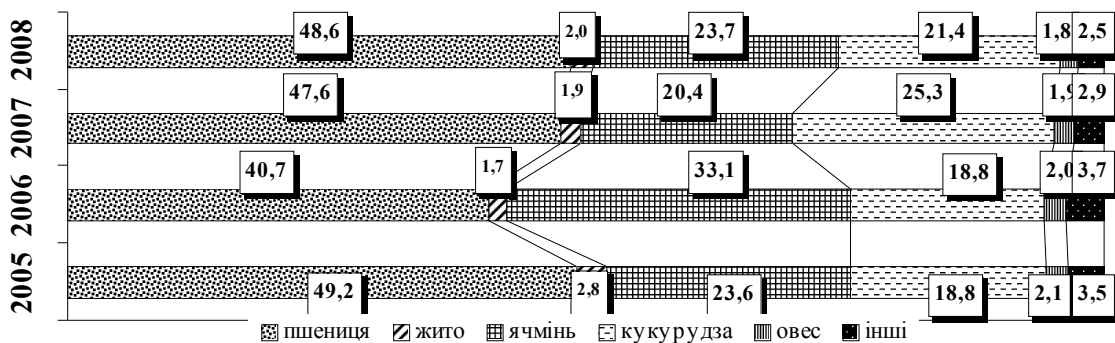


Рис. 1. Структура виробництва зернових і зернобобових культур, у % до загального обсягу*
*Дані Держкомстату України

Таблиця 1 – Основні показники виробництва зерна у 2004-2008 рр.*

Показники	2004р.	2005р.	2007р.	2008р.	2008р. у % до		
					2004р.	2005р.	2007р.
Зібрана площа, тис. га	14776	14604,5	13427,9	15363,7	104	105	114
з неї:							
- пшениця озима та яра	5533,7	6570,7	5951,3	7053,5	127	107	119
- жито озиме та яре	716,2	608,7	337,4	458,6	64	75	136
- ячмінь озимий та ярий	4514,7	4350,1	4088,4	4167,1	92	96	102
- овес	510,4	449,9	356	445,4	87	99	125
- кукурудза на зерно	2299,6	1660,1	1902,8	2423,7	105	146	127
Урожайність зернових, ц/га	28,3	26	21,8	34,7	123	133	159
з них:							
- пшениця озима та яра	31,7	28,5	23,4	36,7	116	129	157
- жито озиме та яре	22,2	17,3	16,7	22,9	103	132	137
- ячмінь озимий та ярий	24,6	20,6	14,6	30,3	123	147	208
- овес	19,7	17,6	15,3	21,2	108	120	139
- кукурудза на зерно	38,6	43,1	39	47,1	122	109	121
Валовий збір зерна, тис. т	41816,1	37971,7	29294,9	53264,3	127	140	182
з них:							
- пшениця озима та яра	17541,8	18726,5	13937,7	25882,6	148	138	186
- жито озиме та яре	1590	1053,1	562,5	1050,6	66	100	187
- ячмінь озимий та ярий	11106,2	8961,2	5980,8	12611,2	114	141	211
- овес	1005,5	791,8	544,4	944,4	94	119	173
- кукурудза на зерно	8876,5	7155	7421,1	11422,3	129	160	154

*Дані Держкомстату України

Сільгоспприємствами вироблено 42,1 млн т зерна (79% загального валового збору), господарствами населення – 11,2 млн т (21%). Урожайність зернових культур в аграрних підприємствах (35,5 ц з 1 га) вища ніж у господарствах населення на 3,6 ц.

У 2008 р. значно кращий, ніж у 2007р., зібрано врожай пшениці – 25,9 млн. т (у 1,9 раза більше), ячменю – 12,6 млн т (у 2,1 р.б.), кукурудзи на зерно – 11,4 млн т (у 1,5 р.б.), жита – 1,1 млн т (у 1,9 р. б.), вівса – 0,9 млн т (у 1,7 р.б.), проса – 220,7 тис. т (у 2,6 р.б.), що зумовлено збільшенням їх зібраних площ та підвищенням урожайності. Більше зібрано гречки – 240,6 тис. т (на 10,7%), за рахунок зростання урожайності на 1,5 ц з 1 га (на 21,4%). Водночас менше, ніж у 2007 р. отримано рису – 100,7 тис. т (на 6,8% менше), що зумовлено зменшенням площі збирання.

Витрати на 1 га посівів зернових у 2008 році, включаючи орендну плату за землю і майно, відсотки за банківські кредити, страхові платежі та ін., становлять близько 1907,8 грн. За фактичної урожайності зерна 3,4 т, розрахункова його собівартість складає 550 грн/т.

У 2008 році середня ціна реалізації зернових культур сільськогосподарськими підприємствами була на рівні 640 грн/т, а прибуток – у межах 90 грн/т. Враховуючи обсяг реалізації зерна у 2008 році, оціночна маса прибутку, яку отримали сільськогосподарські товаровиробники від продажу зерна, налічує 2609,9 млн грн. У 2005 році був найнижчий за останніх шість років рівень рентабельності зернових – близько 2 % (рис. 2).

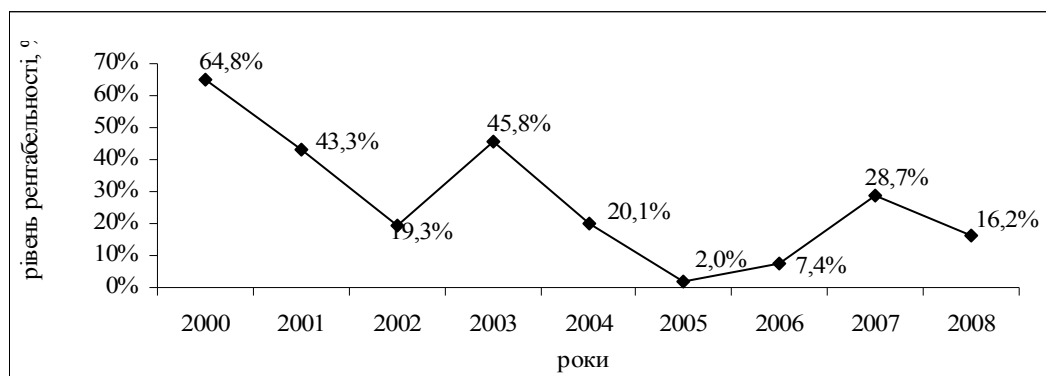


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності зернових культур за 2000-2008 рр., %*

*Джерело: Держкомстат України

До того ж, згідно із чинним законодавством сальдо з податку на додану вартість за реалізації зернових культур оцінюється у 556 млн грн, які сільгоспвиробники залишають в підприємстві за умов їх витрачання на придбання матеріально-технічних ресурсів.

Основним фактором зниження рентабельності виробництва зерна є зниження цін на зернові культури на 11,3 % та підвищення цін на матеріально-технічні ресурси, зокрема на пально-мастильні матеріали та мінеральні добрива. Сільгоспвиробники витрачали на посів озимини восени 2007 року пально-мастильні матеріали, які подорожчали на той час майже на 70 %.

За даними Держкомстату України за 1990-2007 роки відбулися значні структурні зрушення у реалізаційній політиці сільськогосподарських підприємств. Зокрема йдеться про різке скорочення ролі переробних підприємства, як основного споживача зерна наприклад у 1990 р. Таким чином, реалізовувалося 80,4% врожаю, а у 2007 р. цей показник знизився до 5,1% (на 75,3%) (рис. 3).

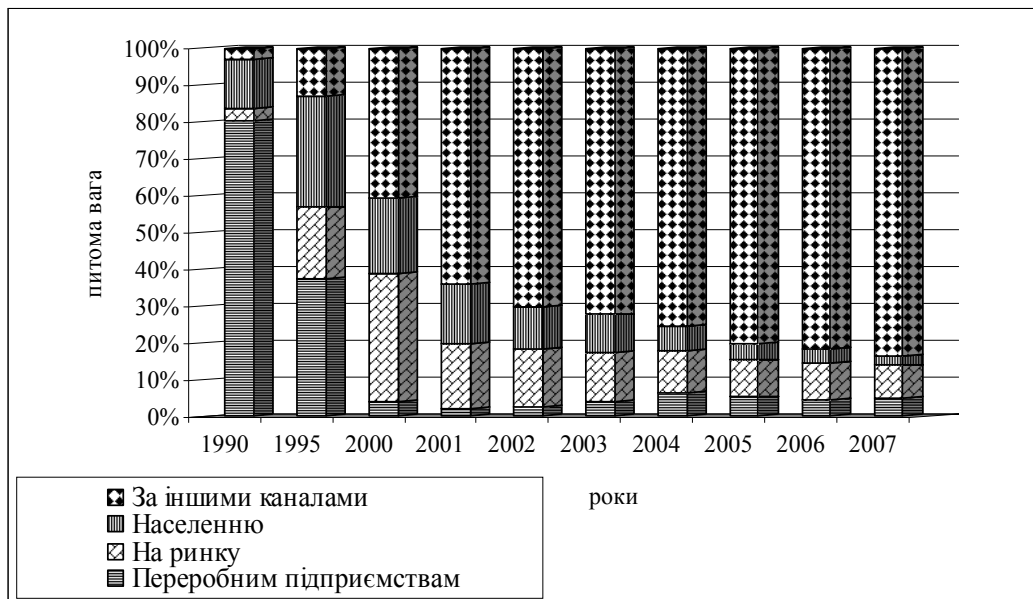


Рис. 3. Динаміка структури реалізації зерна сільськогосподарськими підприємствами*

* Джерело: Держкомстат України

Водночас набирає обертів торгівля за непрозорими, дискримінаційними по відношенню до сільськогосподарського виробниками, схемами, що відповідно негативно позначається на кінцевих показниках господарювання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зернове господарство в майбутньому має посісти пріоритетне місце в економіці держави. Виходячи з цього, визначається і рівень виробництва зерна, який би задовольняв потреби внутрішнього попиту і забезпечував зростання експортного потенціалу. На 2010 р. визначений обсяг виробництва становить 40 млн т. Ринок зерна в Україні, з погляду на формування товарних ресурсів, докорінно відрізняється від західноєвропейської моделі. Ці відмінні зумовлює тип підприємства, а саме його багатогалузевість (крім фермерських господарств), де 70% вирощеного врожаю залишається у товаровиробника на господарські потреби. Характерна риса сучасного ринку – обмеженість як попиту, так і пропозиції. Тому склалася така усереднена структура реалізації зерна, яку можна вважати типовою для останніх п'яти років:

✓ за каналами реалізації: заготівельним організаціям продано 15%, населенню через систему громадського харчування (включаючи продаж і видачу натуроплати) – 29, на ринку – 23, за бартерними угодами – 33%;

✓ за структурою продукції пшениця вся – 66% від загального обсягу реалізованого зерна, ячмінь – 16,6, жито – 4, просо, гречка – 2, кукурудза – 8, овес – 1,2 і зернобобові – 1,4%.

Зіставлення цих середніх показників відносно окремого господарства, району, регіону дає уяву про його місце з позицій повноти використання можливостей на ринку.

Сучасний товаровиробник практично поставлений в умови міжгосподарської конкуренції на ринку зерна, а ринкові умови так чи інакше змушують зробити свій вибір щодо подальшого розвитку

основної галузі виробництва. Суть проблеми передусім полягає у підвищенні його ефективності, концентрації матеріально-технічних і фінансових ресурсів на конкурентоспроможних галузях, виходячи з місцевих ґрунтово-кліматичних умов. В одному випадку – це виробництво озимої пшениці, проса, кукурудзи, в іншому – озимої пшениці, жита, гречки, гороху та ін. Із практичного погляду (за будь-яких умов) вирішальне значення і надалі матиме озимий клин господарства, ставка на парові попередники та інтенсивні технології, на раціональне поєднання озимини з тією чи іншою групою ярих. Фактори ефективності галузі, на яку припадає близько 50% ріллі, впливатимуть із контексту науково обґрунтованої системи землеробства, а її першоосною є комплекс заходів щодо підвищення родючості ґрунтів. Біокліматичні фактори, в тому числі екстремальні (за погодними умовами), в останні роки відіграють все більш негативну роль у виробництві зерна. Альтернативне рішення лежить на шляху адресної концентрації капіталу в регіонах і господарствах, що мають сприятливі умови для виробництва тієї чи іншої продукції (зерна). У разі відсутності достатніх оборотних коштів вихід із ситуації полягає у поліпшенні організації виробництва, зокрема, в мінімізації виробничих витрат шляхом вибору відповідних енергозберігаючих технологій, дотримання видової та сортової агротехніки. Інша проблема – кооперація товаровиробників на шляху захисту інтересів від тиску монополії посередницьких структур на ринку засобів виробництва та переходу від бартерних операцій до нормальних товарно-грошових відносин. Держава має стати на шлях регульованого ринку, забезпечити збут продукції (в межах 5-8 млн т за державним характером) і гарантовані мінімальні (граничні) ціни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Амбросов В. Экспорт зерновых и ценовые тенденции / Амбросов В., Онегина В. // Экономика Украины. – 2005. – № 1. – С. 73 – 79.
2. Никишина О.В. Проблемы реализации конкурентных преимуществ украинского зерна на мировом рынке // Экон. инновации. Вып. 27: Научные основы и современные тенденции пространственного развития. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – С. 178 – 187.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Розділ “Зовнішньоекономічна діяльність”. – <http://www.ukrstat.gov.ua> – 28.01.2008.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Консультант, 2009. – 575 с.

Анализ состояния и тенденций развития рынка зерна

И.Б. Лещик

В статье проанализировано развитие украинского зернового рынка за последние годы. Определены тенденции в механизме формирования себестоимости и цен на зерно. Проанализированы структурные изменения в реализационной политике сельскохозяйственных предприятий. Очерчены тенденции развития зернового рынка на перспективу.

Ключевые слова: рынок, рынок зерна, цена, конкуренция, рентабельность

The analysis of a condition and tendencies of development of the market

I.B. Leshchik

Development of the Ukrainian corn market is analysed in article in the last few years. Tendencies are definite in mechanism of forming a prime price and prices on corn. Analysed structural changes in the realization policy of agricultural enterprises. Set tendencies of development of corn market on perspective.

Keywords: the market, market of a grain, price, competition, profitability

УДК 338.43:638.1(477)

ЯЦЕНКО О.М., канд. екон. наук

Житомирський національний агроекологічний університет

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ БДЖІЛЬНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ

Проведена діагностика сучасного стану розвитку суб'єктів агробізнесу галузі бджільництва України відповідно до організаційно-правових форм ведення господарств. Виявлені основні проблеми і оцінені показники розвитку підприємств галузі бджільництва з урахуванням географічних чинників спеціалізації. Проведено групування сільськогосподарських підприємств за кількістю бджолосімей. Отримано емпіричне підтвердження дослідження, що у разі збільшення кількості бджолосімей у господарстві виробнича собівартість 1 ц меду та затрати праці на 1 ц продукції значно скорочуються. Окреслені головні напрями рішення проблеми.

Ключові слова: продукція бджільництва, внутрішній і зовнішній ринки продукції бджільництва, розміри підприємства, ефективність діяльності.

Постановка проблеми. Визначальним чинником стабільності аграрного ринку є сталість сільськогосподарського виробництва, яка прямо пропорційно залежить від ефективності функціонування аграрних підприємств. Характерною відзнакою сільськогосподарських підприємств України є недостатня конкурентоспроможність практично всіх видів аграрної продукції. Можна виділити п'ять основних факторів, що негативно впливають на становлення ринкового середовища та результативність діяльності аграрних підприємств: політичний, економічний, екологічний, соціальний та демографічний чинники.

Варто погодитись із Кравченко С.А., яка зазначає, що у створенні конкурентної переваги країни основну роль відіграють підприємства. Реалізація курсу економічного зростання й стабілізації, поглиблення ринкових відносин і економічна результативність господарювання підприємств значною мірою визначаються їхньою здатністю оперативно орієнтуватися в ринковій ситуації та приймати відповідні рішення [1, с. 3]

Аналіз існуючих досліджень. Серед класиків економічної науки, котрі досліджували проблеми еволюції аграрного підприємництва і розвинули макроекономічний інструментарій його аналізу, варто виділити Ф.Кене, А.Сміта, Б.Ж.Сея, Д.Рікардо, Т.Мальтуса, К.Маркса, А.Маршала, М. Туган-Барановського, Дж.Кейнса, Й.Шумпетера, В. Тимошенка та ін.

Проблеми розвитку аграрного підприємництва відображені у працях вітчизняних вчених-економістів: В. Андрійчука, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Данилишин, М. Дем'яненка, М. Зубця, Ю. Лопатинського, І. Лукінова, І. Малога, І. Михасюка, О. Могильного, О. Онищенко, О. Олійника, Б. Пасхавера, М. Павлишенка, П. Саблука, Р. Тринька, А. Чухна, В. Юрчишина та ін.

Мета дослідження – обґрунтування проблем функціонування підприємств галузі бджільництва і розробка науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного механізму їх діяльності.

Об'єкт дослідження – аграрне підприємництво як певний вид діяльності, що здійснюється у межах національної економіки. Предметом дослідження є закономірності й особливості становлення аграрного підприємництва в умовах ринкової трансформації економіки. Методологічну основу становить сукупність методів, способів, підходів і прийомів наукового аналізу, зокрема методів індукції і дедукції, аналізу та синтезу, єдності історичного і логічного порівняння, статистичні та графічні методи.

Результати досліджень та їх обговорення. В умовах посилення глобалізаційних процесів мають місце структурні зміни як у цілому в економіці України, так і в галузі бджільництва. Вони пов'язані зі змінами в організаційно-правових формах власності, розмірах і структурі підприємств, попиті і пропозиції, умовах суспільного розподілу праці: концентрації і спеціалізації.

Виробництво меду у господарствах України за досліджуваній період 1990-2008 рр. поступово зростає. У 2008 р. обсяги виробництва меду становили 74,8 тис. тонн, що майже досягло рівня 2006 р., коли було вироблено 75,6 тис. тонн і є найвищим показником за всю історію розвитку бджільництва в Україні. Порівняно з 1990 р. виробництво зросло на 47,2%, до 2000 р. – на 42,7%. Так, щорічний валовий збір меду на пасіках усіх категорій господарств становить у середньому 62 тис. т, крім того валове виробництво воску складає 1,4 тис. т.

Динаміка основних показників діяльності підприємств галузі бджільництва констатує факт зменшення їх питомої ваги у структурі виробництва меду із 21,3% у 1990 р. до 2,5% відповідно у 2008 р. Основним виробником меду в Україні залишаються господарства населення, частка яких у структурі виробництва зросла із 78,7% у 1990 р. до 97,5% у 2008 р., хоча їх продукція, як правило, не потрапляє на організований ринок, чи потрапляє туди в незначних об'ємах.

Аналізуючи виробництво меду сільськогосподарськими підприємствами, необхідно відмітити, що найбільшими виробниками є підприємства Вінницької та Донецької областей, де відповідно цей показник складає 1558 та 1474 ц. Найменше значення показника зафіксовано у підприємствах Івано-Франківської – 16 ц, Львівської – 39 та Тернопільської областей – 46 ц (рис. 1).

У розрізі природно-кліматичних зон за показником валового виробництва переважає Лісостеп, де виробництво меду у 2008 р. становило 6672 ц за чисельності бджолосімей 51 тис. сімей та їх продуктивності 13 кг. Сільськогосподарськими підприємствами Степу було вироблено 5197 ц меду, це трохи менше, ніж у підприємствах Лісостепу, однак продуктивність бджолосімей в середньому по зоні була вищою і склала 21 кг. Бджільництво Полісся характеризується низькою продуктивністю, яка складає 7 кг і налічує менше 10 тис. бджолосімей, що зумовило низький показник валового виробництва – 646 ц.



Рис. 1. Виробництво меду сільськогосподарськими підприємствами України у 2008 р., ц
Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики України [2, 3, 4].

Стосовно собівартості меду, то слід зазначити, що вона коливається по областях України від 739,75 грн/ц у Запорізькій області до 2863 грн/ц у Житомирській. Разом з тим, продуктивність однієї бджолосім'ї виявилась найвищою саме у Запорізькій області – 27 кг, тоді як середній показник по Степу становить 20 кг, по Україні – 15 кг. Це є свідченням того, що високий рівень продуктивності бджолосім'ей дозволив отримати низьку собівартість меду порівняно з іншими областями України. Ті області, які мають високу собівартість меду, характеризуються низьким рівнем продуктивності бджолосім'ей.

Виробництво меду, на сьогодні у сільськогосподарських підприємствах України є збитковим, рівень збитковості становить 25,9%. Прибутковими є лише 4 області – Запорізька, де рівень рентабельності становить 3,4%, Луганська – 10,6, Тернопільська – 41,6 та Івано-Франківська – 6,4% (рис. 2). Однак, причини рентабельного виробництва меду у цих областях різні. Зокрема, у Запорізькій області прибутковість виробництва, головним чином, обумовлена низьким рівнем собівартості, тоді як у трьох інших областях провідна роль у забезпеченні рентабельного виробництва меду належить не собівартості, а високому рівню реалізаційних цін.

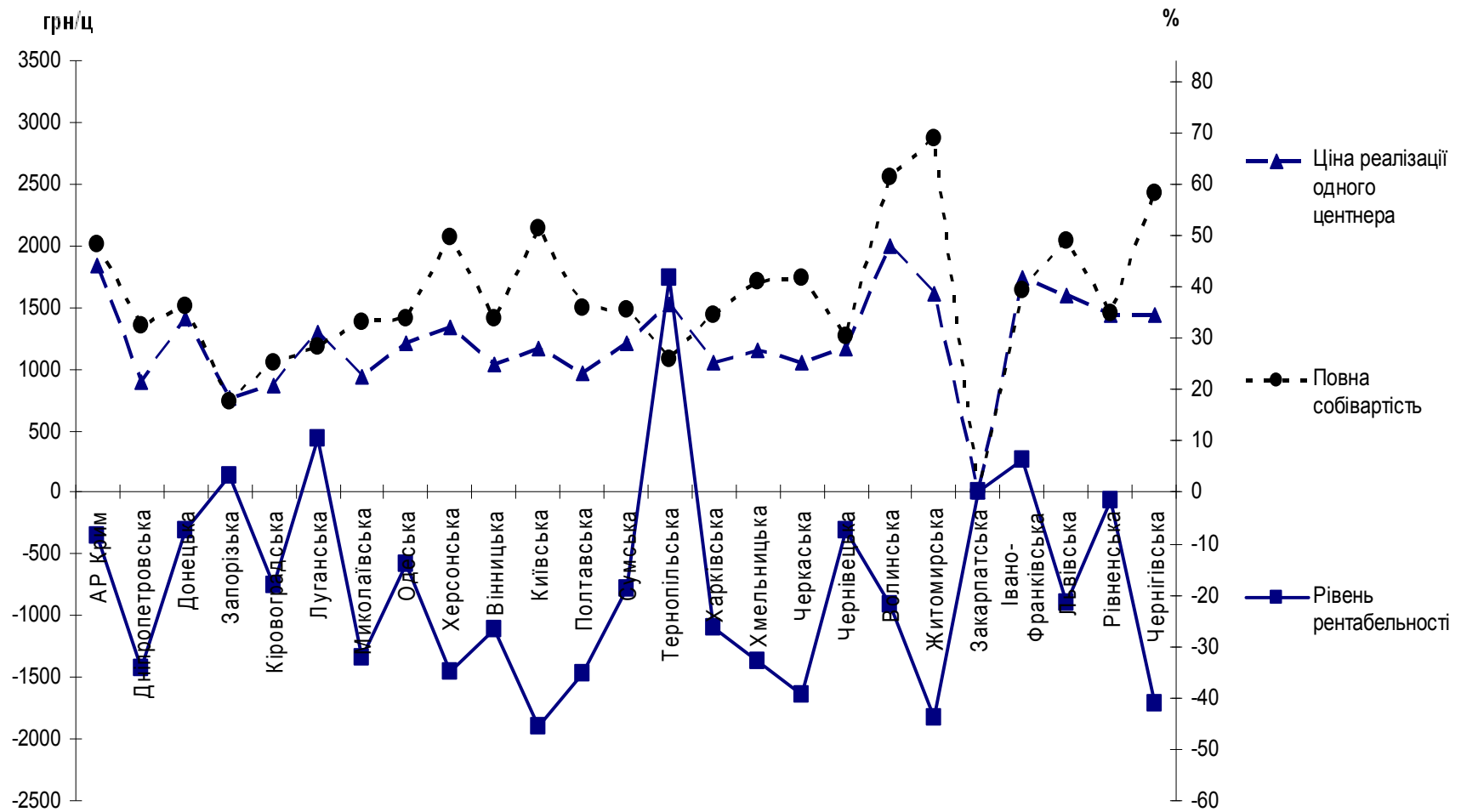


Рис. 2. Рівень рентабельності (збитковості), собівартість та ціна реалізації меду в сільськогосподарських підприємствах України у 2008 р., грн./ц

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [2, 3, 4].

У результаті проведених досліджень встановлено, що не всі господарства, які займалися реалізацією меду, отримали збитки. Зокрема, із 1136 сільськогосподарських підприємств збитковими виявились 57%. В цілому, найбільша кількість підприємств, що займаються реалізацією меду, знаходиться у Вінницькій області – 142, половина яких у 2008 р. отримали прибутки від його реалізації. Вінницька область є лідером в Україні із виробництва меду та має найбільшу чисельність бджолосімей. На виробництві меду спеціалізуються господарства Черкаської, Полтавської, Донецької, Кіровоградської, Хмельницької та Київської областей.

В Україні лише 56,4% виробленого сільськогосподарськими підприємствами меду йде на реалізацію. Трохи більше половини реалізується у Степу – 52,2%, у Лісостепу – 58,9 та на Поліссі – 61,6%.

Досліджуючи виробництво меду у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання, можна зробити висновок, що ведення бджільництва набуло найбільшого поширення у господарських товариствах. Зокрема, господарськими товариствами у 2008 р. було вироблено 666 тонн меду, з яких 60% реалізовано по різних каналах. Реалізацією займалися 640 господарських товариств, із них 373 отримали збитки.

У господарських товариствах зосереджено більше половини наявних бджолосімей в Україні. Однак, рівень продуктивності у них досить низький і становить 14 кг. У результаті господарської діяльності було отримано 4335,4 тис. грн чистого доходу, проте, в результаті високої собівартості виробництва меду виявилось збитковим, забезпечивши рівень збитковості – 29,7%.

Приватним підприємствам, які включають у себе і фермерські господарства, належить п'ята частина валового виробництва меду. Чисельність бджолосімей становить 18,4 тис. одиниць, або 21 % від всієї кількості сімей, що знаходиться у сільськогосподарських підприємствах. Приватні підприємства реалізують 52% меду від загального обсягу виробництва. Крім того, показник собівартості 1 ц меду становить 1304,53 грн, що на 13% менше, ніж у господарських товариствах.

Кількість приватних підприємств, що реалізовували мед, становила 260, причому 50% із них отримали збитки. Необхідно зазначити, що найнижчий показник собівартості був у фермерських господарствах – 1134,51 грн. Однак, і у них виробництво меду виявилось збитковим, де рівень збитковості становить – 7,6%. Із 56 фермерських господарств збитки від реалізації одержали 39%. Найвищу собівартість 1 ц меду одержали у державних підприємствах – 2004,21 грн/ц, що призвело до рівня збитковості – 36,8%.

Визначивши вплив концентрації виробництва на рівень ефективності підприємства, можна, у свою чергу, забезпечити сталий розвиток суб'єктів агробізнесу. Найбільш об'єктивно такий аналіз можна провести, оцінюючи зміну індикаторів сталості в часі, проте у цьому випадку використовуються показники 2008 р. за великою сукупністю підприємств галузі. Таким чином, під час проведенні дослідження ми виходили із позиції, що високий рівень ефективності використання ресурсів галузі бджільництва у поточному циклі забезпечує передумови для динамічного і ефективного розвитку економіки у майбутньому. Винятково важливо, щоб цей процес супроводжувався відповідним рівнем прибутковості аграрних підприємств, що і виступає характерним індикатором сталого розвитку.

Авторська позиція полягала в тому, що виключно підприємства, які займаються бджільництвом на промисловій основі, можуть бути високо прибутковими та високоінтенсивними. Об'єктом аналізу виступили аграрні підприємства України, які займаються виробництвом товарної продукції бджільництва. Критерієм концентрації виробництва було обрано чисельність бджолосімей. При цьому аналіз оцінки впливу її величини на результати фінансово-господарської діяльності було вирішено здійснювати із використанням як вартісних, так і натуральних показників (табл. 1).

Таблиця 1 – Групування сільськогосподарських підприємств України за кількістю бджолосімей у 2008 р.

Групування за чисельністю бджолосімей	Кількість господарств у групі	Вироблено меду на 1 господарство, кг	Продуктивність бджолосімей, кг	Виробнича собівартість 1 ц меду, грн	Заграти праці на 1 ц меду, люд-год	Реалізовано меду на одне господарство, ц	Повна собівартість 1ц реалізованого меду, грн	Прибуток (збиток), грн
До 50	924	324	12	1266,19	2,53	184	1393	-581,4
51-100	563	817	12	1154,18	2,06	463	1227	-607,7
101-150	195	1444	13	1001,91	1,71	765	1102	-224,6
151-200	56	2024	13	1186,65	1,60	984	1389	-230,8
201-250	26	2429	14	1121,72	1,74	1117	1385	-159,6
251-300	8	4251	16	981,00	1,29	2119	1043	-25,5
301-350	7	5614	18	883,74	1,35	2487	631	11,1
Понад 350	8	17113	24	836,38	1,04	12791	859	60

Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики України (форма 50 с.-г.) [2, 3, 4].

У результаті проведеного групування сільськогосподарських підприємств за кількістю бджолосімей встановлено, що найбільш численною є група з кількістю бджолосімей до 50, яка налічує 924 господарства та група від 51 до 100 бджолосімей, – 563 господарства відповідно. Однак, продуктивність однієї бджолосім'ї у цих групах є найнижчою і становить лише 12 кг. Зі зростанням кількості бджолосімей у групі підприємств спостерігається підвищення продуктивності в розрахунку на одну бджолосім'ю. Зокрема, у сільськогосподарських підприємствах, які нараховують понад 350 бджолосімей, продуктивність однієї бджолосім'ї становить 24 кг, що у два рази більше, ніж у підприємств з незначною їх чисельністю. Слід відмітити, що виробництво меду в розрахунку на одне господарство зростає зі збільшення кількості бджолосімей, що пов'язано із вищим рівнем продуктивності та більшою чисельністю поголів'я у таких господарствах. У разі збільшення кількості бджолосімей у господарстві виробнича собівартість 1 ц меду та затрати праці на 1 ц продукції значно скорочуються. Зокрема, виробнича собівартість 1 ц меду у господарствах, які мають понад 300 бджолосімей, становить 836,38 грн/ц, затрати праці – 1,04 люд.-год/ц. На увагу заслуговує тенденція до підвищення ефективності виробництва меду у сільськогосподарських підприємствах із зростанням чисельності бджолосімей. Це підтверджується рівнем прибутку, який мав місце лише у господарствах груп із чисельністю бджолосімей понад 300.

Отже, підсумовуючи зазначене вище можна зробити наступні **висновки**.

1. Виробництво меду у господарствах України у 1990-2008 рр. зростає, проте це відбувається за рахунок господарств населення. Питома вага сільськогосподарських підприємств у структурі виробництва меду зменшилась із 21,3% у 1990 р. до 2,5% відповідно у 2008 р.

2. Найбільшими виробниками є сільськогосподарські підприємства Вінницької та Донецької областей, де обсяг виробництва складає 1558 ц 1474 ц. Найменше значення показника зафіксоване у підприємствах Івано-Франківської – 16 ц, Львівської – 39 ц та Тернопільської областей – 46 ц.

3. У розрізі природно-кліматичних зон за показником валового виробництва переважає Лісостеп. Разом з тим, продуктивність однієї бджолосім'ї виявилась найвищою у зоні Степу і становить 20 кг, середній показник по Україні – 15 кг.

4. Виробництво меду у сільськогосподарських підприємствах України є збитковим, рівень збитковості становить 25,9%. Найвища собівартість 1 ц меду зафіксована у державних сільськогосподарських підприємствах – 2004,21 грн./ц, що у свою чергу призвело до рівня збитковості у 36,8%.

5. Оцінка впливу концентрації виробництва на рівень ефективності підприємства дозволяє зробити висновок, що лише господарства із чисельністю бджолосімей понад 300 мають прибутки.

6. В Україні необхідно створювати спеціалізовані промислові підприємства, адже вони мають безперечні переваги перед дрібними пасіками і фермами. Вони забезпечені відповідною кормовою базою, дають значну кількість товарного меду, воску та інших продуктів бджільництва. Великомасштабні господарства мають більші можливості для застосування високопродуктивної техніки та механізмів, прогресивної технології догляду за бджолами, використання ефективного маркетингового інструментарію для реалізації продукції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Адаптація економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств до умов ринку: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / С.А. Кравченко; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. — К., 2007. — 38 с.

2. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2007 р. [Текст]: статистичний бюлетень – К., 2008. – 75 с.

3. Сільське господарство України. Статистичний збірник / за ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 391с.

4. Статистичний щорічник «Сільське господарство України за 2008 рік» / Держ. комітет статистики України / за заг. кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2008. – 359с.

Функционирование предприятий отрасли пчеловодства: проблемы формирования и развития

О. Н. Яценко

Проведена диагностика современного состояния развития субъектов агробизнеса отрасли пчеловодства Украины соответственно с организационно-правовыми формами ведения хозяйств. Выявленные основные проблемы и оцененные показатели развития предприятий отрасли пчеловодства с учетом географических факторов специализации. Проведена группировка сельскохозяйственных предприятий по количеству пчелосемей. Получено эмпирическое подтверждение исследования: при увеличении количества пчелосемей в хозяйстве производственная себестоимость 1 ц меда и затраты труда на 1 ц продукции значительно уменьшаются. Очертаны главные направления решения проблемы.

Ключевые слова: продукция пчеловодства, внутренний и внешний рынки продукции пчеловодства, размеры предприятия, эффективность деятельности.

Performance of Beekeeping Enterprises: Problems of Formation and Development

O. Yatsenko

The paper deals with diagnostics of the present condition of development of agribusiness enterprises of Ukrainian beekeeping according to organizational-and-legal forms of economy management. The author identifies the main problems and evaluates the indices of beekeeping enterprises including geographical factors of specialization. The grouping of agricultural enterprises depending on the number of bee families has been conducted. The empirical research acknowledgement of the fact that increase of number of bee families in the economy affect the considerable decrease of cost price of 1 metric center of honey as well as labor cost, has been received. The main ways of problem solving has been outlined.

Keywords: bee products, domestic and foreign markets of bee products, enterprise dimensions, activity effectiveness.

УДК 330.131.7: 338.3

ЗАГУРСЬКИЙ О.М., канд. екон. наук, доцент,
*Білоцерківський інститут економіки та управління ВНЗ
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

ОЦІНКА РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення ризиковості в діяльності промислового підприємства. Розкрито завдання аналізу фінансового стану підприємства і методика оцінки комплексного показника ризику підприємства. Проведено аналіз фінансових ризиків ВАТ «Білоцерківський консервний завод» за 2006–2008 роки. На основі узагальнень і авторських розрахунків сформовані висновки та практичні рекомендації щодо оцінки ризику в діяльності підприємства.

Ключові слова: ризик; прибутковість, рейтинговий метод; комплексний показник ризику; агрегований ризик.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України внаслідок економічної і політичної нестабільності підприємства не завжди здатні адекватно реагувати на зміни, що відбуваються і на підприємстві, і за його межами, внаслідок чого потрапляють у кризові ситуації. Трансформація галузевої структури господарства, пов'язана із реформаційними процесами економіки, збільшує невизначеність результатів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, що призводить до загального підвищення рівня фінансового ризику.

У сучасній економічній теорії розроблені не тільки різні методологічні і концептуальні підходи до визначення ризику, але й певні моделі його розрахунку. Проблемою оцінки ризиків займалося достатньо багато як зарубіжних так і вітчизняних вчених, серед них: М. Альберт, В. Вітлінський, С. Клименко, І. Кривцун, Г. Мартович, О. Мاستикаш, М. Мескон, Ф. Найт, Н. Нікбахт, Ф. Хедоурі, О. Юсипович, О. Ястремський та інші. Проте в сучасних українських умовах реалізація апробованого ринкового інструментарію захисту від ризику є практично неможливою, оскільки інфраструктура ринку фінансових послуг, на якому в умовах ринкової економіки хеджують фінансові ризики, розвинута в країні вкрай недостатньо.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є науково-теоретичне обґрунтування, узагальнення методичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення методів визначення моделей розрахунку ризиків підприємницької діяльності.

Результати досліджень та їх обговорення. Вся історія розвитку людства супроводжується невизначеністю, суперечностями і конфліктами, а цивілізаційні процеси постійно обтяжені ризиками. Ризик як феномен буття виник із першою усвідомленою людиною небезпекою. Із зародженням товарно-грошових відносин ризик стає економічною категорією – подією, яка може відбуватися або ні у процесі досягнення привабливої мети, що супроводжується елементами небезпеки, загрозами втрат чи неуспіху. Визначення ризику є невід'ємною складовою частиною розрахунків, пов'язаних з оцінкою фінансових результатів діяльності підприємства, отримання майбутніх прибутків від виробничої фінансової та інвестиційної діяльності. На початку XXI ст. набуває розвиток напрямку, що одержав назву «комплексне управління ризиками»[5]. Основними споживачами напрацьованих методик і технологій в області управління ризиками стають промислові компанії. Один із варіантів процедури аналізу ризику зображено на рис. 1.

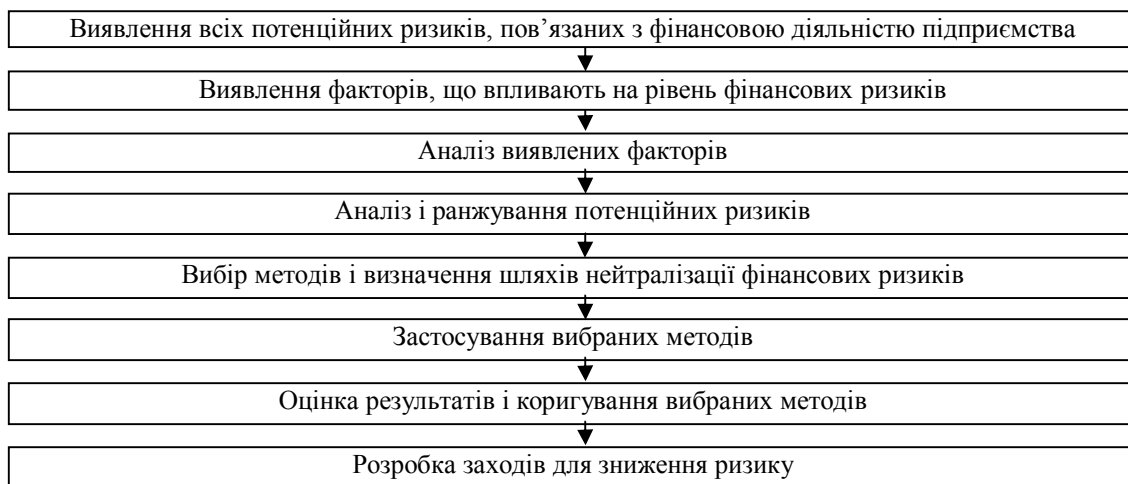


Рис 1. Процедури аналізу ризику

Джерело: Хархут Н. Аналіз фінансових ризиків та основні шляхи їх нейтралізації / Н. Хархут, Д. Берницька // Економічний аналіз. – 2007. – № 1(17) – С. 114.

Л. Коваленко та Л. Ремньова серед основних напрямів в аналізі ризиків підприємства в першу чергу виділяють якісний та кількісний аналізи. Якісний аналіз має на меті визначити чинники й зони ризику та провести ідентифікацію можливих ризиків. У рамках діяльності певного суб'єкта господарювання може бути використана така класифікація зон ризику: безризикова зона, зона допустимого ризику, зона критичного ризику, зона катастрофічного ризику. Основними критеріями розмежування виступають: прибуток, виручка, власні кошти підприємства, втрати, коефіцієнт ризику. Кількісний аналіз ризику покликаний оцінити ступінь окремих ризиків і ризику певного виду діяльності в цілому. Ступінь ризику – ймовірність появи випадку втрат (імовірність реалізації ризику), а також розмір можливого збитку від нього [3, с. 368-369].

Найпоширенішими і універсальними, як вважає переважна більшість вчених, є методи експертних оцінок, статистичний, аналітичний, побудови дерева рішень, аналогій, рейтинговий і нормативний [2, с. 247].

Для вирішення задач нашого дослідження більш детально зупинимось на рейтинговому методі оцінювання ризику. Він застосовується як система оцінних коефіцієнтів певних напрямів діяльності кількох об'єктів ризику (або одного об'єкта у динаміці – за декілька періодів часу) з подальшим визначенням рангу кожного об'єкта оцінювання стосовно рівня ризику. Цей метод оцінки ризику передбачає оперування системою оціночних коефіцієнтів, шкалою цих коефіцієнтів і шкалою оцінки значень одержаних показників (табл. 1).

Таблиця 1. – Аналітичні дані для розрахунку комплексного показника ризику

Фінансові коефіцієнти	Формула розрахунку	Інтервал значення коефіцієнта за зонами ризику			
		безризикова	мінімального ризику	критичного ризику	недопустимого ризику
Коефіцієнт поточної ліквідності	$(260 + 270) \text{БП}$	$(2,00; \infty)$	$(1,50; 2,00]$	$(1,00; 1,50]$	$(-\infty; 1,00]$
	620БП				
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$(150 + \dots + 240) \text{БП}$	$(1,00; \infty)$	$(0,70; 1,00]$	$(0,50; 0,70]$	$(-\infty; 0,50]$
	620БП				
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$(150 + 220 + \dots + 240) \text{БП}$	$(0,20; \infty)$	$(0,15; 0,20]$	$(0,10; 0,15]$	$(-\infty; 0,10]$
	620БП				
Коефіцієнт заборгованості	$(480 + 620) \text{БП}$	$(0; 0,5)$	$[0,50; 1,00]$	$[1,00; 2,00]$	$[2,00; x)$
	380БП				
Коефіцієнт маневреності	$(380 - 080) \text{БП}$	$(0,20; \infty)$	$(0,10; 0,20]$	$(0,05; 0,10]$	$(-\infty; 0,05]$
	380БП				
Коефіцієнт автономії	380БП	$(0,67; \infty)$	$(0,50; 0,67]$	$(0,33; 0,50]$	$(-\infty; 0,33]$
	640БП				
Коефіцієнт фінансової стійкості	$(380 + 480) \text{БП}$	$(0,75; \infty)$	$(0,50; 0,75]$	$(0,40; 0,50]$	$(-\infty; 0,40]$
	640БП				

Джерело: Лук'янова В. В. Економічний ризик: Навч. посіб./ В. В. Лук'янова, Т. В. Головач – К. : Академвидав, 2007. – С. 284.

Головною перевагою методу є можливість добору коефіцієнтів з огляду на конкретну мету аналізу. За даним алгоритмом проведемо аналіз ризиків одного із промислових підприємств міста Біла Церква за 2006–2008 роки. ВАТ «Білоцерківський консервний завод» є одним із провідних підприємств по переробці сільськогосподарської сировини в Київському регіоні. Виробнича потужність заводу складає 25 млн умовних банок на рік, що дозволяє виробляти продукцію великими промисловими партіями.

Оцінка агрегованого ризику діяльності ВАТ «Білоцерківський консервний завод» проводилася на основі даних фінансової звітності (Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про власний капітал, Звіт про рух грошових коштів). Для оцінки ризику діяльності підприємства були обчислені коефіцієнти поточної ліквідності, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, заборгованості, маневреності, автономії та фінансової стійкості.

Розрахунок комплексного показника ризику фінансово-господарської діяльності ВАТ «Білоцерківський консервний завод» у 2006 р. наведений у табл. 2.

Таблиця 2. Розрахунок комплексного показника ризику за 2006 р.

Фінансові коефіцієнти	Значення	Інтервал значення коефіцієнта за зонами ризику			
		безризикова	мінімального ризику	критичного ризику	недопустимого ризику
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,64	(2,00;∞)	(1,50;2,00]	(1,00;1,50]	(-∞;1,00]
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,17	(1,00; ∞)	(0,70;1,00]	(0,50;0,70]	(-∞;0,50]
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	(0,20; ∞)	(0,15;0,20]	(0,10;0,15]	(-∞;0,10]
Коефіцієнт заборгованості	1,71	(0;0,5)	[0,50;1,00)	[1,00;2,00)	[2,00; ∞)
Коефіцієнт маневреності	0,28	(0,20; ∞)	(0,10;0,20]	(0,05;0,10]	(-∞;0,05]
Коефіцієнт автономії	0,36	(0,67; ∞)	(0,50;0,67]	(0,33;0,50]	(-∞;0,33]
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,52	(0,75; ∞)	(0,50;0,75]	(0,40;0,50]	(-∞;0,40]

Джерело: складено автором за даними балансу ВАТ «Білоцерківський консервний завод» за 2006 р.

Аналіз комплексного показника ризику ВАТ «Білоцерківський консервний завод» протягом 2006 року свідчить, що у безризиковій зоні знаходиться коефіцієнт маневреності (0,28), у зоні мінімального ризику знаходяться значення коефіцієнтів поточної ліквідності (1,64) та фінансової стійкості (0,52), у зоні критичного ризику – коефіцієнт заборгованості (1,71) та коефіцієнт автономії (0,36), а коефіцієнти абсолютної та швидкої ліквідності знаходяться у зоні недопустимого ризику. Розрахунок комплексного показника ризику ВАТ «Білоцерківський консервний завод» протягом 2006 року свідчить про належність одного фінансового показника до безризикової зони, та по два до зони мінімального ризику, критичного ризику, недопустимого ризику.

Розрахунок комплексного показника ризику фінансово-господарської діяльності ВАТ «Білоцерківський консервний завод» у 2007 р. наведений у табл. 3.

Таблиця 3. Розрахунок комплексного показника ризику за 2007 р.

Фінансові коефіцієнти	Значення	Інтервал значення коефіцієнта за зонами ризику			
		безризикова	мінімального ризику	критичного ризику	недопустимого ризику
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,30	(2,00;∞)	(1,50;2,00]	(1,00;1,50]	(-∞;1,00]
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,35	(1,00; ∞)	(0,70;1,00]	(0,50;0,70]	(-∞;0,50]
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	(0,20; ∞)	(0,15;0,20]	(0,10;0,15]	(-∞;0,10]
Коефіцієнт заборгованості	1,58	(0;0,5)	[0,50;1,00)	[1,00;2,00)	[2,00; ∞)
Коефіцієнт маневреності	0,22	(0,20; ∞)	(0,10;0,20]	(0,05;0,10]	(-∞;0,05]
Коефіцієнт автономії	0,43	(0,67; ∞)	(0,50;0,67]	(0,33;0,50]	(-∞;0,33]
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,38	(0,75; ∞)	(0,50;0,75]	(0,40;0,50]	(-∞;0,40]

Джерело: складено автором за даними балансу ВАТ «Білоцерківський консервний завод» за 2007 р.

Протягом 2007 р. у фінансово-господарській діяльності ВАТ «Білоцерківський консервний завод» відбувся ряд змін, які негативно відобразилися на балансі підприємства. Так, в безризиковій зоні залишився коефіцієнт маневреності (0,22), у зоні критичного ризику знаходяться коефіцієнти поточної ліквідності (1,30), заборгованості (1,58), та автономії (0,43). У зоні недопустимого ризику – коефіцієнти швидкої ліквідності (0,35), абсолютної ліквідності (0,00) та фінансової стійкості (0,38). Отже, розрахунок комплексного показника ризику ВАТ «Білоцерківський консервний завод» протягом 2007 року свідчить про належність одного фінансового показника до безризикової зони та по три – до зони критичного ризику та недопустимого ризику.

Розрахунок комплексного показника ризику фінансово-господарської діяльності ВАТ «Білоцерківський консервний завод» у 2008 р. наведений у табл. 4.

Таблиця 4. Розрахунок комплексного показника ризику за 2008 р.

Фінансові коефіцієнти	Значення	Інтервал значення коефіцієнта за зонами ризику			
		безризикова	мінімального ризику	критичного ризику	недопустимого ризику
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,11	(2,00;∞)	(1,50;2,00]	(1,00;1,50]	(-∞;1,00]
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,27	(1,00; ∞)	(0,70;1,00]	(0,50;0,70]	(-∞;0,50]
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	(0,20; ∞)	(0,15;0,20]	(0,10;0,15]	(-∞;0,10]
Коефіцієнт заборгованості	2,08	(0;0,5)	[0,50;1,00]	[1,00;2,00]	[2,00; ∞)
Коефіцієнт маневреності	0,12	(0,20; ∞)	(0,10;0,20]	(0,05;0,10]	(-∞;0,05]
Коефіцієнт автономії	0,31	(0,67; ∞)	(0,50;0,67]	(0,33;0,50]	(-∞;0,33]
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,31	(0,75; ∞)	(0,50;0,75]	(0,40;0,50]	(-∞;0,40]

Джерело: складено автором за даними балансу ВАТ «Білоцерківський консервний завод» за 2008 р.

Розрахунок комплексного показника ризику фінансово-господарської діяльності ВАТ «Білоцерківський консервний завод» у 2008 р. дає змогу зробити висновок про його недопустимий рівень. Коефіцієнт маневреності, який протягом 2006-2007 рр. знаходився у безризиковій зоні, перемістився до зони мінімального ризику і становив (0,12), у зоні критичного ризику знаходиться коефіцієнт поточної ліквідності (1,11), та п'ять з семи фінансових коефіцієнтів фінансово-господарської діяльності знаходилися у зоні недопустимого ризику.

Використовуючи ранги до оцінювання рівнів ризику для кожної із зон (1 – безризикова зона; 2 – зона мінімального ризику; 3 – зона критичного ризику; 4 – зона недопустимого ризику), розраховуємо середній ранг комплексного показника ризику ВАТ «Білоцерківський консервний завод» у 2006-2008 рр.(табл. 5):

Таблиця 5. Комплексний показник ризику ВАТ «Білоцерківський консервний завод» у 2006-2008 рр.

Фінансові коефіцієнти	Роки					
	2006		2007		2008	
	значення	ранг	значення	ранг	значення	ранг
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,64	2	1,3	3	1,11	3
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,17	4	0,35	4	0,27	4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	4	0	4	0,01	4
Коефіцієнт заборгованості	1,71	3	1,58	3	2,08	4
Коефіцієнт маневреності	0,28	1	0,22	1	0,12	2
Коефіцієнт автономії	0,36	3	0,43	3	0,31	4
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,52	2	0,38	4	0,31	4
Середній ранг		2,71		3,14		3,57

Джерело: складено автором за даними балансу ВАТ «Білоцерківський консервний завод» за 2006, 2007, 2008 р.

Отже, діяльність ВАТ «Білоцерківський консервний завод» у 2006 р. належала до зони мінімального ризику із проявами в деяких випадках критичного ризику. Середній ранг ризику пере-

бував на рівні 2,71. Наближення зони мінімального ризику до зони критичного ризику відбулося внаслідок таких показників, як коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності. У 2007 р. діяльність підприємства належала до зони критичного ризику із проявами в деяких випадках недопустимого ризику. Середній ранг ризику перебував на рівні 3,14. Перехід підприємства від зони мінімального ризику до зони критичного ризику з наступним прямуванням до зони недопустимого відбувся внаслідок зменшення таких показників, як коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт фінансової стійкості. 2008 р. характерний наближенням підприємства до зони критичного ризику з переходом до зони недопустимого ризику. Середній ранг ризику на кінець 2008 р. перебував на рівні 3,57.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз ризику ВАТ «Білоцерківський консервний завод» потягом 2006-2008 рр. свідчить про достатньо ризикову операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства і дає змогу зробити висновок про наближення підприємства до зони недопустимого ризику й загрози можливого банкрутства. За 2007 р. середній ранг ризику діяльності підприємства зріс на 15,87 відсотка від рівня 2006 р., а у 2008 р. це зростання склало 13,69 відсотка від рівня 2007 р. та 31,73 відсотка від рівня 2006 р., що свідчить про потребу термінового узгодження проблеми ризик – прибуток. Як можливий компроміс управління ризиком для даного підприємства є передача відповідальності за відшкодування можливого збитку іншому суб'єкту, що спеціалізується на таких операціях, страховій компанії, тобто, використання інституту страхування ризиків.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: Учебный курс. / И. А. Бланк – К. : Ника-Центр, 2006. – 448с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко – К. : КНЕУ, 2004. – 480с.
3. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова – (2-ге вид., перероб. і доп). – К.: Знання, 2005. – 485 с.
4. Лук'янова В.В. Економічний ризик: Навч. посіб./ В.В. Лук'янова, Т.В. Головач – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
5. Овчинников І. О. Технологія оцінки ризиків в процесі управління ризиками на прикладі методу VAR [Електронний ресурс] / І.О. Овчинников – Електрон. дан. – Інститут економіки та менеджменту: електронне наукове фахове видання. – 2007. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-1/index.html вільний. Назва з екрану.
6. Хархут Н. Аналіз фінансових ризиків та основні шляхи їх нейтралізації / Н. Хархут, Д. Берницька // Економічний аналіз. – 2007. – № 1(17) – С. 113-117.

Оценка рисков промышленного предприятия

О.Н. Загурский

В статье проанализированы современные подходы к определению рисков в деятельности промышленного предприятия. Раскрыто задание анализа финансового состояния предприятия и методика оценки комплексного показателя риска предприятия. Проведен анализ финансовых рисков ОАО «Белоцерковский консервный завод» за 2006-2008 годы. На основе обобщений и авторских расчетов сформулированы выводы и практические рекомендации относительно оценки риска в деятельности предприятия.

Ключевые слова: риск, прибыльность, рейтинговый метод, комплексный показатель риска, агрегированный риск.

Estimation of risks of industrial enterprise

O. Zagursky

In the article modern approaches to determination of risky activity of an enterprise have been analysed. The task of analysis of the financial state of the enterprise and its methods on the basis of estimation of the enterprise's activity has been exposed. There has been carried out the analysis of risks of the public company "Bila Tserkva cannery" from 2006 to 2008 on the basis of the model determination of the index of complex risk. The conclusions and practical recommendations as for estimation of enterprise's activity have been formed on the basis of author's calculations.

Keywords: risk; profitability, rating method; complex index of risk; aggregated risk.

СТРАХОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ: СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Досліджено основні тенденції розвитку страхового ринку України. Проведений аналіз активів та обсягів страхових резервів страхових компаній. Проаналізовано динаміку страхових премій та страхових виплат за видами страхування протягом останніх років.

Визначено ряд тенденцій щодо темпів росту страхових платежів, страхових виплат, обсягів страхових резервів. Виділено ринкоутворювальні види страхування, а саме: добровільне майнове страхування та страхуванням фінансових ризиків.

Ключові слова: страховий ринок, страхування, страхова послуга, страхова премія, страхове відшкодування, страховий внесок, страховик, страхувальник.

Постановка проблеми. Нині в Україні кількість ризиків, яким піддаються суб'єкти економічних відносин у процесі своєї діяльності, значно збільшилась. При цьому держава перестала бути гарантом усунення наслідків різних надзвичайних подій, катастроф тощо.

Відсутність фінансових можливостей для ліквідації наслідків таких подій у більшості вітчизняних підприємств і громадян робить їх незахищеними перед імовірним нещасним випадком. За цих умов лише страхування може забезпечити захист майнових інтересів усіх суб'єктів економічних відносин.

Український страховий ринок у порівнянні з країнами з розвинутою економікою, де він розвивається більше 100 років, ще тільки набирає силу. Водночас страхування на сьогодні, напевно, єдина галузь економіки України, в якій уже кілька років відзначається стабільне зростання основних показників обороту [2].

З огляду на значущість страхування у соціально-економічному розвитку держави, забезпечення життєдіяльності людини і притаманні йому специфічні риси особливого значення набуває чітке і однозначне визначення особливостей страхового ринку, тому актуальним залишається питання розв'язання основних проблем розвитку страхового ринку України.

Аналіз останніх публікацій. В Україні дослідженню страхового ринку та окремих проблем господарської діяльності страховиків присвячені праці таких українських вчених як, О. Бандурка, І. Бланк, С. Осадець, І. Михайлівська, І. Субачов, Л. Гутко, Н. Грищенко. Належне місце в розробці цих проблем займають роботи західних вчених З. Боді, С. Бріггема, А. Вагнера, А. Гропеллі, С. Манера, а також російських економістів – І. Балабанова, В. Бочарова, М. Крейніної, А. Крутіка, Л. Мотильова, Л. Рейтмана, В. Шахова, М. Шимінової.

Більшість робіт названих економістів зорієнтована на окремих аспектах сутності та призначення страхування, багато хто з них займався саме дослідженням розвитку страхового ринку й страховиків, які на ньому присутні. Нині економіка України перебуває у стані економічної кризи, а тому потреба в аналізі сучасного страхового ринку є дуже актуальною, адже політична «неврівноваженість» існуючої владної системи та фінансова нестабільність багатьох страховиків можуть підірвати галузь.

З огляду на зазначене, **метою** нашого дослідження є проведення детального ретроспективного аналізу стану страхового ринку за попередній, відносно стабільний період розвитку національної економіки, що дасть змогу об'єктивно оцінити нинішню ситуації на страховому ринку та обґрунтувати напрями його розвитку.

Результати досліджень та їх обговорення. Учасниками страхового ринку є: страхувальники, застраховані особи, вигодонабувачі, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, актуарії, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку. Станом на 31.12.2008 р. кількість діючих страхових компаній становила 469, у тому числі 72 компанії, що здійснюють страхування життя.

Динаміка основних параметрів за останні роки свідчить про зміцнення тенденції до зростання обсягів страхового ринку. Серед позитивних чинників стійке зростання капіталу та обсягів активів, що є необхідною умовою стабільного функціонування і розвитку страхового ринку (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка активів та обсягів страхових резервів за 2004-2008 рр. млн грн.

	2004	2005	зміна за період млн грн	2006	зміна за період млн грн	2007	зміна за період млн грн	2008	зміна за період млн грн
Загальні активи	20013	20920	907	23995	3075	32213	8218	41931	9718
Активи, визначені ст.31 Закону України "Про страхування"	17543	12382	-5161	17488	5106	19330	1842	23905	4575
Величина страхових резервів	8272	5046	-3226	6014	968	8423	2409	10904	2481

Джерело: сформовано автором згідно звітними даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>. вільний. Назва з екрану.

Станом на кінець 2004 року сукупний розмір активів страховиків становив 20013 млн грн, з них величина сформованих страхових резервів на кінець 2004 року становила 8272 млн грн, величина активів, визначених ЗУ «Про страхування» – 17543 млн грн [1].

Станом на кінець 2008 року обсяг активів за визначеними законом категоріями становив 41931 млн грн, який збільшився порівняно із попереднім періодом на 9718 млн грн. При цьому загальний обсяг активів, складав 23905 млн грн, який також зріс на 4575 млн грн. Спостерігається також зростання у розмірі страхових резервів на 2481 млн грн.

До позитивних результатів розвитку страхового ринку також можна віднести реальне зростання обсягів страхових операцій.

Загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками протягом 2004 року, становила 19 431,4 млн грн. Порівняно з аналогічним періодом 2003 року обсяги вказаного показника зросли на 10295,8 млн грн. Сума страхових премій, отриманих безпосередньо від страхувальників-фізичних осіб, склала 1 046,2 млн грн.

За результатами 2005 року порівняно з аналогічним періодом 2004 року, відбулося скорочення страхових премій до 12382 млн грн, а саме з майнового страхування, в основному за рахунок падіння темпів росту зі страхування фінансових ризиків, добровільного страхування відповідальності та державного обов'язкового страхування (табл. 2). В наступні роки загальна сума страхових премій мала тенденцію до зростання.

Отже, за результатами 2008 року порівняно з попередніми періодами, валові страхові премії, за виключенням 2005 року, зросли (+ 23%) порівняно з аналогічним періодом 2004 року

Таким чином, ми бачимо, що розмір страхових премій поступово збільшується, що свідчить про зростаючу популярність страхових послуг.

Точнішу оцінку динаміки страхового ринку дає аналіз страхових премій за видами страхування (табл. 2).

Таблиця 2. – Розміри страхових премій за видами страхування за 2004 - 2008 рр., млн грн.

Види страхування	Страхові премії, млн грн				
	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Страхування життя	186,9	321,3	450,8	783,9	1095,5
Види страхування інші, ніж страхування життя, у тому числі:	19244,4	12532,2	13379,2	17224,3	22913,0
- добровільне особисте страхування	414,6	520,1	723,4	1021,2	1451,3
- добровільне майнове страхування	16612,7	10526,1	11114,5	14150,9	18409,3
<i>в тому числі страхування фінансових ризиків</i>	8973,7	4056,1	3446,4	3798,4	3705,5
- добровільне страхування відповідальності	1567,2	472,6	490,7	592,6	1018,8
- недержавне обов'язкове страхування	562,1	931,1	954,2	1427,2	2016,0
<i>в тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів</i>	241,8	558,9	578,1	970,6	1470,1
- державне обов'язкове страхування	87,8	82,3	96,3	32,4	17,7
ВСЬОГО (всі види страхування)	19431,3	12853,5	13830,0	18008,2	24008,6

Джерело: сформовано автором згідно зі звітними даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>. вільний. Назва з екрану.

За результатами 2004 року найбільшу частку премій займає добровільне майнове страхування, в тому числі страхування фінансових ризиків. Така ситуація погіршилась у 2005 році, оскільки валовий рівень премій значно зменшився. Зміна відбулася за рахунок значного зменшення премій зі страхування фінансових ризиків на 4917,6 млн грн, зменшенню добровільного майнового страхування на 6086,6 млн грн, добровільного страхування відповідальності на 1094,6 млн грн. Проте, можна відмітити і позитивні зміни, а саме:

відбулося зростання премій з добровільного особистого страхування на 105,5 млн грн;

відбулося збільшення кількості страхових премій з недержавного обов'язкового страхування на 369 млн грн.

Порівнявши 2006 і 2005 роки, можна відмітити тенденцію щодо збільшення премій зі страхування життя на 129,5 млн грн, також відбулося зростання премій з добровільного майнового страхування на 588,4 млн грн, добровільного особистого страхування на 203,3 млн грн та незначне зростання у структурі добровільного страхування відповідальності і державного обов'язкового страхування.

При цьому обсяги страхових премій зі страхування фінансових ризиків зменшились на 609,7 млн грн.

Отже, 2006 рік не приніс для українського страхового ринку особливих новин, продовжуючи тенденції, які були закладені у попередньому 2005 році. Українські страховики зменшували обсяги страхування фінансових ризиків, добровільного страхування відповідальності, об'єми внутрішнього перестраховання та перестраховання у нерезидентів; але зростали страхові виплати, обсяги премій зі страхування життя та статутні фонди страховиків.

У 2007 році порівняно із попереднім, можна помітити позитивну тенденцію по всіх видах страхування, окрім державного обов'язкового страхування, по якому відбулося зменшення на 63,9 млн грн. Підтверджує намічену тенденцію і 2008 рік, де можна відмітити зростання практично по всіх видах страхування. Негативним моментом є подальше зменшення премій з державного обов'язкового страхування.

Отже, за аналізований період ми можемо спостерігати поступове нарощування премій практично по всіх видах страхування, що свідчить про збільшення розмірів страхового ринку.

Достовірна оцінка стану страхового ринку неможлива без аналізу страхових виплат. За аналізований період загальна сума страхових виплат невинно зростала з 1504,3 млн грн у 2004 році до 7050,7 млн грн за підсумками 2008 року. Це ще раз підтверджує позитивні тенденції на страховому ринку (табл.3).

Таблиця 3. Розміри страхових виплат за видами страхування за 2004-2008 рр., млн грн

Види страхування	Страхові виплати, млн грн				
	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Страхування життя	11,8	9,7	16,0	23,9	37,7
Види страхування інші, ніж страхування життя, у тому числі:	1 528,5	1 884,5	2 583,5	4 189,0	7013,0
- добровільне особисте страхування	347,6	269,3	309,4	422,9	586,4
- добровільне майнове страхування	923,6	1 361,0	1 977,5	3 406,0	5843,6
в тому числі страхування фінансових ризиків	241,2	566,9	792,2	1 076,7	1611,8
- добровільне страхування відповідальності	47,9	48,8	35,0	47,1	34,2
- недержавне обов'язкове страхування	130,9	127,3	176,9	276,9	532,1
в тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	77,3	110,9	159,3	245,6	522,0
- державне обов'язкове страхування	78,5	78,2	84,7	36,1	16,7
ВСЬОГО (всі види страхування)	1 540,3	1 894,2	2 599,5	4 212,9	7050,7

Джерело: сформовано автором згідно зі звітними даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>. вільний. Назва з екрану.

У 2004 році найбільша частка страхових виплат припадала на добровільне майнове страхування (923,6 млн грн), в тому числі на страхування фінансових ризиків (241,2 млн грн), а також на добровільне особисте страхування (347,6 млн грн).

У 2005 році це співвідношення не змінилось, проте відбулися зміни в кількісному співвідношенні. Так, зменшення обсягів страхових виплат відбулося по страхуванню життя (на 2,1

млн грн) та добровільному особистому страхуванню (на 78,3 млн грн). Певні зменшення також відбулися і по таких видах страхування, як недержавне обов'язкове страхування та державне обов'язкове страхування.

Натомість спостерігалось збільшення виплат по таких видах страхування, як: добровільне майнове страхування - на 437,4 млн грн, в тому числі страхування фінансових ризиків - на 325,7 млн грн; страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів - на 33,6 млн грн.

У 2006 році відбулося незначне зменшення страхових виплат по добровільному страхуванню відповідальності (на 13,8 млн грн). Позитивною стороною є те, що спостерігається тенденція збільшення виплат по наступних видах страхування: страхування життя - на 6,3 млн грн; добровільне особисте страхування - на 40,1 млн грн; добровільне майнове страхування - на 616,5 млн грн, в тому числі страхування фінансових ризиків - на 225,3 млн грн; недержавне обов'язкове страхування - 49,6 млн грн, в тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів - на 32 млн грн; державне обов'язкове страхування на 6,5 млн грн.

У 2008 році ми також спостерігали збільшення виплат практично по всіх видах страхування, окрім державного обов'язкового страхування, виплати по якому значно зменшились, а саме на 48,6 млн грн та добровільного страхування відповідальності - на 13 млн грн.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз страхового ринку дає змогу виділити ряд тенденцій, серед яких: темпи росту страхових платежів продовжують випереджати темпи росту страхових виплат; поетапно збільшуються обсяги страхових резервів; рівень валових страхових виплат, починаючи з 2005 року, невідмінно підвищується і у 2008 році досяг найвищого показника - 29%.

Найвищий рівень виплат мають види страхування, які пов'язані зі страхуванням фізичних осіб: обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та види добровільного особистого страхування.

Найбільшу частку у преміях, так і у виплатах займає добровільне майнове страхування – цей вид страхування разом зі страхуванням фінансових ризиків є ринкоутворюючим. Динаміка саме цих видів більш за все впливає на результати діяльності українського страхового ринку.

Також український страховий ринок в умовах посилення конкуренції з європейськими країнами не втрачає своїх позицій та може і в подальшому нарощувати свій потенціал, поглиблюючи європейську інтеграцію.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про страхування: Закон України від 07.03.96 N 86/96-ВР // Відом.Верхов.Ради України. – 1996.-№18.
2. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні за 2007 рік: від 26 червня 2008р. №778.
3. Особливості розвитку ринку страхових послуг України [Електронний ресурс]. –Електрон.дані.-Режим доступу: <http://www.gerepitor.ua/essays/essay.aspx?essayId=1729>.вільний. Назва з екрану.
4. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>. вільний. Назва з екрану.

Страховой рынок в Украине: состояние и основные тенденции развития

М. Пивторак

Исследованы основные тенденции развития страхового рынка в Украине. Проведен анализ активов и резервов страховых компаний. Проанализирована динамика страховых премий и страховых выплат по видам страхования в течение последних лет.

Ключевые слова: страховой рынок, страхование, страховая услуга, страховая премия, страховое возмещение, страховой взнос, страховщик, страхователь.

Insurance Market of in Ukraine: Figure and Basic Progress Trends.

M.Pivtorak

Basic progress trends of insurance market of Ukraine have been analysed. Analysis of assets and insurance reserves volume of insurance companies have been made. Dynamics of insurance bonuses and payments according to the types of insurance for the last years is analysed.

Keywords: insurance market, insurance, insurance favour, insurance bonus, insurance compensation, insurance payment, insurer, insures.

ЛЮДВЕНКО Д.В., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПОЗАМОВНИЙ МЕТОД ОБЛІКУ ВИТРАТ ДЛЯ РІЗНИХ ФОРМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Контроль за управлінням витратами неможливий без організації їх обліку. Створення на підприємстві системи обліку витрат практично неможливо без правильної класифікації процесів і технологій відповідно до систематики управлінського обліку, що дозволить зробити правильну методику обліку витрат, визначення результатів діяльності підрозділу, та й, нарешті, просто визначення системи управлінської звітності підрозділу. Галузеві підприємства продовжують працювати за загальноприйнятими сформованими правилами ведення діяльності (це стосується безпосередньо обліку собівартості продукції, обліку запасів та оплати праці адміністративного персоналу). Облік витрат – це сукупність свідомих дій, спрямованих на відображення подій, які відбуваються на підприємстві протягом визначеного тимчасового періоду процесів постачання, виробництва і реалізації.

Ключові слова: методика обліку витрат, управлінський облік, система управління витратами, облікова інформація, собівартість продукції.

Постановка проблеми. Введення національних стандартів бухгалтерського обліку дозволяє зробити фінансову звітність більш прозорою і здатною об'єктивно надавати інформацію про фінансовий стан підприємства. Проте дослідження показують, що нормативна база містить ряд нерегульованих моментів, які потребують вирішення. Це стосується і П(С)БО 16 “Витрати”. Так, у положенні дається визначення тільки непрямих витрат – це витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкту витрат економічно доцільним шляхом. При цьому чітке визначення поняття економічно доцільним шляхом відсутнє. Крім того, в П(С)БО 16 “Витрати” термін “непрямі витрати” не використовується, а замість нього застосовується термін “загальновиробничі витрати”, склад яких значно вужчий ніж непрямі витрати. В міжнародному обліку термін “непрямі витрати” також не використовується, а замість нього виробничі накладні витрати [2, с. 123].

У П(С)БО16 “Витрати” і “Методичних рекомендаціях, щодо калькування собівартості продукції (робіт, послуг) в сільськогосподарських господарствах” [1] класифікація прямих та непрямих витрат орієнтована на позамовний метод обліку витрат. Саме щодо до окремого замовлення можна з точністю говорити, що витрати сировини, матеріалів, оплати праці працівників, зайнятих виробництвом окремої продукції, є прямими. Загальновиробничі витрати, пов'язані з виконанням окремих замовлень чи декількох видів діяльності, є непрямими витратами. Це є проблемою для подальшого дослідження та обговорення.

Мета і завдання. Дослідження полягають в узагальненні сучасних теоретичних здобутків зарубіжних та вітчизняних економістів з дослідження обліку витрат на сільськогосподарських підприємствах, оскільки у вітчизняній літературі широко не обговорюються питання класифікації систем управління витратами, особливо в сільському господарстві, за винятком деяких аспектів обліку собівартості продукції.

Результати дослідження та їх обговорення. За позамовного методу калькулюється виробничий процес (замовлення). І тому до замовлення частину загальновиробничих витрат можна вважати прямими. Всі зазначені витрати списуються на рахунок 23 “Виробництво”. Рух інформації про витрати за позамовного методу калькулювання собівартості показано на рис 1. Прямі витрати матеріалів відображають на дебеті рахунку 23 “Виробництво”, а непрямі витрати матеріалів та комплектуючих виробів списують на дебет рахунку 91 “Загальновиробничі витрати” (синтетичний). Всі витрати на оплату праці, котрі можуть бути віднесені на окрему роботу, відображають по дебету рахунку 23 “Виробництво”. Непрямі витрати на оплату праці списують на дебет рахунку 91 “Загальновиробничі витрати” (синтетичний). Застосовуючи нормативний коефіцієнт розподілу накладних витрат, останні списуються на окремі замовлення по дебету на рахунок 23 “Виробництво” та по кредиту 91 “Загальновиробничі витрати” (синтетичний). При цьому треба скласти спеціальну проводку, щоб віднести накладні витрати на окремі замовлення. Для цих цілей використовують спеціальний журнал, картки позамовної собівартості (job order cost cards). Для кожного замовлення, яке знаходить-

ся у виробництві, складається картка позамовної калькуляції, в котрій відмічають всі витрати, пов'язані з цим замовленням. У міру того, як витрати концентруються по дебету на рахунку 23 "Виробництво", їх потрібно розподілити за замовленнями, записуючи дані в картку позамовної собівартості.

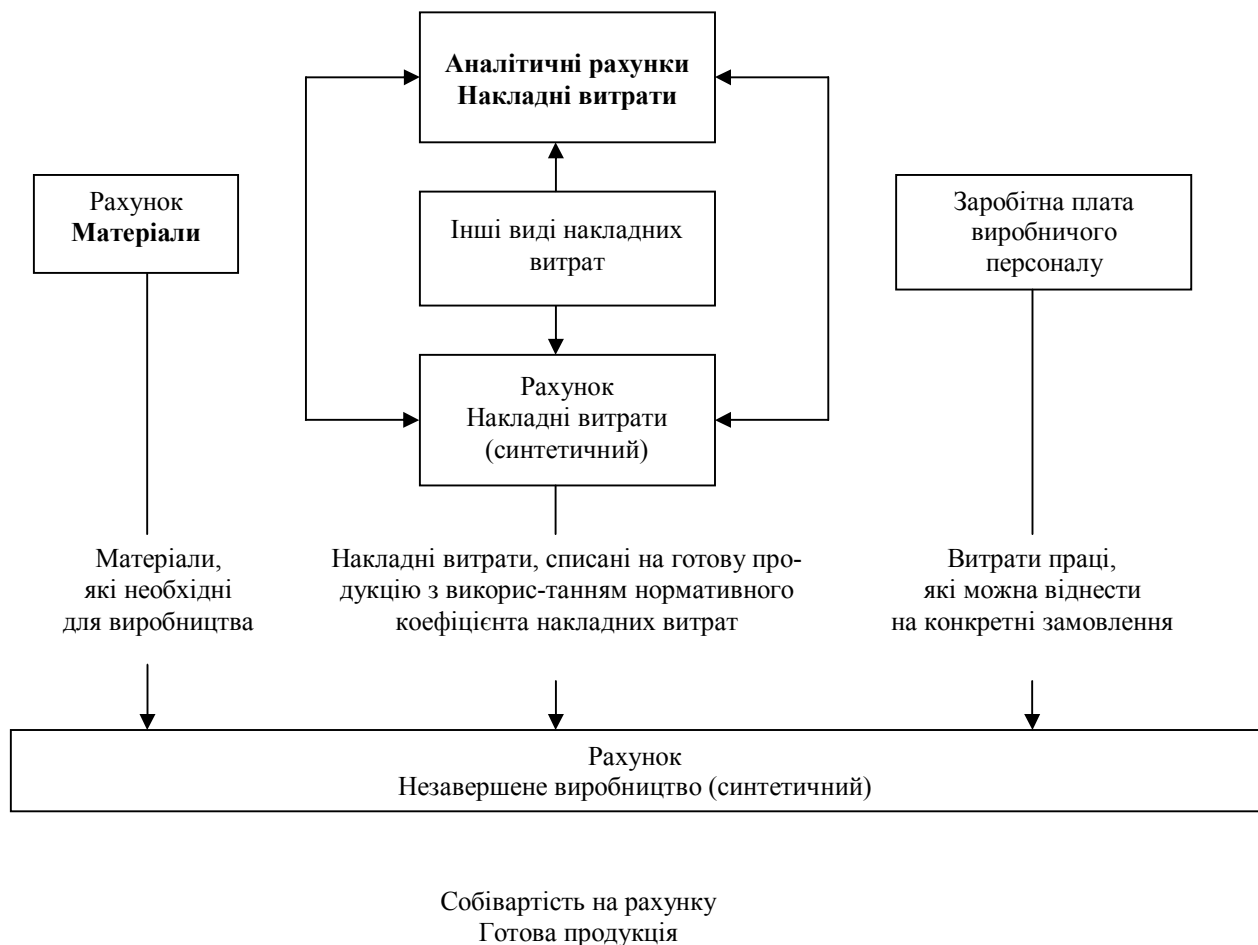


Рис 1. Рух інформації про витрати за позамовної калькуляції

Звичайна картка позамовної калькуляції собівартості показана на рис. 2. У ній відведено місце для запису витрат матеріалів, витрат на оплату праці персоналу виробництва та загальновиробничі накладні витрати, також вказують номер замовлення, виріб, ім'я замовника, дату прийняття замовлення та його закінчення, а також значення собівартості. У міру того як у кожному підрозділі виникають витрати, вони відображаються в картці позамовної собівартості. Картки позамовної собівартості, які відображають витрати по незавершених замовленнях, будуть відображатися у додатковому журналі до рахунку 23 "Виробництво". Щоб переконатися у тому, що сальдо рахунку 23 "Виробництво" на кінець періоду показано вірно, його порівнюють з кінцевими витратами, які відображаються в картках позамовної собівартості.

Отже, в даному випадку необхідно керуватися одним із принципів бухгалтерського обліку – превалювання сутності над формою, коли операції слід обліковувати згідно з їх сутністю, а не лише виходячи з юридичної форми.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. У системі позамовної калькуляції обчислювання собівартості одиниці продукції є порівняно простою процедурою. Всі витрати на матеріали, праця працівників виробництва та накладні витрати для кожного замовлення реєструються в обліковій картці вартості замовлення. Коли замовлення виконане, усі витрати підсумовуються. Потім робиться похибка, пов'язана з розподілом накладних витрат. У нашому випадку (рис. 2) на виробництво 4737 ц озимої пшениці було витрачено 132000 грн, тобто приблизна собівартість 1 ц пшениці склала 27,87 грн.

2. Сільськогосподарським виробництвом в Україні займаються різні за розміром підприємства, які мають земельні ділянки від двох до 2000 гектарів. В Білоцерківському районі на одне господарство припадає в середньому 1560 га (табл. 1). У таких підприємствах облік витрат і доходів доцільно вести у виробничих звітах. Конкретним видами тут виступають сільськогосподарські культури (їх за звітністю 22, а у підприємствах Білоцерківського району – 20) та види тварин.

Замовлення № ТОВ "Потіївське" Київська обл., с. Потіївка		Озима пшениця	
		Клас III – IV	
Описання продукції:			
Замовник:		Матеріали:	
Дата замовлення: <u>10 лютого 2001 р.</u>		Бригада 1 24398 грн	
Дата виконання: <u>28 вересня 2001 р.</u>		Бригада 2 <u>34157 грн</u>	
Кінцева собівартість:		Бригада 3 22771 грн	
Матеріали 81326 грн.		Всього 81326 грн	
Зарплата <u>8000 грн.</u>		Виробнича заробітна плата:	
Накладні витрати <u>42674 грн.</u>		Бригада 1 <u>2400 грн</u>	
Разом 132000 грн.		Бригада 2 <u>3360 грн</u>	
Виготовлено продукції 4737		Бригада 3 <u>2240 грн</u>	
ЧОТИРИ ТИСЯЧІ СІМСОТ ТРИДЦЯТЬ СІМ		Всього <u>8000 грн</u>	
Собівартість <i>одного</i>		Списанні накладні витрати:	
ц продукції <u>27,87 грн</u>		Бригада 1 <u>12802 грн</u>	
		Бригада 2 <u>17923 грн</u>	
		Бригада 3 <u>11948 грн</u>	
		Всього <u>42674 грн</u>	

Рис 2. Картка позамовної калькуляції (кошторис за видами продукції)

Таблиця 1 – Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району Київської області

ПОКАЗНИКИ	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	всього	в середньому на одне господарство	всього	в середньому на одне господарство	всього	в середньому на одне господарство
Кількість господарств	45	X	48	X	45	X
Усього сільськогосподарських угідь, га	73860	1641	72335	1507	70019	1556
у т.ч. рілля	70217	1560	69081	1439	67116	1491
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	7455	166	6524	136	5537	123
у т.ч. рослинництво	3388	75	2844	59	2517	56
тваринництво	4067	90	3680	77	3020	67
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	360373	8008	415079	8647	402284	8940
Валова продукція у зіставних цінах, тис. грн		0	124861	2601	154905	3442
у т.ч. рослинництво		0	72990	1521	104418	2320
- тваринництво		0	51871	1081	50486	1122
Виробнича собівартість, тис. грн	161348	3586	129350	2695	154612	3436

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Методичні рекомендації щодо планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт послуг) сільськогосподарських підприємств. Затв. Наказом Міністерством аграрної політики України від 18.05.2001. – № 132.

2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова - К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1273 с.

Д.В. Людвенко

Контроль за управлением расходами невозможно без организации их учета. Создание на предприятии системы учета расходов практически невозможно без правильной классификации процессов и технологий в соответствии с систематикой управленческого учета, который позволит сделать правильную методику учета расходов, определения результатов деятельности подразделения, да и наконец, просто определение системы управленческой отчетности подразделения. Отраслевые предприятия продолжают работать по общепринятым сформированным правилам ведения деятельности (это касается непосредственно об учете себестоимости продукции, учета запасов и оплаты труда административного персонала). Учет расходов - это совокупность сознательных действий, направленных на отображение событий которые происходят на предприятии в течение определенного временного периода процессов снабжения, производства и реализации.

Ключевые слова: методика учета расходов, управленческий учет, система управления расходами, учетная информация, себестоимость продукции.

job order cost accounting system for different form agriculture enterprises

D. Lyudvenko

Control of management charges is impossible without organization of their account. Creation on the enterprise of the system of account of charges is practically impossible without correct classification of processes and technologies in accordance with systematization of administrative account, which will allow to do the correct method of account of charges, determinations of results of activity of subsection, and finally, simply determination of the system of the administrative accounting of subsection. Of a particular branch enterprises continue to work on the generally accepted formed rules of conduct of activity (it touches directly about an account an unit cost, account of supplies and payment of labour of administrative personnel). An account of charges is an aggregate of conscious actions, directed on the reflection of events which take place on an enterprise during the certain temporal period of processes of supply, production and realization.

Keywords: method of account of charges, administrative account, control system by charges, accounting information, unit cost.

УДК 633.15.002.2:631.1.016 "737"

ГРАБОВСЬКИЙ М.Б., канд. с.-г. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА КУКУРУДЗИ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасний стан вирощування та виробництва зерна кукурудзи в Україні та світі. Проаналізовано причини, що впливають на обсяги виробництва зернових культур загалом і в тому числі кукурудзи. Виділено необхідні умови для подальшого розвитку виробництва зерна кукурудзи в Україні.

Ключові слова: кукурудза, зерно, виробництво, сталий розвиток, урожайність.

Постановка проблеми. Перехід України до сталого розвитку передбачає забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь шляхом збалансованого соціально-економічного розвитку, забезпечення можливості відтворення навколишнього природного середовища, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни, забезпечення здоров'я людини.

Концепція переходу нашої держави до сталого розвитку визначає цілісну систему поглядів на сталість гуманітарного, соціального, економічного та екологічного розвитку України, правові основи, принципи, завдання та організаційні заходи переходу країни до сталого розвитку і є ба-

зовою для розробки стратегії сталого розвитку, державних, регіональних та інших програм, проектів соціально-економічного розвитку [1].

Для розроблення стратегії сталого розвитку та довгострокових програм соціально-економічного розвитку необхідно враховувати нарощування виробництва зернових культур як один з важливих етапів цієї концепції. Зважаючи на значні обсяги переробки зернових ресурсів, можна стверджувати про принципово нові зміни в сільському господарстві: тепер, крім традиційного харчового напрямку, його функції розширюються до енергетичного складника. З іншого боку, звертає на себе увагу постійне зростання чисельності населення в світі, в середньому на 1,2% на рік [2]. Підсумовуючи всі вказані фактори, можна констатувати, що в найближчі роки попит на зернові культури та кукурудзу зокрема тільки зростатиме.

Мета дослідження – проаналізувати сучасний стан вирощування та виробництва зерна кукурудзи в Україні та світі та визначити можливості та шляхи подальшого його зростання та підвищення ефективності.

Матеріал і методика досліджень. В роботі використано дані Державного комітету статистики України, Міністерства аграрної політики України, Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) та Міністерства сільського господарства США (USDA FAS).

Результати досліджень та їх обговорення. Основною характеристикою сучасного світового ринку зернових є те, що виробництво зростає темпами меншими, ніж споживання. Подібна ситуація виникла не випадково, її не можна пояснити лише невдалими врожайми в основних країнах-виробниках внаслідок складних погодних умов.

Якщо розглянути динаміку виробництва та споживання протягом 1970-2008 рр. (рис. 1), то можна відмітити, що в період до 2000 р. виробництво зернових, як правило, перевищувало попит, при цьому деякий спад пояснюється насамперед погодними факторами [3]. Починаючи з 2000 р., ситуація стала розвиватися в іншому напрямку, тобто попит на зернові культури зростає швидше ніж їх виробництво.



Рис 1. Виробництво та загальне споживання зернових ресурсів у світі 1970-2008 рр. (за даними USDA FAS).

Зважаючи на те, що зернові культури є основою харчування для населення та одним з основних кормових компонентів у тваринництві, можна констатувати, що світ постав перед продовольчою кризою, яка вже набула системного характеру.

Причин цього може бути декілька: по-перше, постійне зростання цін на матеріально-технічні ресурси стримувало нарощення виробництва зернових культур та вплинуло на підвищення ціни на них. По-друге, зростання цін на нафту дало поштовх більш активному пошуку альтернативних джерел енергії. Так, з кінця 90-х років XX століття це призвело до формування ринку біоетанолу, і в 2007 році світове виробництво етанолу, який використовувався як добавка до палива, становило майже 50 млрд л. Як правило, для таких цілей використовується кукурудза, але етанол також отримують із пшениці та ячменю. Це підвищує попит та є одним з чинників нинішнього дисбалансу між виробництвом та споживанням. По-третє, крім згаданого збільшення чисельності

населення Землі, в найбільш населених країнах Індії та Китаю останніми роками спостерігається значне зростання економіки, що в свою чергу вимагає нарощування виробництва тваринницької продукції, в першу чергу м'яса. Це спричиняє додатковий тиск на попит зернових культур у світі, як опосередковано, через заміщення посівних площ пасовищами, так і безпосередньо за при використанні зерна на корм для худоби.

Стосовно кукурудзи, яка є однією з небагатьох культур в світі, посівні площі під якою постійно розширюються, а врожайність зростає (рис. 2), підвищення врожайності відбувається завдяки виведенню продуктивних та стійких до захворювань гібридів. Також кукурудза – цінний інгредієнт кормів, тому частка кукурудзи серед зернових культур, що використовуються на кормові цілі, в останні роки становила 64-66%, причому темпи її використання в цьому напрямку ростуть швидше за інші культури.

Світовим лідером з виробництва та експорту кукурудзи, а також виробництва біоетанолу вважається США, їх частка у світовому виробництві кукурудзи становить майже 45%. У цій країні в 2007-2008 рр. для виробництва біоетанолу було використано 24% від загального виробництва кукурудзи, для порівняння у 2002 р. цей показник становив 10% [4].

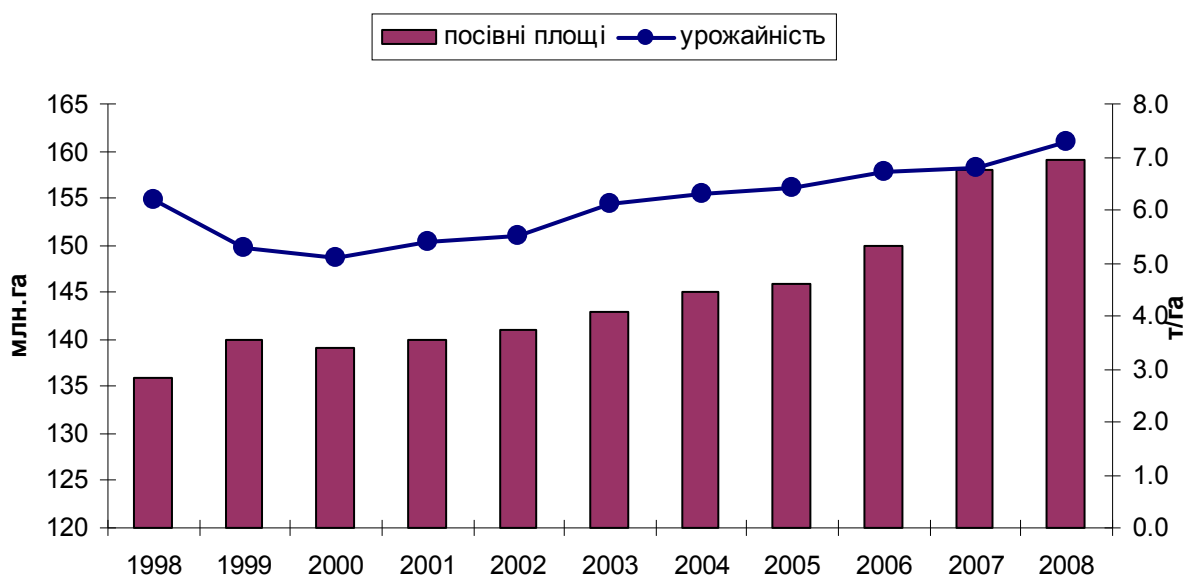


Рис 2. Посівні площі та урожайність кукурудзи в світі за 1998-2008 рр.
(за даними USDA FAS)

У 2007 р. США зібрали рекордний урожай (13,1 млрд. бушелів) і отримали другу за історію урожайність кукурудзи. Але незважаючи на це, останніми роками спостерігається дефіцит зерна кукурудзи, що пояснюється принциповими змінами у використанні врожаю найбільшим виробником США.

До 2000 р. частка цієї країни в світовому експорті сягала 80%, і тепер США залишаються безперечним лідером, але їх частка зменшилася в середньому до 60%. Таке скорочення можна пояснити, з одного боку, нарощуванням виробництва в таких країнах, як Аргентина, Бразилія, Україна, а з іншого боку, переорієнтацією на виробництво пального з кукурудзи. За оцінками експертів, вже в 2009 р. виробництво етанолу з кукурудзи на пальне збільшиться на 70% порівняно з середнім показником за 2005-2008 рр. та досягне майже 39 млрд. л, а до 2017 р. цей показник становитиме 58 млрд л [5]. Для отримання такої кількості етанолу знадобиться близько 140 млн тонн кукурудзи (з розрахунку 413 л етанолу з однієї тонни кукурудзи). Тому в подальшому частка США в загальній торгівлі кукурудзою повинна скоротитись та перерозподілитись між іншими країнами-експортерами.

Така ситуація на світовому ринку дозволяє українським виробникам спробувати збільшити виробництво зерна кукурудзи. Це можна зробити за рахунок підвищення врожайності, застосовуючи високоякісний посівний матеріал та вносячи достатню кількість мінеральних добрив. Серед основних зернових культур України кукурудза за площами посіву та валовими зборами займає третє місце, а за урожайністю зерна – перше (табл. 1).

Таблиця 1 – Посівні площі, валовий збір та урожайність основних зернових культур в Україні, 2006-2008 рр.*

Культури	Посівні площі, млн га			Валовий збір, млн тонн			Урожайність, ц/га		
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Зернові та зернобобові культури, всього у тому числі:	14,2	13,43	15,36	34,26	29,29	53,26	24,1	21,8	34,7
– пшениця	5,51	5,95	7,05	13,95	13,94	25,88	25,3	23,4	36,7
– ячмінь	5,24	4,08	4,17	11,34	5,98	12,61	21,7	14,6	30,3
– кукурудза	1,72	1,91	2,42	6,43	7,42	11,42	37,4	39,0	47,1

* – дані Державного комітету статистики України

Як видно з даних таблиці, в останні роки спостерігається чітка тенденція зростання посівних площ під кукурудзою з 1,7 млн у 2006 р. га до 2,4 млн га у 2008 р., хоча ще на початку 90-х років ХХ століття посівна площа під кукурудзою зменшувалась і становила 0,7 млн га. Відповідно частка кукурудзи на зерно у валовому зборі зернових культур збільшилась з 18,7 у 2006 р. до 21,6% у 2008 р. Середня урожайність кукурудзи на 45-50% вища, ніж інших зернових культур, а деяке зниження її рівня пояснюється не досить сприятливими кліматичними умовами в 2006-2007 рр.

За останні 18 років вирощування кукурудзи на силос значно скоротилося через досить непродуциту ситуацію у тваринництві. Так, в 1990 р. на силосний клин припадало близько 80% загальної площі під кукурудзою, а в 2005 р. – на рівні 30%. З 1991 р. поголів'я ВРХ та виробництво яловичини зменшилось у 3,5 разів, поголів'я стада свиней та виробництво свинини – приблизно в 3 рази [6]. За роки незалежності Україна з нетто-експортера м'яса (вивозили переважно яловичину) перетворилася на нетто-імпортера (завозимо переважно свинину).

Виробництво зернових культур та кукурудзи традиційно займає лідируючі позиції у структурі виробництва продукції рослинництва в Україні. В середньому протягом останніх трьох років в структурі валової продукції сільського господарства зернові культури сформували 18% загального обсягу виробництва сільськогосподарської продукції (рис. 3). Основними товаровиробниками кукурудзи в Україні є сільськогосподарські підприємства. Частка населення у виробництві цієї культури залишається досить низькою, враховуючи той факт, що в землекористуванні населення знаходиться майже 35% від загальної площі ріллі України. Для господарств населення значна частка у виробництві ячменю, жита та кукурудзи пов'язана з кормовим використанням даних культур. У структурі виробництва зернових культур в господарствах населення кукурудза займає 28-30%, тоді як у сільськогосподарських підприємствах відповідна частка становить в середньому близько 20%.



Рис 3. Структура виробництва основних зернових культур за категоріями господарств в середньому за 2006-2008 рр., % (за даними Державного комітету статистики України)

Існуючі обсяги виробництва зернових культур стовідсотково забезпечують потреби внутрішнього ринку на відповідну продукцію в Україні. Протягом останніх п'яти років внутрішній попит на зернові культури потребував до 75% від загального виробництва. При цьому, незважаючи на зростання виробництва кукурудзи в Україні, внутрішнє споживання зерна цієї культури ще значно нижче, ніж наприкінці 80-х, а кормове – майже вдвічі поступається показникам згаданого пе-

ріоду. Так, річне споживання кукурудзи на кормові цілі становить близько 4 млн тонн, на продовольчі – 300 тис. тонн, на технічні – 200 тис. тонн [7].

Не останню роль у стимулюванні або стримуванні внутрішнього споживання кукурудзи відіграє ціновий чинник. Останні п'ять років ціни на неї на внутрішньому ринку різняться залежно не тільки від регіону, а й у межах однієї області, і коливались в межах 560-980 грн за тонну. Це, зокрема, пов'язано з тим, що експортно-орієнтовані компанії, відповідно до зовнішньоторговельних контрактів, висувають до якості товарної кукурудзи додаткові вимоги. Найвищий рівень внутрішніх цін на кукурудзу – 1200-1400 грн за тонну було зафіксовано в 2007 р., що видався дуже неврожайним для зернових культур. Подальші перспективи щодо внутрішнього споживання кукурудзи залежать, насамперед, від стану вітчизняної тваринницької галузі, від розвитку біоетанольної галузі та іншого промислового використання зерна кукурудзи.

До середини 90-х Україна більше була нетто-імпортером кукурудзи, на сьогодні, в тому числі за рахунок низького внутрішнього споживання, маємо щорічні надлишки зерна кукурудзи, і країна потрапила в п'ятірку найпотужніших експортерів. Так, у 2004-2006 рр. обсяг експорту кукурудзи складав 1,4-2,3 млн тонн, що становить 16-22% від загальної кількості експортованих зернових [8]. Проте внаслідок запровадження експортних квот Україною в 2007 р. було експортовано в 2,5 рази менше зерна кукурудзи порівняно з обсягами експорту попереднього 2006 р.

Враховуючи географічне розміщення України, а також митну політику країн-імпортерів, найбільш привабливими з погляду експорту кукурудзи є близькосхідні ринки (Ізраїль, Сирія), Північна Африка (Туніс, Алжир та Лівія), а також країни СНД (переважно Росія й Білорусь). Доступ на імпортний ринок країн Європейського співтовариства (там дефіцит кукурудзи частіше у країнах Південної Європи) обмежено ввізними митами.

На сьогодні існує декілька причин, що стримують вітчизняного товаровиробника у нарощуванні потужності виробництва кукурудзи. У першу чергу, це невизначена державна політика розвитку зернового ринку в довгостроковій перспективі, що безпосередньо негативно впливає на інші галузі сільського господарства України, зокрема на тваринництво. Друга причина, що стримує збільшення виробництва кукурудзи в Україні, – це поступовий перехід товаровиробника на виробництво технічних культур, насамперед, високорентабельних олійних культур. У поточному 2009 р. загальні посівні площі під озимим ріпаком збільшилися майже на 10,5% порівняно з минулим роком і практично не зменшилися під соняшником. У разі збереження відповідних темпів розширення посівних площ під технічні олійні культури, через п'ять років обсяги власного виробництва зернових культур можуть виявитися не в змозі задовольнити навіть потреби внутрішнього ринку.

Незважаючи на згадані вище причини, що стримують сталий розвиток зернової галузі, в 2009 р. очікується високий врожай кукурудзи. За прогнозами Міністерства аграрної політики України, валові збори зерна кукурудзи можуть становити 9-10 млн т. Однак такий високий рівень врожаю кукурудзи можливий лише за сприятливих кліматичних умов. При цьому незадовільним є стан матеріально-технічної бази для виробництва цієї культури у більшості с.-г. підприємств.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виробництво зерна кукурудзи в Україні повинно базуватись на концептуальній моделі сталого розвитку сільського господарства, яка запроваджена в більшості європейських держав. Вона передбачає реалізацію послідовної державної політики щодо розвитку аграрного сектору в цілому, та зернового сегменту зокрема; більш широкому залученні іноземних інвестицій, запровадженні світових норм якості на зерно кукурудзи та конкурентоспроможність його на міжнародних ринках, перехід до прогресивних високоефективних технологій виробництва. Україна має стати не тільки на шлях сировинного забезпечення світу зерном кукурудзи, але й намагатись поступово вийти на позиції провідних експортерів продуктів переробки зерна кукурудзи.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шмаглій О.Б. Системне інноваційне оновлення агропромислового комплексу у забезпеченні сталого розвитку України // Стратегія забезпечення сталого розвитку України: Матеріали Міжнар. наук-практ. конф. (20 травня 2008 р.): У 3-х ч. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – С. 82-84.
2. Жигadlo В.С., Сікачина О.В. Виробництво зернових та олійних культур в Україні: проблеми та перспективи в умовах світової продовольчої кризи / За ред. В.О. Артюшина. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. – 44 с.

3. <http://www.hgca.com/>
4. <http://www.igc.org.uk>
5. Конкуренентоспроможне сільське господарство і державний контроль: реагування України на світову економічну і продовольчу кризу – Травень 2009 року, Документ Світового банку.
6. Лисецький А.С. Сільськогосподарський потенціал України та шляхи підвищення ефективності його використання // Агросвіт. – №4. – 2007. – С.4-9.
7. Лисецький А.С., Хвесик М.А. Продовольча безпека України. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – 159 с.
8. Кваша С.М., Голоша Н.Є. Конкуренентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку // Економіка АПК. – №10. – 2006. – С. 99-104.

Проблемы производства зерна кукурузы в мире и в Украине

Н.Б. Грабовский

Рассмотрено современное состояние выращивания и производства зерна кукурузы в Украине и мире. Проанализированы причины, влияющие на объемы производства зерновых культур в целом, и в том числе кукурузы. Выделены необходимые условия для последующего развития производства зерна кукурузы в Украине.

Ключевые слова: кукуруза, зерно, производство, устойчивое развитие, урожайность

Problems of production grain of corn in the world and in the Ukraine

N. Grabovskiy

The modern consisting of growing and production of grain of corn is considered of Ukraine and world. Reasons which influence on production of grain-crops volumes on the whole and including corn are analyzed. Necessary terms are selected for subsequent development of production grain of corn in Ukraine.

Key words: corn, grain, production, sustainable development, crop yield

УДК 331.103.11:63.004.14

ЖУПАНИК В.М., асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ КВАЛІФІКОВАНИХ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Проведено аналіз сучасного стану ринку праці. Досліджено тенденції в динаміці зайнятості сільського населення в Україні та визначено структуру зайнятості. Досліджено якісний склад сільської робочої сили та освітню структуру спеціалістів сільського господарства. Встановлено взаємозв'язок ефективності використання кваліфікованих трудових ресурсів, в тому числі спеціалістів, зі зростанням обсягів виробництва та рентабельності сільськогосподарського виробництва. Розроблено заходи щодо покращення залучення та використання кваліфікованих трудових ресурсів в сільському господарстві.

Ключові слова: зайнятість, трудові ресурси, спеціалісти сільського господарства, сільський ринок праці.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, динамізм та нестійкість зовнішніх економічних процесів стали причиною змін в структурі забезпечення трудовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. Розвиток сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від якісних характеристик робочої сили, ефективності її використання, мотивації участі в діяльності підприємства. Забезпечення сільськогосподарського підприємства кваліфікованими спеціалістами має визначальне значення у підвищенні його конкурентоздатності та довгострокового розвитку. Саме тому актуальною залишається проблема збереження трудових ресурсів у сільському господарстві, проведення дієвих заходів як загальнодержавного, так і внутрішньогосподарського рівня, щодо підготовки висококваліфікованих фахівців, закріплення молодих спеціалістів на селі.

На думку Н. Гаркавенко, рівень зайнятості населення пов'язаний з економічними умовами країни та політикою, яку проводить уряд в напрямі покращення демографічної ситуації [1].

Доктор економічних наук О. Бородіна [2] зауважує, що у разі зростання чисельності спеціалістів та керівників, потреба господарств в них поки що не задоволена. Це, по-перше, пояснюється тим, що досить непросто підібрати найкращих досвідчених керівників і, по-друге, – великою мобільністю цих кадрів.

На наш погляд, для відродження сільськогосподарського виробництва необхідно вирішити проблему покращення демографічного стану в сільських регіонах. Саме він є основою природно-

го відтворення трудових ресурсів, формування сільського ринку праці. Невідкладного вирішення потребує як оптимізація забезпечення і використання кваліфікованих спеціалістів у сільському господарстві, так і поліпшення їх статево-вікової та професійно кваліфікаційної структури.

Метою і завданням дослідження є проведення аналізу зайнятості сільського населення, визначення можливих напрямів покращення використання кваліфікованих трудових ресурсів у сільському господарстві, що потребує дотримання певної методологічної схеми, виявлення існуючих проблем, які спричиняють нерациональне залучення наявних трудових ресурсів в аграрне виробництво і розробку пропозицій щодо вирішення поставлених завдань та шляхів їх реалізації.

Матеріали і методика дослідження. Матеріалами досліджень слугували наукові розробки і друковані праці вітчизняних вчених стосовно проблематики ефективного використання трудових ресурсів у сільському господарстві, дані Державного комітету статистики України.

Для реалізації поставленої мети використано загальнонаукові методи дослідження, зокрема індукції та дедукції, узагальнення, системного підходу до вивчення явищ, графічний метод. Основні результати досліджень були проаналізовані за допомогою статистично-економічного методу.

Результати досліджень та їх обговорення. Важливою проблемою сучасного ринку праці України є суттєва його розбалансованість, що проявляється у дисбалансі попиту та пропозиції робочої сили. Так, спостерігається значне перевищення пропозиції над попитом, зокрема, навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце в групі кваліфікованих робітників сільського господарства становило у 2008 році 53 чол., а загальна потреба працівників у сільському господарстві – відповідно 4 тис. чол. [3]. Водночас, майже половина вакантних робочих місць залишилися незаповненими через невідповідність якісних характеристик претендентів на робочі місця вимогам роботодавців [4].

Трудові ресурси сільськогосподарського виробництва є численними. Ця обставина, з однієї сторони, є умовою його розвитку, а з іншої – спричиняє складні проблеми, пов'язані з використанням та результативністю праці, зайнятістю, соціальним захистом, тощо. Протягом десятиріч відбувався відтік трудових ресурсів з сільської місцевості, який частково компенсувався зростанням продуктивності праці. Аналіз працездатного населення, кількості працюючих у сільському господарстві виявив, що постійно змінюється його як кількісний, так і якісний склад у зв'язку зі звільненням з об'єктивних причин, пересуванням у середині структурних підрозділів, наймання нових робітників замість вибулих, або у разі розширення виробництва. Рух робочої сили викликає додаткові затрати на підготовку та перепідготовку нових робітників, знижує на деякий час продуктивність не тільки нових робітників у зв'язку з освоєнням нових умов праці, але й тих, що звільнюються.

Як видно із наведеного графіка (рис. 1), в Україні з 2004 року спостерігається стабільне зменшення сільського працездатного населення, що, в основному, пояснюється трьома найбільш виразними причинами:

- рівень народжуваності в Україні є одним із найнижчих рівнів у світі;
- рівень очікуваної тривалості життя – дин з найнижчих в Європі;
- масова трудова міграція [5].

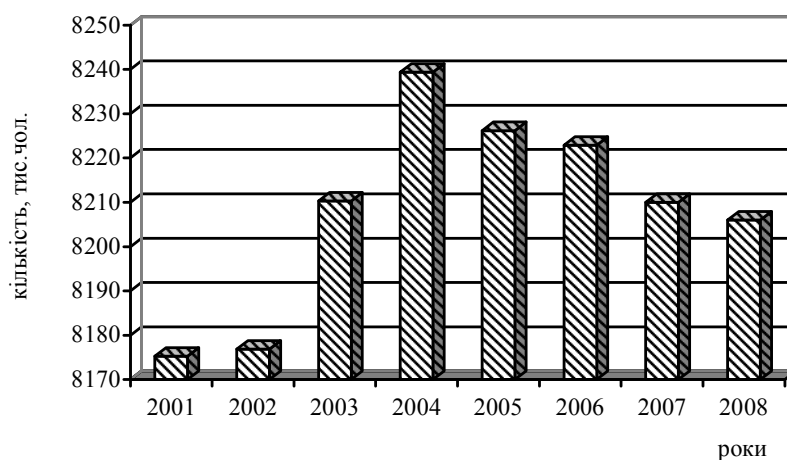


Рис. 1 – Динаміка працездатного сільського населення України в 2001–2008 рр.

Джерело: за даними Державного комітету статистики України [3].

Сучасна структура народного господарства України зазнала суттєвих змін: сільське господарство, яке належить до матеріального виробництва, поступається першістю у сфері нематеріального виробництва. Швидкі темпи таких змін, особливо у сільському господарстві, виявляються у зміні частки у структурі валової доданої вартості. Так, за 6 років вона зменшилася майже у 2 рази (з 16,3% у 2000 р. до 8,3% у 2006 р.) [6]. Ця тенденція спостерігатиметься і в майбутньому.

Зміни структури економіки відповідно впливають на зміну структури зайнятості населення. Працівники поступово вивільняються із сільського господарства (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка кількості зайнятого населення України у 2001-2008 рр.

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всього зайнято в Україні, тис. осіб	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3
У т.ч. у сільському господарстві, тис. осіб	4153,3	4138,8	4105,07	3998,3	4005,5	3652,6	3227,3	3156,4
Зайнято у сільському господарстві, %	20,8	20,6	20,4	19,7	19,3	17,6	15,4	15,0

Джерело: за даними Державного комітету статистики України [3].

Хоча темпи вивільнення працівників суттєво відстають від темпів скорочення частки сільського господарства у структурі валової доданої вартості. Так, питома вага аграрного сектору в національному виробництві за період 2001-2006 рр. скоротилась близько у два рази, а зайнятість у ньому зменшилась лише на 5 % [3]. Зауважимо, що темпи вивільнення працівників з аграрного сектору надалі будуть прискорюватись, наближаючись до європейських стандартів, що логічно в умовах членства в СОТ і Європейської інтеграції України. Так, у розвинутих країнах Західної Європи у сільському господарстві зайнято менше 5% робочої сили.

Ще однією особливістю структури зайнятості сільського населення є суттєва частка самозайнятих (41,6% в 2008 році), до яких належать роботодавці і безкоштовно працюючі члени сім'ї. Переважна їх більшість зайняті в особистому підсобному господарстві. Нині сільське господарство залишається основним видом діяльності неформального сектору економіки, в ньому працює понад 70% зайнятого сільського населення.

Неформальний сектор економіки у 2008 р., як і в 2007 р., був основним місцем прикладання праці для кожної другої особи з числа зайнятих сільських жителів. Проте у міській місцевості зайнятість у цьому секторі не набула суттєвого розповсюдження завдяки більш сприятливій кон'юктурі на ринку праці [3].

Негативні тенденції простежуються щодо якісного складу сільської робочої сили. Так, скорочення частки молоді та зростання частки осіб похилого віку, що властиве всьому українському суспільству, найбільш швидко відбувається у сільській місцевості. Аналіз вікового складу сільського населення свідчить, що молодших працездатного віку селян (до 16 років) – 18%; працездатного віку – 55% і майже третина сільського населення (27%) – пенсійного віку (рис. 2). Негативною рисою вікової структури сільського населення є те, що чисельність селян, старше працездатного віку, майже на третину перевищує чисельність молоді, що дедалі збільшує демографічне навантаження на працююче населення.

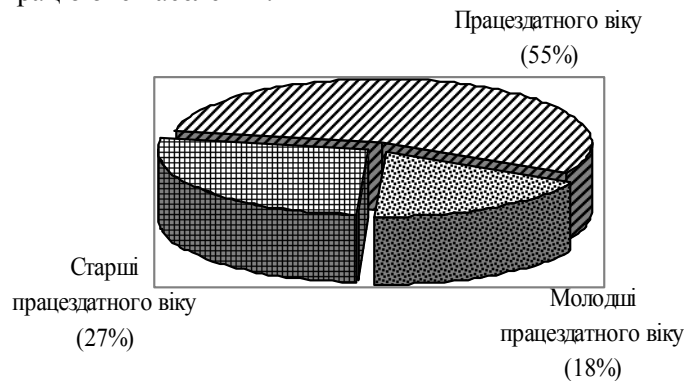


Рис. 2 – Структура вікового складу сільського населення України у 2008 році

Джерело: за даними Державного комітету статистики України [3].

Щодо освітньої структури, то за розрахунками в загальній чисельності зайнятих в сільському господарстві спеціалісти займали лише 4,6%, і становили на кінець 2007 року 168,2 тис. чол. Викликає занепокоєння, що серед громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства становили 35,2 тис. осіб в 2007 році та збільшились до 42 тис. осіб в 2008 році.

Проведений аналіз по спеціалістах, зайнятих у сільському господарстві України, показує, що вищу освіту серед керівників та спеціалістів сільського господарства мають лише 46,26 % фахівців. Відсоток головних спеціалістів з вищою освітою коливається в межах 68-75 %. Так найвищу питому вагу займають агрономи та економісти – 77,75 та 75,49 % відповідно, а найнижчий відсоток серед інженерів та бухгалтерів – 61,93 та 62,88%. Аналогічна тенденція спостерігається і серед спеціалістів середньої ланки лише з меншою часткою фахівців з вищою освітою [3].

Зауважимо, що найбільш мобільною частиною населення є сільська молодь. За даними Держкомстату України, у віковій категорії 15-19 років – 7,2% сільського населення (1070 тис. осіб); приблизно стільки ж селян віком 20-24 років (1012 тис. осіб); у віці 25-29 років – 962 тис. осіб [3]. Ці вікові групи потенційно залишаються джерелом підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня трудових ресурсів сільського господарства. Молодь віком до 25 років стоїть перед вибором професії, або вже отримала її і частина з них зіткнулася із сільським безробіттям. Рівень безробіття сільського населення у першому півріччі 2009 р. склав 5,7%. Серед молоді віком до 25 років рівень безробіття майже удвічі вищий і складає 10,3% економічно активного населення цієї вікової групи (табл. 2).

Таблиця 2 – Рівень безробіття населення за місцем проживання та віковими групами у I півріччі 2009 р., % до економічно активного населення відповідної групи

Категорії населення	Всього	Вікові групи, років				
		15-24	25-29	30-39	40-49	50-59
Всього населення	6,4	13,2	7,0	5,3	6,1	4,0
Міське	6,7	14,9	7,2	5,1	6,2	3,9
Сільське	5,7	10,3	6,6	5,8	5,7	4,2

Джерело: за даними Державного комітету статистики України [3].

Якщо зважати на те, що сільськогосподарському виробництву притаманне і приховане безробіття, реальна оцінка чисельності безробітної молоді значно зростає. У структурі незайнятого населення, зареєстрованого у службі зайнятості, більше третини (36%) – працівники сільського господарства.

Зростання безробіття та вивільнення працівників із сільськогосподарських підприємств має ряд причин. По-перше, кількість робочих місць у сільському господарстві залежить від площі його угідь. Надмірна кількість зайнятих в аграрному виробництві за досить високої загальної щільності населення в країні та майже суцільної розораності позаміських територій змушують виділити фактор землезабезпеченості як лімітуючий. Аналіз статистичних даних (рис. 3) доводить, що загальна площа сільськогосподарських угідь за останні 10 років стабільно зменшується. Відповідно відбувається загальне зменшення кількості сільськогосподарських підприємств і вивільнення працездатного сільського населення.

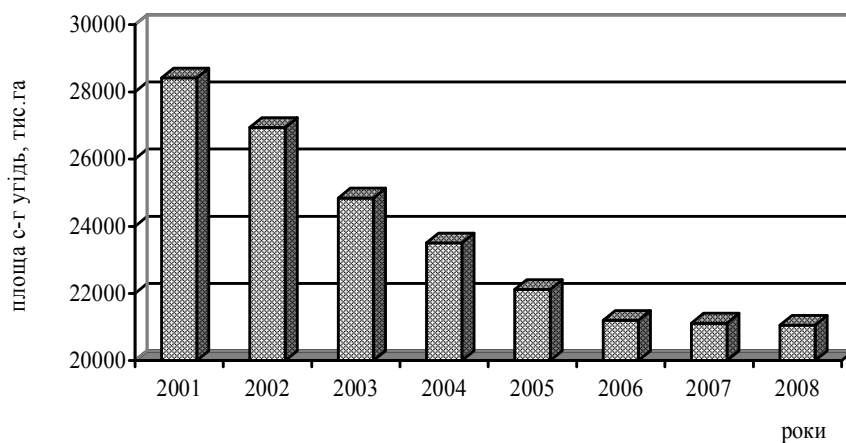


Рис. 3 – Динаміка площі сільськогосподарських угідь аграрних підприємств в Україні в 2001–2008 рр.

Джерело: за даними Державного комітету статистики України [3].

По-друге, занепокоєння викликає екологічна ситуація. Так, зростають площі еродованих земель, посилюються процеси підкислення, засолення, ущільнення, підтоплення, забруднення ґрунтів, зменшується вміст гумусу. Виснаження природних, у тому числі земельних і водних ресурсів, продовжує загрожувати здоров'ю населення та економічній стабільності держави [7]. Нині близько 5 млн. га орних земель (понад 15%) є деградованими і малопродуктивними.

Необхідно зазначити, що в Україні з 2001 до 2006 рр. відбулося зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства (табл. 3). У 2007 році відбувся незначний спад, але в 2008 р. приріст валової продукції склав 17,1%. Спостерігалось поступове підвищення сільськогосподарського виробництва в цілому, так і в розрахунку на одну особу та на одного зайнятого працівника сільськогосподарського виробництва. Але це зумовлено не лише збільшенням виробництва, а і зменшенням кількості населення в цілому та зниженням зайнятості в сільському господарстві. В Київській області в 2007 році порівняно з 2001 роком продукція сільського господарства в порівнянних цінах 2005 року збільшилась на 46,5 % (по Україні цей показник становив 14 %), проте в розрахунку на одну особу обсяг сільськогосподарського виробництва в регіоні нижчий загальнодержавного рівня на 25 %. Хоч необхідно відмітити, що з виробництва сільськогосподарської продукції Київська область за останні 5 років займала 1 місце з 25 серед регіонів країни.

Таблиця 3 – Динаміка виходу продукції сільського господарства

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Україна								
Продукція сільського господарства в порівнянних цінах 2005 року, млн грн – всього	85796	86784	77271	92531	92586	94895	88769	103948
у тому числі:								
– на одну особу, грн	1763	1800	1616	1950	1966	2028	1909	2235
– на одного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, грн	36540	41304	44034	57337	65293	73261	80392	94498
Київська область								
Продукція сільського господарства в порівнянних цінах 2005 року, млн грн – всього	4642	5023	4831	5465	5843	6376	6418	7515
у тому числі:								
– на одну особу, грн.	1057	1144	1098	1231	1313	1429	1435	1681
– на одного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, грн.	32713	38818	43289	41402	57453	60379	71153	83407

Джерело: за даними Державного комітету статистики України [3].

При цьому, в розрахунку на одного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, вихід продукції по області значно менше середнього рівня по Україні.

Зростання рівня рентабельності також є свідченням підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Незважаючи на зниження обсягів сільськогосподарської продукції в 2007 р., її рівень рентабельності був найвищим за останні 5 років і становив 15,6%.

Таким чином, збільшення обсягів продукції сільського господарства та її рентабельності за загального зменшення зайнятих працівників свідчить про підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, покращення використання трудових ресурсів за рахунок підвищення продуктивності праці, що є одним з основних показників розвитку підприємств та детермінантом рівня життя населення і джерелом доходів сільських працівників.

На жаль, нині молодь не прагне працювати в галузі, здобувати аграрні спеціальності чи навіть отримавши їх, не бажає повертатись в село. Таким чином, для покращення залучення та використання кваліфікованих трудових ресурсів, а для сільського господарства це, в першу чергу, спеціалісти, є потреба проведення конкретних заходів [8]:

- активізація профорієнтаційної роботи серед сільської шкільної молоді для спрямування її на здобуття спеціальностей, яких потребує ринок;
- інформування незайнятого сільського населення про наявні вакансії професій, про рівень та умови оплати праці на них;
- організація професійного навчання, перепідготовки сільських кадрів відповідно до вимог ринку праці, підвищення рівня їх кваліфікації, орієнтування селян на отримання суміжних професій, що збільшить імовірність подальшого працевлаштування;

- проведення спільно з роботодавцями і з навчальними закладами ярмарків вакансій професій для сільського населення, днів відкритих дверей у вишах з інформуванням майбутніх абітурієнтів із сільської місцевості про можливості їх працевлаштування у місті за фахом після закінчення навчання.

Роботодавці, які зацікавлені у залученні сільських кадрів на підприємства, можуть заохотити незайняте сільське населення, особливо молодь, шляхом:

- перенесення окремих видів промислового виробництва (наприклад, переробних підприємств) у сільську місцевість, що дасть змогу залучати до роботи не тільки молодь, а й інше незайняте сільське населення;

- забезпечення місцем проживання працівників дефіцитних професій (надання кімнат у гуртожитку, повна або часткова оплата оренди житла, надання пільгових кредитів на будівництво житла);

- підвищення рівня заробітної плати дефіцитних спеціалістів;

- організації підприємством доставки працівників на роботу та з роботи (виділення для цього службового транспорту чи компенсація транспортних витрат працівнику);

- стимулювання працівника до підвищення його професійно-кваліфікаційного рівня, орієнтування на систему безперервної освіти і набуття більшої кількості професій протягом усього трудового життя шляхом матеріального заохочення;

- створення належних умов праці та відпочинку на виробництві;

- надання інших благ соціального пакета (медичне та пенсійне страхування, допомога на навчання дітей, безкоштовні обіди тощо).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зауважимо, що трудові ресурси, залучені в галузі, регіони, окремі сільськогосподарські підприємства, є не постійною величиною, оскільки їх кількісні та якісні характеристики постійно змінюються під дією значної кількості чинників. Високий рівень розвитку трудового потенціалу створює кращі потенційні можливості для суб'єктів господарювання та відповідно для ефективного розвитку галузі, регіону, території, певного підприємства. Це прослідковується з погляду збільшення обсягів виробництва продукції, її якості, підвищення ефективності через використання кваліфікованих спеціалістів, покращення управління сільськогосподарським виробництвом. Вважаємо, що проведення ряду заходів, зокрема інформування незайнятого сільського населення про наявні вакансії професій, про рівень та умови оплати праці на них, професійна переорієнтація та покращення умов праці здатні вплинути на вирішення проблеми забезпечення сільського господарства кваліфікованими трудовими ресурсами.

Невирішеною залишається проблема збалансування попиту та пропозиції кваліфікованих робітників сільського господарства, оскільки наявність не зайнятих трудовою діяльністю нині набагато перевищує загальну потребу працівників у сільському господарстві.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гаркавенко Н. Напрями вдосконалення політики зайнятості населення в ринкових умовах / Н. Гаркавенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 26-33.
2. Бородіна О.М. До кадрового забезпечення аграрної реформи // Економіка АПК, 1995.– №2. – С.66 – 69.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Дисбаланс ринку праці. Робітничі професії: сьогодення та перспективи. Круглий стіл. – К.: Державна служба зайнятості. – 19 листоп. 2008 р.
5. <http://www.evropa.ea.int/com/evrstat>
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік. / Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2008. – С. 345.
7. Жибак М.М. Використання трудових ресурсів аграрними підприємствами у західному регіоні / М.Жибак, О.Пасемник, О. Саранчу// Агросвіт. – 2009. – № 10. – С.11-14.
8. Масхма М. Безробітна сільська молодь – резерв покриття дефіциту кваліфікованих кадрів на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С.3-8.

Пути улучшения использования квалифицированных трудовых ресурсов в сельском хозяйстве В. Жупаник

Проведен анализ современного состояния рынка труда. Исследованы тенденции в динамике занятости сельского населения в Украине. Определена структура занятости сельского населения. Исследован качественный состав сельской рабочей силы и образовательной структуры специалистов сельского хозяйства.

Установлена взаимосвязь эффективности использования квалифицированных трудовых ресурсов, в том числе специалистов, с ростом объемов производства и рентабельности сельскохозяйственного производства. Разработаны мероприятия по улучшению привлечения и использования квалифицированных трудовых ресурсов в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: занятость, трудовые ресурсы, специалисты сельского хозяйства, сельский рынок труда.

Ways of improvement of use manpower in agriculture

V. Zhupanyk

The analysis of modern market condition of labour is conducted. Tendencies are explored in the dynamics of employment of rural population in Ukraine. The structure of employment of rural population is certain. High-quality composition of rural labour force and educational structure of specialists of agriculture is explored. Intercommunication of efficiency of the use of skilled labour resources is set, in that number of specialists, with growth of production and profitability of agricultural production volumes. Measures on the improvement are developed bringing in and uses of skilled labour resources in agriculture.

Keywords: employment, labour resources, specialists of agriculture, rural labour-market.

УДК: 658:338.439.5

ЛПАНОВА О.І., аспірантка

Житомирський національний агроекологічний університет

lipanovalena@gmail.com

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Досліджено проблему формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств та їх значення для забезпечення продовольчої безпеки. Встановлено взаємозв'язок між формуванням конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств та забезпеченням стійкості продовольчої системи. Проаналізовано сучасний стан продовольчої безпеки, виявлено основні тенденції у виробництві та споживанні сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: продовольча безпека, конкурентні переваги, обсяги виробництва, споживання.

Постановка проблеми. Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств має велике теоретичне і практичне значення для розвитку аграрного сектору національної економіки, насичення внутрішнього ринку доступними для всіх груп населення високоякісними продуктами харчування, розширення зовнішньоекономічних зв'язків. Вирішення цих питань має комплексний характер, вони пов'язані зі здоров'ям людей, підвищенням їх життєвого рівня, забезпеченням національної продовольчої безпеки.

Інтеграція України у світове співтовариство посилює конкурентну боротьбу за ринки збуту продукції і має руйнівні наслідки для неконкурентоздатних галузей, що спричинює скорочення обсягів виробництва, підвищення собівартості неконкурентоспроможної продукції. У зв'язку з цим, проблема формування конкурентних переваг підприємств є надзвичайно важливою для забезпечення продовольчої безпеки.

Метою даного дослідження є аналіз значення та функцій конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств в системі забезпечення продовольчої безпеки держави, на основі чого визначення таких конкурентних переваг підприємств, які відіграють вирішальну роль в забезпеченні продовольчої безпеки.

Матеріал і методика досліджень. У процесі дослідження застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: монографічний – під час вивчення позитивного досвіду та практики забезпечення продовольчої безпеки; індуктивний та дедуктивний – під час ідентифікації конкурентних переваг підприємств; аналізу та синтезу – для встановлення взаємозв'язку між конкурентними перевагами сільськогосподарських підприємств та системою продовольчої безпеки; економіко-статистичні методи – для визначення обсягів, тенденцій у виробництві та споживанні сільськогосподарської продукції.

Інформаційною базою досліджень є статистичні дані Державного комітету статистики України, праці вітчизняних та російських вчених, результати особистих досліджень автора..

Теоретичним надбанням дослідження конкурентоспроможності аграрних підприємств та формування конкурентних переваг сільськогосподарського виробництва є наукові праці українських дослідників: В. Геєця, Б. Губського, Т. Зінчук, О. Нужної, І. Сіваченка, А. Філіпенка, О. Школьного та інших. На актуальність проблеми продовольчої безпеки як пріоритету агропродовольчої політики вказують численні теоретичні дослідження і узагальнення вітчизняних вчених: А. Бабенко, О. Гойчука, О. Дація, О. Долгого, С. Кваші, П. Саблука, О. Шевченко, В. Юрчишина та інших. Проте певною мірою ще не досліджено особливості формування конкурентних переваг аграрних підприємств та їх вплив на продовольчу безпеку.

Результати досліджень та їх обговорення. Наслідки глобалізаційних процесів вимагають підтримання відповідного рівня продовольчої незалежності, що передбачає створення сприятливих умов для розвитку виробництва конкурентної сільськогосподарської продукції та запровадження заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. У широкому розумінні продовольча безпека тлумачиться як захищеність життєвих інтересів людини, її зміст полягає у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання звичайної життєвої діяльності [1].

Продовольча безпека, насамперед, залежить від економічного стану аграрного виробництва, оскільки переважна частина продовольчих товарів виробляється із сільськогосподарської сировини, а також від своєчасної її переробки та реалізації. Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств забезпечує підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки, а отже сприяє вирішенню проблем щодо забезпечення продовольчої безпеки.

Конкурентні переваги підприємств можна поділити за сферами діяльності підприємства: виробничі, технологічні, організаційні, маркетингові, кадрові (рис. 1).

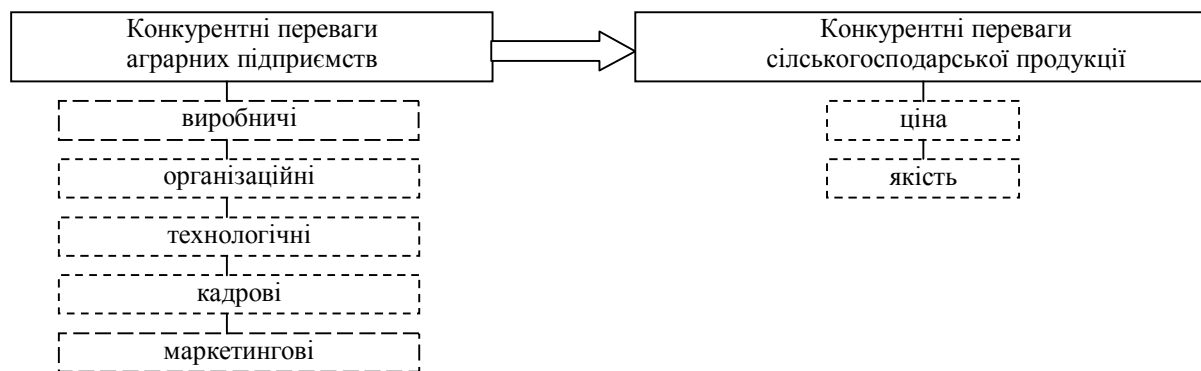


Рис. 1. Конкурентні переваги сільськогосподарських підприємств та продукції

Досягнення конкурентних переваг відбувається в кожній галузі сільського господарства по-різному. Наприклад, в галузі тваринництва для підприємств, що спеціалізуються на виробництві молока формування виробничих конкурентних переваг залежить від якості тварин, їх генетичного потенціалу; технологічних – забезпечення ферм необхідним устаткуванням для охолодження молока і фільтрувальними засобами; кадрових – кваліфікованими ветеринарами, які вчасно виявляють хвороби тварин; організаційних – безперебійно забезпечення тваринництва різноманітними, повноцінними і недорогими кормами; маркетингових конкурентних переваг – наявності каналів збуту продукції та ін.

Для досягнення конкурентних переваг найбільшого значення набуває матеріально-технічна база, кадрове забезпечення, раціональна спеціалізація та організація виробництва, низька собівартість, товарність, якість продукції, державна підтримка аграрного бізнесу. Формування конкурентних переваг підприємствами зумовлює зменшення собівартості та покращення якості продукції.

Сукупність конкурентних переваг підприємства має безпосередній вплив на конкурентні переваги продукції. Конкурентна перевага сільськогосподарської продукції може бути заснована на відмінностях і особливих властивостях продукції, а також на нижчій собівартості виробництва порівняно з конкурентами [2].

Під якістю сільськогосподарської продукції слід розуміти сукупність біологічних та споживчих властивостей, які задовольняють індивідуальні запити споживача, зокрема: екологічно чиста

продукція, її зовнішній вигляд, відповідність міжнародним стандартам якості, поставка у зручний для покупця час. Якість продукції та виробничих ресурсів, які витрачаються на виробництво продукції, взаємопов'язані. Трудові ресурси відіграють найбільше значення в забезпеченні якості продукції [2].

Сільськогосподарські товаровиробники функціонують в умовах досконалої конкуренції, що означає велику кількість підприємств, які виробляють однакову (стандартизовану) продукцію, тому зменшення собівартості продукції відіграє вирішальну роль в конкурентній боротьбі. Зменшення собівартості продукції досягається шляхом ефективного використання землі, добрив, кормів, насіння, впровадження прогресивних технологій виробництва, забезпечення неперервності процесів виробництва.

Аналіз системи продовольчої безпеки дає можливість визначити, які галузі сільськогосподарського виробництва мають тенденції до зменшення обсягів виробництва, а також не забезпечують необхідний рівень споживання продуктів харчування за науково обґрунтованими нормами. Система продовольчої безпеки поділяється на підсистеми: виробництво, формування і розподіл продовольчих ресурсів, споживання [3] (рис. 2).



Рис. 2. Система продовольчої безпеки

Тенденції в зміні обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції є основою продовольчої безпеки, її кінцевим показником є структура споживання продукції на одну особу. Конкурентні переваги сільськогосподарських підприємств впливають на обсяги експорту та імпорту сільськогосподарської продукції, державні резерви, а також на споживання продуктів харчування. Отже нарощування конкурентних переваг підприємствами дає змогу забезпечити продовольчу безпеку на всіх рівнях (рис. 3).

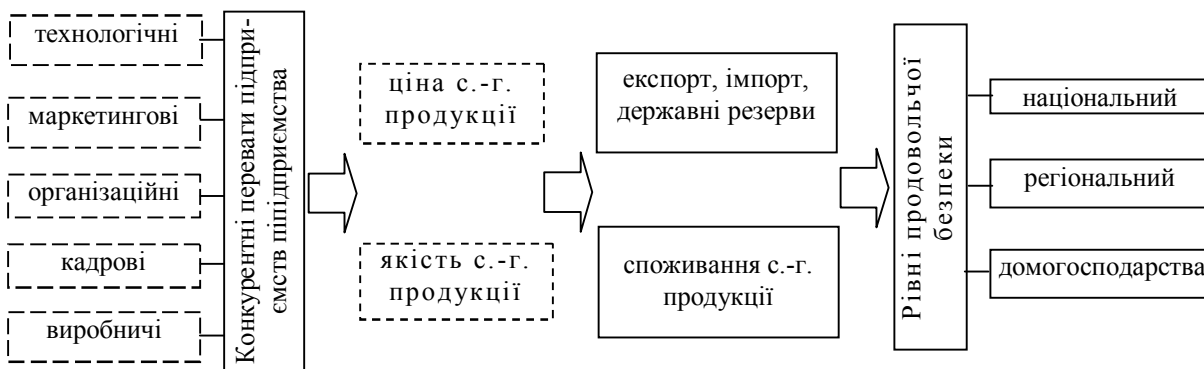


Рис. 3. Вплив конкурентних переваг на продовольчу безпеку

Аналіз складових системи продовольчої безпеки за період 2004-2008 рр. показав, що тенденцію до зниження має виробництво молока – на 12% та цукрових буряків (17%). Однак зростає виробництво м'яса – 21, яєць – 29, зерна – 31, соняшнику – 20 та овочів – 17%. У 2008 р. порівняно з 2006 р. обсяги експорту товарів аграрного сектору зросли в середньому на 53%. Негативне зовнішньоторговельне сальдо за період 2006–2008 рр. має продукція тваринництва. Показники, що характеризують споживання продуктів харчування населення України, почали зростати з

2004 р. Попри зростання тенденції споживання продуктів протягом п'яти останніх років, показники багатьох продуктів не досягають раціональної норми (табл. 1).

Таблиця 1 – Споживання продуктів харчування населенням України на одну особу в рік, кг

Види продукції	Нормативний рівень	Пороговий рівень	Роки					2008 р. у % до		
			2004	2005	2006	2007	2008	раціонального рівня	портового рівня	2004
М'ясо і м'ясні продукти	79,5	48,6	48,0	52,8	56,4	61,2	61,2	77,0	125,9	127,5
Молоко і молочні продукти	380,2	349,1	242,4	260,4	267,6	265,2	271,2	71,3	77,7	111,9
Яйця, шт.	284	228	216	252	228	240	240	84,5	105,3	111,1
Хлібні продукти	102,0	93,4	124,8	123,6	117,6	115,2	115,2	112,9	123,3	92,3
Картопля	123	96,6	121,2	115,2	104,4	99,6	100,8	82,0	104,3	83,2
Овочі і баштанні	161,1	106,6	104,4	109,2	112,8	104,4	111,6	69,3	104,7	106,9
Фрукти і ягоди	90,1	75,7	32,4	37,2	36	43,2	44,4	49,3	58,7	137,0
Олія	13,0	8,7	22,8	22,8	20,4	20,4	21,6	166,2	248,3	94,7
Цукор	38,3	27,3	43,2	43,2	38,4	38,4	40,8	106,5	149,5	94,4

Джерело: складено та розраховано на основі [4]

У 2008 р. нижче раціональної норми споживалось м'яса і м'ясних продуктів – 77,0 %, молока і молочних продуктів – 71,3, яєць – 84,5, овочів і баштанних – 69,3, фруктів і ягід – 49,3%. Нижче порогового (критичного) рівня споживаються молоко і молочні продукти, фрукти і ягоди. Перекривають раціональні нормативи харчування лише хлібні продукти, олія та цукор, що свідчить про якісні вади споживання, коли для задоволення харчових потреб переважна більшість громадян використовує одноманітний продуктовий набір, часто низької якості. Така структура харчування пов'язана з вартістю продуктів харчування та низькими доходами населення.

Висновки. Продовольча безпека визначається конкурентоспроможним аграрним сектором економіки країни. Нарощування конкурентних переваг підприємства в організаційній, виробничій, кадровій, технологічній, маркетинговій сферах є основою конкурентоспроможного аграрного сектора економіки, підвищення життєвого рівня населення, забезпечення національної продовольчої безпеки.

Для аналізу продовольчої безпеки необхідно розділити її на окремі підсистеми: виробництво, формування і розподіл ресурсів, споживання. Підсистеми продовольчої системи взаємопов'язані, стійкість кожної з них визначає продовольчу безпеку країни.

Аналіз складових системи продовольчої безпеки показав, що в Україні протягом 2004–2008 рр. зросло виробництво основних видів сільськогосподарської продукції, однак споживання м'яса, молочних продуктів, фруктів та ягід не відповідають раціональному рівню, що зумовлено високою собівартістю продуктів харчування та низькими доходами населення. Аналіз продовольчої системи як з позицій виробництва, так і споживання, а також експорту та імпорту, вказує на те, що необхідно створити умови для підвищення обсягів виробництва продукції тваринництва, особливо тих, що мають високий потенціал виробництва в Україні (молокопродукти, м'ясо птиці, яйця).

Основними конкурентними перевагами сільськогосподарських підприємств є ті, що формують собівартість продукції, оскільки більшість сільськогосподарських товаровиробників функціонують в умовах досконалої конкуренції (виробляють стандартизовану продукцію), а також мають найменшу ринкову силу у продовольчому ланцюзі, оскільки зазнають тиску з боку представників переробної промисловості та постачальників засобів виробництва. Зменшення собівартості сільськогосподарської продукції та цін реалізації – це прямий шлях до збільшення доходів від реалізації продукції, збільшення прибутковості від зовнішньоторговельних операцій, покращення структури споживання основних видів продукції згідно зі встановленими раціональними нормами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” [Електронний ресурс]: Відомості Верховної Ради України – 2004. – № 49. – С. 527. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15>
2. Современное состояние и совершенствование методики мониторинга конкурентоспособности и устойчивости аграрного предприятия [Електронний ресурс] / Моисеев В.В., Набока А.А., Погибелев А.В. //

Научный электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета – 2005.– № 02(10)
Режим доступа к журн.: <http://ej.kubagro.ru/2005/02/11/p11.asp>

3. Гойчук О. І. Продовольча безпека: теорія, методологія, проблеми дис... д-ра. екон. наук: 08.07.02 / Гойчук Ольга Іванівна — Миколаїв, 2004. — 427 с.

4. Сільське господарство [Електронний ресурс] / Держ. ком. Статистики України. Режим доступу до журн.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Конкурентные преимущества сельскохозяйственных предприятий: обоснование и значение для обеспечения продовольственной безопасности

Е.И Липанова

Исследована проблема формирования конкурентных преимуществ сельскохозяйственных предприятий и их значение для обеспечения продовольственной безопасности. Проанализировано состояние продовольственной безопасности, основные тенденции в производстве и потреблении сельскохозяйственной продукции. Определена взаимосвязь между конкурентными преимуществами сельскохозяйственных предприятий и обеспечением стойкости продовольственной системы.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, конкурентные преимущества, объёмы производства, потребление.

Competitive advantages of agricultural enterprises reasoning and meaning for food security system of the state

O. Lipanova

It has been investigated the advantages of agricultural enterprises forming and significant in food protection. It has been analyzed current state of food protection, principal tendencies in production and consuming of agricultural products have been found interrelation of agricultural enterprises forming and supplying with the quantity of food protection system has been established.

Key words: food safety, конкурентные advantages, объёмы productions, consumption.

УДК 338. 246. 025. 2/. 439. 5 : 664.7 : 339.562(477)

УСТИМЕНКО Б. В., аспірант

Науковий керівник – **ГУБЕНКО В. І.**, д-р екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено основи державного регулювання ринку зерна зарубіжних країн. Проаналізовано вітчизняний досвід державного регулювання ринку зерна. Встановлено, що для забезпечення конкурентоспроможності ринку зерна України вагоме значення має створення динамічного правового поля, в якому в кожного з учасників ринкової системи чітко сформульовані права й обов'язки. У процесі дослідження зроблено висновки щодо тенденції розвитку зернової галузі України в сучасних умовах та сформовані пропозиції щодо подальшого вдосконалення регулювання ринку зерна України.

Ключові слова: ефективність, глобалізація, державне регулювання, продовольча безпека, зерновий ринок, кон'юнктура, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво порівняно з промисловими галузями є особливим видом діяльності, оскільки знаходиться під впливом природнокліматичних умов, зовнішнього середовища, що характеризуються високим ступенем монополізації галузей-партнерів аграрного сектору, різкими коливаннями цін на ринку, глобалізацією міжнародної економіки тощо. Сільське господарство в умовах ринку потребує державного регулювання і дієвої державної підтримки.

За розрахунками Міжнародного інституту продовольчої політики, збільшення виробництва сільськогосподарської продукції на 1 % забезпечує зростання всієї економіки на 2,3–2,5 %, тобто вкладення у власну економіку, якщо природні умови дозволяють виробляти достатню кількість продовольства, по-перше, мають триваліший ефект, пов'язаний з амортизацією основних засобів, і, по-друге, забезпечують зайнятість населення, що нині є основним критерієм оцінки багатьох економічних програм у розвинутих країнах світу [7, с. 3].

За даними Державного комітету статистики України, аграрний сектор у 2008 році перетворився в лідера національної економіки: темпи зросту валової продукції галузі склали 17,5% порівняно з 2007 роком, у тому числі по сільськогосподарських підприємствах – 35,2 %, що втричі вище середнього показника по державі. Інтенсивний розвиток продовольчого ринку сприяв збільшенню на 40 % надходження коштів від підприємств АПК до Зведеного і Державного бюджетів України, обсяг податків від АПК у 2008 році дорівнював у цілому 17,3 млрд грн [5,с.5]. Зовнішньоторговельний оборот продукції агропромислового комплексу України за 2009 рік склав 14,9 млрд дол. США, або 16,9 % зовнішньоторговельного обороту України. При цьому експорт продукції аграрного сектору за вказаний період становив 9,8 млрд дол США, або 24,6 % від загального експорту України, імпорт – 5,2 млрд дол. США, або 10,6 % від загального імпорту України. Порівняно з минулим роком, зовнішньоторговельний оборот сільськогосподарської продукції зменшився на 17,2 % (на 3,1 млрд дол. США). Найвищими темпами зростає виробництво зернових, зокрема, збільшення експорту відбулося по такій продукції: кукурудза – на 51,1 % (на 342,6 млн дол. США), пшениця та меслин – на 10,8 % (на 172,6 млн дол. США), насіння соняшнику – у 6,0 разів (на 162,8 млн дол. США) тощо [9]. Отже, позитивні показники зовнішньоекономічної діяльності України забезпечені завдяки аграрному сектору, зокрема, зерновій галузі.

Мета і завдання. У процесі дослідження ставилося завдання – проаналізувати теоретичні та практичні аспекти світового та вітчизняного досвіду державного регулювання ринку зерна та окреслити стратегію державної підтримки зернового ринку України в умовах глобальних змін зовнішнього середовища.

Матеріали і методика дослідження. Дослідженням проблем державного регулювання ринку зерна, обґрунтуванню основних засад стратегії їх ефективного управління як умови забезпечення конкурентоспроможності ринку зерна присвячені роботи відомих вітчизняних вчених: В. І. Бойка, В. І. Власова, В. І. Губенка, С. М. Кваші І. В. Кобута, В. М. Кучера, П. Т. Саблука, Л. М. Худолій, В. С. Шовкалюка, О. М. Шпичака та ін. Для інформаційної бази використані дані Державного комітету статистики України та звітні дані за 2008–2009 рр. щодо стану економіки України та АПК та їх зовнішньоекономічної сфери.

Результати дослідження та їх обговорення. Як визнає сучасна аграрна наука, однією із важливих проблем для будь-якої країни в умовах глобалізації є досягнення оптимального співвідношення державного і ринкового регулювання. Необхідність державного регулювання економіки доводиться багатьма вченими-економістами, зокрема В. Г. Андрійчуком, А. С. Гальчинським, І. І. Лукіновим, О.М. Могильним, Б. Й. Пасхавером, В. П. Ситником та іншими.

На даному етапі розвитку нерегульованого ринку у світі не існує. Кожна країна спрямовує свої зусилля на те, щоб розробити такі заходи корекції ринкового механізму, які, зберігаючи його позитивні якості, дозволили б звести до мінімуму властиві йому руйнівні сили.

У широкому розумінні поняття державного регулювання економіки охоплює весь спектр економічних функцій держави в умовах ринку [7]. Однією з головних функцій є створення сприятливого економічного середовища для сільськогосподарських товаровиробників. Для цього держава застосовує відповідні економічні важелі підтримки сільського господарства. Так, О. М. Могильний виділяє наступні напрями державної підтримки галузі: цінова політика, оподаткування, бюджетна підтримка, кредитне забезпечення, митно-тарифне регулювання, сприяння розвитку страхування, гарантії Уряду щодо інвестування зарубіжними установами [6]. Одним із впливових засобів державного регулювання і з'єднувальним елементом сфер виробництва та реалізації є цінова політика, завдання якої полягає у створенні умов для забезпечення доходності вітчизняних товаровиробників галузі, еквівалентності міжгалузевих відносин, формування рівних умов конкуренції з виробниками інших країн.

У світовій практиці існують різні механізми досягнення цінової стабільності на ринку: встановлення цільових цін; здійснення заставних операцій; державних закупівельних та товарних інтервенцій; дотації та компенсації частини витрат на виробництво сільськогосподарської продукції; державне регулювання цін на продукцію, матеріально-технічні ресурси і послуги державних підприємств для сільського господарства; податкові пільги, зміни термінів сплати податків і зборів до Державного бюджету; пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників тощо.

У країнах Європейського Союзу підтримка ринкових цін і виплати в розрахунку на одиницю площі є основними інструментами аграрної політики. Підтримка ринкових цін надається через

експортні субсидії, тарифи та тарифні квоти, що нерідко комбінуються з виробничими квотами, або виплатами на землі, які виводяться із господарського користування. Задля уникнення надходження дешевого імпорту зерна встановлюється гранична ціна, тобто найнижча ціна, за якою продукція, що надходить із третіх країн, може потрапити в Європейський Союз.

Заслуговує на увагу досвід організації ринку зерна у Франції, яка входить до п'ятірки основних постачальників продовольчого зерна на світовий ринок. Тут працює Національне міжпрофесійне управління зернових культур ONIC. Ця організація виконує загальнодержавні та міжнародні функції щодо збуту збіжжя, надає допомогу його виробникам та експортерам, визначає політику втручання держави на зерновий ринок. У Франції ринкові ціни коливаються в двох межах – внизу посередницька (інтервенційна), вгорі – максимальна. Вони обидві щороку регламентуються міністерствами сільського господарства країн ЄС. Різниця в цінах зазвичай становить 50 %. У випадку, якщо колектори не можуть продати своє зерно на ринку, ONIC зобов'язана придбати його за посередницькою (інтервенційною) ціною, що є гарантованою на стадії оптової торгівлі. Чітка і ефективна система заходів щодо організації зернового ринку забезпечує країні одне із пріоритетних місць у світовому товарообігу зерна.

На наш погляд, заслуговує на увагу приклад ведення міжнародної торгівлі деякими країнами-конкурентами, зокрема, у США найвищий рівень підтримки сільського господарства спостерігався у кінці 70-х – на початку 80-х рр. XX ст. Він фактично стимулював ріст виробництва, що стало в свою чергу причиною кризи перевиробництва. Урядом були переглянуті підходи до розробки програм підтримки сільського господарства, і у 1985 р. її рівень почав скорочуватись. У США до 1996 р. основним важелем регулювання цін на продукцію фермерських господарств були заставні ціни та операції товарно-кредитної корпорації. Заставні операції передбачали надання фермерам кредиту під заставу продукції. У разі зниження ринкових цін фермери могли передавати заставну продукцію у власність корпорації, тоді заставна ціна була ціною її реалізації. Якщо рівень ринкових цін був вищий від заставних, фермери одержували заставу назад, сплативши кредит та відсотки за користування ним і відповідно реалізовували товар на ринку.

Основні положення нової сільськогосподарської політики США були закладені в новому сільськогосподарському Законі (2002 Farm Security and Rural Investment Act), прийнятому Конгресом США 13 травня 2002 р. Згідно з положеннями цього Закону, платежі за контрактами виробничої гнучкості замінюються фіксованими прямими платежами по пшениці, кукурудзі, ячменю, сорго, вівсу. Розмір прямих платежів розраховують на одиницю продукції, базової посівної площі, урожайності, що планується, та відповідного коефіцієнта. Для одержання платежу фермери повинні підписати угоду з Урядом США на 2002–2007 рр. Згідно з нею, вони зобов'язані визначити розмір базової посівної площі за одним із двох варіантів для одержання як прямих, так і компенсаційних виплат з підтримки доходів виробників по всіх сільськогосподарських культурах, включених у програму.

Основа досягнень агропромислового комплексу Канади – відпрацьована організаційна система. Мається на увазі прогресивне законодавче забезпечення, довгострокова стратегія розвитку і реальні цільові програми її реалізації з достатнім фінансуванням, науковий супровід виробництва, концентрація та інтеграція зусиль суб'єктів ринку зерна, оперативне управління виробництвом і реалізацією зернової продукції. Особливу роль у цілісній системі державного управління відіграють Канадський пшеничний комітет та Канадська комісія по зерну. Завдання Канадського пшеничного комітету полягає в тому, що згідно з діючим законодавством продовольча пшениця та ячмінь, вирощені в західній Канаді для реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках, можуть бути продані тільки через цей комітет. Він встановлює ціни на зерно на такому рівні, який би забезпечував конкурентоспроможність власного товаровиробника. Через цю організацію проходить 75 % усього обсягу товарного зерна, придбаного у фермерів за гарантованими цінами, які повідомляються щорічно за 1-2 місяці до збирання врожаю. Канадська комісія по зерну реалізує спеціальний "Закон про зернове господарство Канади" шляхом надання рекомендацій для фермерів, розробки системи стандартів якості, ліцензування зернових елеваторів, перевірки та зважування зерна, економічного та статистичного контролю за його зберіганням, проведення досліджень у галузі якості насіння, спостереження за обміном зерновими товарами у рамках ф'ючерсних угод. Для розгляду претензій і скарг від фермерів та інших постачальників збіжжя, особливо щодо віднесення його до сортів і класів, діє апеляційний трибунал. Він є незалежною структурою, а члени трибуналу (матеріально не зацікавлені) самостійно визначають якість зерна.

Стан виробництва й торгівлі зерном у Казахстані можна назвати стабільним з динамічним розвитком. Сума валютної виручки від реалізації борошна за кордоном за останні 5 років становила 370 млн доларів США. Зернове господарство в Казахстані виконує системоутворювальну роль. За останні роки практично повністю сформована законодавча база, спрямована на державне регулювання і стимулювання розвитку галузі. Після прийняття закону “Про зерно” на правовому рівні виписані норми, котрі регулюють відносини учасників ринку щодо вирощування, зберігання й реалізації збіжжя, запроваджено інститути ліцензування діяльності з його зберігання і зернові розписки. Для надання зерновому виробництву стабільності в країні спеціальним законом запроваджено обов’язкове страхування у рослинництві затрат на вирощування основних видів зернових. У разі загибелі врожаю від природних катаклізмів товаровиробникові повністю компенсуються всі затрати. У країні розроблена й ефективно діє цілісна програма розвитку зернового господарства. Держава надає пряму підтримку товаровиробникам збіжжя, субсидуючи придбання ними до 40 % вартості дизельного пального, мінеральних добрив, протруювачів, гербіцидів, оригінального та елітного насіння тощо. За бюджетні кошти аграріям і переробникам зерна поставляють сільськогосподарську техніку й технологічне обладнання у лізинг до 7 років за пільговими відсотками [3, с.17].

Австралійська пшенична рада (Australia Wheat Board) – провідна агрокомпанія Австралії й одна з найбільших у світі з маркетингу пшениці. До 1999 року ця компанія була державною установою, проте 1 липня 1999 року була передана всім зерновиробникам Австралії. Існують два типи акцій AWB: перший тип – “А” належить активним зерновиробникам і не може бути переданий іншим особам; другий тип – “В” котирується на фондовій біржі, однак, фізичні та юридичні особи не можуть мати більше 10 % акцій. Власники акцій “А” обирають сім членів ради директорів AWB, “В” – двох членів. Компанія є ексклюзивним менеджером і маркетологом усієї Австралійської експортованої пшениці за допомогою так званого “Єдиного стола”. У такий спосіб компанія захищає інтереси австралійських зерновиробників, зокрема проти демпінгу цін великими перекупниками або покупцями зерна.

Друга за населенням країна світу – Індія, економіка якої також успішно розвивається, про що свідчить зростання експорту сільськогосподарської продукції з 42,4 млн дол у 2000 році до 145,4 у 2007-му, або в 3,4 рази. За відміни обмежень на імпорт Індія водночас ввела в дію протекціоністський механізм адекватного захисту вітчизняних товаровиробників, максимально збільшивши митні тарифи на завезення тих товарів, власне виробництво яких має вирішальне значення для економіки країни. Урядом країни сформовані шість основних напрямків експортно-імпоротної політики. Зокрема, заходи щодо подальшого розвитку спеціальних економічних зон; нарощування випуску високотехнологічної продукції; збільшення обсягів і поширення географії експорту; скорочення витрат і спрощене регулювання експортно-імпорتنих угод; подальшого розвитку схем сприяння експорту; зростання вивезення продукції сільського господарства, підприємств малого й середнього бізнесу. Остання позиція базується на створенні центрів експорту, що спеціалізуються на виробництві окремих видів продукції. При цьому підприємствам малого та середнього бізнесу, які працюють у цих центрах, надаються значні пільги. По-перше, їм делегується статус “експортного дому” за порогового ліміту обсягів експортної продукції 1 млн дол. США проти 3 млн. для звичайних вивізних підприємств. По-друге, асоціації структур малого й середнього бізнесу отримують доступ до фінансування маркетингових досліджень і реклами своєї продукції за кордоном і фондів Програми сприяння експорту індійських товарів (Market Access Initiative).

Активно діє на світовому ринку аграрної продукції Бразилія, динамічно розвиваючи своє сільське господарство. Встановивши різні обмеження на імпорт, Бразилія водночас, маючи розгорнуту програму підтримки експорту, фінансування якого починається вже на стадії виробництва продукції, продовжується до моменту поставки її за кордон. Країна активно захищає свій експорт на зовнішньому ринку, використовуючи правила СОТ.

Відносно заходів, які здійснювалися урядом України для розвитку та підвищення ефективності вітчизняного ринку зерна, неодноразово приймалися Укази Президента, постанови Уряду. Важливим законодавчим актом у сфері державного регулювання ринку зерна України є прийнятий у 2002 р. Закон України “Про зерно та ринок зерна в Україні”, в якому продекларовані принципові напрями удосконалення розвитку та державного регулювання ринку зерна. Механізм державного цінового регулювання шляхом здійснення заставних закупівель та проведення інтер-

венційних операцій із зерном, затверджений Законом України “Про зерно та ринок зерна в Україні”, було змінено Законом України № 1877 –IV від 24 червня 2004 р. “Про державну підтримку сільського господарства України” [1, с.9].

Економічна ефективність виробництва зернових культур залишається низькою порівняно з іншими розвинутими аграрними країнами. Досвід американських та європейських фермерів підтверджує можливість на великих площах одержувати високі врожаї зернових. Так, середня врожайність зернових у США за 2006-2007 рр. становила 63,8 ц/га на площі 52,6 млн га, а середньозважена врожайність у 25 країнах ЄС на площі 50,3 млн га за цей же період становила 48,8 ц/га. В Україні є всі підстави для досягнення у період до 2015 року середньої врожайності зернових в Україні на рівні 52 ц/га. Тому мають значення не лише обсяги державної підтримки, а й оцінка механізмів її надання. Механізм державної підтримки аграрного сектору регулюється Законами України “Про державний бюджет України” і “Про державну підтримку сільського господарства України”, а порядок витрачання бюджетних коштів щорічно визначається окремими постановами Кабінету Міністрів України. Існуюча в країні система державної підтримки аграрного сектору включає значну кількість програм (у бюджеті 2006 року їх налічувалося 67, у 2007 році – 49) [4, с. 102].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Регулювання ринку зерна є важливою складовою аграрної політики держави в умовах глобалізації світової економіки.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що стратегія державної політики на внутрішньому та зовнішньому ринках зерна в Україні має базуватися на подальшому запровадженні прийнятих у високорозвинених країнах світу механізмів створення сприятливих умов для аграрних товаровиробників на ринкових засадах. Маються на увазі фінансові й товарні інтервенції, заставка закупівля зерна, формування системи страхування ризиків, удосконалення державної системи моніторингу ринку зерна, створення умов для здорової конкуренції серед операторів ринку зерна, посилення відповідальності місцевих органів влади щодо стабілізації ситуації на ринку зерна.

У подальших дослідженнях з проблеми державного регулювання ринку зерна умови його конкурентоспроможності в Україні мають ґрунтуватися на механізмах ф'ючерсної торгівлі зерном, подальшому вдосконаленні інфраструктури ринку зерна України відповідно до світових та європейських стандартів та реалізації положень Закону України “Про зерно і ринок зерна в Україні”.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” // Урядовий кур'єр. – №184 від 29 вересня 2004 р., – С. 9.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002.
3. Буць А. Казахстан нині посідає третє місце в світі за експортом борошна // Зерно і хліб. – 2005. – № 1. – С. 17.
4. Калашнікова Т. В. Механізм і пріоритети державної підтримки аграрного сектору економіки // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 102.
5. Кваша С. М. Вплив світової фінансової кризи на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 5.
6. Могильний О. М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
7. Монастырский О., Селезнева М. Зерновое хозяйство как основа продовольственной безопасности страны. – Єкос. – № 3. – 2008. – С.3.
8. Саблук П. Т., Карич Д. Я., Коваленко Ю. С. Основи організації сільськогосподарського ринку. – К.: ІАЕ, УААН. 2002. – 190 с.
9. Моніторинг економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 2008– 2009рр.– К.:Департамент економічної стратегії та розвитку аграрного ринку Мінагрополітики України за 2008–2009 рр.

Опыт государственного регулирования рынка зерна зарубежных стран и возможности его применения в Украине

Б. В. Устименко

Исследованы основы государственного регулирования рынка зерна зарубежных стран. Проанализирован отечественный опыт государственного регулирования рынка зерна. Установлено, что для обеспечения конкурентоспособности рынка зерна Украины весомое значение имеет создание динамического правового поля, в котором для каждого из участников рыночной системы четко сформулированы права и обязанности. В процессе исследования сделаны выводы относительно тенденции развития зерновой отрасли Укра-

ины в современных условиях и сформированны предложения относительно последующего совершенствования регулирования рынка зерна Украины.

Ключевые слова: эффективность, глобализация, государственное регулирование, продовольственная безопасность, зерновой рынок, конъюнктура, экспорт, импорт.

Experience of state adjusting of market of corn of foreign countries and possibility of his application in Ukraine

V. Ustyenko

Bases of the state adjusting of market of corn of foreign countries are explored. Domestic experience of the state adjusting of market of corn is analysed. It is set that for providing of competitiveness of market of corn of Ukraine the ponderable value has creation of the dynamic legal field in which to each of participants of the market system the drawn up clearly rights and duties. In the process of research conclusions in relation to the progress trend of corn industry of Ukraine in modern terms and formed suggestions are done in relation to subsequent perfection of adjusting of market of corn of Ukraine.

Key words: efficiency, globalization, state adjusting, food safety, corn market, state of affairs, export, import.

УДК 631.164.23 : 330.3 (477)

УСТИМЕНКО І. В., аспірантка

Науковий керівник – **ГУБЕНКО В. І.**, д-р екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

ІНВЕСТИВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Викладено стан та проблеми здійснення інвестиційних процесів в аграрному секторі України. Визначено основні складові забезпечення інвестування в сільськогосподарських підприємствах України. Виявлено, що умовою забезпечення в Україні сталого розвитку інвестування сільськогосподарських підприємств є досягнення значно вищого рівня інвестиційної активності аграрних підприємств. Враховуючи низький рівень інвестицій в аграрний сектор економіки, нова аграрна політика повинна взяти до уваги, що саме приватний бізнес є основою агробізнесу за активної участі держави як представника інтересів усього народу, що має стати пріоритетним. Обґрунтовано необхідність розробки довгострокової стратегії розвитку агропромислового виробництва.

Ключові слова: аграрна сфера, бюджет, державна підтримка, інвестиція, конкурентна перевага, продовольча безпека, норма прибутку, ефективність.

Постановка проблеми. Важливою особливістю сучасних світогосподарських процесів є активний рух капіталів у міжнародному просторі, збільшення в національних економіках обсягів іноземних інвестицій.

У зв'язку з глобальними змінами клімату та неконтрольованим використанням невідтворюваних ресурсів, боротьба за такі ресурси, як вода і земля загострюватиметься. Недалекоглядна політика розвинутих країн ставить під загрозу питання безпеки світу. Боротьбу із продовольчою кризою в короткостроковій перспективі вирішено вести, головним чином, за рахунок збільшення виробництва сільськогосподарської продукції в країнах, що є традиційними експортерами. Акцентовано увагу на Аргентині, Україні, Росії та Казахстані. За підрахунками ФАО і Європейського Банку Реконструкції та Розвитку в Україні, Казахстані й Росії виведено з продуктивного циклу близько 23 млн га сільськогосподарських угідь. Тринадцять мільйонів гектарів можливо починати експлуатувати без додаткових витрат [1, с.18].

Проблема низької рентабельності агробізнесу й невеликі доходи сільськогосподарських підприємств не дають змоги достатньо інвестувати для розвитку галузі сільського господарства. Надзвичайно низька ефективність виробництва сільськогосподарської продукції може звести нанівець будь-які конкурентні переваги України. Розробка адекватної та загальноприйнятної політики регулювання й розподілу ресурсів і кінцевих доходів за активної участі саме держави як представника інтересів усього народу має стати пріоритетною.

Метою і завданням дослідження є розкриття змісту основних аспектів стану та проблем інвестування сільськогосподарських підприємств і дослідження чинників, що визначають підвищення їх ефективності в сучасних умовах господарювання.

Матеріалами досліджень є наукові праці вітчизняних вчених стосовно інвестиційної діяльності в сільському господарстві та прогнозування впливу інтеграційних процесів на інвестиційну привабливість АПК як основи підвищення виробництва сільськогосподарської продукції. У роботі були використані дані Державного комітету статистики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність досліджень економічної ефективності вітчизняних та зарубіжних інвестицій в аграрних підприємствах зумовлена провідною роллю агропромислового сектору економіки в забезпеченні національної продовольчої та економічної безпеки.

У цих умовах для сільськогосподарського виробництва будь-якого регіону України важливого значення набувають вітчизняні та іноземні інвестиції, які поєднують в собі фінансове забезпечення і техніко-технологічне оновлення сільськогосподарських виробників різних форм господарювання. Серед наукових праць, присвячених зазначеним проблемам, слід виділити дослідження вітчизняних вчених: Гейця В.М., Герасимчука М.С., Гойка А.Ф., Губенка В.І., Жаліла Я.А., Кандиби А.М., Кваши С.М., Лукінова І.І., Молдаван Л.В., Мочерного С.В., Юзефовича А.Е. та ін. Однак, ряд теоретичних і практичних питань щодо цієї проблеми, насамперед, інвестування сільськогосподарських підприємств України в умовах глобалізації, все ще залишаються недостатньо вивченими. У зв'язку з цим, очевидною є необхідність поглиблення досліджень з питань наукового обґрунтування окремих аспектів інвестування сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження та їх обговорення. Загальні тенденції інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств значною мірою визначаються макроекономічними чинниками та особливостями інвестиційного процесу в сільському господарстві України.

Наслідки інвестиційної кризи, яка охопила економіку на початку 90-х років, не усунуті і до цього часу, оскільки повністю не подолано основні макроекономічні причини, які до неї призвели. За оцінками М.І. Кісіля [3, с.190], основними причинами кризи є скорочення власних інвестицій товаровиробників внаслідок різкого погіршення їх фінансового стану та знецінення інвестиційних ресурсів в умовах інфляції; зменшення обсягів прямої державної інвестиційної підтримки, які не були компенсовані за рахунок власних та залучених джерел фінансування; різке погіршення умов одержання кредитів, розміри відсотків, які перевищували рівень беззбитковості інвестицій; криза фінансово-кредитної і банківської системи; зростання неплатежів, порушення господарських зв'язків, руйнування системи матеріально-технічного постачання, поглиблення цінового диспаритету тощо. Непослідовність економічних реформ в аграрному секторі економіки України, їх повільний перебіг поглибили негативні наслідки інвестиційної кризи у сільському господарстві. На фоні зростання інвестицій в економіку України в сільському господарстві їх обсяги нарощувалися повільно.

Враховуючи низький рівень інвестицій в аграрний сектор економіки, нова аграрна політика повинна взяти до уваги, що саме приватний бізнес є основним рушієм агробізнесу, а не держава. Розробка адекватної та загальноприйнятної політики регулювання й розподілу ресурсів і кінцевих доходів за активної участі саме держави як представника інтересів усього народу має стати пріоритетною.

Дослідження ННЦ “Інститут аграрної економіки” показують, що на рівень інвестиційної активності істотно впливають макроекономічні фактори, найважливішими з яких є диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію.

Дослідженнями, виконаними співробітниками відділу ціноутворення та кон'юнктури ринку Інституту аграрної економіки, встановлено, що для конкретної групи товарів це мало такий вигляд: якщо в 1990 р. для купівлі трактора загального призначення Т-150К треба було продати 27,4 т молока, то в 2002 – 254,2, у 2003 р. – 175,1 т. зернозбиральний комбайн СК-5 „Нива” в 1990 р. можна було „придбати” за 34,2 т зерна, у 2002 р. – 556,8 т, а в 2003 – за 293,2 т. Щоб придбати КамАЗ-55102, необхідно було у 1990 р. продати 5,6 т м'яса свинини, а в 2003-му – 26,1 т [8, с.158].

Порушення цінової рівноваги, яка існувала в сільському господарстві до 1991 р., призвело до серйозної економічної кризи, а неплатоспроможність цієї галузі, в першу чергу, негативно позначилася на діяльності всіх підприємств агропромислового комплексу.

В АПК України за 1992–2007 рр. всього акумульовано 2117,1 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 7,2 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України, з них у сільське господарство було інвестовано 557,4 млн дол. США; у рослинництво – 370,3 млн дол. США., у тваринництво – 119,5 і 67,6 млн дол. США у надання послуг та облаштування ландшафту [7]. Недостатність власних ресурсів, обмеження доступу до кредитних ресурсів банків та їхнє суттєве подорожчання призводять до посилення ролі держави в забезпеченні інвес-

тицій. Один з аспектів втручання держави у процесі капіталовкладення пов'язаний з асигнуванням державного бюджету на капіталовкладення, за допомогою яких держава прагне певною мірою впливати на ринкову кон'юнктуру та економічне зростання, стан попиту й обсяги внутрішнього ринку. В ринково-розвинутих країнах капіталовкладення за рахунок коштів державного бюджету є важливим фактором суспільного відтворення, джерелом модернізації та розширення основного капіталу, засобом стимулювання його нагромадження [6, с.127].

За експертними оцінками, для розробки "Програми розвитку українського села на період до 2015 року" потреба в основних засобах на виробництво перспективних обсягів сільськогосподарської продукції становитиме 449,3 млрд грн. На відтворення технічного потенціалу аграрного виробництва, доведення його до рівня технологічної потреби необхідно щороку інвестувати на придбання технічних засобів 28,5 млрд грн. Обсяги державної підтримки лише рівня технічного оснащення сільськогосподарського виробництва, визначені ННЦ "Інститут аграрної економіки", складає 4-5 % загальних видатків Державного бюджету [4, с.158]. Проте, у Державному бюджеті на 2009 рік на здешевлення кредитів, фінансування інвестиційних проектів та підтримку окремих проектів в агропромисловому комплексі виділено 2,2 млрд грн зі стабілізаційного фонду, що становить 0,8 % загальних видатків Державного бюджету [6].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інвестиційне відродження аграрного сектору України сприятиме формуванню потужного виробничого потенціалу, який забезпечить комплексне розв'язання проблем розвитку сільського господарства. За оцінками Світового банку та Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), Україна може виробляти у 2-2,5 рази більше продовольства, ніж нині [1, с.18-20]. Одна з найголовніших проблем, що стримує розвиток сільського господарства України і розширення його інвестиційної діяльності є, насамперед, відсутність інвестиційно-привабливого середовища для припливу інвестицій в АПК.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що для стимулювання надходження інвестицій в АПК України й активізації інвестиційної діяльності аграрних підприємств різних форм господарювання державі потрібно вдосконалювати структуру аграрної економіки, формувати ринок землі, запроваджувати іпотечне кредитування підприємств АПК, посилити сприятливість режиму інвестиційної діяльності на спеціальних територіях, окремих галузях і сферах економіки, постійно удосконалювати ринкову інфраструктуру аграрного сектору та систему управління й мінімізації ризиків.

У стратегічній перспективі слід орієнтуватися на структурну перебудову державної підтримки в аграрній сфері України, пріоритетом яких можна вважати інтенсивний розвиток інвестиційних процесів, інтересам якого має підпорядковуватися продовольча безпека держави.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дем'яненко М.Я. Фінансові чинники формування доходів у сільському господарстві / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 18-20.
2. Кваша С.М., Синьокий О.М. Вплив світової продовольчої кризи на формування державної стратегії розвитку АПК // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 60-67.
3. Кісіль М. І. Інвестиційний процес в АПК України у період ринкової трансформації економіки // "Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК" у 4-х ч. – Ч. 3 / За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2001. – 511с.
4. Підлісецький Г.М. Економічні проблеми відтворення основного капіталу аграрного сектору / Г.М. Підлісецький // Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2007. – С. 158-163.
5. Чугунов І.Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І.Я. Чугунов, Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький. – К.: ТОВ "Поліграф Конст", 2007. – С. 127.
6. Державний бюджет України на 2009 рік: Закон України, 26 груд. 2008 р. // Уряд. кур'єр. – 2008 – 30 груд.
7. Інвестиції в економіку України в цілому збільшуються та АПК потребує набагато більше // Published on Український клуб аграрного бізнесу. – 26.02.2008url:http://www. agribusiness. Kiev.ua/Uk\nodc26942008.
8. Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення / В.П. Яковенко, Я.К. Білоусько, Г.М. Підлісецький, В.Л. Товстопят та ін.; За ред Г.М. Підлісецького. – К.:ННЦ "ІАЕ"., 2005. – С. 158-159.

Инвестирование сельскохозяйственных предприятий Украины: состояние и проблемы развития И. В. Устименко

Изложены состояние и проблемы осуществления инвестиционных процессов в аграрном секторе Украины. Определены основные составные обеспечения инвестирования в сельскохозяйственных предприятиях

України. Виявлено, що умовою забезпечення в Україні стійкого розвитку інвестування сільськогосподарських підприємств є досягнення значно вищого рівня інвестиційної активності аграрних підприємств. Ураховуючи низький рівень інвестицій в аграрний сектор економіки, нова аграрна політика повинна звернути увагу на те, що саме приватний бізнес є основою агробізнесу при активній участі держави як представника інтересів всього народу повинен стати пріоритетним. Обґрунтована необхідність розробки довгострокової стратегії розвитку агропромислового виробництва.

Ключеві слова: аграрна сфера, бюджет, державна підтримка, інвестиція, конкурентне перевага, продовольства безпека, норма прибутку, ефективність.

Investing of agricultural enterprises of Ukraine : state and problems of development

I. Ustimenko

The state and problems of realization of investment processes is laid out in the agrarian sector of Ukraine. The basic component providing of investing is certain in the agricultural enterprises of Ukraine. It is exposed that in Ukraine of steady development of investing of agricultural enterprises achievement of considerably higher level of investment activity of agrarian enterprises is the condition of providing. Taking into account the low level of investments in the agrarian sector of economy, a new agrarian police must take into consideration that exactly private business is basic of agribusiness at active participation of the state as representative of interests of all people is to become priority. The necessity of development of long-term strategy of development of agroindustrial production is grounded.

Key words: agrarian sphere, budget, state support, investment, competitive edge, food safety, norm arrived, efficiency.

УДК 330

ХОДАРЧЕНКО В.А., аспірантка

Науковий керівник – **КВАША С.М.**, д-р екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

КАНАЛИ РЕАЛІЗАЦІЇ КВІТКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВОМУ ТА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКАХ

Проведено дослідження шляхів постачання квітів у країни ЄС та в Україну. Описано різновиди каналів реалізації квіткової продукції від оптової до роздрібно торгівлі.

Ключові слова: квіти, реалізація квіткової продукції, прибуток, споживач, квітково-декоративна продукція.

Квітково-декоративна продукція належить до дуже тендітного товару, який вимагає не лише делікатного поводження, а й чіткого планування строків доставки до покупця. Зокрема, термін зберігання зрізаних квітів у разі максимально правильного температурного режиму становить 20 діб, протягом яких компанія-імпортер повинна встигнути закупити їх за кордоном, реалізувати оптовим чи роздрібним торговцям на внутрішньому ринку, а ті, в свою чергу, мають продати квіти кінцевому покупцю. Важливим є чітке розуміння ланцюга каналів реалізації, якими повинен пройти цей специфічний товар на шляху до споживача, тому що правильне планування закупівель і вчасна доставка товару через налагоджені канали збуту допоможуть мінімізувати витрати та використати можливості для отримання додаткового прибутку.

Мета статті полягає у дослідженні основних каналів реалізації продукції квітництва.

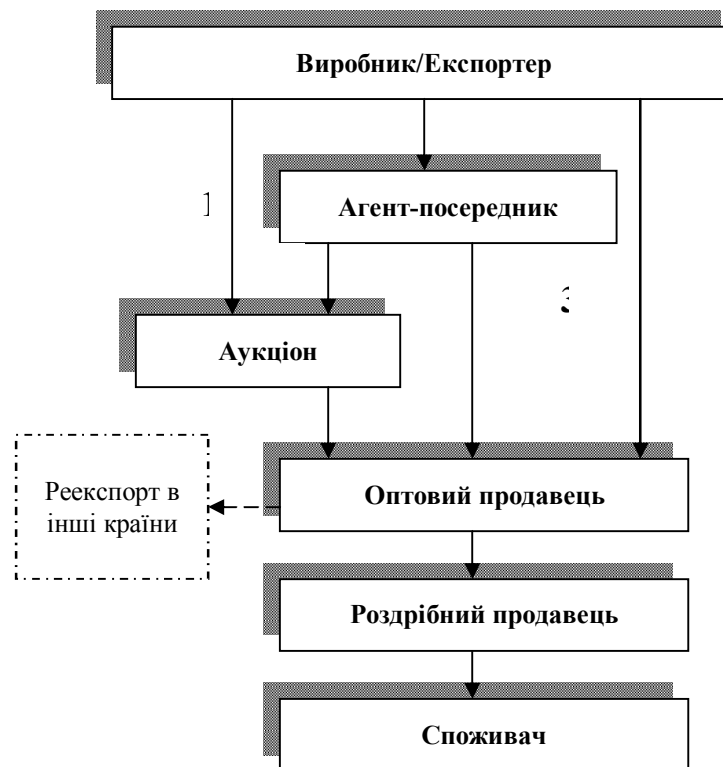
Результати дослідження та їх обговорення. Подорожуючи від експортерів до споживачів, квіти проходять через різні рівні та через різних учасників цього процесу. Для кращого розуміння каналу дистрибуції слід виділити основних п'ять учасників світового ринку квіткової продукції: виробники/експортери, агенти-посередники, аукціони, оптові продавці та роздрібні продавці.

Продукція може проходити багато різних шляхів перед тим, як досягне споживача. Як правило, зрізані квіти та декоративна зелень з країн, які розвиваються, проходять по одному з каналів дистрибуції (рис. 1)

Одним з варіантів є продаж квітів з аукціону. В цьому випадку продукція готується до продажу спеціальним відділом аукціону. Як альтернатива, продавець може залучити до цього процесу посередника і тоді саме він готує продукцію до аукціону. Реалізація також може відбуватися через посередника до оптового продавця: продукція отримується посередником, який просуває

імпортовану продукцію (з попереднім приготуванням чи без) до оптового продавця. Зрештою, операція продажу може відбуватися напряду, шляхом доставки квітів логістичним перевізником від виробника/експортера до імпортуючого оптового продавця.

Після розпакування і наступних приготувань (наприклад, сортування, складання в букети), продукція переважно реалізується на внутрішньому або зовнішньому ринках оптовим та роздрібним торговцям.



Source: CBI Market Information Database

Рис. 1. Канали реалізації квіткової продукції в країнах ЄС

Канали дистрибуції 1 та 2 проходять через систему аукціону, тоді як канали 3 та 4 оминають її (вони належать до прямої торгівлі).

Вибір одного з цих 4-х шляхів залежить від виду продукції та від країн експорту і призначення. Загалом можна відзначити, що все більше продукції продається напряду без аукціону (шлях 3 та 4 на рис. 1). Більше того, зростає частка квітів з країн, що розвиваються, які продаються через аукціон за допомогою посередника (шлях 2) більше, ніж через спеціальний відділ аукціону (шлях 1).

Аукціони – це ринки оптового продажу, створені виробниками для реалізації своєї продукції. Перші квіткові аукціони були організовані на початку ХХ століття у Нідерландах. Зараз в Європі існує близько 10 квіткових аукціонів. Ті, що найбільше займаються квітами з країн, які розвиваються, розташовані у Нідерландах та Німеччині. Аукціони в Нідерландах є кооперативами, заснованими місцевими виробниками і відкриті для членства як виробників ЄС, так і деяких виробників ззовні. Кількість таких виробників зростає. Основне завдання аукціонів полягає в обслуговуванні виробників, що мають членство і зобов'язуються всю свою продукцію продавати через аукціон.

Через аукціони в Нідерландах проходить 80-90% місцевої продукції та 60% імпортованих до Нідерландів квітів. Аукціони суттєво впливають на глобальну торгівлю і слугують інститутом встановлення ціни для великої частини квіткового ринку, зокрема в Європі, де їх частка на ринку зрізаних квітів оцінюється в 30-40%. Важливо зрозуміти значимість голландських аукціонів як міжнародних дистрибуційних посередників для реалізації продукції з країн, які розвиваються. Але аукціони Голландії знаходяться під тиском конкуренції не з боку більших аукціонів, а з боку інших каналів продажу.

По-перше, на частку аукціонної торгівлі негативно впливає зростання прямого продажу продукції великій кількості роздрібних продавців. Великі канали роздрібно торгівлі складають 25-30% загальних продаж. Незалежні роздрібні торговельні точки, такі як квіткові магазини, вуличні кіоски залишаються найбільш поширеними каналами реалізації, що не купують великих партій кожного виду продукції, а віддають перевагу широкому асортименту в невеликих кількостях. Тому оптовики, які забезпечують продукцією роздрібно торгівлю, не можуть бути конкурентними в прямих закупках і продовжують купувати квіти на аукціоні.

Іншою загрозою для аукціону є загальне розширення квіткового бізнесу. На невеликих ринках імпортери не можуть конкурувати з місцевими виробниками, а покупців на таких ринках недостатньо для реалізації великої кількості однакових квітів.

Місцеві оптові компанії та оптові компанії країни-експортера є ключовими ланками в ланцюзі виробник-споживач. Їх завдання полягає у закупівлі великої кількості квітів та їх поділі на менші партії, які потім продаються клієнтам (в оптову та роздрібно торгівлю).

Великі (експортуючі) оптовики віддають перевагу закупівлі квітів на найбільших та найвідоміших аукціонах, щоб отримати найкращу продукцію за найвигіднішими цінами.

Деякі оптові продавці купують продукцію напряму у виробників. Оминаючи аукціони, такі імпортери оптовики заощаджують кошти, пов'язані з аукціонним обслуговуванням. На внутрішньому ринку квіти потрапляють до оптових та роздрібних продавців.

Взаємодія напряму між компаніями-виробниками/експортерами та роздрібними продавцями країни-імпортера в деяких європейських країнах, призводить до нівелювання функцій великих компаній, що спеціалізуються на імпорті квіткової продукції. Це змушує такі компанії виконувати додаткові функції, пов'язані з наданням логістичних послуг, перевіркою якості та координацією квіткових потоків.

Так чи інакше, імпортери досі відіграють індивідуальну і особливу роль в цьому ланцюзі, тому що вони мають стійкі зв'язки зі своїми постачальниками і тому, що вони відіграють необхідну роль колекторів широкого асортименту продукції.

У роздрібній торгівлі квітами більшість країн ЄС переважають традиційні флористи, однак частка супермаркетів, садових центрів, ринків та вуличних торговців також є суттєвою.

Залежно від каналів реалізації існують значні відмінності у товарному асортименті. Як правило, флористи пропонують широкий вибір квітів, тоді як супермаркети та вуличні кіоски обмежуються невеликою різноманітністю. Зазвичай, флористи також пропонують квіти кращої якості та забезпечують додаткові послуги: оформлення букетів, декорування приміщень та доставку. Крім того, вони надають покупцям додаткову інформацію про свою продукцію та більше орієнтуються на новинки і моду в квітковому бізнесі.

У ринкових та вуличних покупках квітів прослідковується імпульсивне рішення купити квіти за нижчою ціною та, переважно, для власного використання.

Основною перевагою супермаркетів є їх зручність. Вони теж більше орієнтуються на імпульсивне придбання квітів під час закупівлі продуктів харчування. Велика увага приділяється продажу готових букетів. Слабкими сторонами цього каналу реалізації є низька якість та вузький асортимент, але вони працюють над покращенням ситуації. Найвищим є рівень продажу квітів по супермаркетах у розрахунку на одного жителя в Ірландії, Данії та Швеції.

Агенти-посередники мають широкий спектр своїх обов'язків: закупка квітів у країнах-постачальниках, фінансова інтеграція у квіткові ферми, забезпечення широкого спектру маркетингової інформації за напрями споживання, програми захисту навколишнього середовища та аспектів якості послуг дистрибуції. Крім того, послуги агентів вигідні для зростаючих об'ємів, які надходять до супермаркетів, для голландських оптовиків та закордонних імпортерів, що робить їх дуже цінними для клієнтів, що не користуються послугами аукціону.

Роздрібні фірми держав, розташованих поблизу країн-експортерів, купують квіти за прямими договорами без участі посередників-оптовиків. За це фірми-експортери безкоштовно навчають їхній персонал правилам поводження з квітковою продукцією (видають підручники, навчальні фільми, проводять семінари) [2].

Ринок України викликає значний інтерес у фірм-експортерів квітів. Більше половини квітів завозяться на український ринок нелегально. Такого висновку дійшли учасники першої в Україні міжнародної конференції "Квіти-2003", що відбулася на Прикарпатті. Учасники конференції впе-

рше спробували з'ясувати, яким насправді є вітчизняний ринок продажу та вирощування квітів [3]. За словами учасників, 70% квіткової продукції, що надходить на український ринок з Німеччини та Нідерландів через посередницькі компанії, які розташовані в Польщі та Угорщині, ввозиться нелегально. Крім того, квіти та добрива, які завозять в Україну таким чином, не проходять санітарного контролю і таким чином на ринок потрапляє вражений хворобами товар.

Як правило, транспортування квітів до України здійснюється великовантажними фурами з підтримкою всередині температурного режиму на рівні +4 °С, а також літаками. Авіатранспортом перевозяться квіти у сухому вигляді, упаковані в коробки. Вартість такої доставки досить висока і має вагові обмеження. Більшість квітів з Голландії транспортується у бачках з водою, а для цього доцільно використовувати автомобільний транспорт. В Україні на доставку продукції відводиться 48 годин, тоді як міжнародна практика не допускає більше 18-20 годин, оскільки час має визначальне значення для якості, а термін поставки має бути чітко дотриманий, щоб замовлення не втратило актуальність.

Наступним завданням українських оптових компаній, що імпортують квіти, є їх реалізація на внутрішньому ринку. Вона здійснюється через місцевих оптовиків, що купують квіти з метою їх подальшого перепродажу дрібним оптовикам, які реалізують квіти за роздрібними цінами. Величина знижки, яку надає компанія-імпортер своїм клієнтам, напряму залежить від об'ємів щомісячних закупок. Як правило, фірма-імпортер додатково має свій канал роздрібного продажу, щоб збувати залишки продукції. Так, компанія "Украфлора", крім оптової торгівлі, має кілька приміщень з холодильниками, де знаходиться товар для роздрібних покупців. Продаж здійснюється не поштучно, а невеликими упаковками по 10 або 20 штук в кожній (троянди), по 5 штук (хризантеми).

На сьогодні на ринку працює більше 100 фірм-імпортерів, при цьому не більше 15 з них контролюють 70% ринку, до сфери їх інтересів належить не тільки імпорт, але й оптовий та роздрібний продаж, доставка, дизайн. Рентабельність таких фірм набагато вища, ніж організацій, що працюють в одному напрямі квіткового бізнесу. Крім великих підприємств у цьому сегменті є величезна кількість фірм і приватних підприємців, які спеціалізуються на роздрібному продажу квітів. Серед них є дуже значні, що мають від десятків до сотень торгових одиниць. Діяльність фірм розрахована, швидше, на безперервний потік покупців, а не на якість товару. І поки така спрямованість себе виправдовує. Окрема тема – квіткові салони, які отримують прибуток не від обігу, а за рахунок якості послуг, що надаються.

В асортименті салонів є не тільки зрізані квіти, що продаються поштучно, але і букети, квіткові композиції, квіти в горщиках, супутні товари, книги з квітництва і аксесуари. Орієнтуються вони на постійних платоспроможних клієнтів. Також до салонів надходять майже всі корпоративні квіткові замовлення, які можуть становити до 60% прибутку [1, с. 489].

Ризики існують як в оптовому продажу квіткової продукції, так і в роздрібному. У першому випадку – це можливі затримки в часі поставок, невідповідність якості продукції, зрештою збитки від залишків великої кількості нереалізованої продукції. Роздрібний бізнес приваблює необхідністю невеликого стартового капіталу та більшою націнкою, однак товар швидко псується та залежить від сезонності продажів.

Роздрібний квітковий бізнес можна розділити на чотири форми:

- Невеликі павільйони, які, в основному, розташовуються в переходах, метро і на ринках та мають вузький асортимент продукції (не більше 15-20 позицій зрізаних квітів), а також пропонують елементарне пакування.

- Невеликі квіткові магазинчики, розташовані в людних місцях і в торгових центрах. Вони мають більшу площу, ніж павільйони, пропонують ширший асортимент продукції, готові букети, горщикові рослини та аксесуари. Це більш стабільний канал реалізації завдяки широкому асортименту і постійним клієнтам. Велике значення має місце розташування квіткового магазину або кіоску, тому що конкуренція дуже серйозна. У європейських столицях квіткові магазини можна знайти буквально на кожній вулиці. При цьому вони не відрізняються великими розмірами (10-20 кв. м) і презентабельним інтер'єром, але надають послуги флористів і пропонують різноманітні асортименти. Цілком імовірно, що саме в такому форматі буде розвиватися і київський квітковий роздріб. Експерти прогнозують, що інвестувати засоби в розвиток цього сегмента будуть саме виробники, для яких наявність якісних каналів збуту своєї продукції є стратегічно важливим [4].

- Спеціалізовані квіткові бутіки, флористичні салони, які розташовуються в торгових центрах, на вулицях у центрі міста і вимагають дизайнерського оформлення приміщення, послуг професійних флористів та серйозних капіталовкладень. Завдяки якості обслуговування, послуги тут коштують значно дорожче, а відповідно, вищими є і прибутки. Професійні флористи формують букети, враховуючи модні тенденції. Участь флористів підвищує вартість букетів на 50-60%, але гарантує також правильний і якісний вибір квітів [1, с.490].

Оформлення одного корпоративного замовлення може забезпечити прибуток у розмірі тижневої роботи салону.

Утримувати квітковий бутік – задоволення не з дешевих. По-перше, це пояснюється дорогими орендними ставками в центрі, по-друге – специфікою продажу. Спеціалізований магазин вимагає великого та свіжого асортименту, що має на увазі високий відсоток списання продукції. Крім того, потрібно залучати гарних флористів, послуги яких обходяться усе дорожче, тобто це досить витратний бізнес. З огляду на достаток доступних квітів у переходах і павільйонах, можна не розраховувати на високі націнки, тому квіткові салони поки не в змозі витримувати конкуренцію з вуличною торгівлею. Спеціалізований магазин може бути успішним, якщо зробить ставку на принципово відмінний від базарного асортимент – амариліси, фрезії, еustomи, лонгіфлорум та інші екзотичні рослини, а також різні аксесуари [4].

Понад 80% квітів в Україні продається через ринки. Спеціалізовані магазини збільшують свою частку, але на разі вона не перевищує 20% [5].

Порівняно новим каналом реалізації квітково-декоративної продукції на вітчизняному ринку є Інтернет-магазини, яких вже налічується кілька десятків. Вони дають можливість покупцеві обрати букет та час його доставки за вказаною адресою, однак, Інтернет-магазин доцільніше відкривати на додаток до вже діючого квіткового магазину, якому не завадить ще один канал реалізації. Хоча це і найдешевша форма збуту, але вона вимагає затрат на доставку та існує ймовірність повернення товару.

Українські супермаркети вже теж почали включати до свого асортименту кімнатні рослини. Наприклад, одна з лідируючих компаній на ринку квітів „Украфлора“, що займається вирощуванням та імпортом квіткової продукції, постачає вазони до таких торговельних мереж, як Metro, Villa, Велика Кишеня, Фуршет та інших. Що стосується зрізаних квітів, то супермаркети воліють мати їх у своєму асортименті переважно в дні масового попиту, а саме на 8 березня. Співпраця компанії по зрізаних квітів відбувається на беззворотній основі, оскільки практика постачання квітів супермаркетам під реалізацію виявилась невиправданою.

Нині в Україні практично на кожному ринку є квіткові торгові ряди, безліч торгових точок функціонують на станціях метрополітену, стихійних ринках та вулицях міста. Проте, попри досить розвинуту за кількісними параметрами мережу роздрібного продажу, в Україні ще немає організованого оптового ринку квітів, такого як у Голландії, Німеччині чи Польщі [3].

Висновки. Хоча торгівля квітами набуває цивілізованої форми досить повільно, але культура придбання квітів та вазонів у магазинах, а не на ринку зростає. З'являється розуміння того, що такий тендітний і недовговічний товар краще купувати в спеціально оснащених для цього місцях. Разом з тим, підвищується попит українців на букети та композиції, створені професійними флористами, що говорить про формування смаку.

За проведеним дослідженням можна відзначити, що функціонування ринку квітів вимагає злагодженої роботи багатьох ланок торговельного ланцюга. Ця складна система починається з індустрії вирощування і завершується індустрією реалізації: оптові бази, роздрібні магазини та кіоски, супермаркети, салони флористики. Ринок квітів включає велику кількість посередницьких структур на шляху до споживача, від яких залежить не лише якість отриманої покупцем продукції, але й прибутки від цієї діяльності. Саме тому, в цьому дослідженні розглянуто послідовність руху продукції квітництва різними каналами збуту і приділено окрему увагу кожному з них. В перспективі є сенс підвищити культуру каналів реалізації, звернувши особливу увагу на ліквідацію стихійної торгівлі нелегальною продукцією, що суттєво викривляє ситуацію на ринку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шубіна О.О. Інфраструктура товарного ринку: продовольчі товари. – К.: Знання, 2009.–564с.
2. CBI market survey: the cut flowers and foliage market in the EU, November 2007 [<http://www.cbi.eu/disclaimer>]

3. <http://www.academia.org.ua/>
4. <http://news.finance.ua>
5. <http://www.stdemorecords.com>

Каналы реализации цветочной продукции на мировом и отечественном рынках

В.А. Ходарченко

Проведено исследование каналов поставки цветов в страны ЕС и в Украину. Описаны разновидности каналов реализации цветочной продукции от оптовой до розничной торговли.

Channels of flower products realization on the word and domestic markets

V. Khodarchenko

The research of flower distribution ways to EU and Ukraine was conducted. Flower products sale channels varieties from wholesale to retail are described in this article.

Key words: flowers, realization of floral products, income, user, floral-decorative products.

УДК 330.341.1:633/.635:631.145(477.41)

ІГНАТЬЄВА Т.Г., асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ (НА ПРИКЛАДІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Здійснено аналіз стану і особливостей впровадження інновацій у галузь рослинництва на прикладі аграрних підприємств Київської області, визначено переваги застосування інноваційних технологій виробництва продукції рослинництва порівняно з традиційними. Розроблено середньостроковий прогноз показників виробництва озимої пшениці, кукурудзи і цукрових буряків у разі використання аграрними підприємствами Київської області традиційних та інноваційних технологій у галузі рослинництва. Викладено перспективи та обґрунтовано об'єктивну необхідність розвитку рослинництва на інноваційній основі.

Ключові слова: інноваційні технології, традиційні технології, рослинництво, аграрні підприємства, прогнозування.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку господарських відносин застосування інноваційних підходів до організаційного, фінансового, технічного, технологічного та інформаційного забезпечення аграрного виробництва сприяє зростанню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню втрат і зниженню собівартості аграрно-продовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва тощо. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває визначення перспектив розвитку на інноваційній основі галузей АПК України, зокрема, рослинництва як однієї з провідних ланок агропромислового виробництва.

Дослідженню техніко-технологічних напрямів підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва на інноваційній основі, вивченню методичних і практичних аспектів оцінювання ефективності використання інноваційних енерго- та ресурсозберігаючих технологій у галузі рослинництва, порівнянню ефективності застосування традиційних та інноваційних технологій виробництва продукції рослинництва присвячено наукові праці таких вчених: Ананян Р.С., Бірченко Н.О., Гречкосій В.Д., Іванишин В.В., Калінчик М.В., Кононенко М.П., Мельник І.І., Толкач М.І., Шатров Р.В. та інших науковців.

Незважаючи на наявність значної кількості теоретико-методологічних розробок вітчизняних і зарубіжних вчених з питань інноваційного розвитку рослинництва, нерозв'язаними залишаються проблеми визначення перспектив і прогнозування варіантів подальшого функціонування галузі на інноваційній основі.

Метою дослідження є обґрунтування перспектив розвитку галузі рослинництва на інноваційній основі. Для досягнення мети були поставлені **завдання** – вивчити досвід аграрних підприємств у сфері застосування інноваційних технологій у рослинництві, оцінити результати викори-

стання традиційних та інноваційних технологій виробництва продукції рослинництва, розробити прогноз показників виробництва окремих видів рослинницької продукції за традиційними та інноваційними технологіями, визначити переваги і перспективи функціонування галузі рослинництва на інноваційній основі.

Матеріал і методи дослідження. Матеріалами дослідження стали наукові праці з питань інноваційного розвитку галузі рослинництва, статистичні дані Інституту землеробства УААН, Головного управління агропромислового розвитку Київської обласної державної адміністрації, звітність аграрних підприємств Київської області. Під час проведення дослідження було застосовано методи перспективної екстраполяції, кількісного та якісного порівняння, абстрактно-логічний, аналітичний, монографічний.

Результати досліджень та їх обговорення. Дослідженнями встановлено, що сучасні підходи до розв'язання соціально-економічних проблем галузі рослинництва ґрунтуються на впровадженні інноваційних технологій виробництва продукції. Зазначені технології являють собою економічні моделі, які на основі використання елементів біологічного землеробства та оптимізації виробничих процесів дозволяють досягнути високого ступеня керованості, прогнозованості та ефективності рослинництва. На відміну від традиційних технологій, інноваційні технології виробництва продукції рослинництва базуються на використанні енерго- і ресурсозберігаючих систем землеробства, елементами яких є: відповідність біологічним і зональним особливостям вирощування сільськогосподарських культур з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов; відмова від виконання оранки; мінімізація основної обробки ґрунту в напрямку зменшення кількості агротехнічних операцій та поєднання кількох операцій в одному технологічному процесі, що зумовлює скорочення часу обробки посівних площ на 70–80 % та забезпечує економію виробничих витрат у середньому в п'ять разів, у тому числі витрати на добрива – на 30–40 %, паливно-мастильні матеріали (ПММ) – на 60–70 %, придбання сільськогосподарської техніки – на 80–90 %; використання широкозахватної ґрунтообробної техніки, що передбачає подвоювання коліс, застосування широкопрофільних шин або гумово-металевих гусениць і дає змогу знизити рівень ущільнення ґрунту та витрати ПММ; зменшення глибини дії робочих органів сільськогосподарських машин на ґрунт і мульчування його поверхні соломкою та іншими післяжнивними рештками; здійснення прямого посіву по післяжнивних рештках; застосування багаторівневого комплексу заходів боротьби з бур'янами та інтегрованих систем удобрення і захисту рослин (використання науково обґрунтованої системи сівозмін; посів сидеральних культур, що сприяють накопиченню в ґрунті азоту, збільшують інфільтрацію води, дозволяють скоротити обсяги використання гербіцидів, підвищують урожайність культур; точне внесення добрив під горизонт посіву; управління посівними нормами сільськогосподарських культур і шириною міжрядь) [1, с. 385; 2, с. 28; 3, с. 86; 4, с. 67–69].

Досліджуючи ефективність використання інноваційних технологічних рішень у рослинництві на прикладі аграрних підприємств Київської області, особливу увагу доцільно приділити аналізу результатів і перспектив впровадження інноваційних технологій виробництва тих видів продукції, що мають важливе народногосподарське значення для розвитку регіону.

Вивчення та аналіз статистичних даних, що характеризують стан господарської діяльності аграрних підприємств Київської області у 1990–2008 рр., дозволили встановити, що найважливішими рослинницькими галузями зазначеного регіону є виробництво зерна пшениці та кукурудзи і цукрових буряків. Так, за досліджуваний період частка посівних площ, зайнятих під озимою пшеницею, в структурі посівних площ області складала 15,7–22,2 %, під кукурудзою – 2,2–10,5, під цукровими буряками – 4,8–7,8 %.

За даними Інституту землеробства УААН, в аграрних підприємствах Київської області за 2001–2008 рр. середня урожайність зернових культур, вирощених за інноваційними технологіями, складала 60 ц/га, тоді як за традиційними – 25–30 ц/га, в т. ч. озимої пшениці – 80,0 і 50,4 ц/га, кукурудзи – 90–100 і 46–50 ц/га, ячменю – 55–60 і 32–33 ц/га відповідно. Наприклад, впровадження у 2007 р. ресурсозберігаючої технології вирощування зернових колосових культур і кукурудзи у дослідному господарстві „Чабани” Інституту землеробства УААН забезпечило отримання урожайності озимої пшениці на рівні 60 ц/га, озимого жита – 45 ц/га, озимого тритикале – 60, ярої пшениці – 40, ярого ячменю – 58 ц/га. Собівартість вирощування зазначених культур склала близько 29,8 грн/ц, а чистий прибуток – 1571 грн/га. У СВК Агрофірма „Перемога” Кагарлицького району в результаті застосування інноваційних технологій у рослинництві в 2008 р. урожайність зернових складала 86,3

ц/га, з них озимої пшениці – 98 ц/га, ярого ячменю – 93,9, вівса – 93,5 ц/га. Собівартість виробництва зернових склала близько 33,2 грн/ц, чистий прибуток – 2918 грн/га. У ВАТ „Синявське” Рокитнянського району впровадження інноваційних технологій дозволило одержати в 2008 р. урожайність озимої пшениці на рівні 82,6 ц/га, кукурудзи – 60,0 ц/га.

За даними Головного управління агропромислового розвитку Київської обласної державної адміністрації, впроваджені в аграрних підприємствах Київської області інноваційні технології вирощування цукрових буряків забезпечують отримання значних результатів. Наприклад, запровадження в 2007 р. на площі 21,6 тис. га наукової розробки Інституту цукрових буряків „Висока ресурсозберігаюча технологія вирощування цукрових буряків” дозволило отримати високу урожайність даної культури в господарствах Київської області. Так, середня урожайність цукрових буряків в аграрних підприємствах Київської області за період 2000–2007 рр. склала 269 ц/га, тоді як у результаті використання зазначеного інноваційного підходу до господарювання в середньому по аграрних підприємствах Володарського району урожайність цукрових буряків досягла 510 ц/га, Васильківського – 437, Фастівського – 422, Обухівського – 380, Білоцерківського – 370, Кагарлицького – 320 ц/га. У ПОСП „Аграрне” Володарського району урожайність цукрових буряків склала 659 ц/га, у ТОВ „Зеніт” цього ж району – 670 ц/га. У фермерському господарстві „Широкоступ” Кагарлицького району в результаті використання інноваційних технологій вирощування цукрових буряків спостерігається щорічне зростання урожайності даної культури: в 2003 р. – 306 ц/га, 2004 р. – 326, в 2005 р. – 405, в 2007 р. – 455, в 2008 р. – 487 ц/га. Таким чином, внаслідок впровадження аграрними підприємствами Київської області інноваційних технологій відбулося зростання урожайності сільськогосподарських культур та відповідне підвищення економічної ефективності виробництва продукції рослинництва порівняно із застосуванням традиційних технологій господарювання.

Враховуючи викладене вище, з метою визначення перспектив застосування інноваційних технологій у господарській діяльності аграрних підприємств доцільно використати метод екстраполяції рядів динаміки на основі вирівнювання останніх за відповідним аналітичним рівнянням, що вимагає вивчення особливостей і тенденцій використання зазначених технологій у попередні роки [5, с. 115]. У таблиці 1 відображено результати застосування інноваційних технологій у рослинництві (на прикладі аграрних підприємств Київської області).

Таблиця 1 – Результати впровадження інноваційних технологій виробництва продукції рослинництва в 2008 р. (на прикладі аграрних підприємств Київської області)*

Вид продукції	Аграрне підприємство, район та площа впровадження інноваційної технології	Урожайність, ц/га
Озима пшениця	ДП „Агрофірма „Слобідська”, Кагарлицький район, 182 га	75,4
	СВК „Агрофірма „Перемога”, Кагарлицький район, 133 га	96,3
	ТОВ „Гребінківське”, Васильківський район, 100 га	56,4
	СФГ „Широкоступ”, Кагарлицький район, 52 га	72,0
	В середньому по господарствах	75,0
Кукурудза	ПОСП „Тарасівське”, Києво-Святошинський район, 50 га	75,3
Цукрові буряки	ПОСП „Аграрне”, Володарський район, 300 га	659

*Джерело: складено автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Київської обласної державної адміністрації.

Аналіз даних Головного управління агропромислового розвитку Київської обласної державної адміністрації щодо посівних площ, урожайності та валових зборів сільськогосподарських культур у 2000–2009 рр. дозволив встановити, що зміни показників виробництва продукції рослинництва у часі можна описати за допомогою рівняння прямої лінії. Виходячи з цього, на основі зазначених статистичних даних та інформації, наведеної в таблиці 1, методом перспективної екстраполяції рядів динаміки шляхом розв’язання рівнянь лінійного тренду для кожного виду продукції рослинництва складено середньостроковий прогноз показників виробництва озимої пшениці, кукурудзи і цукрових буряків за різними технологіями в аграрних підприємствах Київської області (табл. 2).

Таблиця 2 – Прогноз показників виробництва деяких видів продукції рослинництва в аграрних підприємствах Київської області*

Вид продукції	Рік	Традиційна технологія			Інноваційна технологія			Інноваційна технологія до традиційної, %		
		Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. ц	Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. ц	Посівна площа	Урожайність	Валовий збір
Озима пшениця	2010	214,3	38,3	8207,7	214,3	75,0	16072,5	100,0	195,8	195,8
	2011	214,4	39,4	8447,4	214,4	75,0	16080,0	100,0	190,4	190,4
	2012	214,5	40,5	8687,3	214,5	75,0	16087,5	100,0	185,2	185,2
Кукурудза	2010	163,9	62,5	10243,8	163,9	75,3	12341,7	100,0	120,5	120,5
	2011	177,1	64,4	11405,2	177,1	75,3	13335,6	100,0	116,9	116,9
	2012	190,3	66,3	12616,9	190,3	75,3	14329,6	100,0	113,6	113,6
Цукрові буряки	2010	33,9	374,7	12702,3	33,9	659,0	22340,1	100,0	175,9	175,9
	2011	29,2	390,7	11408,4	29,2	659,0	19242,8	100,0	168,7	168,7
	2012	24,5	406,7	9964,2	24,5	659,0	16145,5	100,0	162,0	162,0

*Джерело: власні розрахунки автора.

Результати прогнозних розрахунків вказують на те, що застосування в 2010–2012 рр. інновацій у рослинництві дозволить отримати відповідний ефект. Як очікується, за впровадження інноваційних технологій в аграрних формуваннях Київської області урожайність і валові збори озимої пшениці збільшаться в 1,9–2 рази, кукурудзи – в 1,1–1,2 рази, цукрових буряків – в 1,6–1,8 рази порівняно з використанням традиційних підходів до господарювання, що відповідним чином вплине на обсяги реалізації сільськогосподарської продукції та суму чистого прибутку, який буде отримано аграрними підприємствами регіону. Таким чином, доведено, що застосування аграрними підприємствами інноваційних технологій виробництва продукції рослинництва є об'єктивно необхідним і доцільним.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, дослідженнями встановлено, що у контексті існування необхідності нарощування обсягів виробництва та рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції одним із перспективних напрямів розвитку аграрних підприємств України є використання інноваційних підходів до здійснення господарської діяльності в галузі рослинництва, що передбачають впровадження ресурсозберігаючих ґрунтозахисних систем землеробства, мінімізацію кількості технологічних операцій, зниження матеріало- та енергоємності виробничих процесів, застосування високоякісних добрив і оптимізації витрат на їх придбання та використання, зменшення обсягів витрат пестицидів за рахунок застосування ефективних препаратів і раціональних способів їх внесення тощо. Зокрема, на прикладі аграрних підприємств Київської області обґрунтовано, що у середньостроковій перспективі впровадження інновацій дасть змогу підвищити показники виробництва продукції рослинництва. Виконані розрахунки свідчать про те, що запровадження інноваційних технологій у 2010–2012 рр. дозволить збільшити урожайність та валові збори озимої пшениці, кукурудзи, цукрових буряків у 1,1–2 рази порівняно із використанням традиційних технологій. У подальших дослідженнях автором буде здійснено аналіз перспектив розвитку галузі тваринництва на інноваційній основі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бірченко Н. О. Інноваційні агротехнології в ризик-менеджменті сільськогосподарських товаровиробників / Н. О. Бірченко // Вісник ДУ „Львівська політехніка”: Проблеми економіки та управління. – Львів: Вид-во ДУ „Львівська політехніка”, 2008. – № 628. – С. 381–386.
2. Іванишин В. В. Економічна ефективність енергозберігання в ґрунтообробці та сівбі зернових і ріпаку / В. В. Іванишин // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 28–33.
3. Калінчик М. В. Методичні та практичні аспекти економічної оцінки ресурсозберігаючих технологій у сільському господарстві / М. В. Калінчик, М. І. Толчак // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 86–91.
4. Кононенко М. П. Техніко-технологічні напрями підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва / М. П. Кононенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 67–74.
5. Мармоза А. Т. Практикум зі статистики / А. Т. Мармоза. – К.: Кондор, 2005. – 512 с.

Перспективи розвитку отрасли растениеводства на инновационной основе (на примере аграрных предприятий Киевской области)

Т.Г. Игнатьева

Осуществлён анализ состояния и особенностей внедрения инноваций в отрасль растениеводства на примере аграрных предприятий Киевской области, определены преимущества применения инновационных технологий производства продукции растениеводства по сравнению с традиционными. Разработан среднесрочный прогноз показателей производства озимой пшеницы, кукурузы и сахарной свеклы при использовании аграрными предприятиями Киевской области традиционных и инновационных технологий в отрасли растениеводства. Изложены перспективы и обоснована объективная необходимость развития растениеводства на инновационной основе.

Ключевые слова: инновационные технологии, традиционные технологии, растениеводство, аграрные предприятия, прогнозирование.

Prospects of development of plant-growing industry on innovative basis (on example of agrarian enterprises of Kiev region)

T. Ignatyeva

The state and consequences of the use of innovations in plant-growing industry on example of agrarian enterprises of Kiev region are analyzed, the advantages of innovative technologies application in the plant-growing as compared to traditional are certain. The medium-term prognosis of indexes of winter wheat, corn and sugar beets production is developed at the use of agrarian enterprises of Kiev region of traditional and innovative technologies in plant-growing industry. Prospects are expounded and objective necessity of development of plant-growing on innovative basis is grounded.

Key words: innovative technologies, traditional technologies, plant-growing, agrarian enterprises, prognostications.

Надійшла 26.01.2010 р.

УДК: 338.242.4.631.1

ШУСТ О.А., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

Доведено, що організаційно-економічний механізм та способи державної підтримки їх використання в умовах нееквівалентних міжгалузевих відносин в галузі є недосконалими а отже і неефективними через відсутність відповідного контролю у фінансовій сфері.

Ключові слова: бюджетне фінансування, фінансова підтримка, сільське господарство, Світова організація торгівлі, стратегічні напрями зовнішньоекономічного співробітництва.

Постановка проблеми. Сільське господарство є пріоритетною галуззю економіки, яка забезпечує населення країни продовольчими ресурсами, і потребує постійного дієвого регулювання та підтримки з боку держави. В Україні державна фінансова підтримка сільського господарства у формі бюджетного фінансування – один з найважливіших інструментів становлення поступального розвитку галузі та подолання негативних наслідків аграрної реформи, здійсненої в рамках ринкової трансформації економіки.

На сьогодні перспективи бюджетного фінансування сільського господарства необхідно розглядати в контексті стратегічних напрямків зовнішньоекономічного співробітництва: як члену Світової організації торгівлі (СОТ) Україні необхідно дотримуватись вимог Угоди про сільське господарство. Для інтеграції до ЄС Україна повинна пройти відповідні етапи і поставити питання фінансування галузі у відповідність до положень Спільної аграрної політики (САП ЄС).

Аналіз основних досліджень та публікацій. Питанню державної фінансової підтримки сільського господарства присвячено праці провідних вітчизняних політиків та вчених економістів-аграрників, серед яких: П.І. Гайдуцький [1], В.П. Галушко [2], І.М. Демчак [3], М.Я. Дем'яненко [4], І.Г. Кириленко [5] та багато інших. Проте не вирішеними і такими, що потребують висвітлення, залишаються питання цільового та ефективного використання сільськогосподарськими підприємствами бюджетних коштів за програмами фінансування галузі.

Метою дослідження є теоретичне та методичне обґрунтування напрямів бюджетного фінансування сільського господарства та надання практичних рекомендацій щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення даними про стан бюджетного фінансування і контролю за їх достовірністю для забезпечення надходження, цільового й ефективного використання бюджетних коштів сільськогосподарськими підприємствами.

Результати дослідження та їх обговорення. Державне економічне регулювання сільського господарства здійснюється шляхом бюджетної підтримки; кредитної, податкової і цінової політики та митно-тарифного регулювання.

Так, О.С. Шекович розглядає бюджетну підтримку підприємств АПК України як: 1) бюджетну підтримку через механізм ринкових важелів (регулювання цінових відносин, пільгове оподаткування тощо) та 2) цільове програмне фінансування [8]. Взагалі, джерелом цільового фінансування програм соціально-економічного розвитку галузей економіки (у тому числі сільського господарства) може бути не тільки бюджет держави, а й, наприклад, міжнародні цільові фонди, тому фінансування програм за рахунок бюджетних коштів слід визначити як бюджетне фінансування.

Аналіз економічної сутності поняття “бюджетне фінансування” в різних літературних джерелах дає підстави вважати, що автори розглядають це поняття з позиції бюджету, з якого “надаються”, “виділяються”, “направляються” кошти в межах затверджених видатків цього бюджету. А як тлумачити це поняття з позиції сільськогосподарського підприємства?

Для відповіді на поставлене запитання необхідно: 1) розглянути поняття і класифікацію видатків бюджету в бюджетному законодавстві; 2) уточнити економічний зміст поняття “бюджетне фінансування”; 3) уточнити визначення цього поняття для галузі сільського господарства з позиції бюджету і з позиції сільськогосподарського підприємства.

Встановлено, що бюджетне фінансування сільського господарства з позиції бюджету можна розглядати як невідплатні, безповоротні платежі з бюджету на підтримку сільськогосподарського виробництва. Крім такої підтримки, в Україні здійснюється бюджетне фінансування сільських територій – фінансування розвитку інфраструктури на селі (транспорт, комунікації) та соціальної сфери села (школи, лікарні, дитячі садки).

З позиції сільськогосподарського підприємства бюджетне фінансування сільського господарства можна розглядати як систему економічних відносин, пов’язаних з отриманням у його розпорядження фінансових ресурсів у вигляді невідплатних, безповоротних коштів бюджету, які мають цільове призначення.

Уточнивши визначення бюджетного фінансування галузі, вважаємо за доцільне розглянути класифікацію бюджетних видатків.

Згідно з п. 6 розділу II Бюджетної класифікації, всі видатки поділяються на видатки розвитку (видатки бюджетів на фінансове забезпечення наукової, інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: фінансове забезпечення капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; фінансове забезпечення структурної перебудови економіки; інші видатки, пов’язані з розширеним відтворенням) і видатки споживання (частина видатків бюджетів, які забезпечують поточне функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, бюджетних установ, поточні міжбюджетні трансферти та видатки на фінансове забезпечення заходів соціального захисту населення та соціально-культурної сфери).

Проте класифікація бюджетних видатків не обмежується лише законодавчо затвердженою бюджетною класифікацією.

Так, деякі автори [3,8, 9,] об’єднують державні видатки за функціональним призначенням у п’ять груп:

1) фінансування державних послуг загального призначення (витрати на державне управління, утримання законодавчих, виконавчих і судових органів, міжнародну діяльність, національну оборону, забезпечення громадського порядку та безпеки і т. д.);

2) фінансування виробництва суспільних товарів (витрати на науку, освіту, культуру і мистецтво, охорону здоров’я, фізичну культуру та спорт, соціальний захист та соціальне забезпечення, житлово-комунальне господарство, засоби масової інформації і т. д.);

3) фінансування державних послуг, пов’язаних з економічною діяльністю (витрати на розвиток галузей матеріального виробництва: промисловості, сільського та лісового господарства, капітального будівництва, транспорту, зв’язку тощо; на забезпечення вищої ефективності госпо-

дарської діяльності, здійснення структурних перетворень в економіці, створення умов для економічного зростання, на реалізацію цільових комплексних програм і т. д.);

4) видатки державних цільових фондів;

5) інші видатки (виплати процентів і витрати, пов'язані з обслуговуванням державного боргу, створення резервних фондів, трансферти загального характеру і т. д.) [9, 8].

Інші дослідники [9] поділяють видатки стосовно до рівня бюджету на:

1) видатки державного бюджету;

2) видатки республіканського бюджету АР Крим;

3) видатки місцевих бюджетів.

До видатків державного бюджету належить фінансування загальнодержавного призначення відповідно до законів України.

Склад видатків республіканського бюджету АР Крим та місцевих бюджетів витікає із заходів, які проводяться за рахунок бюджетних коштів на всіх адміністративних територіях [4, 7].

Поділяємо думку вчених, які класифікують бюджетні видатки щодо до відтворювальних процесів. Вони класифікують за цим критерієм видатки на дві групи: 1) фінансування поточних витрат і 2) виділення коштів на цілі розширеного відтворення, структурної перебудови економіки [2, 6].

Велика група вчених [3, 7] одноставна у поділі видатків на поточні видатки та видатки розвитку. Економічну сутність видатків дослідники розуміють так:

1) поточні видатки – це витрати бюджетів на фінансування мережі підприємств, установ, організацій і органів на початок бюджетного року, а також на фінансування заходів щодо соціального захисту населення та інших видатків, не передбачених у видатках розвитку;

2) видатки розвитку – це витрати бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; фінансування структурної перебудови народного господарства; субвенції та інші видатки, пов'язані з розширенням відтворенням [1, 5, 2].

Важливим у дослідженні питання класифікації бюджетних видатків є розуміння їх призначення (ролі). Залежно від економічної ролі державних асигнувань вони мають такі характеристики:

1) субвенція – кошти, що виділяються з державного бюджету місцевим бюджетам;

2) трансфертні платежі – будь-які прямі виплати з державного бюджету населенню або підприємствам, що здійснюються у вигляді субсидій, пенсій та допомоги на соціальні потреби, оплати відсотків за державний борг;

3) субсидії – фінансова допомога (пряма чи непряма), що надається населенню або госпрозрахунковим підприємствам і організаціям. До прямих субсидій належать дотації, державні інвестиції, підтримка нових форм власності, до непрямих – пільгове оподаткування, політика прискореної амортизації та пільгове кредитування;

4) державні дотації – кошти, що спрямовуються на відшкодування різниці в цінах, спричиненої державною політикою регулювання цін [4].

Вченими досліджено також питання каналів спрямування бюджетних коштів на розвиток агропромислового комплексу. Встановлено п'ять напрямів фінансування видатків на розвиток АПК:

1. Видатки на поліпшення земельних ресурсів:

- оплата робіт щодо докорінного поліпшення земель;

- проведення земельної реформи;

- хімічна паспортизація земель.

2. Видатки на сільськогосподарське виробництво:

- державна програма селекції у тваринництві й птахівництві;

- заходи щодо боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин;

- протиепізоотичні заходи;

- підтримка виробництва продукції тваринництва і рослинництва;

- фінансування витрат на закладання і догляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками;

- державна програма селекції в рослинництві;

- державна підтримка селянських (фермерських) господарств;

- часткова компенсація ставки за кредитами комерційних банків, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам та іншим підприємствам агропромислового комплексу.

Вважаємо, що набуття Україною членства у СОТ вимагає переходу на інші принципи державної підтримки національних виробників, що передбачає, у першу чергу, удосконалення чинних та запровадження нових механізмів захисту внутрішнього ринку з урахуванням світової практики.

Необхідно відмовитися від практики розпорошення обмежених фінансових ресурсів держави між значною кількістю державних програм та напрямів бюджетного фінансування. Натомість доцільно визначити чіткий та стислий перелік пріоритетів розвитку внутрішніх галузевих ринків України, за рахунок вітчизняної продукції. Кількість пріоритетних секторів внутрішнього ринку, які мають отримати державну підтримку, має визначатися виходячи з реальних фінансових можливостей державного бюджету та заходів, які відповідають умовам приєднання України до СОТ.

Дослідженням встановлено, що особливістю 2009 р. буде зменшення обсягів прямої державної підтримки. Так, Законом України "Про Державний бюджет України на 2009 р." передбачено Мінагрополітики видатки в обсязі 8774,2 млн грн, в тому числі за рахунок загального фонду – 4383,6 млн грн, спеціального – 4390,6 млн грн або порівняно з 2008 р. менше на 7509,4 млн грн.

На підтримку розвитку підприємств агропромислового комплексу передбачено видатки за рахунок загального та спеціального фонду держбюджету в обсязі 3861,7 млн грн, в тому числі за рахунок загального фонду – 993,7 млн грн, спеціального – 2868 млн. грн., що в 2,6 рази менше, ніж в минулому році. В умовах фінансової кризи та за відсутності інших джерел фінансування (кредити, запозичення, власні обігові кошти) ставиться під загрозу існування галузі та продовольча безпека країни.

Порівняно з минулим роком передбачено значно менші видатки за бюджетними програмами "Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва" – в 5,4 рази менше. Здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів – в 3,5 рази менше.

Разом з тим, у зв'язку з недофінансуванням у 2008 р. за рахунок загального фонду держбюджету програм підтримки розвитку підприємств агропромислового комплексу, виникла кредиторська заборгованість, яка за основними бюджетними програмами складає 400 млн грн, в т.ч. з виплати бюджетної тваринницької дотації за вирощену та реалізовану на забій худобу та птицю – 162 млн грн, здешевлення кредитів – 192 млн грн тощо. За можливого першочергового погашення кредиторської заборгованості за рахунок видатків, передбачених у держбюджеті 2009 р., більшу половину видатків за цими двома бюджетними програмами потрібно буде спрямувати на її покриття.

За попередніми даними вимоги банків станом на 01.01.2009 р. за перехідними кредитами 2006-2008 рр., яким необхідно буде надавати компенсацію у 2009 р., становить близько 8 млрд. гривень, а з урахуванням очікуваного залучення у поточному році ще 7 млрд. грн., потреба в компенсаційних коштах на поточний рік для обслуговування банківських кредитів складе понад 1,5 млрд гривень. Державним бюджетом на 2009 р. за програмою по здешевленню кредитів передбачено асигнувань в сумі лише 300 млн. грн., а з врахуванням погашення кредиторської заборгованості (192 млн грн), до розподілу залишається 108 млн гривень.

Висновки. Дослідженням встановлено, що система заходів державної бюджетної підтримки вітчизняного АПК формується у міру необхідності, і тому не має системного характеру. Заходи підтримки аграрної сфери часто здійснюються без узгодження з іншими формами державного регулювання, наприклад, антимонопольними, і основний ефект від їх надання одержує не сільське господарство, а суміжні монополізовані галузі (товарні кредити і т.д.). На нашу думку, неефективними слід визнати не форми підтримки, а способи їх використання в умовах нееквівалентних міжгалузевих відносин, недосконалості організаційно-економічного механізму в галузі, відсутності відповідного контролю у фінансовій сфері.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гайдучький П. І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П. І. Гайдучький // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43–48.
2. Галушко В. П. Методологічні та практичні аспекти рівня державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників / В. П. Галушко, А. Д. Діброва, Л. В. Діброва // Економіка АПК. – 2006. – № 3. – С. 3–11.
3. Демчак І. М. Ситуація в аграрному секторі економіки та заходи Уряду щодо державної підтримки розвитку АПК / І. М. Демчак // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 12–19.
4. Дем'яненко М. Я. Фінанси в період формування ринкових відносин / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 53–58.

5. Кириленко І. Г. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 40–47.
6. Фінансовий і ціновий механізм АПК в умовах переходу до ринку / [П. Т. Саблук, М. Я. Дем'яненко, О. М. Шпичак та ін.]; за ред. П. Т. Саблука [та ін.]. – К. : Урожай, 1993. – 352 с.
7. Щекович О. С. Використання бюджетних коштів підприємствами агропромислового комплексу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / О. С. Щекович. – К., 2005. – 19, [1] с.
8. Сільське господарство України: криза та відновлення / [за ред. Штефана фон Крамона-Таубаделя та ін.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 207 с.
9. Державне регулювання розвитку виробництва конкурентноспроможної продукції АПК в умовах інтеграції України в Світове співтовариство : звіт про науково-дослідну роботу (заключний) / [С. Кваша, О. Гойчук, П. Кроп та ін.]. – К. : НАУ, 2004. – 140 с.

Бюджетное финансирование как составляющая государственной финансовой поддержки аграрной отрасли

О.А. Шуст

Доказано, что организационно экономический механизм и способы государственной поддержки их использования в условиях неэквивалентных межотраслевых отношений в отрасли является несовершенным а следовательно и неэффективными из-за отсутствия соответствующего контроля в финансовой сфере.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, финансовая поддержка, сельское хозяйство, Мировая организация торговли, стратегические направления внешнеэкономического сотрудничества.

УДК 631.16:330.322.1”71”

МОСКАЛЕНКО В. А., аспірант

Науковий керівник – ЮХИМЕНКО П.І., д-р екон. наук

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто формування теоретичних і методологічних підходів до визначення особливостей фінансових ресурсів, їх місця і ролі у розширеному відтворенні та їхнього теоретичного обґрунтування як економічної категорії.

Проаналізовано дослідження економічної природи фінансових ресурсів, що використовуються підприємствами. Обґрунтовано пріоритетні напрями удосконалення, формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. На основі проведеного аналізу процесу створення й використання фінансових ресурсів визначено, що є сутністю у процесі їх формування і наукових досліджень. Запропоновано варіанти найбільш прийняттого визначення поняття фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси, грошові кошти, грошові фонди, грошові засоби, кредит, прибуток, грошові нагромадження, грошові резерви, капітал.

Постановка проблеми. Для здійснення виробничої, науково-дослідної і комерційної діяльності підприємства вирішальне значення має забезпечення його діяльності необхідним обсягом фінансових ресурсів: матеріальними, трудовими, фінансовими, а також грошовими коштами. Необхідність забезпечення сталого економічного зростання потребує, насамперед, мобілізації, оптимального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. У сучасних економічних умовах механізм сутності та змісту фінансових ресурсів підприємств продовжує формуватися. Тому дослідження методологічних питань трактування поняття категорії «фінансові ресурси» є дуже актуальними на сучасному етапі. Поняття “фінансові ресурси” широко використовується на практиці господарювання та в економічній літературі. Часте вживання та обговорення науковцями економічної сутності цього терміну закономірно призвело до появи різних підходів щодо його трактування. Процес створення й використання фондів фінансових ресурсів є об’єктом фінансового прогнозування та балансових розрахунків і наукових досліджень. Тому постає завдання дослідження фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та удосконалення.

Мета дослідження – розгляд підходів вчених-фінансистів щодо формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, висвітлення та трактування в економічній літературі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінанси сільського господарства досліджені як вітчизняними, так і російськими вченими: О.Д. Василюком, П.І. Гайдучьким, М.Я. Дем'яненком, І.В. Зятковським, П.А. Лайком, І.І. Лукиновим, В.М. Опаріним, К.В. Павлюком, А.М. Поддєрьогіним, П.Т.Саблуком, П. І. Юхименком та іншими [2, 3, 5, 8, 9, 10, 13, 14]. На сьогодні загалом розкрито їх економічну природу та визначено структуру. Разом з тим, аналіз доробок вчених свідчить про полемічний характер поглядів на фінансові ресурси. У сучасній економічній думці відсутнє однозначне визначення та узагальнений підхід до вивчення категорій, пов'язаних із сутністю фінансових ресурсів, і з особливостями їхнього формування та використання, тому нині відсутні дієві системи формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Подібна невизначеність певною мірою обумовлена різною спеціалізацією вчених, що досліджують дані питання, різними цілями аналізу чи відмінністю методів досліджень.

Результати досліджень та їх обговорення. В економічній сфері ще не вироблено єдиного, загальноприйнятого погляду на фінансові ресурси, особливо на рівні підприємств. Питання, пов'язані з його визначенням, досліджували і досліджують багато вчених. Крім пошуку відповіді на питання про сутність та зміст фінансових ресурсів, велика увага в їхніх роботах приділяється практичній реалізації фінансових відносин, дослідженню як джерел фінансових ресурсів, так і варіантів їх використання.

Термін „фінансові ресурси” широко використовується як у теорії, так і на практиці, тому й трактування його різні – від величини грошових засобів на рахунках у банках та інших рахунках до інших складових частин балансу підприємства. Виділяють і два напрями вивчення змісту та ролі фінансових ресурсів у економічному середовищі, пов'язані з ретроспективним аналізом запропонованих до цього часу тлумачень і пошуком нових визначень.

Під терміном «фінансові ресурси підприємств» в економічній науці й на практиці прийнято вважати сукупність фондів грошових коштів і грошові кошти у нефондовій формі, які є у розпорядженні підприємств. Термін „фінансові ресурси” навіть у законодавчих і нормативних актах України використовується близько шістдесяти разів. При цьому відсутнє його офіційне тлумачення.

Більшість визначень сутності та складу фінансових ресурсів базуються, на розширеному їхньому трактуванні, тому досить легко помилитися, зокрема у процесі прогнозування, коли існує ілюзія щодо наявності значного фінансового капіталу, але насправді це не так.

Поняття „фінансові ресурси” вперше було використано під час складання першого п'ятирічного плану розвитку народного господарства СРСР, до складу якого входив баланс фінансових ресурсів (баланс доходів і видатків) – бюджету. Крім того, в ньому наводиться декілька існуючих визначень терміну „фінансові ресурси”, до складу якого було включено баланс фінансових ресурсів [8, с. 29], а саме:

– це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні держави, підприємств, господарських організацій і установ та які використовуються для фінансування витрат та утворення різних фондів та резервів. На нашу думку, говорячи про фінансові ресурси, мається на увазі вже результат використання грошових коштів:

– це складова частина економічних ресурсів, що представляє собою кошти грошово-кредитної та бюджетної систем, які використовуються для забезпечення безперервного функціонування та розвитку економіки, здійснення соціально-культурних заходів, задоволення потреб управління. На нашу думку, фінансові ресурси не можна трактувати лише в контексті коштів грошово-кредитної та бюджетної системи. В даному випадку мова йдеться лише про централізовані фонди фінансових ресурсів, які сформовані з метою виконання функцій держави, тобто не враховуються ті грошові кошти, які знаходяться в розпорядженні суб'єктів господарювання;

– це виражена в грошових коштах частина національного доходу, яка може бути використана державою (безпосередньо чи через підприємства) з метою розширеного відтворення. Це визначення потребує уточнення, оскільки фінансові ресурси може використовувати не лише держава, а й ті ж суб'єкти підприємництва та населення.

Зокрема, питанням сутності фінансів, їх ролі в розподілі та перерозподілі національного доходу присвячена праця „Роль фінансов в распределении национального дохода СССР” [1, с. 95]. У ній зазначається, що фінансові ресурси утворюються в процесі виробничо-фінансової діяльності підприємств завдяки створюваному ними чистому продукту, який, отримуючи своє грошове вираження, виступає як фонд грошових коштів. Визначення є неповним, оскільки не враховується

ся те, що фінансові ресурси можуть крім виробничо-фінансової діяльності підприємств, також створюватися у процесі надання інвестицій; у визначенні акцентується увага на процеси формування фінансових ресурсів, а не їх розподіл та використання, тобто досліджуваними є джерела фінансових ресурсів, а не самі фінансові ресурси; грошові кошти підприємства можуть знаходитися не лише у фондовій формі.

Узагальнення та систематизація історичного матеріалу щодо питань розвитку фінансово-кредитних відносин проведена вченим, який фінансові ресурси визначив, зважаючи на особливості адміністративно-командної системи на централізовані та децентралізовані фонди грошових ресурсів відповідно до функцій та завдань держави [4, с. 14].

Згідно з фінансово-кредитним словником «фінансовими ресурсами є грошові кошти, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств, установ і використовуються для покриття затрат, а також формування різних фондів і резервів» [12, с. 504]. Отже, розглядаються суто грошові кошти, а фінансові ресурси держави прирівнюються до фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Фінансові ресурси як грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання валового внутрішнього продукту, що створюються впродовж певного часу в державі, досліджуються в праці “Теорія фінансів” [2, с.75]. Автором проводиться глибокий аналіз сутності фінансових ресурсів на рівні державних фінансів, які відображаються у розгляді фінансових ресурсів, як грошових фондів, що перебувають у розпорядженні органів державного управління всіх видів і форм підприємницьких структур та населення. Вчений пояснює відмінність між фінансовими ресурсами та грошовими коштами в момент їхнього перебування на рахунках або в касі підприємства, зазначаючи, що термін „грошові засоби” значно ширше, але фінансові ресурси виступають завжди у грошовій формі. Грошові засоби стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання” [3, с. 84].

Грошові кошти підприємства використовуються не тільки у фондовій формі. Наприклад, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами здійснюється у нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства одержують дотації та субсидії. Таким чином, фінансові ресурси – це грошові засоби, що є в розпорядженні підприємства і до яких належать усі грошові фонди і та частина грошових засобів, яка використовується в нефондовій формі [7, с. 33].

Іншою ознакою фінансових ресурсів названо грошові фонди (цільове спрямування грошових коштів), а також визначено, в результаті чого вони створюються. Таке зосередження ресурсів у фонді спричиняє небажані „застой” коштів із можливим зменшенням прибутків та утворенням збитків. До ознак фінансових ресурсів підприємств автор відносить джерела їхнього формування та факт володіння і розпорядження ними суб'єктом господарювання, отже, основою формування фінансових ресурсів є грошові кошти у вигляді амортизаційних відрахувань і грошових резервів, які формуються з прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Таким чином, фінансовими ресурсами підприємства можна вважати сукупність грошових резервів та надходжень цільового призначення, якими воно розпоряджається на правах власності, оперативного управління або повного господарського відання і використовує на статутні потреби [5, с.16-17].

Інше визначення фінансових ресурсів грошових фондів і частини грошових коштів, які мають цільове спрямування і яка використовується у нефондовій формі, дає автор підручника „Фінанси підприємств” [13, с. 10]. Отже, також повністю ототожнюються фінансові ресурси та грошові кошти.

Швидше за все визначення фінансових ресурсів як усіх коштів, або як їхньої частини, виникло через різне тлумачення сутності фінансових ресурсів держави і підприємств. Адже для підприємств саме ті кошти, що забезпечують господарську діяльність підприємства, є фінансовими ресурсами.

За наведених визначень фінансові ресурси характеризуються сумами грошових коштів, грошових нагромаджень, доходів або фондів грошових коштів, хоча жодне визначення не конкретизує розміру фінансових ресурсів (уся сума грошових коштів (доходів, нагромаджень, фондів), чи тільки певна їхня частина).

На практиці також досить часто ототожнюють поняття грошових коштів та фінансових ресурсів. Термін „грошові кошти” – поняття більш об'ємне як за змістом, так і за обсягами, ніж „фінансові ресурси”, що складають тільки частину грошових коштів підприємства, тому обов'язково потрібно визначати, які саме кошти є ресурсами. Доходи також пов'язані з фінансовими ресурсами (як джерело їхнього відновлення та примноження) Специфічною ознакою формування фінан-

сових ресурсів є те, що досить часто воно здійснюється за рахунок спонсорських та інших надходжень, насамперед від засновників. Грошові нагромадження можуть розглядатися лише як джерело примноження фінансових ресурсів, хоча вони можуть бути використані й на інші цілі (10, с. 55). Фонди грошових коштів можуть розглядатися як місце концентрації фінансових ресурсів, але, знову ж таки, у фондах можуть концентруватися не тільки ці ресурси. Усі наведені поняття між собою тісно пов'язані, але не є тотожні [9, с. 131].

Цікавими є позиції фахівців, які до фінансових ресурсів відносять не лише грошові кошти (фонди, доходи, накопичення, нагромадження).

Визначаючи сутність фінансових ресурсів, Опарін В.М. стверджує, що „фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні та обігові засоби підприємства, на основі яких формуються продуктивні доходи” [10, с. 10, 79]. Таким чином, до складу фінансових ресурсів включено всі кошти, що отримує суб'єкт господарювання (у фондовій або нефондовій формах), дещо по-новому трактується цільове спрямування фінансових ресурсів – дослідження напрямів їхнього розміщення. Отже, автором відзначено необхідність тлумачення фінансових ресурсів як динамічного поняття. Крім того, фінансові ресурси підприємств включають і кошти його контрагентів (належні підприємству), і ті, що формують вартість основних і обігових засобів. Тож думку, що фінансові ресурси – це не лише грошові кошти, автор підтверджує і тим, що вводить поняття „...матеріалізовані фінансові ресурси – вкладені в основні засоби, які постійно забезпечують виробничий процес, і ті, що перебувають в обігу, обслуговуючи окремий виробничий цикл – обігові кошти” [10, с. 79].

У визначенні фінансових ресурсів Худолій Л.М. дотримується подібної до попередньої думки, визначаючи їх сумою коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства [14, с. 42].

Найбільш повне визначення поняття «фінансові ресурси», на нашу думку, висвітлено у Кудряшова В. П. [6, с. 10]-це сукупність фондів, які беруть участь у забезпеченні діяльності суб'єктів і здійснюють обіг в грошовій формі, вони завжди знаходяться у власності тих чи інших суб'єктів і використовуються для вирішення поставлених задач. Автор відносить до складу фінансових ресурсів активи, які залучаються до проведення господарських або негосподарських операцій. Крім того, фінансові ресурси є завжди обмеженими (обмеженість є головною умовою господарської діяльності будь-якого підприємства).

У сучасній українській і російській науковій літературі існує велика кількість визначень поняття «фінансові ресурси» підприємства, але відсутнє однозначне трактування цього поняття. Так, у теорії радянських фінансів фінансові ресурси визначаються як виражена в грошах частина національного доходу, що може бути використана державою (безпосередньо або через підприємства) на цілі розширеного відтворення і на загальнодержавні витрати. Як бачимо на той час висвітлення цього питання не включало в себе всіх суб'єктів господарювання, а саме домогосподарств і підприємств. Головним і єдиним суб'єктом залишається держава, яка концентрує, розподіляє і перерозподіляє всі можливі на той час для формування та використання фінансові ресурси. Але визнається їх матеріальне (виражене у грошах) відображення, яке є лише частиною вираженого в грошах необхідного та додаткового продукту як на макро-, так і на мікрорівні.

Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад у діяльності підприємств, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. У висвітлених визначеннях авторів періоду незалежності враховано, що фінансові ресурси - це «грошові кошти», «доходи», «грошові фонди», «грошові нагромадження», «сума коштів, спрямованих на обігові засоби», та які утворюються «в процесі розподілу і перерозподілу ВВП», «обміну розподілу та нагромадження», «акумульовані підприємством з різних джерел». В окремих визначеннях трактуються певні протиріччя, наприклад, не всі вчені додають до фінансових ресурсів амортизаційні відрахування та новостворену вартість, в інших з'являється частково протилежний характер питань грошових фондів та грошових коштів. Віднесення фінансових ресурсів до грошових коштів, що складають окремі фонди, є неможливим, якщо регламентом фондів встановлюються певні обмеження на використання. І яка різниця між коштами і фондами, якщо кошти не потрапили до цих фондів. В одному із визначень зазначено, що основу фінансових ресурсів становить капітал, але не весь капітал має форму фінансових ресурсів, тому виходячи із короткого аналізу та найбільш повного визначення, можна зробити висновок, що вітчизняна наукова думка сформувала достатньо цілісне та докладне уявлення про процеси формування фінансових ресурсів підприємницьких структур. Водночас виникає потреба

розробки такого підходу до трактування сутності терміну «фінансові ресурси підприємств», який дозволив би поєднати процеси їх формування та розподілу.

Для успішного функціонування будь-якого підприємства вирішальне значення має забезпечення його діяльності необхідним обсягом фінансових ресурсів, під якими вчені розуміють сукупність грошових коштів, що знаходяться у використанні підприємства і можуть бути використані та трансформовані в інші види ресурсів.

Висновки. Отже, фінансові ресурси господарств є системою грошових відносин, похідними від фінансових, що виникають у процесі формування власного капіталу, розподілу і перерозподілу доходу і прибутку, відносин з державою. Формування та використання фінансових ресурсів переважно здійснюються у складі капіталу, прибутку, основних засобів, обігових коштів (витрат і грошей), асигнувань з бюджету та інших фондів, кредитних та інших ресурсів для задоволення потреб господарства у веденні господарської діяльності [4, с. 14]. У традиційному вимірі фінанси – це економічні відносини, пов'язані з використанням фондів з метою забезпечення розширеного відтворення [8, с. 53], формування їх через відповідне інформаційне забезпечення. Сільськогосподарська діяльність передбачає використання значних ресурсів: природних ресурсів, основних засобів, виробничих запасів, коштів. Під час оцінки господарської діяльності у вартісних вимірниках це завдання зводиться до контролю всіх внутрішніх і зовнішніх фінансових відносин суб'єкта підприємницької діяльності.

Оскільки фінанси господарств є частиною економічних відносин, що виникають у процесі господарської діяльності, принципи їх управління можна сформулювати як: самостійність у сфері фінансової діяльності, самофінансування, зацікавленість у підсумках фінансово-господарської діяльності, відповідальність за її результати, самоконтроль за фінансово-господарською діяльністю господарства. Таким чином, основні складові фінансових ресурсів мають традиційний вимір, що проявляється у базових визначеннях, фінансові ресурси – сукупність активів, які використовуються для забезпечення діяльності суб'єктів і здійснюють обіг у грошовій формі [6, с. 10].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аллахвердян Д.А. Роль финансов в распределении национального дохода СССР. – М.: Госфиниздат, 1995. – 95 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2000. С.75, – 416 с.
3. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
4. Дьяченко В.П. История финансов СССР (1917–1950 гг.). – М.: Наука, 1978. – 489 с.
5. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – С. 229.
6. Кудряшов В.П. Фінанси: Навч. посіб. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352 с.
7. Лайко П. А., Ляшенко Ю. І. Фінанси АПК: Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. – К.: Дія, 2000. 225с.
8. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 200 с.: ил.
9. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
10. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
11. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000. – № 5 – С. 10–11.
12. Финансово-кредитный словарь: В 3-х томах. – М.: Финансы и статистика, 1965. – 511 с.
13. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
14. Худолій Л.М. Теорія фінансів: Навчально-методичний посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 167 с.

Эволюция взглядов на формирование финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий В. А. Москаленко

Рассмотрены формирование теоретических и методологических подходов к определению финансовых ресурсов, их роль и место в расширенном воспроизведении теоретического обоснования как экономической категории. Проанализировано исследование экономической природы финансовых ресурсов, которые

используются предприятиями. Обоснованы приоритетные направления, усовершенствования формирования и использования финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. На основе проведенного анализа процесса создания и использования финансовых ресурсов определен их сущность в процессе формирования и научных исследований. Предложены варианты наиболее используемого определения финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, денежные средства, денежные фонды, кредит, денежные накопления, денежные резервы, капитал.

Evolution the views of moulding financial resources by the agricultural enterprises

V. Moscalenko

Having considered the question of forming the theoretical and methodological approaches to the definition of peculiarities of financial resources, their place and role in the wide renewal of their theoretical motivation as the economic category. Having researched the economic nature of financial resources, which are used by enterprises. Having been motivated the priority directions of improving forming and use of financial resources by the agricultural enterprises. Having analysed the process of creation and use of financial resources, the essence of the matter was determined. Some variants of the most used definition of financial resources have been offered.

Key words: financial resources, monetary resources, monetary fund, monetary means, credit, profit, monetary accumulation, monetary reserve, capital.

УДК 339.137.2.002.645:664.1

СЛУПЯН К.В., аспірант

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р. екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУРЯКОЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто особливості та тенденції розвитку вітчизняного виробництва та переробки продукції бурякоцукрової галузі у сучасних умовах господарювання. Визначено основні чинники конкурентоспроможності бурякоцукрових господарств та цукрових заводів та обґрунтовано основні напрями їх підвищення.

Ключові слова: цукрова галузь, тенденції розвитку, бурякосіяння, ефективність виробництва, конкурентоспроможність, сировинна зона, цукрові буряки, буряківництво.

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняного виробництва та переробки сільськогосподарської продукції не може гарантувати стійкого зростання обсягів та якості продукції, у тому числі й у бурякоцукровій галузі. Більше того, останнім часом потреби населення та промисловості у цукрі стає все проблемніше задовольняти за рахунок внутрішнього виробництва, що підриває основу продовольчої безпеки країни.

Разом з тим, залишаються нереалізованими можливості щодо збільшення обсягів виробництва та підвищення ефективності бурякоцукрової галузі, а також передумови росту конкурентоспроможності її підприємств за рахунок підвищення якості продукції. Аналіз дозволив виявити, що основним стримуючим чинником використання наявних резервів зниження витрат виробництва є недосконалий апарат управління, який не володіє необхідними методами ефективного управління витратами виробництва та якістю продукції. За таких умов необхідним є аналіз, оцінка конкурентоспроможності та впливу основних чинників у сировинному секторі інтегрованого процесу виробництва цукру. Відсутність спеціалізованих методик, які б дозволили менеджменту сільськогосподарських підприємств проводити оперативний аналіз та оцінку чинників підвищення ефективності виробництва продукції галузі, визначило актуальність проведення досліджень у цьому напрямку.

Аналіз останніх публікацій. Значну увагу сучасному стану вітчизняного виробництва продукції бурякоцукрової галузі присвятили свої праці Варченко О.М., Шпичак О.М, Стасіневич С.А., Коденська М.Ю., Фурса А.В. та багато інших вчених.

Метою статті є визначення сучасного стану й тенденцій розвитку підприємств бурякоцукрової галузі, а також обґрунтування перспектив підвищення їх конкурентоспроможності.

Результати досліджень та їх обговорення. Аналіз тенденцій розвитку галузі буряківництва протягом останніх десяти років дозволяє стверджувати, що цьогорічний сезон виробництва цукру був найскладнішим внаслідок посилення фінансових проблем переробних підприємств, які виявилися під час їх підготовки до нового сезону, а також несприятливих погодних умов, що позначилось на ході заготівлі цукрової сировини та темпах її переробки. Зазначимо, що тривала осіння посуха негативно вплинула на процес копання солодких коренів. Майже в усіх бурякосійних районах спостерігається зменшення посівних площ, зайнятих під цукровими буряками. Продовження такої тенденції неприпустиме, оскільки за кілька років такого господарювання ми втратимо ще половину площ, зайнятих під цукросировиною. Ситуація у цілому по Україні є невтішною, оскільки спостерігається стрімке скорочення посівів цукрових буряків. Так, наприклад, порівняно з минулим роком площі, зайняті під цукровими буряками, скоротились на 17,4 % (у 2009 р. цукрові буряки посіяно на площі 333 тис. га, із них сільськогосподарськими підприємствами 289 тис. га), при тому, що на світовому ринку спостерігається зростання обсягів споживання та дефіцит цукру.

Цукрові буряки є основною сировиною для виробництва цукру в Україні, а конкурентоспроможність та ефективність виробництва цукрових буряків в Україні – це з найважливіших елементів підтримки та збереження всього маркетингового ланцюга у цукровій галузі. Україна є однією з небагатьох країн світу, що володіє сприятливими природно кліматичними умовами для вирощування цукрових буряків в обсягах 46-50 млн т. Втрата ринків збуту колишнього Радянського Союзу та низький рівень конкурентоспроможності спричинили значне скорочення виробництва цукрових буряків більш ніж у 3,2 рази, з 44,3 млн т у 1990 до 13,72 млн т у 2008 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 – Основні показники виробництва цукрових буряків в Україні, 1990-2009 рр.

Показники	Роки											
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Площа посіву, тис. га	1605,4	1475	855,6	970,3	896,6	773,4	732	625,5	825,0	634,8	403,0	333,0
Площа збирання, тис. га	1605,4	1448,5	747	852,6	764,5	668,3	696,5	623,3	788,0	577,0	386,9	320,0
Урожайність, т/га	27,67	16,69	17,67	18,26	18,93	20,12	23,8	24,97	27,92	29,4	35,5	37,0
Валовий збір, млн т	44,3	14,1	13,2	15,6	14,5	13,3	16,6	15,6	22,4	16,98	13,72	12,0

Джерело: розраховано за даними Держкомстату

Основною причиною спаду обсягів виробництва цукрових буряків є відсутність належної підтримки з боку держави. Наочним прикладом відсутності дієвого механізму державного регулювання є посилення кризових явищ у галузі, яке триває й нині. Так, у 2006 р. товаровиробники цукрових буряків у зв'язку зі значним зростанням цін на цукор у минулому році значно збільшили посівні площі під цією культурою з 625,5 тис. га (2005 р.) до 825 тис. га у 2006 р. У свою чергу збільшення посівних площ та зростання урожайності дозволило отримати валовий збір цукрових буряків у розмірі 22,4 млн т [1].

Варто зазначити, що згідно з державним планом розвитку бурякоцукрової галузі обсяг посівних площ у 2006 р. повинен був становити 750 тис. га, але механізм, який би обмежив площі посіву буряків не був розроблений. Переробники у свою чергу, не зважаючи на розмір квоти, встановленої в обсязі 2,04 млн. т. цукру, з буряків урожаю 2006 р. виробили 2,6 млн т цукру, що є рекордним за останні роки. Оскільки ємність внутрішнього ринку становить близько 2,0 млн т, це призвело до перенасичення внутрішнього ринку та обвалу цін на цукор, і як наслідок – на цукрові буряки [7], а також до зниження рівня рентабельності виробництва цукрових буряків, і стало передумовою до скорочення посівних площ у наступних роках. Так, у 2008 р. посівні площі становили 403 тис. га, а в 2009 р. 333 тис. га, з яких 289,2 тис. га у сільськогосподарських підприємствах, решта у господарствах населення.

Дослідження виявили, що існувало кілька причин, які змусили селян відмовитися від цієї культури. У першу чергу, з ринку пішли неспеціалізовані господарства, які у минулі роки переробляли буряки на давальницьких умовах, в обмін на цукор. Оскільки на цю продукцію не поширювались пільги по ПДВ, більшість фермерів не змогли на ній заробити (у деяких і до цього часу залишились запаси тогорічного цукру).

По-друге, частина посівів постраждала від заморозків, а частина виявилась недорозвиненою у результаті квітневої засухи. Пересів культури у більш пізні строки був неможливим через відсутність дощів у більшості регіонів. Крім цього, у багатьох господарствах не вистачило коштів на виробництво цукрових буряків.

До позитивних тенденцій, притаманних сировинному комплексу цукрової галузі України, можна віднести підвищення рівня урожайності цукрових буряків. Необхідно відмітити, що така тенденція склалась на ринку цукру протягом останніх десяти років, але особливого прояву вона набула у 2008 р. Така ситуація є свідченням деяких позитивних структурних зрушень у галузі – на ринку залишаються лише ті виробники, які використовують сучасні технології обробітку цієї культури, якісний посівний матеріал, при цьому отримують солідні врожаї. Так, у 2008 р. за зниження кількісних показників виробництва цукрових буряків, якісні показники зросли. Урожайність цукрових буряків у 2008 р. становила 35,5 т/га проти 29,4 т/га у 2007 р. Зазначимо, що у 2009 р. очікується ріст урожайності до рівня 37 т/га [1, 2].

Підвищення ефективності виробництва цукрових буряків в Україні дозволило у 2008 р. підвищити рівень рентабельності виробництва з мінусом 11,1 % у 2007 р. до плюс 7,4 %.

Дослідженням встановлено, що суттєву роль у підвищенні рентабельності відіграла державна підтримка у вигляді дотацій на вирощування цукрових буряків у розмірі 750 грн/га та підвищення закупівельних цін до рівня 220-280 грн/т.

Тенденція зростання рівня рентабельності виробництва цукрових буряків у 2009 р. збереглася. Згідно із Постановою КМУ від 4 лютого 2009 р., мінімальна ціна 1 тонни буряків урожаю 2009 р. буде дорівнювати 183,33 грн (без ПДВ). У 2008 р. вона дорівнювала 141,63 грн/т.

Дослідження впливу чинника територіальної сприятливості вітчизняного виробництва цукрових буряків показує, що виробництво в основному сконцентровано у західній та центральній частинах України. Полтавська, Вінницька, Тернопільська та Київська області – лідери за площами посівів цукрових буряків та обсягами їх виробництва. У свою чергу за урожайністю лідирують Полтавська, Хмельницька, Рівненська, Чернігівська області.

У цілому ринок цукрових буряків України характеризується своєю нестабільністю і залежить від рівня закупівельних цін на цукрові буряки. А також негативно впливає на зацікавленість товаровиробників вирощувати цукрову сировину відсутність цін рівноваги на інші сільськогосподарські культури – у першу чергу соняшник, рапс, соя, озиму пшеницю та кукурудзу, рівень рентабельності виробництва яких значно перевищує рівень рентабельності виробництва цукрових буряків.

Досліджуючи переробну сферу бурякоцукрової галузі, доцільно зазначати, що Україна отримала у спадщину потужну цукрову промисловість, у склад якої увійшли 192 цукрових заводи, зареєстрованих у державному реєстрі, 60 вже демонтовані на металобрухт, а 70 збережено та законсервовано, тобто, фактично, станом на 2009 р. в Україні залишилось 69 дієздатних цукрових заводів, які і займались виробництвом цукру у минулому 2008 році. У 2009 р. 70 цукрових заводів отримали квоту «А» на виробництво цукру. Необхідно відмітити, що для забезпечення внутрішнього ринку України достатньо було б мати 40 цукрових заводів середньою потужністю 6 тис. т буряку на добу. Тенденція скорочення обсягів виробництва цукру викликана перенасиченням ринку цукру. Така тенденція збереглася і в 2009 р., оскільки вироблено було за попередніми даними лише 1,27 млн. т цукру, що на 19,3 % менше від попереднього сезону цукроваріння, причому прогнозувалося виробити щонайменше 1,35 млн т (табл. 2) [3, 4].

Таблиця 2 – Виробництво цукру в Україні

Рік	Всього вироблено цукру, тис. т	у т. ч. із цукрових буряків	із тростини	Кількість працюючих цукрових заводів
2000	1782,2	1553	229,2	146
2001	1930,5	1650,4	280,1	147
2002	1623	1429,9	193,1	128
2003	2484,8	1457,2	1027,6	121
2004	2084,9	1788,1	296,8	120
2005	1895,2	1892,2	3,01	112
2006	2595	2595	0	119
2007	1859	1859	0	110
2008	1564	1564	0	69
2009	1270	1270	0	64

Джерело: розраховано за даними Держкомстату

Якщо тенденція до скорочення обсягів виробництва відновилася у 2007 р., то тенденція скорочення кількості цукрових заводів притаманна вітчизняному цукровому ринку протягом останніх десяти років (рис. 1).

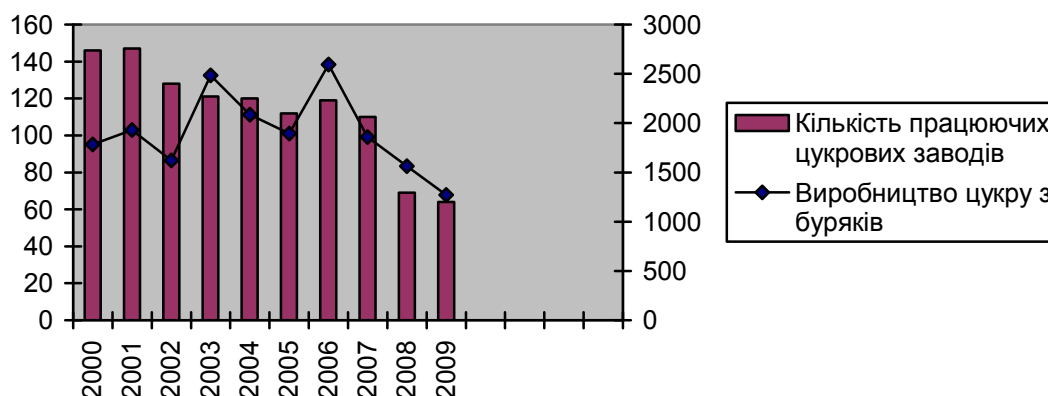


Рис.1. Динаміка виробництва бурякового цукру в Україні та кількість підприємств, задіяних у його виробництві

Дослідженням вставлено, що станом на 25.05.2009 р. до виробництва цукру у сезоні цукроваріння 2009 р. готувалось 64 підприємства, з яких запуск 11 знаходився під питанням. За результатами сезону цукроваріння 2009 р. фактично брало участь у переробці цукрових буряків лише 56 заводів.

Тенденція скорочення кількості працюючих заводів пов'язана із надлишком виробничих потужностей, поява яких зумовлена втратою зовнішніх ринків збуту, а також із тим, що більшість заводів стикаються із проблемою недозавантаження виробничих потужностей через нестачу сировини. Якщо у минулі роки окремі заводи переробляли буряки більше 90 днів, то нині нормальним вважається термін 30-45 діб. Разом з тим, оптимальним терміном цукроваріння вважається тривалість 100-110 діб. Необхідно відмітити, що у 2006 р. ситуація дещо покращилась. Сезон переробки цукру у 2006 р. був одним із найтриваліших за останні 25 років, оскільки 14 заводів працювало понад 100 діб. Але це не вирішило проблему, а лише її загострило. Саме через нестачу сировини у 2008-2009 рр., так і в наступних роках, більш впевнено на ринку цукру будуть себе почувати підприємства, що входять до складу вертикально-інтегрованих компаній, які орендують земельні ресурси для вирощування цукрової сировини [6].

Ще однією вагомою проблемою цукрової галузі є те, що пуск цукрових заводів в Україні здійснюється будь-якою ціною, інколи навіть у випадках, коли сировини заготовлено лише на декілька діб роботи, за недостатньої кількості вапнякового каменя, коксу та ін. Також у цукровій галузі України зберігається тенденція до старіння основних фондів, а це не сприяє підвищенню ефективності переробки цукрових буряків. Якщо у 1986-90 рр. старіння основних фондів цукрових заводів було на рівні 51 %, то на початок 2006 р. цей показник досягнув 70 %. Така ситуація обумовлена тим, що фактично в Україні модернізація здійснюється лише на підприємствах, якими володіють провідні компанії-виробники, а це лише близько 30 заводів.

У зв'язку зі значним зростанням цін на енергоносії, в цілому, і природний газ, зокрема, з кожним роком посилюється ще одна проблема української цукрової галузі – це енерговитратність цукрових підприємств. Цукрові заводи споживають за рік 1,2 млн т умовного палива та 1,4 млрд кВт електроенергії. Часткові витрати палива до маси буряків в Україні залишаються досить великими – на рівні 5,9 %. В Європі цей показник складає 2,6-3,1 %. Складова частина палива у собівартості цукру становить 15 %, а на окремих підприємствах і вище. Тому українським виробникам цукру необхідно вживати заходів щодо зниження цього показника до європейського рівня. Тим більше, що у недалекому майбутньому ціна на газ в Україні наблизиться до європейської. Крім цього, для економії природного газу як альтернативу можна використовувати тверде паливо (кам'яне вугілля, торф), яке доцільно використовувати на тих заводах, де ще збереглися схеми подання вугілля, а також у зоні розміщення яких є місцеві паливні ресурси. Однак використання твердого палива на цукрових заводах за новітніми технологіями потребує значних капітальних витрат (30-50 млн грн на один цукровий завод) [7].

Конкурентоспроможність переробних підприємств досліджуваної галузі забезпечується рівнем підготовки спеціалістів і працівників робочих професій. Нині молоді спеціалісти не мають бажання йти працювати на підприємства цукрової галузі, які знаходяться у сільській місцевості, мають сезонний характер роботи, низький рівень заробітної плати та соціальних умов. Тому з кожним роком загострюється питання кадрового забезпечення. Зазначимо, що підготовка спеціалістів за рахунок підприємства досить незначна, а на більшості підприємств взагалі відсутня. Вважаємо, що для посилення цієї конкурентної переваги доцільно кожному цукровому заводу мати власну дієву програму підготовки та закріплення кадрів, а також обрати спрямованість комплексної автоматизації виробничих процесів. Наприклад, роботу європейських підприємств забезпечують 100-150 працівників за усім технологічним ланцюгом, а заводів потужністю менше 9 тис. т буряків на добу практично немає. Для порівняння зазначимо, що для забезпечення роботи цукрового заводу потужністю 1,5 тис. т буряків на добу в Україні необхідно мати як мінімум 500 чоловік.

Не зважаючи на втрату 122 цукрових заводів, їх кількість та щільність є досить високою порівняно з іншими країнами Європи. Так, у Вінницькій області, наприклад, налічується близько 35 (працюючих 14), тоді як у всій Німеччині (з обсягом виробництва у двічі більшим ніж в Україні) лише 26 цукрових заводів.

Конкурентоспроможність виробництва цукру визначається ефективністю за витратами виробництва цукрових буряків та їх переробки. Цього можливо досягнути за рахунок ефективного використання енергії та оптимального завантаження підприємства сировиною, залежно від його потужності. Оскільки ці показники на вітчизняних підприємствах знаходяться на низькому рівні, стає очевидним, що цукрова промисловість сама по собі повинна істотно підвищити ефективність виробничої діяльності.

Коефіцієнт екстракції цукру із буряків можна розглядати як індикатор ефективності переробки цукрових буряків в Україні. Він характеризується високою мінливістю. Так, середній коефіцієнт екстракції цукру у 2008 р. становив 12,84 %, що є низьким показником порівняно із міжнародними стандартами. Так, якщо порівняти цей показник у 2007 р. (11,65 %) із 2004 р. (11,52 %), в якому цукристість сировини була однаковою, то можна зазначити, що позитивних зрушень у якості переробки буряків не відбулося. Однак вихід цукру з 1 га посівів буряків у 2008 р. зріс на 32 % порівняно із 2007 р. і становив 3,88 т/га, хоча він залишається в двічі нижчим ніж у Польщі (7,46 т/га), причому для ЄС це найнижчий показник.

У разі детального вивчення показників мінливості цукрового виробництва можна отримати детальне розуміння проблеми. Розподіл обсягів виробництва цукру між заводами України нерівномірний. Так, більшість заводів виробляють від 10 до 15 тис. т цукру, хоча існує група заводів, що виробляють 50 тис. т і більше. Зазначимо, що «РАЙЗ-ЦУКОР» (Лохвицький цукровий завод) у 2008 р. виробив майже 100 тис. т цукру.

Дослідженням встановлено, що в Україні чітко прослідковується тенденція до скорочення малопотужних підприємств через їх закриття або нарощення потужності. Зазначена тенденція призводить до якісного покращення структури виробництва цукру в Україні.

Цукрова галузь України практично повністю приватизована. Наведені дані табл. 3 відображають поточну структуру розподілу власності у галузі серед найбільших компаній.

Таблиця 3 – Виробництво цукру в Україні у розрізі виробників

№ п/п	Компанія-виробник	Кількість працюючих заводів (всього)	Обсяги виробництва, тонн
1	ТОВ «Астарта-Київ»	6	230246
2	Агропромислова корпорація «Укррос»	6	157398
3	ТОВ «Укрпромінвест-Трейд»	3	140395
4	ТОВ «РАЙЗ-ЦУКОР»	1	98767
5	ЗАТ «Зхідна компанія Дакор»	3 (4)	87647
6	СФНВГ «Мрія»	6	63295
7	ТОВ «Українська продовольча компанія»	2 (8)	60967
8	ТОВ «РАДЕХІВ ЦУКОР»	1	54246
9	ТОВ «Свросервіс Україна»	2 (4)	47487
10	ЗАТ «ОЛЕКСАНДРІЙСЬКИЙ Ц.З.»	1	35825
	Інші	38	595270
	Всього	69	1571543

Джерело: дані асоціації «Укрцукор»

У цукровій галузі сформувалась група інвесторів, за участю яких у 2008 р. було вироблено більше 62 % бурякового цукру: ТОВ «Астарт-Київ», агропромислова корпорація «Укррос», ТОВ «Укрпромінвест-Трейд», ТОВ «РАЙЗ-ЦУКОР», ЗАТ «Зхідна компанія Дакор», СФНВГ «Мрія», ТОВ «Українська продовольча компанія», ТОВ «Євросервіс Україна». Відмітимо, що цукрові компанії та окремі заводи у 2008 р. посіяли 147 тис. га буряків власними силами і 146 тис. га спільно із сільгосподарськими товаровиробниками, що становило 293 тис. га, або 75 % від загальної площі посіву [2].

Холдинги, які посідають лідируючі позиції, можна охарактеризувати, як фінансово потужні, частіше також залучені в інші сфери бізнесу та галузі. Наприклад, ТОВ «Укрпромінвест-Трейд», до складу якого входить потужна кондитерська компанія «Рошен», використовує цукор для виготовлення кондитерських виробів.

Дослідженням встановлено, що у галузі посилюється вертикальна інтеграція із тенденцією до розширення операцій від виробництва цукру і маркетингу до виробництва цукрових буряків для гарантування постачання сировини, як вирішального чинника оптимізації продуктивності маркетингового ланцюга.

Характерною особливістю цукрової галузі є те, що конкуренція ведеться, в основному, не за споживача, а за постачальника. За умови стабільного збуту цукру на внутрішньому ринку проблема забезпечення сировиною продовжує залишатися актуальною для більшості заводів.

Прикладом такої тенденції є продаж Українською продовольчою компанією (УПК) шести своїх заводів з виробництва цукру у Тернопільській області групі компаній «Мрія», потужному виробнику сільськогосподарської продукції. Основною причиною слугувало те, що УПК не займалась розвитком сільськогосподарського спрямування. Експерти не виключають, що найближчим часом УПК продасть й інші цукрові заводи, а вслід за нею цукровий бізнес залишать й інші дрібні виробники, які не розвивають бурякосіяння.

Висновки. Дослідженням встановлено, що тенденція укрупнення й подальшого розвитку вертикально-інтегрованих холдингів забезпечує їм можливість власного вирощування цукрової сировини, що є вагомим конкурентним перевагою на ринку. Отже, нині конкурентною перевагою підприємств бурякоцукрової галузі є наявність у виробника власної зони бурякосіяння, що дозволить забезпечити його цукрові заводи сировиною та підвищити рентабельність виробництва цукру. Очевидно, що обмеженість сировинної бази, необхідність модернізації виробництва зумовлять збереження та посилення тенденцій витіснення дрібних цукрових заводів більш потужними групами, які володіють значними фінансовими та матеріальними ресурсами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондар В.С. Як мінімізувати витрати на вирощування цукрових буряків в умовах фінансової кризи. // Цукрові буряки. – 2009. – №1. – С.2-3.
2. Бондар В.С., Фурса А.В., Шутенко О.М. Економічна оцінка виробництва цукрових буряків. // Цукрові буряки. – 2009. – №4. – С.5-7.
3. Варченко О.М. Аналіз виробничих можливостей вітчизняної цукрової промисловості та провідних країн світу / О.М. Варченко // Економіка АПК. – 2003. – №9. – С. 109-115.
4. Заєць О.С. Ринок цукру в Україні: проблеми створення, функціонування та розвитку / О.С. Заєць. – К.: Наукова думка, 1999. – 385 с.
5. Зельднер А.Г., Заєць А.С. Экономические механизмы регулирования рынка сахара / А.Г.Зельднер, А.С. Заец // Сахарная свекла. – 1998. – № 9. – С.5–7.
6. Коденська М.Ю. Розвиток ринку цукру в Україні / М.Ю. Коденська // Економіка АПК.– 1997. – №8. – С.60-64.
7. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2006/2007 маркетинговий рік. Випуск 17. / Під керівництвом та за ред. О.М. Шпичака. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 178 с.

Основные направления повышения конкурентоспособности предприятий свеклосахарной отрасли Е. В. Слупян

Рассмотрены особенности и тенденции развития отечественного производства и переработки продукции свеклосахарной отрасли в современных условиях ведения хозяйства. Определены основные факторы конкурентоспособности свеклосеющих хозяйств и сахарных заводов та обоснованы основные направления их повышения.

Ключевые слова: сахарная отрасль, тенденции развития, свеклосеяние, эффективность производства, конкурентоспособность, сырьевая зона, сахарная свекла, свекловодство

Basic directions of increase of competitiveness of enterprises of sugar-beet industry

K. Slupian

Features and progress trends of domestic production and processing of products of sugar-beet industry are considered in the modern terms of menage. The basic factors of competitiveness of beets sowing economies and sugar-houses are certain that grounded basic directions of their increase.

Key words: sugar-beet industry, efficiency of production, sowing of beets, competitiveness, raw material area, sugar beets, progress trends, beet grower

УДК: 330.341:631.11

ШАЦІЛО Н.І., здобувач

Науковий керівник – д.е.н., професор О.В. Шубравська
Білоцерківський національний аграрний університет

ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність вивчення стійкості суб'єкта господарювання на основі потенціалу. Охарактеризовано сукупність складових системи забезпечення економічної стійкості. Розглянуто економічну стійкість з позиції взаємодії та взаємозв'язку елементів економічного потенціалу сільсько-господарського підприємства.

Ключові слова: сталий розвиток, економічна стійкість, економічний потенціал, елемент потенціалу

Постановка проблеми. У контексті сталого розвитку набуває актуальності проблема забезпечення стійкості динамічного процесу функціонування суб'єктів господарювання. Першим кроком підприємства до успіху має бути створення умов для його стійкості. Першоосною виникнення зазначеної системної властивості є економічний потенціал, що є матеріальною базою для забезпечення динаміки соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі забезпечення ресурсами для виробництва та їх відтворенню в процесі розвитку присвячені праці багатьох вчених: Василенко В.А. [2], Раєвська О.В. [3], Савченко В.Д. [4], Тарасова В.В. [5], Чимшит С. І. [6]. При цьому окремі аспекти забезпечення високої ефективності на рівні підприємств та стійкого їх розвитку на основі раціонального використання ресурсів залишаються не вивченими.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні складових економічної стійкості сільськогосподарського підприємства як окремих системних елементів потенціалу.

Результати дослідження та їх обговорення. Об'єктивні закономірності розвитку проявляються в економічній нестабільності, що є передумовою динамічної нестійкості діяльності суб'єктів сільського господарства. Для того, щоб забезпечити та зберегти економічну стійкість сільськогосподарського підприємства необхідно спочатку об'єктивно ідентифікувати фактори, що є її потенційними передумовами та загрозами. Під фактором розуміємо першопричину будь-якого явища чи процесу, що виявляє їх властивості та характеристики [2].

Так чи інакше, процес розвитку суб'єкта господарювання забезпечується наявністю певної ресурсної бази, яку ми визначаємо як економічний потенціал. Оскільки сільськогосподарське підприємство розглядають як функцію переходу ресурсів у кінцевий продукт та схему, що її реалізує, тобто сукупність інструментів, за допомогою яких здійснюється виконання цілей [4], то основою для реалізації цієї схеми є ресурси, що втілені в потенціалі. Термін «потенціал» (з лат. *potential*) означає «міць, силу, приховані можливості, які за певних обставин можуть перейти в реальну дійсність» [6]. Можливість означає необхідну умову для здійснення чого-небудь, отже потенціал сільськогосподарського підприємства являє собою сукупність засобів, необхідних для забезпечення сільськогосподарської діяльності, що по суті являє собою безперервний потік ресурсів, погоджений в просторі та часі.

За О.В. Расвеневою, сукупність частин об'єкта, котрі володіють здатністю до стійкості та можливостями до відтворення, є системою [3]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що потенціал сільськогосподарського підприємства є системою, взаємодія складових якої спрямована на досягнення цілей економічного розвитку.

Економічний потенціал сільськогосподарського підприємства охоплює стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції галузі. Системний підхід дозволяє виділити структурні елементи потенціалу різного порядку, мають конкретний вираз та спрямованість на досягнення загальної мети підприємства. Для позначення елементів економічного потенціалу підприємства використане поняття ресурсу, як фактор, що здатний забезпечити досягнення мети господарської діяльності та бути постійною основою сталого розвитку.

Ресурси виробництва характеризують роботу сільськогосподарського підприємства в певному часовому та просторовому базисі, одночасно з виявленням вектора його розвитку. Нами виділено сукупність елементів економічного потенціалу, які практично формують комплекс основних внутрішніх чинників і визначають економічну стійкість сільськогосподарського підприємства. Саме вони, на наш погляд, є якісною основою процесу сільськогосподарського виробництва, а їх взаємозв'язок та взаємозалежність є джерелом утворення системної властивості – економічної стійкості (рис. 1).

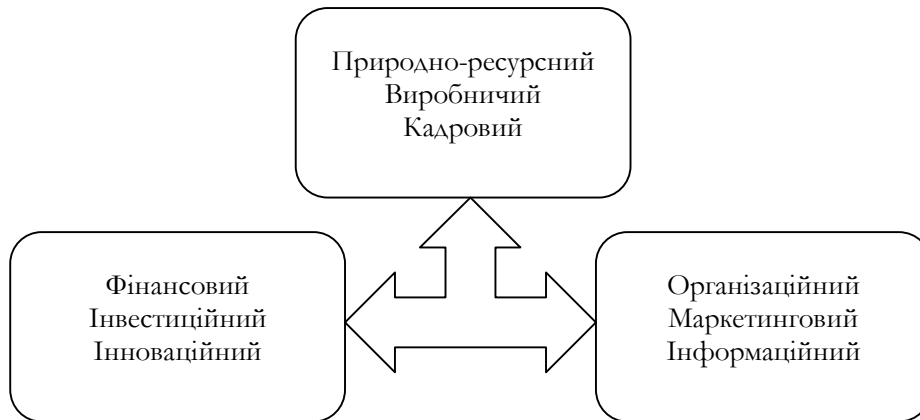


Рис. 1. Система елементів економічного потенціалу стійкого сільськогосподарського підприємства, (авторське узагальнення)

Таким чином, можна виділити елементи економічного потенціалу, взаємодія яких створює передумови для забезпечення економічної стійкості в контексті сталого розвитку. Нами виділено три основних підсистеми факторів. Одна з них складається з елементів, що визначаються вченими як продуктивні сили суспільства, оскільки це земля, засоби та предмети праці, що знайшли своє вираження у природно-ресурсному, кадровому та виробничому елементах потенціалу. Так, виробництво будь-якого продукту в першу чергу базується на природокористуванні, тобто перетворенні природних ресурсів задля виконання функції господарської діяльності. Для сільськогосподарського підприємства просторовою базою для природокористування є земля, що разом з мінеральними та водними ресурсами, флорою та фауною, атмосферним повітрям, складає природно-ресурсний потенціал. Важливість даного ресурсу визначається подвійною природою, що дозволяє інтерпретувати земельні ресурси одночасно як засіб виробництва та як предмет праці.

Носії праці, тобто доцільної діяльності, спрямованої на видозміну предметів природи з умовою створення матеріальних і духовних благ. Ми використаємо для характеристики носіїв праці поняття «кадровий потенціал», погоджуючись з Л.В. Беззубко, Б.І. Беззубко, Л.О. Гончаровою [1], оскільки кадри – це кваліфіковані, спеціально підготовлені до реалізації можливостей у процесі трудової діяльності працівники з власним індивідуально-кваліфікаційним потенціалом, що разом з іншими елементами виробничої системи відбивають ресурсний аспект стійкого економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Виробничий, (матеріально-технічний) потенціал сільськогосподарського підприємства відповідно до виконуваної функціональної ролі представлений основними та оборотними засобами.

Основні фонди є складовою частиною технологічного комплексу виробництва, представленою засобами праці в натуральній формі. Оборотні засоби відображаються в новій якості продукту, що був створений протягом терміну їх використання, впродовж операційного циклу. Виробничі фонди й технологія формують технологічний прогрес, результатом якого є збільшення випуску та реалізації продукції одночасно з її якісним покращенням.

Інша підсистема вміщує фінансовий, інвестиційний та інноваційний елементи потенціалу. Відомо, що рух факторів виробництва опосередковують фінансові ресурси [5]. Потенціал, втілений в майбутніх економічних вигодах, може бути безпосередньо частиною виробничого процесу, або конвертуватися у грошові кошти та їх еквіваленти, що є відображенням фінансового стану підприємства. Безумовно фінансовий стан відображає не лише фінансові, а й когерентні з ними виробничі потужності, що в результаті визначають загальну стійкість підприємства. Вона уособлюється в ритмічності виробництва якісної та доступної споживачам продукції, постійній платоспроможності, міцній ринковій позиції, високому рівні матеріально-технічної оснащеності та широкими можливостями до відтворення.

Інвестиційний потенціал сільськогосподарського підприємства є основою стійкого розвитку, формуючи базу для формування, розподілу та споживання інвестиційних ресурсів у формі реальних і фінансових інвестицій з метою збільшення додатково генерованого прибутку.

Інноваційний потенціал ґрунтується на наявності та ефективному використанні матеріально-технічних, кадрових, фінансових та інших факторів виробництва та забезпечує сільськогосподарському підприємству удосконалення, оновлення, покращення виробничої бази з метою стійкого розвитку.

Остання із підсистем потенціалу вміщує сукупність ресурсів, котрі характеризують ступінь адаптації сільськогосподарського підприємства до змін мікро- і макросередовища залежно від управлінських рішень. Так, організаційний, управлінський потенціал сільськогосподарського виробництва (від англ. *manage* – управляти) забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей стійкого економічного розвитку за допомогою важелів впливу на дії людей щодо використання різноманітних видів ресурсів. Забезпечення стійкого економічного розвитку ґрунтується на адаптивності, гнучкості та маневреності управлінських рішень.

Маркетинговий потенціал сільськогосподарського підприємства забезпечує утримання рівня економічної стійкості на певному етапі розвитку за допомогою здійснення заходів, спрямованих на задоволення потреб споживачів, що і є основною метою функціонування підприємства. Такі заходи полягають у проведенні раціональної маркетингової політики, вивчення ринкової поведінки з метою швидкого реагування на попит, утримання конкурентної позиції, загальної (ринкової) стійкості.

Інформація є зовнішнім відображенням ознак процесів та явищ, що постійно знаходяться в русі й розвитку. Інформаційні ресурси – це форма безпосереднього включення науки до складу факторів продукування благ, тому вони не є самостійними і повністю можуть реалізувати себе лише у взаємодії з іншими чинниками виробництва. Така мобільність та динамічність дозволяє їй бути складовим компонентом економічної стійкості, чинником забезпечення ефективності функціонування та конкурентних переваг поряд з іншими традиційними видами ресурсів.

Економічний потенціал можна вважати системою потенціалів різного порядку, що володіють стійкістю та забезпечують її в системі вищого рівня. Удосконалення лише одного елементу економічного потенціалу не може призвести до підтримання рівня сталого розвитку, тому в даному контексті для підприємства головним завданням є безперервне покращення кількісно-якісних характеристик потенціалу з метою утворення стійких переваг господарювання.

Висновки. Економічний потенціал сільськогосподарського підприємства складають природно-ресурсний, виробничий, кадровий, фінансовий, інвестиційний, інноваційний, інформаційний, маркетинговий та організаційний елементи. Вони є ресурсами підприємства, збалансований стан яких з врахуванням екологічного та соціального аспектів діяльності має забезпечувати умови сталого розвитку. Стійкість, як одна з його характеристик, асоціюється із впорядкованістю елементів та зв'язків між ними. Загальна економічна стійкість підприємства є станом, що утворюється внаслідок наявності стану рівноваги кожного елемента потенціалу певного структурного рівня господарства. Отже, наявність стійких елементів потенціалу підтверджує існування певного рівня економічної стійкості підприємства, а їх постійна упорядкована якісна зміна є основою сталого розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Беззубко Л.В., Беззубко Б.І., Гончарова Л.О. Трудовий і кадровий потенціали (держава, регіон, галузь, підприємство): Монографія. – Донецьк: Норд прес, 2008. – 201 с.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
3. Раевнева О.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели. – Х.: ВД «ИДЖЕК», 2006. – 496 с.
4. Савченко В.Д., Байдик М.І., Шелудько Р.М. Стратегия предприятия: Навчальний посібник; За ред. В.Д. Савченко / Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2004. – 206 с.
5. Тарасова В.В. Ресурсоемность і ресурсовіддача в агровиробництві: теорія, методологія, статистичний аналіз. – Житомир: ДВНЗ «Державний агроєкологічний ун-т», 2007. – 348 с.
6. Чимшит С.И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем. – Д.: Монолит, 2008. – 362 с.

Внутренние факторы обеспечения устойчивого экономического развития сельскохозяйственного предприятия

Н.И. Шацло

Обоснована необхідність вивчення стійкості суб'єкта господарювання на основі потенціала. Охарактеризована сукупність сос-тавляющих системы обеспечения экономической устойчивости. Рассмотрена экономическая устойчивость с позиции взаимодействия и взаимосвязи элементов экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая устойчивость, экономический потенциал, элемент потенциала

Internal factors of providing of sustainable economic development of agricultural enterprises

N. Shatsilo

The necessity of studying of development on the basis of potential of the subject of managing is proved. The set of components of system of maintenance of economic development is characterised. The economic development from a position of interaction and interrelation of elements of economic potential of the agricultural enterprise is considered.

Keywords: sustainable development, economic development, economic potential, potential element

УДК 334.012.4«7123»:339.923

АРТИМОНОВА І.В., аспірант

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В КРАЇНАХ ЄС

У статті досліджено виникнення та напрямки розвитку сільськогосподарської кооперації в зарубіжних країнах. Виявлено, що в країнах ЄС нагромаджено значний досвід розвитку кооперативних процесів, насамперед у сфері промислової переробки і збуту сільськогосподарської продукції, виробничого обслуговування фермерських господарств, матеріально-технічного постачання. Встановлено, що у всіх країнах ЄС спостерігається поява нових перспективних підходів до кооперативного фермерського маркетингу: кооперативи з виробництва органічної продукції та марки певної території.

Ключові слова: кооперація, переробні підприємства, ланцюги поставок, виробничі асоціації, прямиї маркетинг.

Постановка проблеми. Розвиток кооперації в аграрній сфері є основою для подальшого розвитку інфраструктури на селі. Незалежно від форм власності та господарювання аграрні підприємства повинні поступово інтегруватися на кооперативній основі. Завдяки кооперативній діяльності аграрні підприємства матимуть можливість знаходити ринки збуту виробленої продукції за оптимальними на момент її реалізації цінами та реально конкурувати з монополістично-посередницькими структурами, забезпечуючи належний рівень доходів для членів-власників ко-

оперативних формувань. Таким чином, кооперація дасть можливість аграрним підприємствам уникати впливу посередницьких комерційних структур, які нині диктують їм свої умови щодо цінової політики на ринку матеріально-технічних засобів та готової продукції. Кооперативний рух повинен відновити міжгалузеві відносини між підприємствами на засадах взаємної вигоди і створити ефективний механізм відтворення аграрного виробництва в цілому. Слід відмітити, що світовою практикою нагромаджено суттєвий і корисний досвід у сфері маркетингового обслуговування сільськогосподарських товаровиробників, виробничого обслуговування фермерських господарств, матеріально-технічного постачання, переробки та надання різноманітних послуг.

Аналіз основних досліджень та публікацій. На різних етапах розвитку кооперативного руху значну увагу його проблемам приділяють вчені-економісти багатьох країн світу. Проблемою кооперації займалися такі відомі зарубіжні вчені: К. Маркс, Р. Оуен, Ш. Фур'є, Ф. Райфайзен, Ф. Лассаль та інші. Значний вклад у теоретичне осмислення і розвиток практичних форм здійснення кооперації в аграрній сфері внесли відомі вітчизняні економісти-аграрники В. Ленін, М. Туган-Барановський, В. Чайнов, П. Саблук, В. Гончаренко, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, О. Крисальний, М. Малік, М. Могильний, Л. Молдаван, А. Пантелеймоненко, Г. Черевко, Т. Яворська та ряд інших. Проте ряд теоретико-методологічних і практичних питань щодо обґрунтування, аналізу та напрямів забезпечення системності маркетингової діяльності сільськогосподарських кооперативів, на жаль, поки що залишаються невирішеними.

Метою дослідження є узагальнення зарубіжного досвіду кооперації в аграрній сфері та виявлення позитивних елементів для їх застосування в умовах розвитку вітчизняного кооперативного руху.

Результати досліджень та їх обговорення. Протягом ХХ ст. спільні дії фермерів у багатьох країнах ЄС сприяли виникненню сільськогосподарських маркетингових кооперативів, що впливало на покращення доступу до ринку, зростання прибутків ферм та регіональну зайнятість. Кооперативний рух в сільському господарстві в Центральній і Східній Європі почався наприкінці 19-го сторіччя. У той час економічна й сільськогосподарська ситуація вимагала, крім колективізації, існування присадибного сільського господарства (наприклад 0,5 га на сім'ю) для самозабезпечення, що залишалося важливим явищем у сільському господарстві. Ця традиція походить від великих землеволодінь, де працівники таким чином отримували частину свого заробітку. Головною метою присадибного фермерства було використання праці родини, що також зменшувало рівень безробіття. Через ці дії неофіційний ринок ставав все більш важливим для сільських домашніх господарств. Виробники «офіційно» не діяли колективно на цьому ринку, але продовжували неофіційно співпрацювати у маркетингових цілях і вивчали альтернативні підходи. Подібна ситуація у нинішніх умовах має місце на вітчизняному аграрному ринку, де особисті селянські господарства мають вагомий частку у виробництві аграрної продукції та забезпечують значну частину сільського населення єдиним доходом.

В Австрії, так само як і у Німеччині, перші кооперативи були створені в кредитному секторі. У другій половині ХІХ ст. виробничі кооперативи розвивалися, щоб насамперед гарантувати стандарти якості. У Швейцарії молочні кооперативи, сільськогосподарські постачальницькі, маркетингові та фінансові кооперативи можуть бути визначені як головні категорії кооперативів. Перший згаданих кооперативів був створений з метою збільшення виробництва молока і налагодження діяльності з його переробки та маркетингового забезпечення продукції виробництва на ринках. З іншого боку, постачальницькі та маркетингові ініціативи мали на меті полегшити доступ до нових сільськогосподарських засобів виробництва через колективну закупівлю, і тільки пізніше також залучилися до організації маркетингової діяльності [8].

Перші австрійські і німецькі виробничі кооперативи, через які фермери об'єднували свої виробничі ресурси, були лише маленьким кроком до розвитку закупівельних і маркетингових кооперативів. Таким чином, через кооперації фермери формували більш раціональні торгові умови завдяки колективній закупівлі та продажу, що сприяло посиленню ринкових позицій та розробці стратегій відкриття нових ринків. Зазначимо, що впродовж останніх десятиліть структура цього типу кооперативів практично не змінилася. Більшість із них не досягли успіху в безпосередніх продажах своєї продукції більшим роздрібним продавцям. Менші кооперативи часто великою мірою залежать від більших роздрібних та оптових торговців (як у випадку винних кооперативів: великі винні підвали). Останнім часом кооперативи поступились часткою ринку капіталоорієнтованим підприємствам, таким, як компанії з обмеженою відповідальністю.

У Латвії, більшість спроб формування фермерства, так само як організація колективних маркетингових структур зазнали невдачі. Посередники, що забезпечували короткострокові рішення для фермерів часто відігравали роль традиційних кооперативів. Однак, зростає кількість успішних асоціацій виробників, фермерських кооперативів, акціонерних компаній та інших структур, які демонструють потужний маркетинговий потенціал. Сучасний розвиток кооперації у Латвії є свідченням того, що колективні маркетингові структури можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності ферм, поліпшити функціонування постачальницьких ланцюгів продовольства й посилити сталий розвиток села [2].

Дослідженням встановлено, що існує декілька чинників, які сприяють розвитку маркетингових кооперативів у Латвії. Серед них: створення фермерських організацій і асоціацій; відродження кооперативів і сільських недержавних організацій; державна підтримка кооперації. Спеціальні національні сільськогосподарські програми субсидій передбачають сприяння розвитку фермерській кооперації, зміцнення економічних можливостей й вигоди на ринку від кооперації та формування попиту роздрібних продавців, споживачів і переробної галузі промисловості на продукцію фермерів. Зазначимо, що зростаюча конкуренція серед товаровиробників сільськогосподарської продукції також стимулює розвиток маркетингової кооперації.

Слід зазначити, що кооперативний рух серед сільськогосподарських товаровиробників набув стрімкого розвитку у Чеській республіці, оскільки більшість фермерів відчували нестачу ресурсів, знань та досвіду щодо організації маркетингової діяльності в процесі переходу до ринкової економіки. Виникло багато різних кооперативних структур на місцевому рівні, включаючи маркетингові, та ініціатив, що належать до сільської місцевості й сільського господарства, але вижили тільки деякі.

У нинішніх умовах в Угорщині можна виділити три основних види кооперативних, виробничих і маркетингових структур: великі інтеграційні організації, які зазвичай ґрунтувалися на колишніх державних кооперативах (вертикальні та горизонтальні); нові типи кооперативів і підприємств, які відповідають інструкціям Європейської Співдружності й створені, головним чином, внаслідок заохочувальних важелів державної підтримки і ЄС; неофіційні альтернативні типи новостворених структур, які складають дуже малий сегмент ринку [4].

Отже, в Угорщині кооперативні формування посідають незначну частку на ринку, проте вони мають стійку тенденцію до росту.

Розвиток кооперативного руху в Нідерландах характеризувався безперервними процесами розширення масштабів діяльності кооперативів, про що свідчать наступні дані:

- у молочному секторі кооперативи забезпечують 84 % загального національного виробництва;
- у виробництві фруктів і овочів їх відсоток становить 67 і 85% відповідно;
- у виробництві сільськогосподарської продукції кооперативи домінують у переробці й маркетинговому забезпеченні цукрових буряків та картоплі (63 та 100% відповідно);
- крім того, кооперативи активно працюють щодо виробництва непродовольчої продукції: квіти – 50% і декоративні рослини – 97% [5].

Зазначимо, що кооперативи з виробництва яловичини та свинини, а також збутові функціонували впродовж тривалого часу, але в останні роки кооперативні м'ясокомбінати відчули труднощі в розвитку, і тільки деякі з них вижили. Важливими складовими успішного розвитку фермерства є постачальницькі кооперативи сировини (наприклад, бугаїв-заплідників, хімікатів, техніки, надання кредиту, ведення бухгалтерії, страхування діяльності й т.д.). Цікавим, на нашу думку, є той факт, що майже дві третини фермерів є членами принаймні одного кооперативу; в середньому фермери беруть участь у чотирьох кооперативах одночасно.

Так, у Німеччині, починаючи з 1990-х років, спостерігається створення значної кількості виробничих, виробничо-споживчих і виробничо-споживчо-екологічних кооперативних структур. Основна мета такого розвитку полягає в тому, щоб випробувати і, якщо можливо, створити альтернативні моделі виробництва, переробки і маркетингового забезпечення, що найчастіше характеризується більш прямими зв'язками й коротшими ланцюгами. Порівняно із традиційною формою кооперативного маркетингу через кооперативи типу Raiffeisen, що є усе ще найважливішими, існують новіші форми колективного маркетингу. Одна з них задекларована в інструкціях ЄС, а саме, виробничі організації (POs) з метою об'єднання поставок

сільськогосподарської продукції, найчастіше на ринок фруктів й овочів. Також були засновані акредитовані виробничі співтовариства відповідно до німецького Marktstrukturgesetz (закон про структуру ринку) [6].

Зазначимо, що фінансова підтримка намагається регулювати виробництво й постачання сільськогосподарської продукції відповідно до потреб і вимог ринку. Як висновок можна зазначити, що колективні маркетингові структури у Німеччині мають тривалу історію, але потенціали повністю не використовувалися в останні десятиліття. Тому дуже важливо встановити фактори, які обмежують або сприяють створенню, функціонуванню й розвитку кооперативних маркетингових структур.

У Данії нині фермерські традиційні кооперативи злилися в один або два кооперативи в межах кожної галузі. Відомо, що в усіх сільськогосподарських секторах абсолютна більшість галузей промисловості – кооперативи фермерів, які складають більше 90 %. Кооперативні об'єднання усе ще мають власність кооперативного капіталу, але в більшості випадків з обмеженою відповідальністю [2]. Існує зростаюча внутрішня диференціація у підрозділах виробництва, що означає диференційоване виробництво й оплату різним виробничим групам, наприклад, кооперативи з виробництва органічної та звичайної продукції. Однак, це не однозначно сприймається серед фермерів, оскільки призводить до зниження спільних інтересів і знижує прозорість ринкових цін і внутрішніх витрат.

Завдяки значному обсягу виробництва, кооперативи у Данії мають стабільне положення на внутрішньому ринку й вагомий вплив на міжнародному ринку. Звичайним для цих компаній є той факт, що вони чутливі до глобалізації, а конкурентоспроможність базується, насамперед, на ціні і на високій якості та безпечності продукції. Основним ринком цих кооперативів є потужні ланцюги роздрібною торгівлі, що пропонують повний продуктовий асортимент у межах певного виду продуктів, наприклад молоко або м'ясо. Вони діють у національному й міжнародному масштабі, без певної місцевої або регіональної належності. Переробні заводи розташовуються централізовано в стратегічних регіонах, де сформована потужна інфраструктура ринку. Ці кооперативні компанії довели свою успішність щодо реагування на зміни в суспільстві (технологічні зміни, глобалізація і т.д.). Хоча нині у Данії спостерігаються три альтернативних шляхи розвитку нових кооперативних структур, а саме: розвиток органічного сільського господарства; задоволення нової тенденції у споживанні продуктів харчування (наприклад, пропозиція їжі для гурманів); відродження практики виробництва характерних для даної місцевості продуктів харчування.

Зазначимо, що у Південній Європі пріоритетним є сталий розвиток агропродовольчого сектору й сільської місцевості, що призвів до змін організації виробництва у сільськогосподарському секторі, і як наслідок, у секторі функціонуючих кооперативів [1].

Дослідженням встановлено, що італійська кооперативна система характеризується невеликими і фрагментними структурами, хоч головна мета традиційних кооперативів і виробничих організацій полягає в тому, щоб посилити положення фермерів на ринку. Зазначимо, що різні області країни мають істотні відмінності. Так, кооперативи північних і центральних областей Італії усе ще мають набагато більш потужну ринкову позицію, тоді як південні області потребують державної підтримки для формування передумов розвитку кооперативів.

У ході нашого дослідження було встановлено, що окрім традиційних кооперативів, більш динамічними у розвитку є консорціуми, які забезпечують супровід на ринку через кодування сільськогосподарських продуктів та колективні структури територіального й прямого маркетингу. У країнах ЄС, в т.ч. Італії, спостерігається тенденція підвищення вимог та інтересу споживачів і політиків до якості продуктів харчування та сталого розвитку сільських районів. Нині по всій Італії активно використовується пропаганда та підтримка щодо використання позначок PDO (продукт визначеного походження) і PGI (продукт із географічною ознакою) [5].

Встановлено, що у Південній Франції посилюються пріоритети та принципи кооперативного руху, що підвищує актуальність та важливість кооперативів. У цій країні також має місце використання кооперативами позначок PDO/PGI, а також інших видів нових якісних та територіальних марок сільськогосподарських продуктів, що є одним із чинників пошуку нових організаційних форм, або сприяння різнобічному розвитку існуючих кооперативів фермерів чи переробників [5].

Вивчення організаційних кооперативних форм у Франції дозволило встановити, що в останні роки спостерігається зростання кількості кооперативів із прямого продажу сільськогосподарських продуктів. Для їх організації частково залучають споживачів, переробні підприємства та різноманітні кооперативи з надання послуг торгівлі.

Вступ Австрії до ЄС зумовив впровадження певних програм підтримки сільськогосподарського виробництва, що викликало зростання кількості маркетингових кооперативів по всій країні. Однак, нині майже призупинено процес створення нових кооперативів, особливо в молочній галузі. Традиційні кооперативи, які займаються виробництвом молока та молочних продуктів, відчувають посилення концентрації. Причиною такої динаміки може бути загальне посилення тиску на європейський ринок молока, що супроводжується зниженням цін та перевиробництвом. Додаткове прийняття нових санітарно-гігієнічних норм зумовили труднощі для діючих кооперативів, оскільки вони змушені взяти на себе високі інвестиційні ризики, шукати партнерів для кооперації, або закритися взагалі.

Відомо, що маркетингові кооперативи Швейцарії мають велику економічну важливість у сільськогосподарському секторі. Багато традиційних кооперативів, які спочатку були засновані внаслідок державної підтримки, пізніше об'єдналися у союзи кооперативів, стали потужними агро-індустріальними компаніями, в яких фермери мають не вагомий вплив на менеджмент та маркетинг.

Зазначимо, що роль маркетингових кооперативів у Швейцарії дуже варіюється залежно від відповідного товару. Так, маркетингові кооперативи відіграють значну роль у секторі молока. Майже 100% молока, що виробляється у Швейцарії, реалізується через виробничі об'єднання або кооперативи. Крім того, більша частина злаків і насіння олійних культур реалізуються через кооперативи (одна лише група FENACO продає 80% олійних культур країни і 50% зерна). З іншого боку, маркетингові кооперативи є менш домінуючими на ринку м'яса, овочів і фруктів. Ці продукти в основному реалізуються трейдерами або переробниками [6].

Узагальнюючи історичний розвиток маркетингових кооперативів у європейських країнах, відзначимо, що Європа має давню традицію кооперативного руху. Концепція кооперації з'явилася насамперед як підхід, який повинен покращити важке економічне становище фермерів, надаючи їм кредити на закупівлю насіння і техніки в регіонах, де переважали невеликі, самостійно діючі сільськогосподарські підприємства. Продаж сільсько-господарської продукції був незабаром включений до діяльності ранніх кооперативів, які пізніше диференціювали свою діяльність за галузями, наприклад, спеціалізовані на маркетингу молочних продуктів.

У північно-західному регіоні Європи кооперативи, які продавали зерно, молоко, вино, м'ясо, фрукти й овочі, головним чином направляли свої зусилля на покращення переробки й маркетингового забезпечення продуктів на ринку з метою посилення позицій на ринкових сегментах. У своїй діяльності маркетингові кооперативи орієнтувалися на підвищення конкуренто-спроможності сільськогосподарських товаровиробників через кооперацію та інтеграцію виробництва.

Вивчення практики розвитку кооперативів Латвії дозволило встановити, що маркетингові структури мають цільову суспільну підтримку внаслідок зростаючого попиту на їхню продукцію. Зазначимо, що багато спроб створити фермерські структури у цій країні зазнавали невдач, однак спостерігається зростання кількості успішних виробничих асоціацій, фермерських кооперативів, акціонерних компаній та інших ринкових структур. Фермери починають розуміти, що колективні маркетингові структури можуть підвищити конкурентоспроможність ферм, поліпшити функціонування ланцюгів поставки продовольства й посилити життєздатний розвиток сільського господарства.

Щодо розвитку кооперативів у Данії зазначимо, що нині традиційні фермерські кооперативи активно набувають форми компаній з обмеженою відповідальністю. Їх структурний розвиток відбувається швидко і виробничі одиниці досягають розміру, за якого кооперація більше не потрібна. З іншого боку, існує значна кількість ресурсів у вигляді людського й соціального капіталу для створення нових інноваційних колективних маркетингових структур.

Відмітимо, що нові маркетингові підходи кооперативів Південної Європи орієнтуються на пошук унікальної пропозиції продуктів місцевого (територіального) виробництва, що є шляхом розвитку, який може вважатися перспективнішим ніж традиційні типи кооперативів. У Франції перспективним є створення кооперативних структур прямих продаж, які частково залучають до

спільної діяльності споживачів. Це відповідає потребам багатьох забезпечених споживачів – отримати високоякісні та безпечні продукти.

У Австрії, як і у північно-західній Європі, посилюються процеси концентрації особливо в традиційних кооперативах, які працюють на ринку молока та молочних продуктів. Зазначимо, що в Австрії, крім процесів концентрації традиційних кооперативів, з'явилися також нові цілі їх діяльності, головним чином, у непродовольчому секторі й секторі послуг. У країні є потенціал для формування нових маркетингових кооперативів, які виробляють органічну продукцію. Головною відмінністю між традиційним і новим кооперативами є доступ до ринку. Так, традиційні кооперативи забезпечують економію за рахунок збільшення обсягів виробництва, тоді як нові кооперативи намагаються одержати доступ до цільових ринків завдяки пропозиції високоякісних продуктів.

Висновок. Як свідчать результати дослідження, новостворені інноваційні маркетингові кооперативи стикаються з глобальними тенденціями, різним рівнем державної підтримки їх розвитку та відмінними підходами до їх створення, що змінило історичну траєкторію розвитку кооперативного руху. Разом з тим, традиційні кооперативи все ще відіграють відносно важливу роль у тих країнах, де їхній розвиток був досить тривалим. Однак, у деяких центральних і східноєвропейських країнах вони почали відроджуватися й набувають важливої ролі на ринку сільськогосподарської продукції. Встановлено, що у всіх країнах ЄС спостерігається поява нових перспективних підходів до кооперативного фермерського маркетингу: кооперативи з виробництва органічної продукції й марки певної території. Отже, формування партнерських відносин між фермерами та іншими суб'єктами аграрного виробництва, посилення кооперації виробництва навколо непродовольчої та високоякісної продукції, створення регіональних маркетингових ініціатив і т.д. є тенденціями, які мають значний потенціал для майбутнього розвитку колективної діяльності в сільських районах Європи.

Таким чином, вивчення зарубіжного досвіду в сфері кооперативного маркетингу в зарубіжних країнах дає можливість використати його в умовах створення вітчизняних нових організаційно-правових структур та організації аграрних обслуговуючих кооперативів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Горбонос Ф.В. Кооператив як форма прояву відносин // Економіка АПК. – № 9. – 2004. – С. 26–32.
2. Макушок О.В. Зарубіжний досвід функціонування системи кооперативного маркетингу // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 5. – Економічна думка. – Тернопіль, 2002. – С. 80–82.
3. Туган–Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
4. Nilsson, Jerker. “Marketing Strategies of Cooperatives”. International Handbook of Cooperative Organizations. Vandenhoeck & Ruprecht in Göttingen, 1994. – P. 596–602.
5. Statistics and Information in European Co-operatives. Geneva: International Cooperatives Alliance, 1998.
6. <http://www.sunkist.com/about/cooperative.asp>

Предпосылки возникновения и развития кооперативного движения в странах ЕС

И.В. Артимонова

В статье исследованы возникновение и направления развития сельскохозяйственной кооперации в зарубежных странах. Выявлено, что страны ЕС имеют значительный опыт развития кооперативных процессов, в первую очередь в сфере промышленной переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, производственного обслуживания фермерских хозяйств, материально-технического снабжения. Установлено, что во всех странах ЕС наблюдается появление новых перспективных подходов к кооперативному фермерскому маркетингу: кооперативы по производству органической продукции и марки определенной территории.

Ключевые слова: кооперация, перерабатывающие предприятия, цепи поставок, производственные ассоциации, прямой маркетинг.

Preconditions of occurrence and development of co-operative movement in the EU countries

I. Artimonova

In article occurrence and directions of development of agricultural cooperation in foreign countries is investigated. It is revealed, that the EU countries have considerable experience of development of co-operative processes, first of all in sphere of industrial processing and is sold agricultural production, industrial service of farms, logistics. It is established, that in all EU countries occurrence of new perspective approaches to co-operative farmer marketing, such as co-operative societies for manufacture of organic production and mark of certain territory is observed.

Key words: the cooperation, the processing enterprises, chains of deliveries, industrial associations, direct marketing.

КОЗАК Ю.П., асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНІ ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СПІВПРАЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено та проаналізовано практичні положення щодо забезпечення еквівалентності обміну в молокопродуктовому підкомплексі та підвищення взаємної економічної зацікавленості сільськогосподарських та молокопереробних підприємств у спільній діяльності. Проведено розрахунок мінімальної ціни однієї тонни молока для сільськогосподарських та молокопереробних підприємств Білоцерківського району з використанням постійних та змінних витрат. В даних розрахунках використано методика, що базується на основі вартісних показників основних та оборотних засобів. Для забезпечення економічної рівноправності кожного учасника в інтеграційних формуваннях, виявлено головні елементи взаємодії всіх сфер виробництва та проведено розрахунки відповідно до нормативних витрат.

Ключові слова: молокопродуктовий підкомплекс, сільськогосподарські підприємства, молокопереробні підприємства, мінімальна ціна, оптимальна ціна, постійні витрати, змінні витрати, паритетність цін, рівень доходності, нормативні витрати, ринкова ціна.

Постановка проблеми. Молочна галузь особливо потребує налагодження міжгалузевих відносин та подальшого розвитку інтеграції виробництва, переробки та реалізації молочної продукції. Саме це і є одним з основних напрямів подолання кризи в молочному скотарстві в регіоні і в Україні в цілому.

У ринкових умовах господарювання молокопереробні підприємства намагаються підвищити власну прибутковість будь-якими шляхами. Найпоширенішим на сьогодні є зменшення рівня закупівельних цін на молоко. За економічною теорією зменшення вартості сировини призводить до зменшення реалізаційної ціни або збільшення маси прибутку за незмінної ціни на вироблену продукцію. Але це призводить до того, що товаровиробники втрачають зацікавленість до ведення молочного скотарства. У результаті спостерігається зменшення обсягу виробництва молока, збільшення собівартості його виробництва та переробки, зменшення асортиментного ряду готової продукції та цілої низки інших явищ.

Метою і завданням дослідження є наукове обґрунтування теоретичних і практичних положень щодо забезпечення еквівалентності обміну в молокопродуктовому підкомплексі та підвищення взаємної економічної зацікавленості підприємств у спільній діяльності.

Об'єктом дослідження є економічні процеси в молочному скотарстві сільськогосподарських та молокопереробних підприємств Білоцерківського району Київської області.

Матеріали і методика дослідження. Матеріалами дослідження стали наукові праці Бойко В.І., Ільчука М.М., Козак О.А., Радченко В.В., Саблука П.Т., Шпичака О.М. з питань економічних взаємозв'язків у молокопродуктовому підкомплексі, статистичні дані Управління агропромислового розвитку Білоцерківського району Київської області, а також статистичні дані та матеріали звітності сільськогосподарських та молокопереробних підприємств району. Розрахунки проведені на основі нормативних значень.

Результати дослідження та їх обговорення. З метою забезпечення еквівалентності обміну в молокопродуктовому підкомплексі та підвищення взаємної економічної зацікавленості підприємств у спільній діяльності необхідно встановити ціновий діапазон [3, с. 57]. Розрахунок цінового механізму проведено методом встановлення мінімальної та оптимальної ціни на молоко для сільськогосподарських та молокопереробних підприємств.

Нами проведено розрахунок мінімальної ціни однієї тонни молока для сільськогосподарських та молокопереробних підприємств Білоцерківського району за 2009 р., з використанням постійних та змінних витрат (табл.1).

Як видно з таблиці, мінімальну ціну на молоко для сільськогосподарських підприємств встановлено на рівні 2247,57 грн за 1 т, при цьому рівень рентабельності становить 5,24 %, а для молокопереробних підприємств мінімальна ціна на молоко становить 3769,6 грн за 1 т, рівень рентабельності – 5,9 %. Дані ціни забезпечують підприємствам молокопродуктового підкомплексу як сільськогосподарським, так і переробним, мінімальний рівень ефективності виробництва, який забезпечує умови їх функціонування на ринку.

Таблиця 1 – Розрахунок мінімальної ціни однієї тонни молока для сільськогосподарських та молокопереробних підприємств району, 2009 р.

№ п/п	Показник	Методика розрахунку	Мінімальна ціна підприємств	
			Сільськогосподарських	Молокопереробних
1.	Виробничі витрати, грн	Матеріали звітності	2135,58	1309,18
2.	Ціна сировини, грн	-//-	-	2247,57
3.	Повна собівартість, грн	-//-	2135,58	3556,76
4.	Постійні витрати всього, грн	-//-	535,74	515,35
5.	Змінні витрати всього, грн	р.3 – р.4	1599,84	3041,41
6.	Рентабельність, %	норматив	7	7
7.	Націнка, грн	р. 5 × р. 6	111,99	212,9
8.	Ціна на молоко, грн	р. 4 + р. 5 + р. 7	2247,57	3769,6
9.	Рівень рентабельності, %	(р. 8– р. 3) / р. 3 × 100	5,24	5,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики Київської області, матеріалами звітності сільськогосподарських та молокопереробних підприємств Білоцерківського району Київської області.

Для досягнення паритетності цін, а також для забезпечення нормального рівня доходності усім інтеграційним ланкам, було проведено розрахунок оптимальної ціни однієї тонни молока для сільськогосподарських та молокопереробних підприємств Білоцерківського району. В даних розрахунках використано методику, що базується на основі вартісних показників основних та оборотних засобів (табл. 2).

Таблиця 2 – Розрахунок оптимальної ціни однієї тонни молока для сільськогосподарських та молокопереробних підприємств району, 2009 р.

№ п/п	Показник	Методика розрахунку	Оптимальна ціна підприємств	
			Сільськогосподарських	Молокопереробних
1.	Виробничі витрати, грн	Матеріали звітності	2135,58	1309,18
2.	Ціна сировини, грн	-//-	-	2609,88
3.	Повна собівартість, грн	-//-	2135,58	3919,06
4.	Амортизаційні відрахування, грн	-//-	123,2	72,15
5.	Вартість оборотних засобів, грн	р.3 – р.4	2012,38	3846,91
6.	Вартість основних засобів, грн	Матеріали звітності	2357,1	3801,48
7.	Коефіцієнт норми прибутку	Норматив	0,15	0,15
8.	Термін виробничого циклу, місяців	-//-	4,8	1
9.	Коефіцієнт оборотних витрат	р. 8 / 12 місяців	0,4	0,08
10.	Прибуток на основні засоби, грн	р. 6 × р. 7	353,56	570,22
11.	Прибуток на оборотні засоби, грн	р. 5 × р. 7 × р. 9	120,74	46,16
12.	Всього прибутку, грн	р. 10 + р. 11	474,3	616,38
13.	Ціна на молоко, грн	р. 3 + р. 12	2609,88	4535,44
14.	Рівень рентабельності, %	р. 12 / р. 3 × 100	22,2	15,7

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики Київської області, матеріалами звітності сільськогосподарських та молокопереробних підприємств Білоцерківського району, Київської області.

Згідно з проведеними розрахунками оптимальна реалізаційна ціна на молоко для сільськогосподарських підприємств знаходиться на рівні 2609,88 грн за 1 т, що забезпечує рентабельність виробництва 22,2 %, а для молокопереробних підприємств ціна на молоко становить 4535,44 грн за 1 т, а рівень рентабельності – 15,7 %. Рівень рентабельності молокопереробних підприємств нижче ніж в сільськогосподарських підприємствах на 6,5 % в зв'язку з різними термінами виробничого циклу, що для сільськогосподарських підприємств становить 4,8 місяця, а для молокопереробних підприємств – 1 місяць.

Отже ціновий діапазон для сільськогосподарських товаровиробників має становити 2609,88 - 2247,57 = 362,3 грн за 1 т молока, для підприємств переробної промисловості – 4535,44 - 3769,6 = 765,84 грн. Рівень закупівельної ціни може бути підвищений зі збільшенням жирності молока та вмісту в ньому білка відносно нормативу. Нормативні розрахунки свідчать, що з підвищенням жирності молока до рівня 4 %, закупівельна ціна може бути збільшена на 5,8 %, а з підвищенням вмісту білка – до 3,5 %, закупівельна ціна може бути збільшена на 10 %.

Встановлення цінового діапазону (з врахуванням інфляції) забезпечує еквівалентність обміну в молокопродуктовому підкомплексі. Щоб забезпечити економічну рівноправність кожного учасника

в інтеграційних формуваннях, необхідно виявити головні елементи взаємодії всіх сфер виробництва та провести розрахунки відповідно до нормативних витрат. Нормативні витрати нами було розраховано, виходячи з рекомендацій фахівців - аграріїв щодо оптимальної структури витрат для розрахунку нормативної собівартості виробництва молока [2, с. 299], групових норм витрат у тваринництві [1] та виходячи зі статистичних даних, фактичних витрат на виробництво молока сільськогосподарськими підприємствами Білоцерківського району Київської області (табл. 3).

Таблиця 3 – Статті нормативних витрат на виробництво однієї тонни молока сільськогосподарськими підприємствами Білоцерківського району, 2009 р.

Показник	Нормативне значення	Питома вага у структурі нормативних витрат, %	Вартісний вираз, грн.
Витрати кормів, ц корм.од.	16,5	32,8	642,2
Витрати паливно -мастильних матеріалів, кг	44,9	23,5	460,12
Витрати праці, люд.-год.	112	20,5	401,4
Витрати електроенергії, кВт-год.	255	5,0	97,9
Інші витрати	–	18,2	356,34
Всього	–	100	1957,95

Джерело: [1, 2]

Отримані нормативні витрати були скореговані з урахуванням ринкових цін на матеріальні, енергетичні та трудові ресурси, а також на молоко і молокопродукти.

У результаті проведення фактичного та прогнозного розподілу прибутку після виробництва і переробки однієї тонни молока з врахуванням нормативних витрат та мінімальної ціни молока встановлено, що фактичний розподіл прибутку відбувався наступним чином: 53,2% загального прибутку отримано переробними підприємствами, а 46,8% загального прибутку отримано сільськогосподарськими товаровиробниками. Це пояснюється тим, що переробними підприємствами витрачено на реалізацію продукції в 1,7 раза більше, ніж сільськогосподарськими товаровиробниками (табл. 4).

Таблиця 4 – Фактичний та прогнозний розподіл прибутку після виробництва та переробки однієї тонни молока по Білоцерківському району, 2009 р.

№ п/п	Показники	Фактичний розподіл прибутку		Розподіл прибутку з врахуванням нормативних витрат та прогнозної мінімальної ціни	
		Сільське господарство	Молокопереробна промисловість	Сільське господарство	Молокопереробна промисловість
1	Власні витрати на реалізовану продукцію, грн	1957,95	1217,5	2135,58	1309,18
2	Ціна сировини, грн	-	2044,1	-	2247,57
3	Повна собівартість реалізованої продукції, грн	1957,95	3261,6	2135,58	3556,76
4	Виручка від реалізації, грн	2044,1	3359,45	2247,57	3769,6
5	Прибуток (збиток) від реалізації, грн	86,15	97,85	111,99	212,84
6	Рентабельність продажу, %	4,4	3,0	5,2	5,9

Джерело: розраховано за даними річних звітів сільськогосподарських та молокопереробних підприємств Білоцерківського району Київської області.

Згідно із запропонованим нами розподілом прибутку з врахуванням нормативних витрат та мінімальної ціни молока після виробництва та переробки 1 т молока сільськогосподарським товаровиробникам належить 111,99 грн прибутку та рентабельності продажу на рівні 5,2 %, а переробним підприємствам – 212,84 грн прибутку та рентабельності продажу на рівні 5,9%.

Висновки та результати подальших досліджень. Таким чином, така методика розрахунку розподілу прибутку дозволить забезпечити повне відшкодування витрат на виробництво та переробку молочної сировини. Також це забезпечить рівномірну прибутковість на всіх етапах виробничого процесу, що сприятиме більш ефективній співпраці сільськогосподарських та молокопереробних підприємств.

Загалом, найважливішою умовою активізації діяльності підприємств молокопродуктового підкомплексу Київщини може стати розвиток інтеграційних процесів як найважливішого чинника стабілізації економіки у сфері виробництва та переробки молока, спрямованих на ефективне поєднання діяльності сільськогосподарських товаровиробників різних форм власності та промислових підприємств, зацікавити їх в одержанні високого кінцевого результату. За таких умов потрібно формувати інтегровані структури із включенням в них сільськогосподарських, переробних, обслуговуючих, торговельних підприємств, банківських установ, інших юридичних і фізичних осіб, включаючи зарубіжних, з метою встановлення стабільних технологічних та економічних зв'язків між учасниками інтегрованого формування і забезпечення більш повного використання потужностей тваринницьких комплексів, комбикормових заводів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойко В. І. Молочне скотарство : проблеми і напрями його подальшого відродження / В. І. Бойко, М. П. Коржинський, О. А. Козак // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 32–35.
2. Воскобійник Ю. Ринок молока / Ю. Воскобійник // Пропозиція. – 2007. – № 2. – С. 24–28.
3. Довідник по плануванню в агропромисловому комплексі. – К.: Урожай, 1991. – 112 с.
4. Економічний довідник аграрника / [Дробот В.І., Зуб Г.І., Кононенко М.П. та ін.] ; за ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К.: Преса України, 2003. – 800 с.
5. Шпичак О.М. Ціна, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / Шпичак О.М. – К.: ІАЕ, 2000. – 585 с.

Экономические обоснования эффективного сотрудничества сельскохозяйственных и молокоперерабатывающих предприятий

Ю. П. Козак

Проанализированы практические позиции относительно эквивалентности обмена в молокопродуктовом подкомплексе, а также повышения экономической заинтересованности сельскохозяйственных и молокоперерабатывающих предприятий в общей деятельности. Проведены расчеты минимальной и оптимальной цены одной тонны молока для сельскохозяйственных и молокоперерабатывающих предприятий Белолоцкерковского района, для достижения паритетности цен, а также для обеспечения нормального уровня доходности. В этих расчетах использована методика, основывающаяся на стоимостных показателях основных и оборотных средств. Для обеспечения экономического равноправия каждого участника в интеграционных формированиях выделены основные элементы взаимодействия всех сфер производства и проведен расчет относительно нормативных расходов.

Ключевые слова: молокопродуктовый подкомплекс, сельскохозяйственные предприятия, молокоперерабатывающие предприятия, минимальная цена, оптимальная цена, постоянные расходы, паритетность цен, уровень дохода, нормативные расходы, рыночная цена.

Economic substantiations of effective cooperation agricultural and the enterprises for milk processing

J. Kozak.

Practical positions concerning equivalence of an exchange in a milk subcomplex, and also increases of economic interest agricultural and the enterprises for milk processing in the general activity are analysed. Calculations of the minimum and optimum price of one ton of milk for agricultural and the enterprises for milk processing of Belolotserkovsky area, for achievement parity the prices, and also for maintenance of normal level of profitableness are carried out. In the given calculations it is used a technique which on the basis of cost indexes of the cores and circulating assets. For maintenance of economic equality of each participant in integration formations it is allocated basic elements of interaction of all spheres of manufacturing and calculation concerning standard expenses is carried out.

Keywords: milk subcomplex, the agricultural enterprises, the enterprises for milk processing, a floor price, the optimum price, constant expenses, parity the prices, income level, standard expense allowances, the market price.

УДК: 38.43.01/02.075.8.

БОРСУК О.М., аспірант

Науковий керівник – ДАНИЛЕНКО А.С., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ

Розглянуто основні засади функціонування фермерських господарств. Проаналізовано проблеми та особливості фінансової підтримки фермерів. Запропоновано шляхи залучення коштів для фермерських господарств.

Ключові слова: власні кошти; кошти залучені із кредитних ринків, кошти, що продукуються на кредитних ринках.

Постановка проблеми. В Україні потенціал фермерських господарств використовується недостатньо ефективно, оскільки власники господарств (сільські підприємці) постають перед правовими, економічними, соціальними проблемами в процесі свого функціонування й розвитку. Особливо гострими є нині проблеми фінансового характеру, а саме: дефіцит фінансово-кредитних ресурсів через недостатню і неефективну державну підтримку аграрного сектору економіки; слабка доступність для дрібних підприємців-фермерів комерційного кредиту; недостатній розвиток (незважаючи на позитивну динаміку) сільської кредитної кооперації; втрата потенційних доходів через відсутність налагодженої й ефективної системи збуту продукції; високі витрати, зумовлені відсутністю налагодженого й ефективного матеріально-технічного та виробничого обслуговування фермерських господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти фінансової діяльності виробників аграрного сектору займають чільне місце у працях вітчизняних науковців: В.М. Алексійчук, Н.П. Брязгун, О.В. Гривківська, С.О. Гуткевич, А.І. Даниленко, М.Я. Дем'яненко, В.К. Збарський, В.М. Заєць, В.В. Зіновчук, І.Г. Кириленко, П.А. Лайко, І.О. Лютий, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Ю.О. Нестерчук, С.С. Осадець, Г.М. Підлісецький, А.М. Поддєрьогін, Д.В. Полозенко, П.Т. Саблук, В.М. Федосов, С.І. Юрій та ін. Однак нині виникає необхідність пошуку шляхів поліпшення фінансового стану фермерських господарств через розв'язання проблем формування та використання їх фінансових ресурсів.

Мета дослідження – наукове обґрунтування особливостей фінансування діяльності фермерських господарств і розробка пропозицій щодо шляхів зміцнення їх фінансового стану.

Результати досліджень та їх обговорення. Специфіка діяльності селянських (фермерських) господарств полягає у тому, що фермерство – це соціально-економічне явище, яке визначає працю фермера як сукупність духовних властивостей і виробничих функцій. Фермер усвідомлює, що він власною працею та працею членів своєї сім'ї або разом із найманими працівниками створює матеріальні блага, власний добробут та одночасно вдовольняє суспільні потреби інших людей у продовольстві. Фермерство одночасно є переважною підприємницькою формою господарювання у більшості розвинутих країн світу збереженням національних особливостей застосування форм організації фермерських господарств, дотримання вимог якості й поставки продукції, формування відносин зі споживачами, наявності та механізмів дії державного захисту аграрних товаровиробників. Дуже високої продуктивності ця форма господарювання досягла в таких країнах, як США, Німеччина, Канада, Данія, Франція та ін. Переваги фермерських господарств із позиції повноти виявлення підприємницької ініціативи індивідуумів порівняно з можливостями її реалізації в інших сільськогосподарських підприємствах, на думку вчених - економістів, полягають у наступному:

– по-перше, ці господарства усувають проміжні соціально-економічні ланки між працівником, засобами виробництва й результатами праці, поєднуючи в одній особі власника засобів виробництва і безпосереднього виконавця робіт;

– по-друге, за своєю організаційною структурою вони найповніше використовують специфіку сільського способу життя, який полягає в локальності поселенської структури, єдності виробничої, побутової та духовної сфер життя селянства;

– по-третє, ці господарства є найгнучкішими формами господарювання в конкретних економічних умовах, здатних ефективно адаптуватись до потреб ринку на основі повної самостійності,

свободи й оперативності у прийнятті рішень, максимального використання стимулів, мотивації праці і за відсутності необхідності розподілу доходу, за винятком виконання грошових зобов'язань перед державою [1].

Фермерське господарство в Україні є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою одержання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства. Фермерське господарство може бути створене одним громадянином або кількома громадянами України, які є родичами або членами сім'ї [2].

Важливе значення для становлення й розвитку підприємництва має достатнє фінансове забезпечення діяльності, тому питання наявності та використання фінансових ресурсів постійно залишаються у полі зору науковців і практиків.

Зазначимо, що розмежування понять «фінансові ресурси підприємств» і «фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств (фермерів)» на рівні категоріального апарату майже не проводиться. Так, А.М. Поддєрьогін зазначає: «Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств... Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку» [3]. Такої ж думки дотримуються О.Д. Василік, І.В. Зятковський, В.М. Родіонова, розуміючи під фінансовими ресурсами підприємства грошові надходження, доходи і накопичення [4].

Тому в узагальненому вигляді, визначаючи поняття фінансових ресурсів фермерських господарств, можна зазначити, що фінансові ресурси фермерського господарства, як і фінансові ресурси будь-якого підприємства, включають в себе грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для здійснення витрат на розширене відтворення, виконання фінансових зобов'язань та економічне стимулювання працівників.

Слід звернути увагу на той факт, що поняття фінансових ресурсів концентрується, як правило, на визначенні структури джерел надходження грошових коштів на підприємство (фермерське господарство). Тому відмінності у визначенні поняття «фінансові ресурси» для підприємств різних галузей економіки можна виявити залежно від відмінностей у джерелах грошових коштів підприємств обраної галузі. В цьому аспекті здійснено авторське уточнення поняття «фінансові ресурси фермерських господарств».

Розглянемо детальніше структуру джерел фінансових ресурсів фермерських господарств (рис. 1).

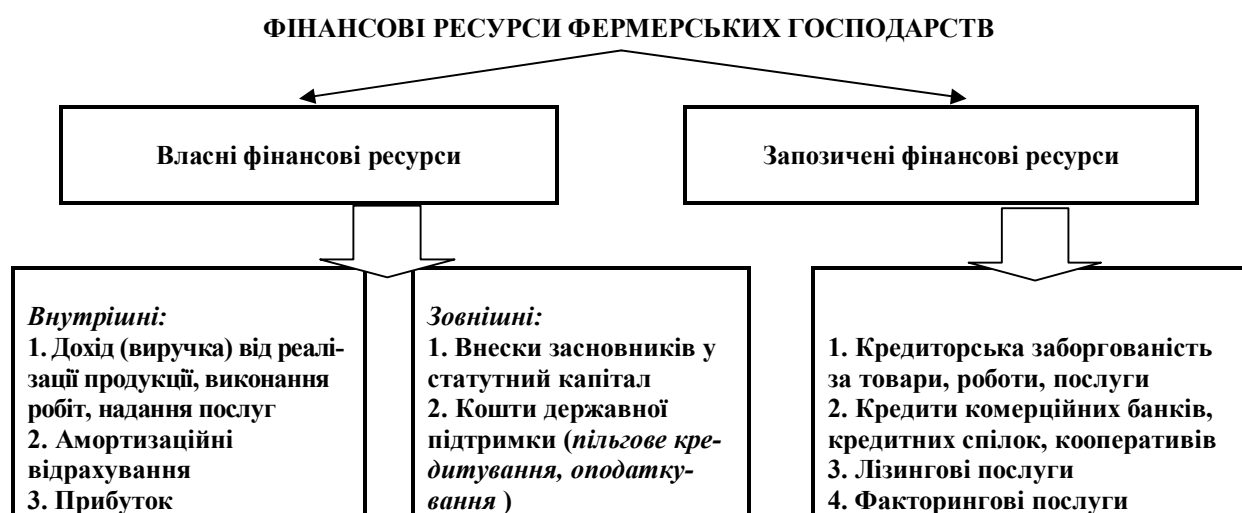


Рис. 1. Структура фінансових ресурсів фермерських господарств

Основними джерелами формування фінансових ресурсів фермерських господарств є власні та запозичені кошти. До власних фінансових ресурсів фермерів належать: статутний капітал, виручка від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг), амортизаційні відрахування та прибуток.

До залучених фінансових ресурсів фермерів належать: кошти державної фінансової підтримки, кредиторська заборгованість, приватні кредити, кредити фінансових установ (комерційних банків, кооперативних банків, кредитних кооперативів кредитних спілок), ресурси від користування послугами лізингу.

Формування власних фінансових ресурсів фермерських господарств в Україні має певну специфіку, оскільки держава не встановлює обмежень щодо розміру власного капіталу (формується на основі паю та власних грошових заощаджень селянина), а також фондів, які мають створювати фермери. Крім того, згідно із Законом України «Про селянське (фермерське) господарство», держава створює пільгові умови для кредитування, оподаткування, страхування, матеріально-технічного постачання на період трирічного становлення селянського (фермерського) господарства.

Підтримка держави полягає також у тому, що в період становлення фермерського господарства на неосвоєній території, де немає об'єктів виробничого й невиробничого призначення, держава надає йому допомогу за рахунок державних централізованих капітальних вкладень, місцевих бюджетів на будівництво під'їзних доріг, електро- й радіотелефонних мереж, газо- й водопостачальних систем, а у працездостатніх сільських населених пунктах – також на спорудження житла й господарських будівель [5].

Фермери також мають змогу користуватися коштами Українського державного фонду підтримки фермерських господарств, які спрямовуються на розробку проектів відведення земельних ділянок, відшкодування частини витрат, пов'язаних зі сплатою відсотків за користування кредитами банків тощо. Якщо фермер є переселенцем у працездостатній населений пункт, йому надається одноразова грошова допомога за рахунок державного (у разі міжобласного переселення) і місцевих бюджетів (у разі переселення в межах Автономної Республіки Крим, області) у розмірі, що встановлюється відповідно Кабінетом Міністрів України, Радою Міністрів Республіки Крим, обласною державною адміністрацією.

Водночас новостворені фермерські господарства звільняються від плати за землю протягом трьох років (п'яти років, якщо регіон працездостатній) з часу передачі земельної ділянки в їхню власність, або надання у користування, а також інших податків. Однак після закінчення зазначеного терміну оподаткування здійснюється у порядку, визначеному законодавством для сільськогосподарських підприємств. Дохід, отриманий фермером, після покриття всіх витрат направляється на оплату бюджетних платежів. Мінімальна потреба виробництва у фінансових ресурсах задовольняється фермерськими господарствами за рахунок власних джерел, що є можливим завдяки самостійній, індивідуальній, ризикованій господарській діяльності, спрямованій на одержання прибутку з мінімальними витратами. Однак з об'єктивних причин (сезонність виробництва, переробка та збут продукції, зростання обсягів виробництва, нерівномірне надходження оплати від клієнтів, реконструкція й технічне переоснащення, недостатні обсяги стартового капіталу тощо) фермерські господарства потребують додаткових фінансових ресурсів, потреба в яких забезпечується запозиченням коштів, тобто використанням зовнішніх джерел надходження фінансових ресурсів.

За залучення зовнішніх фінансових ресурсів на власний розвиток фермерські господарства значною мірою використовують *банківські кредити*. Проте залучення їх є утрудненим через обмежені можливості фермерів щодо використання цього джерела ресурсів з кредитного ринку (порівняно з можливостями підприємств інших сфер економіки). Чинниками, що обмежують можливості підприємств одержувати банківський кредит, є, з одного боку, жорсткі вимоги банків до фермерів щодо надання гарантій повернення кредиту внаслідок відсутності в останніх достатньо тривалої кредитної історії, наявності підвищених виробничих ризиків, мобільності капіталу, а з іншого боку – фермерам властива специфічна структура активів, в якій частка нерухомості (що могла б бути заставою повернення кредиту) – мінімальна.

Щодо зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів, то фермери активно користуються послугами фінансового лізингу, за допомогою якого можна частково подолати монополізм виробників сільськогосподарської техніки за рахунок залучення інших джерел одержання техніки: імпорту, відновлення зношених деталей, багатократного використання різними споживачами тощо. Також лізинг розширює доступ фермерів до дорогих машин, знижує час на утримання господарствами власного парку машин, насамперед сезонного використання, і супроводжується фаховим обслуговуванням машин, що знаходяться у користуванні.

Для користувачів техніки (якими є фермери) лізинг – це інструмент оперативної заміни виробничих фондів через придбання для експлуатації машин без великих одноразових витрат і дієвий важіль вирішення проблеми морального старіння техніки. Розвиток ринку лізингових операцій в найближчій перспективі може відіграти вирішальну роль у модернізації обладнання підприємств, розвитку малого бізнесу в Україні, у тому числі фермерства [8].

Одним із джерел надходження фінансових ресурсів для фермерських господарств також є *приватний кредит*. Найбільш вагомими перевагами, яких при цьому набувають фермери, – це триваліші терміни, на які можна одержати кредит, менші процентні ставки порівняно з банківським кредитом, а також висока оперативність в отриманні такого кредиту. Ця господарська операція являє собою інноваційний, на свій суд і ризик, процес поліпшення економічних результатів, можливий завдяки підприємницькій діяльності фермера – позичальника та приватної особи – кредитора. Однак можливості отримання приватного кредиту за формування фінансових потоків у фермера обмежені через наявність високих ризиків виробничої діяльності фермерів і тривалий період повернення кредитних коштів порівняно з іншими видами підприємництва (наприклад, сферою торгівлі тощо), тобто приватні кредитні ресурси є можливою, але невагомою складовою фінансових ресурсів фермерських господарств.

Наступним джерелом формування фінансових ресурсів фермерів виступають *ресурси різних форм кредитних кооперативів*. Формування фермерами фінансових ресурсів у такий спосіб також є проявом дії економічного механізму за певного рівня ризику, що визначаємо як підприємницьку діяльність. Саме кредитна кооперація дозволяє подолати обмеження практики приватних кредиторів і банківського кредитування (нестачу пропозиції фінансових ресурсів порівняно з потребами підприємств, короткі терміни надання приватних кредитів порівняно з потребами для реалізації інвестиційних проектів і високу вартість отримання навіть короткострокових ресурсів) [4].

Кредитний кооператив можна розглядати двобічно: як елемент кооперативних відносин і як елемент кредитних відносин. Розглядаючи його як елемент кооперативних відносин, слід, передусім, виходити із *принципів кооперативного руху*: добровільність вступу і свобода виходу із кооперативу, взаємодопомога, самостійність і самоуправління.

Висновок. Таким чином, в уточненому вигляді під фінансовими ресурсами фермерського господарства слід розуміти: власні кошти; кошти, залучені з кредитних ринків; кошти, що продукуються на кредитних ринках за опосередкованою участю фермерського господарства, знаходяться у розпорядженні фермера та можуть бути направлені на фінансування поточних потреб і розширене відтворення.

Особливість фінансового забезпечення фермерів полягає в тому, що у структурі зовнішніх фінансових ресурсів фермерів можуть використовуватись кредитні кошти, залучені із кредитних ринків як шляхом співпраці з банками та фінансово-кредитними установами, так і шляхом заснування фермерами фінансово-кредитних установ (кредитних кооперативів, завдяки діяльності яких продукуються кредитні ресурси на власне розширене відтворення в майбутньому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Городецький О. О. Фермерська форма господарювання: історія і сучасність / О. О. Городецький., В. В. Нечитайло. – Кам'янець-Подільський : Абетка, 2002. – 20 с.
2. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 № 973-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, № 45, ст.363.
3. Зоря С. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні : моногр. / Зоря С. – К. : КНЕУ, 2005. – 216 с.
4. Степанюк В. Лізинг в умовах розвитку ринкової економіки України / В. Степанюк // Антологія творчих досягнень. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2004. – Вип. 1. – 319 с.
5. Царенко О. М. Економіка і організація приватних господарств / Царенко О. М. – Суми : Козацький вал, 2001. – 320 с.

Особенности формирования и использования финансовых ресурсов фермерскими хозяйствами Борсук О.М.,

Рассмотрены основные принципы функционирования фермерских хозяйств. Проанализированы проблемы и особенности финансовой поддержки фермеров. Предложены пути привлечения средств фермерскими хозяйствами.

Ключевые слова: собственные средства; средства привлечены из кредитных рынков; средства, которые производятся на кредитных рынках

Features of forming and use of financial resources farms

Borsuk O.M.

Basic principles of functioning of farms are considered. Problems and features of sponsorship of farmers are analysed the ways of bringing in of money are Offered by farms.

Keywords: own money; a money is attracted from credit markets; money which are produced on credit markets.

УДК:338.436.3

ГРИНЧУК В.Ю., аспірант

Науковий керівник: **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Вивчено зарубіжний досвід формування кооперативів. Доведено, що вихід вітчизняного аграрного сектору економіки на більш високий рівень передбачає широке використання ефективних моделей кооперації та інтеграції сільськогосподарських товаровиробників і агросервісних підприємств кооперативного типу.

Ключові слова: споживча кооперація, агропромислова інтеграція стратегія, фактори успіху.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Питанню агропромислової інтеграції та кооперації присвячено праці провідних вітчизняних політиків та вчених економістів-аграрників, зокрема В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдуцького, О.В. Крисального, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та ін. Однак у цих працях недостатньо приділено уваги нинішнім умовам формування концепції кооперації та інтеграції, яку необхідно здійснювати із врахуванням нових ризиків та загроз, пов'язаних із розгортанням світової фінансової кризи, членством нашої держави в СОТ, а також механізмів захисту внутрішнього ринку та окремих галузей економіки України від впливу деструктивних чинників з використанням нормативно-правової практики провідних країн.

Незважаючи на досягнення вітчизняних та зарубіжних вчених у розробці теорії кооперації, дослідження в Україні, знайомство із зарубіжним досвідом в агропромисловому комплексі багатьох країн, на світову, ми не створили єдиної

Мета дослідження полягає у вивченні зарубіжного досвіду формування кооперативної системи, об'єднання їх в національні та міжнародні системи, розробка цілісної концепції кооперації в вітчизняному АПК та її практичне використання в Україні.

Результати дослідження та їх обговорення. Кооперація набула широкого поширення у багатьох країнах світу, нині вона охоплює більше 800 млн чоловік. Зазначимо, що кооперативи більше ніж 70 країн об'єднані в Міжнародний кооперативний альянс з метою координації діяльності та обміну досвідом.

У Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Нідерландах майже всі фермерські господарства об'єднані в кооперативи, у Франції, Бельгії, Німеччині та інших країнах Європи – приблизно 80 %, в США, Канаді, Австралії – більше 60 % всіх фермерських господарств. У цих країнах велика роль кооперативів у виробництві продуктів харчування. У країнах Європи через систему сільськогосподарської кооперації реалізується до 80 % продукції фермерів і забезпечується понад половини поставок засобів виробництва для сільського господарства. У США кооперативи поставляють на ринок 30 % всієї товарної продукції сільськогосподарської продукції, в тому числі 72 % молока, 53 цукру [1, с.46,67].

У більшості країн, за винятком країн колишнього соціалістичного табору та Ізраїлю, одержали розвиток не виробничі, а споживчі кооперативи: обслуговуючі, постачальницько-збутові, кредитні, переробні та ін. Зазначимо, що в країнах Європи багато фермерських господарств є одночасно членами 5-7 кооперативних об'єднань.

Діяльність кооперативів здійснюється на основі статуту і регулюється спеціальними законами з розвитку кооперації та захисту їх інтересів. У деяких країнах світу законодавчо встановлюється кількість осіб, що вступають до кооперативу. Так, у Франції в кооператив приймається не

більше 20 % членів, не зайнятих в аграрному виробництві і, які беруть участь в кооперативі лише грошовим внеском.

Дослідженням встановлено, що в європейських країнах світу не склалося єдиного підходу до формування кооперативів. У більшості країн неможливо стати учасником кооперативу без мінімально встановленого паю, не беручи участі в фінансовій діяльності. У Данії, Швейцарії, Нідерландах не вимагається пайового внеску.

Вихід із кооперативу здійснюється за різними правилами: виплачується пайовий внесок за номінальною або балансовою вартістю на момент виходу; у кооперативах типу компанії пай не підлягає поверненню, щоб не зменшити капітал компанії. В Австрії пай повертається із вирахуванням втрат за результатами фінансової діяльності. В Італії значна частина паю, внесеного до кооперативу, перетворюється у неділиму частку кооперативної власності, що сприятиме забезпеченню стабільної діяльності кооперативу. У діяльності кооперативів мають місце і щорічні внески для збільшення кооперативного капіталу [3].

Разом з тим, у країнах Європи існують особливості у законодавстві щодо використання прибутків кооперативів, створення резервних відрахувань, і часто у кооперативах вирішення цих питань визначається лише статутами. Зазначимо, що кооперативи не завжди забезпечені внутрішніми джерелами фінансування. Саме тому вони часто звертаються за допомогою до крупних організацій сільського господарства і кредитних кооперативів., використовують позики банків, субсидії і позики держави.

Зазначимо, що загальною особливістю кооперативного руху в сільському господарстві Європи та Північної Америки є одержання податкових пільг, субсидій від держави. Часто державні субсидії виділяються на фіксування будівництва кооперативних сховищ, переробних заводів.

Нині у провідних країнах світу привернута увага до виробництва екологічно чистих продуктів харчування і виробництва продукції із використанням альтернативних джерел енергії. У зв'язку з цим, уряди цілого ряду країн встановили податкові пільги для таких фермерських об'єднань. У США грошові кошти, що залучаються у кооперативний бізнес, не оподатковуються. Загальна тенденція у провідних країнах щодо стимулювання розвитку кооперативного руху зводиться до різкого скорочення кількості податків та їх розміру.

Дослідженням встановлено, що у багатьох країнах світу прийняті закони регламентують склад адміністративних органів, що координують діяльність кооперативів на даній території. Адміністративні органи вибираються на декілька років із обов'язковим звітом перед загальними зборами кооперативів. До адміністративного органу дозволяється залучати службовців за наймом і навіть директора для управління кооперативом. На Тайвані селяни, які об'єднали свої землі в кооперативи, на найм апарат управління зі сторони можна використати до 5 % вартості виробленої сільськогосподарської продукції. Отже, чинником підвищення ефективності кооперативів є наймані менеджери як спеціалісти високого рівня кваліфікації. Їх діяльність виступає вирішальним чинником розвитку всіх крупних підприємств та об'єднань.

У багатьох країнах існують труднощі регулювання економічних відносин між державою та кооперативними організаціями. Це стало причиною утворення кооперативних союзів на регіональному і державному рівнях. Такі союзи спростили вирішення багатьох правових питань, додержання податкового законодавства, надання консультацій. В Європі кожний кооператив стає членом якого-небудь аудиторського союзу, який займається перевіркою діяльності кооперативів і пропонує цілий ряд інших послуг, пов'язаних із покращенням фінансової діяльності.

Розглянемо специфічні особливості провідних країн у розвитку кооперації. Вважаємо, що значний інтерес представляє досвід розвитку кооперації в Ізраїлі. У цій країні об'єднується виробнича діяльність від закупівельно-збутових кооперативів до комун із високим рівнем усупільнення власності. Нині сільськогосподарська кооперація в Ізраїлі представлена трьома видами кооперативних поселень: кібуци, мошав-овдів і мошав-шітуфі.

Зазначимо, що кібуци – це поселення-комуні сільського типу, економічно та адміністративно самостійні підприємства, якими управляють і володіють члени поселення. Для координації загальної політики кібуці об'єднані у федерації. Зазначимо, що кібуці виробляють нині виробляють 40% сільськогосподарської продукції.

Основною конкурентною формою кооперативного руху стали мошави. Мошав-овдів базується на спільному володінні сільськогосподарськими машинами і збуті продукції за збереження приватної власності на майно. Мошав-шітуфі представляє собою перехідну форму за рівнем усу-

спільнення власності та виробництва між кібуцами і постачальницько-збутовими кооперативами мошав-овдім. Разом з тим, це малопоширений вид кооперації [3].

Дослідженням встановлено, що у Німеччині майже всі фермери є членами одного або декількох кооперативів. Вони забезпечують своїх членів засобами виробництва: технікою, насінням, кормами та добривами. Кооперативи переробляють всю вирощену продукцію, продають її на зовнішньому та внутрішньому ринках, перебрали на себе функції надання консультацій і виконання різноманітних послуг. Зокрема, вони проводять ремонт техніки, здійснюють моніторинг навколишнього природного середовища, займаються маркетинговими дослідженнями.

Нині система кооперації у Німеччині представлена кооперативами трьох рівнів. На первинному, або місцевому, рівні знаходяться товарні, обслуговуючі, промислові кооперативи. Відповідно до виробничих сфер кооперативи первинного рівня створили центральні кооперативи на регіональному рівні, які діють в інтересах кожного окремо взятого кооперативу. Центральні кооперативи в регіонах створили відповідні заклади на федеральному рівні. Зазначимо, що первинних кооперативів у країні організовано майже 4,2 тис., центральних – 33, федеральних – 4 тис. [4, с.35].

Певними відмінностями характеризується кооперація виробників у сфері переробки та реалізації у Канаді, яка реалізується у формі торгових асоціацій. Вони поділяються на дві категорії: федеральні торгові управління (Канадське управління пшениці, Канадська молочна комісія і чотири канадських агентства з торгівлі яйцями, курчатами бройлерів, м'ясом птиці та індишатинною), і провінційні торгові асоціації, які створюються товаровиробниками окремих видів продукції (наприклад, об'єднання товаровиробників молока, торгове управління товаровиробників овочів, торгове об'єднання свиноводів та ін.).

Товаровиробники через кооперативи (торгові управління) безпосередньо контролюють первинний оптовий ринок через встановлення диференційованої ціни на сільськогосподарську продукцію із врахуванням її якості, терміну поставок та інших ринкових факторів. Зазначимо, що торгові управління наділені монополієм правом на експорт своєї продукції.

Торгові управління діють самостійно як юридичні особи із правами на володіння майном, ведення рахунків товаровиробників, одержання кредитів, розподілу прибутку від торгівлі та іншої діяльності між товаровиробниками відповідно до внеску у торгівлю продукцією. Управління здійснюється через раду директорів, які вибираються із членів асоціації товаровиробників, що дозволяє враховувати їх інтереси.

Встановлено, що кооперація фермерських господарств сприяє формуванню інтегрованих структур, створює вертикальний ланцюг: виробництво, переробка, зберігання і збут продукції. Агропромислова інтеграція розвивається у наступних формах: контрактна система взаємовідносин між сільськогосподарськими, переробними, збутовими та іншими організаціями; агропромислові формування, які створені через об'єднання капіталу та праці фізичних та юридичних осіб; комбінати, в яких представлено весь технологічний цикл від виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки і до реалізації кінцевому споживачеві; об'єднання, які створюються без утворення додаткової юридичної особи, очолювані фірмою-інтегратором, що здійснює зв'язок із іншими учасниками на контрактній основі, або шляхом участі у формуванні їх власності; холдингові компанії.

У свою чергу США демонструють найбільш зрілу структуру агропромислового комплексу, оскільки на одного працівника сфери сільського господарства припадає три працівники промислових галузей з виробництва засобів виробництва та п'ять працівників у сфері переробки, зберігання і реалізації сільськогосподарської продукції. У кінцевому продукті АПК на частку сільського господарства припадає дещо більше 10%, харчової промисловості – майже 20, сфери розподілу і реалізації – 70% [5].

Важливу роль в агропромисловій інтеграції відіграє промисловість (сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив, харчова промисловість) і фірми, що спеціалізуються на виробництві елітного насіння, племінної худоби і птиці. Беруть участь в інтеграційних процесах також постачальницько-збутові фірми, які представляють крупні промислові монополії, фермерські постачальницькі кооперативи, дилерські компанії.

У країнах Західної Європи до вартості товарної продукції продовольчого комплексу частка сільського господарства не перевищує 20%, а сфери розподілу і реалізації продукції – 50%. У цих країнах у формуванні інтеграційних структур спостерігаються й інші особливості. Так, у Франції інтеграційний процес охоплює, в першу чергу, галузі, що належать до продовольчої системи,

тобто сільське господарство, харчову промисловість і сферу реалізації продовольства. У цих країнах основними ініціаторами агропромислової інтеграції є крупні переробні фірми, які виробляють більше половини всього продовольства у країні. У Франції велика роль держави у розвитку інтеграційних процесів. Так, мають місце випадки, коли саме державні структури ставали ініціаторами встановлення певних інтеграційних зв'язків [6].

У Великобританії одержала поширення агропромислова інтеграція на контрактній основі, а також створення інтегрованого виробництва фірмою-переробником.

У країнах Північної Європи (Швеція, Норвегія, Фінляндія) відмітною особливістю формування агропромислових структур порівняно із іншими провідними країнами є переважна участь у них сільськогосподарських кооперативів. Вони виступають ініціаторами стабільних зв'язків між сільським господарством та іншими галузями економіки, відіграють важливу роль у переробці, збуті продукції, виробничому обслуговуванні фермерів.

Щодо Японії, то відмітною рисою інтеграційних формувань є те, що як інтегратори в основному виступають універсальні торгові компанії, які окрім торгівлі займаються й іншими видами діяльності: збирають і надають різноманітну економічну інформацію, вивчають товарні ринки, займаються освоєнням нових видів виробництв, проводять інтеграційну, кредитну діяльність, здійснюють імпорт сировини для комбікормової промисловості, елітну худобу та іншу продукцію, які необхідні для сільськогосподарського виробництва.

Якщо розглянути розвиток інтеграційних процесів за галузями, то найбільш високий рівень інтеграції досягнуто у птахівництві. Так, в США на основі повної інтеграції виробництва виробляється 975 бройлерів. У свинарстві та скотарстві інтеграція розвинута дещо слабше, ніж у птахівництві. Разом з тим, значний розвиток інтеграційні процеси одержали у зерновому виробництві, овочівництві та садівництві.

Висновок. Отже, кооперація і агропромислова інтеграція стали головним чинником підвищення ефективності агропромислового виробництва провідних країн. Світовий досвід використання цих форм організації суспільного виробництва доводить про необхідність його широкого використання в Україні. Очевидно, що вихід вітчизняного аграрного сектору економіки на більш високий рівень передбачає широке використання ефективних моделей кооперації та інтеграції сільськогосподарських товаровиробників і агросервісних підприємств кооперативного типу. Доказом цієї думки є низька фінансова результативність сільськогосподарських підприємств, які не пов'язані кооперативними та інтеграційними відносинами із переробними та торговельно-збутовими підприємствами, що не спроможні ефективно продавати власну вироблену продукцію й вимушені утримувати численну кількість посередників.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. – М., 2005. – 324 с.
2. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформ.-аналіт. зб. (вип. 6) / [за ред. П. Т. Саблука та ін.]. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 764 с.
3. International Cooperative Alliance Annual report 2007, www.ica.coop.
4. Holger Bonus, Andrea Maria Wessels. Genossenschaften und Franchising / Arbeitspapiere des Institut für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, 2004. – p.24-36.
5. Karina Michler. Novellierung des Genossenschaftsgesetzes.// Briefe zum Agrarrecht, Nr.1, 2006/ - p.14-17.
6. [http: www.credit-agricole.fr](http://www.credit-agricole.fr)

Зарубежный опыт развития кооперации и интеграции в ведущих странах мира

В.Ю. Гринчук

Изучен зарубежный опыт формирования кооперативов. Доказано, что выход отечественного аграрного сектора экономики на высший уровень предусматривает широкое использование эффективных моделей кооперации и интеграции сельскохозяйственных товаропроизводителей и агросервисных предприятий кооперативного типа.

Ключевые слова: потребительская кооперация, агропромышленная интеграция, стратегия, факторы успеха

АНОТАЦІЯ ??

УДК: 330.322.2

НАСТАСЕНКО О.Г., аспірант

Науковий керівник – ДАНИЛЕНКО А.С., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОБГРУНТУВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА СТРАТЕГІЮ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Встановлені найбільш вагомі фактори, що впливають на витрати: застосування нового обладнання та сучасних ресурсозберігаючих технологій, рівень механізації та автоматизації виробництва, трудомісткість бізнес-процесів, рівень організації та управління виробництвом, ефективність роботи маркетингової служби, рівень наднормативних витрат і використання відходів основної діяльності.

Ключові слова: фактори впливу, виробничі та позавиробничі витрати, стратегія підприємств

Постановка проблеми. Діяльність молокопереробних підприємств значною мірою залежить від здатності адаптувати потенціал підприємства до умов динамічного навколишнього середовища. Вагоме місце у забезпеченні беззбиткової та рентабельної діяльності підприємств займає співвідношення результатів і витрат господарювання. З огляду на соціальну значущість продукції молокопродуктового підкомплексу та державне регулювання ціноутворення виникає необхідність підвищення ефективності за рахунок зниження витрат.

На молокопереробних підприємствах приймається низка рішень, спрямованих на зниження витрат виробництва й підвищення конкурентоспроможності. Однак актуальними завданнями є формування стратегії зниження витрат на основі узагальнення світового досвіду стратегічного управління витратами, критичного оцінювання вітчизняного досвіду зниження витрат і адаптації до умов української економіки досвіду зарубіжних країн.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню питань формування стратегії підприємства загалом і стратегії зниження витрат певну увагу приділяли зарубіжні вчені-економісти О.С. Віханський, А.П. Градов, Б. Карлоф, Г. Мінцберг, М. Портер, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдинов та ін., а в Україні актуальні проблеми формування стратегії та зниження витрат вивчали В.Г. Герасимчук, М.О. Данилюк, Л.В. Дікань, О.І. Ковтун, Л.А. Костирко, В.В. Лук'янова, А.П. Наливайко та ін.

Проте, враховуючи, що діяльність підприємств значною мірою залежить від впливу багатьох факторів, які взаємодіють між собою, змінюються в часі, є специфічними для кожної галузі народного господарства, необхідно розглядати можливості зниження витрат з урахуванням дії факторів, які впливають на стратегію підприємства, і факторів, які впливають на витрати. Тому, вважаємо за доцільне розглянути існуючі підходи щодо розуміння значення та класифікації факторів як передумов та складових елементів стратегії зниження витрат, а також запропонувати наше бачення факторного підходу до стратегії зниження витрат підприємства.

Мета дослідження є поглиблення теоретичних засад стратегії зниження витрат підприємства й обґрунтування методичних і практичних рекомендацій щодо її формування на молокопереробних підприємствах.

Результати досліджень та їх обговорення. У спеціальній літературі та практиці діяльності підприємств факторами вважають певні передумови, які впливають на стратегію підприємства загалом та величину витрат, пов'язаних з виробничим процесом зокрема. Стратегія зниження витрат повинна враховувати фактори, від яких залежить вибір кращої стратегічної альтернативи, а також ті, що впливають на витрати.

Розглядаючи стратегію, Б. Карлоф вважає, що необхідно виділяти дев'ять ключових факторів, які впливають на діяльність підприємства. Ці фактори він називає «елементами стратегії», що

характеризують ефективність використання наявних ресурсів для досягнення конкретних цілей: корпоративна місія, конкурентні переваги, організація бізнесу, продукція, ринки, ресурси, структурні зміни, програми розвитку, культура та компетентність управління» [1].

Американські дослідники і практики вважають, що для стратегії підприємства визначальними є такі фактори: фаза розвитку попиту, розміри ринку, купівельна спроможність, торгові бар'єри, звички покупців, склад конкурентів, інтенсивність конкуренції, канали збуту, державне регулювання, нестабільність у країні (економічна, технологічна, соціально-політична) [2]. Вони пропонують оцінювати в сукупності як зовнішні, так і внутрішні фактори, що впливають на стратегію (рис. 1) [2].



Рис. 1. Фактори, що впливають на вибір стратегії підприємства [154, с.90]

Деякі вчені [4, 5] вважають, що з усієї безлічі факторів, які впливають на стратегію, найважливішими є: розмір підприємства; стан галузі та позиція підприємства; привабливість ринку; стратегії конкурентів; конкурентні переваги підприємства; цілі та місія підприємства; потенціал підприємства; особливості продукції; стадія життєвого циклу підприємства і товару; витрати на виробництво та збут продукції; інтереси вищого керівництва; кваліфікація та якісний склад персоналу; зобов'язання підприємства щодо попередніх стратегій; ступінь залежності від зовнішнього середовища; фактор часу; наявність альтернативних варіантів стратегій; усвідомлення й оцінювання виконання поточної стратегії; фінансові ресурси підприємства; рівень ризику.

На думку вітчизняних учених В. О. Василенка і Т. І. Ткаченко [2], на остаточний вибір стратегії впливають такі фактори:

- 1) ризик – чим ризикуємо, і який рівень ризику вважати прийнятним;
- 2) знання минулих стратегій – часто свідоме чи несвідоме керівництво підприємством знаходиться під впливом минулих стратегічних альтернатив, обраних фірмою;
- 3) реакція на власників – часто власники акцій обмежуються гнучкістю керівництва у виборі конкретних стратегій (наприклад, постійна група інвесторів скупилася акції фірми і змушує її змінити стратегію чи викупити акції за вищою ціною);
- 4) фактор часу – може сприяти успіху чи невдачі, адже реалізація навіть гарної ідеї в невдалий момент може призвести до збитків чи навіть розвалу фірми.

З погляду економіки підприємства і практики діяльності вітчизняних підприємств під факторами зниження витрат розуміємо такі організаційні, технічні, економічні та природні умови у виробничо-господарській діяльності підприємства, наслідком яких є зміна рівня, обсягу, структури й динаміки витрат підприємства.

З погляду структурних факторів для підприємств існує п'ять стратегічних варіантів для вибору, які залежать від економічної основи структури витрат: масштаб, діапазон, досвід, технології, складність. Кожен структурний фактор передбачає вибір, який зробить підприємство з метою зниження витрат за допомогою системи управління витратами. Враховуючи особливості підприємства, можна визначити вплив на витрати кожного структурного фактора. Функціональні фактори, що впливають на витрати, пов'язані з здатністю підприємства успішно функціонувати. На відміну від структурних факторів, які неможливо пропорційно порівняти із показниками діяльності, функціональні фактори порівнюють. Для всіх функціональних факторів «більше» завжди означає «краще».

У процесі здійснення господарської діяльності підприємства та побудови ланцюжка створення вартості всередині підприємства Г. О. Партин визначає склад і характер впливу основних затратоформуючих факторів на обсяг та динаміку витрат. Так, усі види факторів поділено на три групи [7]:

1) технологічні: доступ до інноваційних технологій, рівень технологічного оснащення виробництва, рівень фізичного й морального зношення устаткування, наявність виробничої інфраструктури, наявність власної сировинної бази, рівень ресурсомісткості виробництва;

2) організаційні: ступінь вертикальної інтеграції підприємства, обсяг діяльності підприємства, рівень використання виробничої потужності підприємства, досвід виробничої діяльності, організаційна структура підприємства, налагодженість ділових зв'язків із постачальниками і покупцями, близькість до сировинної бази та ринків збуту, кваліфікація персоналу підприємства;

3) фінансово-економічні: рівень капіталомісткості виробництва, вартість капіталу підприємства, вартість залучення додаткових фінансових ресурсів, ціна матеріально-технічних ресурсів, ціна трудових ресурсів, рівень податкового тиску та наявність податкових пільг, діюча на підприємстві амортизаційна політика.

Зокрема, такі фактори, як масштаб діяльності, рівень вертикальної інтеграції підприємства, використання виробничої потужності та капіталомісткості виробництва, вартість матеріально-технічних і фінансових ресурсів, організаційна структура виробництва, наявність інфраструктури та досвіду виготовлення аналогічної продукції тощо істотно впливатимуть на рівень витрат підприємства та вибір методів стратегічного управління ними.

Німецький економіст Г. Фандель [8] усі фактори, що впливають на витрати підприємства, поділяє на виробничі та позавиробничі. До виробничих факторів відносить ті, які мають безпосередній зв'язок із виробництвом, а до позавиробничих – ті, що залежать від підприємства, але пов'язані з іншими невиробничими сферами його діяльності.

Розгляд виробничих факторів впливу на витрати свідчить, що між деякими з них існує певний взаємозв'язок і взаємозалежність. Так, зміни величини підприємства, виробничої програми та організації виробництва завжди зумовлюють зміни якості виробничих факторів та їх пропорцій. При цьому кожна зміна рівня витрат спричиняє зворотний вплив на якість факторів виробництва, їхні ціни та пропорції. Якщо зазначені фактори сфери виробництва не змінюються в часі, то й рівень витрат підприємства залишається незмінним.

Усі фактори, що впливають на витрати поділяють на дві групи: зовнішні (позавиробничі), які не залежать від діяльності підприємства, і внутрішні (внутривиробничі), які залежать від якості роботи певного підприємства.

До зовнішніх відносять фактори, що впливають на витрати підприємства і не залежать від специфіки й умов роботи певного підприємства, а саме: ціни на матеріальні ресурси, паливо та енергію, транспортні тарифи, тарифні ставки заробітної плати, норми амортизаційних відрахувань, відрахування, податки, мита, відсотки за кредити, темпи інфляції в країні тощо. Хоча підприємство не має можливості впливати на ці фактори, йому слід враховувати їхній вплив.

До основних внутрішніх факторів зниження витрат можна віднести: зміну обсягу виробництва; зміну структури (номенклатури й асортименту) продукції; підвищення технічного рівня виробництва; удосконалення організації виробництва та умов праці; підвищення ефективності використання природних ресурсів; введення нових виробництв (розвиток).

Виходячи з наведених підходів до визначення факторів, що впливають на стратегію, та факторів, що впливають на витрати підприємства, вважаємо, що стратегія зниження витрат повинна враховувати вплив факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища (рис. 2).

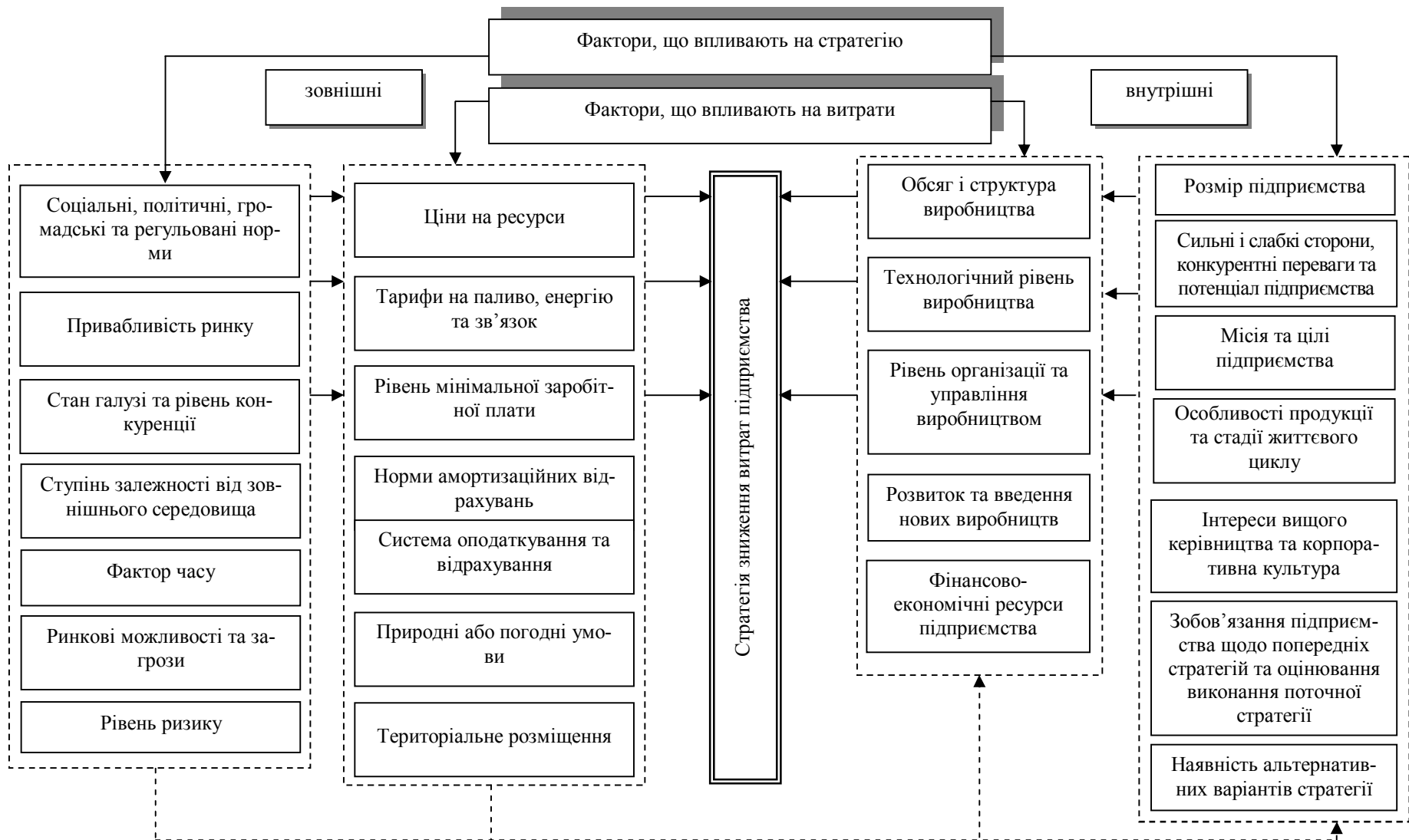


Рис.2. Фактори, що впливають на стратегію зниження витрат підприємства

Ступінь впливу різних факторів на величину витрат неоднаковий: одні впливають на зміну декількох елементів витрат, а інші – на один чи два. Залежно від тривалості дії розрізняють постійні й тимчасові фактори.

Фактори, що впливають на витрати виробництва, потрібно розглядати і досліджувати у комплексі. Проте, враховуючи специфіку галузі, в якій функціонує підприємство, не завжди є можливість проаналізувати усі фактори для конкретного підприємства.

Висновки. Теоретичні та практичні дослідження роботи підприємств молокопродуктового підкомплексу дозволили виділити такі найбільш вагомі фактори, що впливають на витрати: застосування нового обладнання та сучасних ресурсозберігаючих технологій; рівень механізації та автоматизації виробництва; трудомісткість бізнес-процесів; рівень організації та управління виробництвом; ефективність роботи маркетингової служби; рівень наднормативних витрат і використання відходів основної діяльності.

Таким чином, урахування впливу взаємопов'язаних факторів сприятиме формуванню ефективної стратегії, спрямованої на зниження витрат. На нашу думку, факторний підхід до стратегії зниження витрат повинен бути комплексним і створювати додаткові стратегічні можливості зниження витрат й ефективні шляхи їх здійснення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Карлоф Б. Деловая стратегия / Карлоф Б. : пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239с.
2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
3. Партин Г. О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г. О. Партин // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 124–133.
4. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Гюнтер Фандель ; пер. з нім. під кер. і наук. ред. М.Г. Грешака. – К. : Таксон, 2000. – 520 с.

Обоснования факторов влияния на стратегию снижения расходов молокоперерабатывающих предприятий

О.Г. Настасенко

Установлены наиболее весомые факторы, влияющие на расходы: применение нового оборудования и современных ресурсосберегающих технологий, уровень механизации и автоматизации производства, трудоемкость бизнес-процессов, уровень организации и управления производством, эффективность работы маркетинговой службы, уровень сверхнормативных потерь и использования отходов основной деятельности.

УДК:631.1.027

КАПШУК О.М., аспірант

Науковий керівник – **ДАНИЛЕНКО А.С.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

Встановлено, що характерними ознаками маркетингового управління збутовою діяльністю підприємств є формування основних методів і форм збуту на основі поглибленого аналізу існуючого механізму взаємодії підприємств-виробників з кінцевими споживачами та посередниками з метою його подальшого вдосконалення в інтересах задоволення попиту, підвищення конкурентоспроможності і рентабельності продукції підприємства.

Ключові слова: управління збутом, система маркетингу, підприємства-виробники, попит, конкурентоспроможність, рентабельність.

Постановка проблеми. У рамках нових економічних відносин принципово змінюються зміст і цілі діяльності аграрних підприємств. Стратегія і тактика господарської діяльності аграрних підприємств у сфері виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки повинні бути направлені на розробку та реалізацію активної виробничо-збутової політики, яка сприяє рішенню таких задач: повному задоволенню суспільних та індивідуальних потреб у відповідній продукції, підвищенню її конкурентоспроможності, прискоренню реалізації виготовлених товарів і оборотності вкладених в них обігових коштів.

У сучасних умовах підвищення ефективності діяльності підприємств вимагає якнайшвидшого оволодіння ринковими методами господарювання. Нестабільність економічного стану більшості з них пов'язана з проблемами організації та управління збутовою діяльністю, некомплексне вирішення яких є причиною неповного задоволення попиту, недоотримання прибутків, збільшення ризиків, пов'язаних зі збутом продукції. Для успішного функціонування підприємству необхідно впроваджувати маркетингове управління збутовою діяльністю.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Методологічні та методичні проблемні питання організації та управління збутовою діяльністю підприємств і пов'язані з цим конкретні прикладні аспекти були предметом наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів: Павленка А.Ф., Старостіної А.О., Болта Г.Дж., Войчака А.В., Галімізянова Р.Ф., Герасимчука В.Г., Д.Саттона, Кардаша В.Я., Козлова В.К., Котлера Ф., Куденко Н.В., Левіта Т., Штейна Л.В., Лук'янець Т.І., Новікова О.А., Осипової Л.В., Пилипчука В.П., Рабіновича І.А., Сіняєвої І.М., Скибінського С.В. та ін.

Незважаючи на наукові розробки, на сучасному етапі виникла потреба практичного застосування маркетингового управління збутовою діяльністю аграрних підприємств, розробки заходів підвищення її ефективності, визначення критеріїв вибору напрямків збутових стратегій, зменшення і попередження ризиків, пов'язаних зі збутом продукції.

Метою дослідження є узагальнення теоретико-методичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо формування ефективної системи маркетингового управління збутовою діяльністю аграрних підприємств, яка б відповідала їх маркетинговому спрямуванню.

Результати досліджень та їх обговорення. Вагоме місце в системі маркетингу займає збутова політика. Її призначення – організація оптимальної збутової мережі для ефективних продаж продукції, що виготовляється, включаючи використання мережі оптових і роздрібних магазинів, складів проміжного зберігання, а також сервісних центрів; організація транспортування, робіт з відвантаження й навантаження, документального оформлення, питання логістики, забезпечення ефективності товаропросування. Ряд економістів відносять до збутової політики в системі маркетингу і комерційні питання – підготовку, проведення переговорів щодо купівлі-продажу, узгодження умов товаропросування, розрахунків, укладання контрактів, контроль за їх виконанням. Збут передбачає наявність спеціальних знань, навиків, розуміння потреби і проблем ринку [1, с. 43].

У роботах фахівців з маркетингу часто ототожнюються поняття “збут” і “реалізація” продукції [1; 2]. На нашу думку, реалізація продукції – це заключний етап збутової діяльності підприємства, оскільки термін “реалізація” означає продаж товарів або послуг, перетворення їх в гроші, збут же товару включає в себе такі операції: розробку прогнозів ринкової кон'юнктури і прогнозів реалізації продукції, розрахунок і обґрунтування фінансового кошторису збуту, вибір альтернативних каналів розподілу продукції, створення торговельних комунікацій, розробку форм збутової звітності, моделювання процесів продажу і кінцевих результатів збутових операцій.

У діяльності аграрного підприємства збут складається з декількох функцій:

- 1) збутова мережа продовжує процес виробництва, здійснюючи підготовку товару до продажу (сортування, фасування, пакування тощо);
- 2) в процесі збуту ефективно проходить виявлення і вивчення смаків і переваг споживачів;
- 3) в підсумку збуту остаточно визначається результат всіх маркетингових зусиль підприємства, направлених на розвиток виробництва і отримання максимального прибутку.

В сучасній літературі можна зустріти ототожнення поняття “збут”, “реалізація товарів”, “продаж”, „розподіл товарів”, “розповсюдження товарів”, “товарорух”. Систематизуємо підходи до визначення поняття “збут” різними авторами.

Найбільш точне визначення, з нашого погляду, дають О.П. Степанов, А.А., Д. Джеббер, Д. Ланкасте. Так, О.П. Степанов дає визначення збуту у вигляді формули: “Збут це – продукція + розподіл + наукові дослідження ринку + комівояжери + просування + реклама. Більш конкретно зміст всіх збутових частин цієї формули можна подати в наступній інтерпретації: продукт, в якому споживач має потребу, може бути будь-яким, але з високою якістю; розподіл передбачає певну систему. Продукція постачається туди, де обов’язково знайдуться покупці; дослідження означають: мати точну інформацію про ринки з тим, щоб визначитися, де і кому найкраще продати продукцію; кваліфіковані комівояжери мають бути рішучими, добре проінформованими; програма просування продукції повинна привертати увагу покупця, впливати на його бажання, її варто пов’язувати з рекламою. Останній етап торговельної операції – продаж. Цей процес умовно розподіляємо на три етапи: підготовка, згода покупця, завершення (закупівля, пакування, відвантаження)” [3, с.43].

Діхтль Е. і Хершген Х. вважають, що продаж (збут) включає декілька видів діяльності, пов’язаних з напрямком бізнесу (у різних ситуаціях, пов’язаних з купівлею та продажем товарів, існують різні види робіт, типи яких визначаються залежно від суттєвості розв’язуваних задач: прийом замовлень, “підсобники” в отриманні замовлень (торгові представники-місіонери), торгові представники, що працюють на місцях з клієнтами, організаціями, споживачами, технічні спеціалісти, мерчендайзери. Загальна особливість, яка їх об’єднує – підвищена увага до професійності для здійснення продажу [4, с.56].

Управління збутом, як одна з багатьох функціональних задач підприємства, слід здійснювати відповідно до затвердженого плану, який є складовою частиною плану маркетингу, а той в свою чергу – частиною загального плану діяльності підприємства. Управління збутом здійснюється в рамках визначеного внутрішнього і зовнішнього середовища, вплив якого проявляється на постановці, границях і методах. Отже, управління збутом в ринкових умовах – це комплексний підхід до розв’язання проблем, пов’язаних з реалізацією продукції: планування і реальне щоденне керівництво збутовою діяльністю. Класики менеджменту М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури дають наступні визначення: “управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформувати цілі підприємства і досягти їх” [5, с.38].

Управління збутом, як функція маркетингового менеджменту, вирішує наступні задачі: визначення мети збуту, планування, прогнозування, розробка стратегії і тактики прибуткової реалізації продукції, організація, координація, стимулювання, підвищення кваліфікації працівників збутового апарату для досягнення поставлених задач, контроль, оцінка результатів, організація ефективної інформаційної системи управління збутом. Управління розподілом продукції (збутом) означає створювати систему товароруху. Товарорухом називається система, яка забезпечує доставку продукції до місця продажу (споживання) в точно визначений час, з максимально високим рівнем обслуговування покупців, тобто управлінська діяльність з планування, втілення в життя і контролю за фізичним переміщенням продукції від місця її виробництва до місць продажу з метою задоволення потреб споживачів і з вигодою для виробника.

Схему формування товароруху представлено на рис. 1.

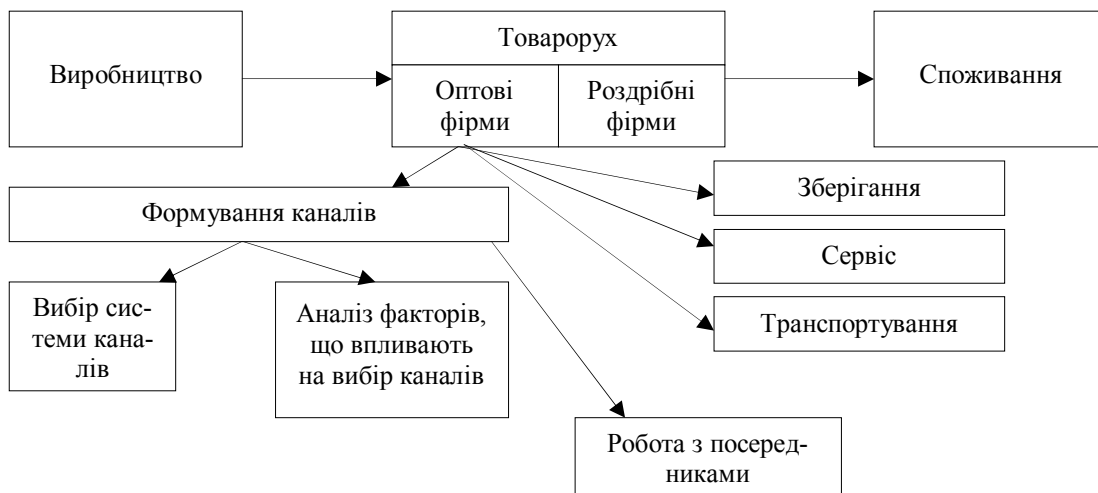


Рис. 1. Складові системи товароруху

Як вказує Ф. Котлер, оцінка ефективності системи товароруку на підприємстві залежить від наступних факторів:

- швидкості виконання замовлення (часу від відправки замовлення до отримання товару);
- можливості термінового постачання товару за спеціальним замовленням;
- готовності прийняти назад поставлений товар, якщо він не відповідає необхідній якості або в ньому виявлений дефект, і замінити в найкоротший термін доброякісним;
- забезпечення різних партій відвантаження товару за бажанням покупця;
- вміння використати найбільш відповідний вид транспорту;
- розгалуженої і оснащеної складської мережі;
- відповідного рівня запасу товару;
- прийнятної рівня цін, за якими надаються послуги товароруку покупцю [6, с.420].

Функції товароруку здійснюються через канали розподілу – сукупність фізичних та юридичних осіб, які перебирають на себе або сприяють передачі права власності на товар на шляху від виробника до споживача. Як зазначає А.О. Старостіна, метою створення каналу є оптимізація витрат.

На нашу думку, створення каналу переслідує головну мету – довести товар до споживача в потрібний час, у відповідному асортименті, кількості і якості, у вказане місце з найменшими витратами. Цього можна досягти завдяки виконанню функцій каналів розподілу:

Існує два основних типи каналів товароруку: прямий і непрямий.

Суть прямого каналу полягає в тому, що виробник продає свою продукцію через власний відділ збуту або через його філії на місцях безпосередньо споживачеві, тобто формує власну збутову мережу. Будь-який непрямий канал збуту передбачає участь посередників.

Прямий канал збуту дозволяє виробникові підтримувати безпосередній контакт зі споживачем, таким чином контролювати збут своєї продукції та забезпечувати дієвий зворотній зв'язок.

Посередницька організація, залучена зі сторони, дозволяє виробникові користуватися налагодженою системою товароруку, забезпечує більший ринок, економить його витрати на утримання персоналу, але й обтяжує його певними комісійними винагородами і торговельними націнками. Непрямі канали збуту можуть включати різного роду посередників: оптових торговців, дистрибуторів, дилерів, комісіонерів, агентів, брокерів (маклерів), комівояжерів [7, с.162].

Різні форми маркетингових каналів можуть спиратися на один із трьох елементів традиційного каналу розподілу – виробник, продавець або споживач, але можуть мати й іншу основу.

Вибір каналу збуту або форми реалізації продукції залежить від ряду факторів: від самої продукції, ставлення до цієї продукції споживача, функцій і принципів роботи того чи іншого роздрібного підприємства, типів оптових посередників, збутової мережі.

До форм маркетингових каналів, створених на основі виробничих підприємств, належать [8, с.55]:

- прямий канал розподілу (продукція поставляється зі складу виробника, і на базі цього ж складу здійснюється сервісне обслуговування);
- оптова розподільна компанія, яка є власністю виробника і забезпечує повний обсяг сервісного обслуговування;
- магазин підприємства або торговельні точки виробника;
- консигнація (виробник поставляє товар в пункт її придбання, але право власності на товари переходить до покупця в момент їх придбання);
- брокери (спеціальний торговий персонал, який виробник наймає за контрактом).

Для більшості підприємств-виробників молокопродуктів ефективне управління збутовою діяльністю полягає в тому, щоб віддати перевагу якому-небудь одному каналу перед іншим. Згідно з концепцією маркетингу, факторами, що визначають цей вибір, мають бути, в першу чергу, потреби і комфорт кінцевого споживача товару. Функція розподілу полягає в тому, щоб доставити товар в таке місце і в такий час, які більш за все задовольняють споживача, а також привернути його увагу до товару.

Перш ніж віддати перевагу конкретній системі розподілу, підприємство повинно врахувати наступні чинники, які можна об'єднати в такі групи:

1) споживачі (характеристики – кількість, концентрація, розмір середньої покупки; потреби – розміщення і час роботи магазину, асортимент, допомога торгового персоналу, умови кредиту; сегменти – розмір, поведінка стосовно покупок);

2) підприємство (ціль – контроль, збут, прибуток, час; ресурси – рівень, гнучкість, потреби в сервісному обслуговуванні; знання – функції, спеціалізація, ефективність; досвід – методи просування, ставлення до системи збуту);

3) товар або послуга (вартість – ціна за одиницю; складність – технічна сторона; збереження – період збереження, частота відвантажень; обсяг – маса одиниці, розподільність);

4) рівень конкуренції, збутова політика конкурентів – їх кількість, концентрація, збутова стратегія і тактика, відносини у системі збуту;

5) канали товароруку (альтернативи – прямий, непрямий; характеристики – кількість, виконувани функції, традиції; доступність – монополні домовленості, територіальні обмеження; юридичні аспекти – існуючі закони, законопроекти);

6) ризики (прийняття на себе ризиків), відповідальність за товар у процесі і під час просування до споживача.

Перелічені чинники не можна розглядати ізольовано один від одного, оскільки всі вони значною мірою взаємопов'язані.

У країнах з ринковою економікою традиційно застосовуються три методи реалізації товарів: інтенсивний, розподіл на правах винятковості, селективний розподіл своєї продукції на ринку. Зміст інтенсивного розподілу полягає в розміщенні і реалізації продукції на будь-якому підприємстві роздрібною торгівлі, яке бажає цим займатися. Нині цей підхід є основним у реалізації молочної продукції.

Розподіл на правах винятковості передбачає вибір одного торгового посередника в даному географічному регіоні, який буде продавати продукцію підприємства. Як правило, йому надається виключне право на реалізацію продукції в даному регіоні. В цьому випадку торговельне підприємство є посередником – вповноваженим дилером підприємства-виробника.

За селективного розподілу продукції на ринку підприємство-виробник укладає угоду з двома або більше підприємствами роздрібною торгівлі, яким надається виключне право реалізовувати продукцію підприємства в тому чи іншому регіоні. Такі торгові підприємства отримують статус уповноваженого дилера. Цей метод можуть використовувати переробні підприємства у великих містах.

Якщо підприємство використовує інтенсивний розподіл, то воно не може розраховувати на ефективну допомогу оптових або роздрібних торгових посередників у збільшенні обсягів збуту. Підприємство-виробник вимушене самостійно рекламувати і просувати свою продукцію на ринку, якщо воно дійсно хоче, щоб його продукція купувалась. І навпаки, у разі розподілу на правах винятковості виробник вправі розраховувати на отримання з сторони торгових посередників необхідної допомоги і підтримки, додаткових послуг в просуванні своєї продукції і збільшення обсягів збуту. Отримавши від виробника виняткове право на реалізацію його продукції, торговий посередник сам буде піклуватися про якість реклами, буде постійно думати про привернення уваги споживачів до продукції, що він реалізовує.

Для досягнення комерційного успіху під час використання того чи іншого каналу розподілу необхідно проаналізувати всі фінансові питання, провести порівняльну характеристику витрат підприємства на можливі канали збуту. Порівняльна оцінка вартості окремих каналів збуту повинна також узгоджуватися з перспективами росту обсягів продажу, а також можливості уникнути витрат від усувних ризиків.

Висновки. Характерними ознаками маркетингового управління збутовою діяльністю підприємств є формування основних методів і форм збуту на основі поглибленого аналізу існуючого механізму взаємодії підприємств-виробників з кінцевими споживачами, посередниками з метою його подальшого удосконалення в інтересах задоволення попиту, підвищення конкурентоспроможності і рентабельності продукції підприємства. Управління збутом, як функція маркетингового менеджменту, вирішує наступні задачі: визначення цілі збуту, планування, прогнозування, розробка стратегії і тактики прибуткової реалізації продукції, організація, координація, стимулювання, підвищення кваліфікації працівників збутового апарату для досягнення поставлених задач, контроль, оцінка результатів, організація ефективної інформаційної системи управління збутом.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бревнов А.А., Маркетинг малого предприятия: Практическое пособие. – К:ВИРА-Р, 1998.-384с.
2. Пилипчук В.П., Оснач О.Ф., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005.-264с.

3. Степанов О.П. Основы маркетингу. – К.: Економіка, 1999.- 234с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента.-М.: «Дело», 1992.-700с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: // 10-е изд.- СПб: Питер, 2001 – 752 с.
6. Штерн, Льюис, В., Эль-Ансари, Адель, И., Кофлан, Энн, Т. Меркетинговые каналы, 5-е изд.:Пер.с англ.- М.:Издательский дом «Вильямс», 2003.-624с.

Управление сбытовой деятельностью аграрных предприятий в системе маркетинга

Капшук О.М.

Установлено, что характерными признаками маркетингового управления сбытовой деятельностью предприятий является формирование основных методов и форм сбыта на основе углубленного анализа существующего механизма взаимодействия предприятий-производителей с конечными потребителями и посредниками с целью его последующего усовершенствования в интересах удовлетворения спроса, повышения конкурентоспособности и рентабельности продукции предприятия.

Sales management of agrarian enterprises in market system

O.Kapshuk

There has been defined that the peculiar features of marketing management of sales are forming the main methods and forms on the basis of the existing mechanism of cooperation between producers and final consumers aiming at its further improvement in order to satisfy the demand, increase the production competitiveness and profitability.

Key words: sales management, marketing system, producers, demand, competitiveness, profitability.

УДК: 338.439.4

КИРИЛЮК О.Ф., канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПТАХІВНИЦТВА В СИСТЕМІ ПРОДОВОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Проведена оцінка динаміки виробництва і продажу м'яса птиці в світі та в Україні; визначено частку окремих країн на світовому ринку м'яса птиці; розкрито особливості споживання м'яса в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються; встановлено тенденції розвитку птахівництва порівняно з іншими галузями тваринництва та вплив окремих чинників на його розвиток на європейському ринку.

Ключові слова: м'ясо птиці, виробництво м'яса у США, Китаї; споживання м'яса на душу населення.

Постановка проблеми. Птахівництво в усьому світі розвивається швидкими темпами і є одним з основних, порівняно недорогих джерел надходження білкових продуктів харчування для населення. Проте український внутрішній ринок тривалий час заповнювався імпортними продуктами птахівництва через те, що власне виробництво (за період економічної кризи) різко скоротилося, особливо у сільськогосподарських підприємствах. Світова фінансова криза істотно вплинула на динаміку виробництва продуктів харчування. Споживання м'ясних продуктів у деяких промислово розвинених країнах досить велике, однак у країнах, що розвиваються, воно є недостатнім [1]. Це і обумовлює необхідність пошуку шляхів розширення виробництва м'яса птиці в Україні з метою виходу її на світовий ринок.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання виробництва продуктів харчування, в т.ч. і м'яса птиці, в різних країнах світу висвітлені в роботах провідних вітчизняних вчених, зокрема, В.П. Галушка, С. М. Кваші, О.М. Шпичака, Ф. Ярошенка, де автори доводять розбалансованість світових ринків продуктів харчування, в т.ч. м'яса птиці, скорочення внутрішнього споживання його в окремих країнах, зумовлене впливом ряду чинників на динаміку виробництва продукції птахівництва. Проте в сучасних умовах птахівництво у провідних країнах світу знаходиться в стадії активного розвитку, а тому потребує подальших досліджень з метою аналізу чинників, що стимулюють його розвиток, та перенесення досвіду цих країн в Україну.

Мета дослідження – аналіз динаміки виробництва і продажу м'яса птиці в світі, дослідження тенденції системи продовольчого забезпечення та визначення чинників впливу на збільшення виробництва продукції птахівництва в Україні і виходу продукції птахівництва на ринки Євросоюзу.

Результати досліджень на їх обговорення. Відповідно до оцінки Всесвітньої продовольчої організації ООН (ФАО) у світі спостерігається збільшення виробництва м'яса всіх видів: з 260,3 млн т у 2004р. до 277,8 млн т у 2008 р. (табл.1). При цьому починаючи з 2006 р., спостерігається приріст у виробництві яловичини та скорочення виробництва свинини. Стійкі темпи приросту мають птахівництво та вівчарство.

Таблиця 1 – **Окремі показники функціонування світового ринку м'яса** (за даними звіту ФАО за листопад 2008 р.)

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009(прогноз)
Виробництво м'яса всіх видів	260,3	268,1	271,5	274,7	277,8	280,7
Яловичина	63,1	64,3	65,7	67,2	65,1	65,4
Птиця	78,9	81,9	85,4	89,5	92,3	94,6
Свинина	100,4	103,7	101,7	98,8	100,8	101,0
Баранина	12,7	13,0	13,7	13,7	14,1	14,2

Джерело: 2004-2005 рр. – звіт ФАО.* 2006-2007 рр. – агентство «Агрофакт», 2008-2009 рр. – за даними звіту ФАО за листопад 2008 р.

Прогнозний показник виробництва м'яса усіх видів у 2009 р. перевищує рівень 2008 р. на 1%, за незначного збільшення виробництва яловичини та свинини. Темп росту виробництва м'яса птиці при цьому складає 102,5%. Отже, виробництво цієї продукції розвивається більш інтенсивно у порівнянні з іншими галузями тваринництва. Така тенденція свідчить про суттєві зрушення у світовому сільському господарстві. Найбільшими виробниками м'яса птиці в світі є США, Китай, Бразилія, Євросоюз (табл. 2).

Таблиця 2 – **Виробництво м'яса птиці у світі** (млн т)

	1994	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
США	13,2	17,2	17,4	17,9	18,5	17,3	16,1	17,4
Китай	6,5	12,4	12,9	12,7	13	12,4	10,8	12,5
Бразилія	3,5	7,2	7,9	8,4	9	9,6	10,1	11,5
Євросоюз	7,4	8,9	8,8	8,8	8,9	8,4	8,1	8,3
Мексика	1,1	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,7	2,9
Японія	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Росія	1	0,95	1	1,2	1,4	1,7	2,5	2,7
Всього	50,4	74,3	75,9	77,2	79,8	82,1	61,2	68,8

За досліджуваний період виробництво м'яса птиці в США збільшилось на 40%, в країнах Євросоюзу – на 20%, практично в 2 рази наростили обсяг виробництва Китай та Мексика. Найбільші темпи росту виробництва спостерігаються у Бразилії – 2,6 рази. Стрімкі темпи нарощування виробництва м'яса птиці у Бразилії вивели цю країну на 3-тє місце.

У перерахунку на душу населення чітко проявляється зворотна тенденція: у 2008 р. в середньому в світі душеве споживання м'яса складало 42 кг на рік, то у розвинених країнах 83 кг, у країнах, що розвиваються – 31 кг (табл. 3).

Таблиця 3 – **Споживання м'яса на душу населення у світі (%)**.

	2006	2007	2008	2009(оцінка)	2010(прогноз)
Світ (в цілому)	100	100	100	100	100
Розвинені країни	195	198	198	196	196
Країни, що розвиваються	74	73	73	74	75

Власні розрахунки на основі даних <http://www.fao.org/docrep>

Споживання м'яса на душу населення у розвинених країнах більше як у 2 рази перевищує цей показник у країнах, що розвиваються. Якщо порівняти рівень споживання курятини в США й Україні, то можна відзначити про те, що у нас просто величезний запас зростання. Наприклад, на одного мешканця Євросоюзу в середньому на рік припадає 17,1 кг курятини. А ось у США, які є найбільшими в світі виробниками і споживачами м'яса курки, відповідно припадає 44 кг. Частина споживання курятини в США складає одну п'яту світового обсягу. В Україні споживання куря-

чого м'яса перевищує середній рівень країн ЄС, і 2009 року зросло, за оцінками експертів, в порівнянні з 2008 роком, на 1 кг – до 22,7 кг на рік на кожну людину.

Ще в 2005 році у країнах Євросоюзу виробництво курятини складало 8,17 млн тонн за внутрішнього споживання 8,08 млн т. У 2006 році внаслідок епідемії «пташиного грипу», виробництво м'яса птиці скоротилося на 5%. Але вже наступного року цей показник виріс на 10%. У 2009 році виробництво «білого м'яса» в Євросоюзі склало 8,62 млн тонн, що на 100 тис. тонн перевищило споживання.

За оцінками аналітичного департаменту Міністерства сільського господарства США (USDA), в 2010 році світовий ринок курятини виросте переважно завдяки рекордним рівням виробництва в Бразилії і Китаї – 3,8 (до 11,2 млн т) і 3,2% (до 12,5 млн т) відповідно. У США виробництво курятини зросте на 2% (до 16 млн т).

Згідно з оцінкою провідних світових аналітиків, виробництво м'яса в світі до 2018 року зросте до 328 млн тонн. І вперше в 2009 році частка споживання м'яса птиці (37%) перевищила частку споживання свинини (36%). Зріс попит в Азії – у В'єтнамі, Китаї, Сінгапурі.

У 2008 р. ситуація на світовому ринку м'яса розвивалася під дією факторів світової фінансової кризи та збільшення попиту на продукти харчування з боку великих азіатських держав. Аналіз даних ФАО показує, що попит виріс, а пропозиція не встигає задовольнити ці потреби. Важливим є те, що м'ясо не подорожчало так різко, як зернові, тому це подорожчання відкладається і на більш пізні строки. Ефективність галузі птахівництва у порівнянні зі свинарством і скотарством визначається меншою кількістю кормів на одиницю готової продукції. Коли корми дорожчають, споживачі переходять на використання більш дешевих сортів м'яса.

У 2006-2008 рр. імпорتنі потоки майже всіх видів м'яса в Україні перевищували їх експортні потоки (крім яловичини). Міжнародна торгівля м'ясом птиці складає найбільшу частку у загальній торгівлі м'ясом. Його імпорتنі обсяги перевищували імпорт яловичини та свинини. Тому у найближчі роки система продовольчого забезпечення, заснована на імпорті продовольства, може зіткнутися з новими загрозами: попит на якісну продукцію зі збільшенням доходів населення буде зростати швидше, тому можна передбачити підвищення цін на цю продукцію. Високий рівень імпорту м'яса птиці робить ряд країн вразливими до нових ризиків, пов'язаних зі структурними зрушеннями у світовому сільському господарстві: відмову від ідеї глобалізації продовольчих ринків і перехід на власні джерела і ресурси споживання.

Тому, на нашу думку, основними факторами розвитку галузі, окрім інвестицій, є: технічне переоснащення й розширення виробничих потужностей птахівничих підприємств, якісне поліпшення племінних ресурсів, сучасний менеджмент і державна підтримка. Це повинно здійснюватися шляхом запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість та введенням фіксованого сільськогосподарського податку, доплатою сільгоспідприємствам за проданих на забій кондиційних курей-бройлерів, частковим фінансуванням програми селекції у птахівництві, здійсненням фінансової підтримки підприємств через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів, частковою компенсацією вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, кліткового обладнання й придбання його за умовами фінансового лізингу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, встановлено, що динаміка виробництва м'яса птиці формується під впливом збільшення доходів населення, конкурентної боротьби за доступ до джерел продовольства і переходу на самозабезпечення продуктами харчування.

Виробники м'яса птиці в Україні мають незначний доступ до ринків ЄС і стикаються з жорсткою конкуренцією з іншими експортерами, в т.ч. Бразилією. Враховуючи, що наближеність до ринків ЄС є природною перевагою українських товаровиробників порівняно з іншими експортерами, дотримання виконання Україною високих якісних стандартів виробництва і поставки якісної продукції за конкурентоздатними цінами буде забезпечувати вихід України на європейські ринки.

Заплановане істотне збільшення обсягів виробництва м'яса птиці можливо лише за умови сприятливого інвестиційного клімату в галузі, що обумовлюється стабільною, прогнозованою державною політикою на підтримку вітчизняного товаровиробника у бюджетній, кредитній, цінній та регулятивній сферах державного управління, а також у налагодженні випуску технологічного обладнання з урахуванням інноваційних технологій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Галушко В.П. Економіка світового сільського господарства – К.: НАУ, 2006. – 514 с.
2. Кваша С.М., Петренко С.С. Інструменти державного регулювання ринку м'яса птиці в Україні / Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. Вип. 65. – Харків: ХНТУСГ, 2007 – С. 3-14.
3. Нормативні витрати, ціни, баланси сільськогосподарської продукції в Україні та країнах світу / О.М. Шпичак, Ю.Я. Гапусенко, С.А. Станісевич та ін.; За ред. О.М. Шпичака, Ю.Я. Гапусенка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2006. – 693 с.
4. Федір Ярошенко. Сучасні світові тенденції розвитку птахівництва – К.: Новий друк, 2003. – 335 с.
5. Дацій О.І., Кузнецов О.О. Розвиток інновацій у птахівництві. – К. 2004. – № 1. – С. 89-93.
6. Джерело: дайжест новин «Мости» №4, 30 березня 2009 р. <http://www.trad.ecoaccord.org>.
7. <http://www.chinafeedindustry.com>
8. <http://www.fao.org>
9. <http://www.featherreafamles.com>
10. <http://agritrade.cta.int/>
11. <http://www.sourcejuice.com>
12. <http://trade.ecoaccord.org>
13. <http://www.ptizevod.narod.ru>
14. <http://www.agronews.ru>

Современные мировые тенденции развития птицеводства в системе продовольственного обеспечения О.Ф. Кирилюк

Проведена оцінка динаміки виробництва і продажі м'яса птиці в мирі і в Україні, визначена частина окремих країн на світовому ринку м'яса птиці; розкриті особливості споживання м'яса в розвинутих і розвиваючихся країнах; встановлені тенденції розвитку птицеводства в порівнянні з іншими галузями тваринництва і визначено вплив окремих факторів на його розвиток.

Ключевые слова: м'ясо птиці, виробництво м'яса в США, Китаї; споживання м'яса на душу населення.

Modern world tendencies in poultry development in the system of food supply.

О. Kyrylyuk

The paper deals with the appraisal of production and sale of poultry meat in the world and in Ukraine. We have defined the part of some countries in poultry meat world market, defined peculiarities of meat consume in developed and developing countries. We have defined the tendencies of poultry farming development compared to other animal husbandry branches and influence of some factors on its development in European markets.

Key words: poultry meat, meat production in the USA, China, meat consume per head

УДК 336.115:303.047.7:339.747

БОНДАР О.С., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ФІНАНСОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто основні проблеми, які розв'язуються за допомогою фінансового моделювання, послідовність кроків створення фінансової моделі, основні складові частини, вихідні дані, припущення, етапи побудови та аналізу фінансової моделі для оптимістичного і песимістичного прогнозів фінансової діяльності підприємства в умовах фінансової кризи.

Ключові слова: фінансова модель, фінансові ресурси, прогнозування, імітаційне моделювання.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших елементів оцінки фінансового стану позичальників в банках разом з фінансовим аналізом є проведення фінансового моделювання. Під фінансовою моделлю в цьому контексті розуміємо набір взаємозв'язаних рядів даних, що відображають найважливіші показники діяльності компанії-позичальника залежно від вибраного сценарію зміни її зовнішнього ділового середовища і внутрішніх характеристик бізнесу.

Мета дослідження. Вивчення та аналіз існуючих фінансових моделей, дослідження і розробка можливих шляхів розвитку фінансів організацій в перспективі, визначення передбачуваного об'єму фінансових ресурсів в прогнозованому періоді, джерел їх формування і напрямку найефективнішого використання.

Аналізу основних аспектів фінансового моделювання, зокрема в умовах фінансової кризи, та їх ролі у ринковій економічній системі присвячені праці багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених, а саме українські вчені: М.Д. Алексеєнко, В.В. Вітлінський, О.Д. Василик, А.М. Герасимович, О.І.Ястремський; західні економісти: Е. Альтман, К.А. Блумфілд, Є.Ф. Бріхем, К. Кемпбелл, Т. Кох та інші, але для кожної конкретної ситуації потрібно будувати нову модель і розглядати нові умови функціонування економічного об'єкта.

Матеріал і методика досліджень. Методологічною базою дослідження є діалектичний метод наукового пізнання, фундаментальні положення економічної теорії, дослідження світової науки в галузі моделювання фінансової діяльності підприємств.

Результати досліджень та їх обговорення. Фінансове моделювання і прогнозування дає можливість ефективного аналізу складних і невизначених ситуацій, пов'язаних з прийняттям стратегічних рішень, є інструментом фінансистів, який дозволяє розглядати велику кількість варіантів за сценарієм «що буде, якщо?» і прожити їх без втрати вкладених засобів. Прогнозування дозволяє одержати сценарій розвитку на основі аналізу поточної ситуації (ми знаємо, як зараз зростає прибуток, і маємо можливість визначити, як вона буде збільшуватися через півроку, якщо нічого не зміниться). Моделювання дозволяє вносити зміни і визначати можливі наслідки: «що буде, якщо я зроблю так», або «що буде, якщо відбудеться така-то подія».

Фінансове моделювання особливо актуальне тепер, коли скорочується доступність і зростає вартість зовнішнього фінансування, збільшуються ризики втрати ліквідності і стійкості бізнесу, і найважливішою умовою для його розвитку стає зростання операційної ефективності.

Фінансова модель проектів компанії забезпечує єдине рішення таких задач:

- дозволяє імітувати грошові потоки планованої діяльності і оцінити майбутній фінансовий стан компанії;
- показує, звідки братимуться і на що витратимуться фінансові ресурси компанії;
- виступає основою для аналізу ризиків і побудовою системи ризик-менеджменту компанії;
- забезпечує безперервну аналітичну роботу, дозволяючи оперативну корегувати і вести перерахунок можливих варіантів проекту, сценаріїв розвитку бізнесу;
- істотно економить час, дозволяючи уникнути розгляду неприйнятних варіантів і швидко ухвалити рішення про припинення неперспективних інвестиційних проектів.

Особливо ефективним представляється фінансове моделювання для вирішення трудомістких задач, що припускають наявність великого практичного досвіду і якісної методичної основи, а саме:

- оцінка інвестиційних проектів, формування і перегляд інвестиційної програми;
 - оцінка і управління ризиками;
 - прогнозування грошових потоків і динаміки фінансового стану компанії;
 - проведення фінансових розрахунків бізнес-плану;
 - визначення оптимальних варіантів фінансування, його об'ємів і структури;
 - постановка регулярного бізнес-планування і процесу ухвалення інвестиційних рішень;
 - моделювання і оцінка різних сценаріїв подальшого розвитку бізнесу, зокрема злиття і поглинання.
- Для створення фінансової моделі необхідне послідовне виконання таких кроків, як:
- збір і аналіз початкових даних для фінансової моделі (виробничі і фінансові показники);
 - виділення ключових чинників (драйверів моделі);
 - зовнішні чинники, що впливають на результати компанії (ринкові тенденції, курси валюти, інфляція і т.д.);
 - створення і порівняння моделей альтернативних сценаріїв або варіантів інвестиційних проектів;
 - розрахунок інвестиційних і фінансових показників, зокрема, встановлених фінансових ковенантів по кредиту;
 - аналіз стрес-стійкості бізнесу до зміни зовнішнього середовища (наприклад, розрахунки з постачальниками).

Модель в обов'язковому порядку включає:

- динамічні зв'язки ключових показників, початкових даних і результатів проекту;
- результати розрахунків – основні форми фінансової звітності (як правило, прогнозний баланс, звіт про прибутки і збитки і звіт про рух грошових коштів);
- розраховані на їх основі прогнозні фінансові показники (включаючи EBITDA, покриття відсотків і т.д.) і інтегральні показники ефективності.

Початкові дані для фінансової моделі компанії можна класифікувати по наступних областях:

- макроекономічні показники (інфляція, ціни на сировину і готовий товар/послугу, процентні ставки, курси валют);
- очікувана динаміка продажів для даного ринку;
- операційні доходи і витрати;
- використання кредиту і обслуговування довга;
- оподаткування і дивіденди.

На першому етапі відбувається збір і перевірка достовірності і актуальності інформації, на основі якої проводиться моделювання. При цьому необхідно враховувати, що звітність (бажано, консолідована міжнародна звітність за 3 роки), що використовується, повинна відповідати критерію послідовності (безперервний ряд звітних даних) та зіставлення (незмінність методики розрахунку показників). Також робиться вибір валюти представлення даних, що стало особливо актуальним у зв'язку з девальвацією гривні, яка відбувається зараз на наших очах.

Кінцева і, можливо, найістотніша стадія фінансового моделювання – це перевірка початкових допущень і припущень, використаних під час прогнозування. Ця перевірка називається аналізом чутливості. На цій стадії, по суті, перевіряється вірність висновків шляхом варіювання припущень.

Якщо задача моделі – визначитися з вибором стратегії, з вибором шляхів зростання вартості бізнесу, то не варто все ускладнювати, а навіть навпаки: спрощення моделі до певного набору ключових показників може спростити ухвалення стратегічного рішення.

Складність і горизонт планування моделі слід визначати метою побудови прогнозів і можуть бути виправдані підвищенням достовірності прогнозованих даних. Якщо модель будується, наприклад, для визначення економічного ефекту злиття двох компаній, то складність і кількість даних і допущень буде більше, ніж в моделі, яка направлена на порівняльну оцінку темпів зростання виручки однієї невеликої фірми. Складність моделі, залежить також і від вибору методу прогнозування. Сучасні комп'ютери і математичні моделі дають велику свободу вибору, але при цьому варто пам'ятати принцип «леза Оккама» – не плодите зайвої суті!

Деякі компанії за фінансового прогнозування будують тільки модель руху грошових коштів (cash-flow), яка відповідає на найважливіше питання про ліквідність, тоді як більшість банків вважає за краще бачити всі три основні форми звітності (баланс, звіт про прибутки і збитки і рух грошових коштів) для більш повної картини.

Ще одним з робочих моментів є вибір терміну прогнозування або, як тепер прийнято говорити, горизонту планування. В умовах стабільного ринку звичайно робляться допущення на строк до 5-7 років, проте в умовах сильної волатильності і невизначеності багатьох зовнішніх параметрів горизонту планування можуть бути прийняті як 3 або навіть всього 1 рік.

Розглянемо основні показники фінансової моделі та їх взаємозв'язок в динаміці для фінансового прогнозу українського ділера ринку зерна. Метою побудови моделі є з'ясування умов, за яких ділер не зможе розплатитися по кредитах, які були отримані у 2009 році на будівництво нового ділерського центру, а також тестування основних фінансових коефіцієнтів.

Три сценарії розвитку (динаміка продажів зерна в тоннах і у відсотках) стануть основними драйверами нашої моделі (табл. 1).

Таблиця 1 – Сценарії розвитку ринку зерна

Сценарій розвитку, продаж у штуках	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Оптимістичний	2 412 930	3 157 300	3 650 100	4 281 750	4 941 600	5 609 800
Реалістичний	2 412 930	2 850 000	2 600 000	2 900 000	3 200 000	4 000 000
Песимістичний	2 412 930	2 850 000	2 100 000	1 900 000	2 000 000	2 200 000
Сценарій розвитку, динаміка продажів у відсотках						
Оптимістичний, %		31	16	17	15	14
Реалістичний, %		18	-9	12	10	25
Песимістичний, %		18	-26	-10	5	10

Ключовим параметром даної моделі є обсяг продажів, і ця величина може визначатися різними способами, залежно від наявних даних і складності доступного програмного забезпечення. Прогнозні значення виручки для кожного року можуть виходити шляхом зважування, екстерполяції або лінійної залежності прогнозних значень релевантних чинників для кожного з сценаріїв розвитку.

У найпростішому випадку, обсяг продажів буде похідною кількості проданого зерна (із заданим трендом за сценарієм) на його відпускну ціну. Ціна може визначатися як собівартість плюс деяка маржа, або на основі історичних даних з корегуванням на деякі очікувані події (наприклад, підвищення імпорتنих мит або корекція цін).

В деяких випадках аналітик може взяти прогнози однієї компанії, які зроблені декількома банками/агентствами (наприклад, з відкритих інформаційних джерел) і зробити консенсус-прогноз як середнє арифметичне знайдених варіантів. Достовірність такого консенсус-прогнозу залежить від якості наявних даних.

Висновки. Вибір фінансової моделі — це вибір шляху розвитку економічного об'єкта, встановлення певної системи економічних інтересів, які лежать в основі забезпечення впливу на темпи і пропорції цього розвитку. Вибір моделі фінансових відносин залежить від багатьох чинників. Це і рівень розвитку суспільства, і характер та масштаби діяльності держави, її втручання в економіку, і тип здійснюваної нею соціальної політики, і характер міжнародної діяльності та воєнної доктрини, це й історичні традиції народу, рівень розвитку культури тощо.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом — М.: Финансы и статистика, 1995. — С.157–174.
2. Бланк И.А. Управление использованием капитала. — Киев: Ника-Центр: Эльга, 2000. — С. 43–60
3. Бочкарев А. «Директор-мультипликатор. Новая технология – бизнес- моделирование», журнал «Эксперт». — № 39, 19.10.2007.
4. Методика аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій / Державний комітет промислової політики України. — К., 2000. — С. 63–101

Финансовое моделирование в условиях финансового кризиса

О.С. Бондарь

В статье рассматриваются основные проблемы, которые решаются с помощью финансового моделирования, последовательность шагов создания финансовой модели, основные составные части, исходные данные, предположения, этапы построения и анализа финансовой модели для оптимистичного и пессимистического прогноза финансовой деятельности предприятия в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: финансовая модель, финансовые ресурсы, прогнозирования, имитационное моделирование.

Financial design in the conditions of financial crisis

O. Bondar

Basic problems, which decide by the financial design, sequence of steps of creation of financial model, basic component parts, basic data, suppositions, stages of construction and analysis of financial model, for the optimistic and pessimistic prognosis of financial activity of enterprise in the conditions of financial crisis are examined in the article.

Keywords: financial model, financial resources, prognostications, imitation design.

УДК 338.517

ГОРЛАЧУК О.А., викладач

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ І ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ В СУЧАСНИЙ ПЕРІОД

На матеріалах регіону розглянуто проблеми маркетингу і ціноутворення на аграрному ринку. Досліджено фактори, що визначають процес ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, а також особливості виробництва і збуту товарної продукції. Доведено існування циклічних коливань пропозиції і попиту на ринку. Зроблено пропозиції щодо регулювання аграрного ринку на основі збалансування пропозиції і ціни.

Ключові слова: аграрний ринок, ціноутворення, ціна, попит, пропозиція, цикли.

Постановка проблеми. Трансформування економіки України у світову ринкову систему спрямоване на досягнення нової якості економічного зростання, підвищення рівня продовольчого

забезпечення населення, а тому серед головних завдань аграрної економіки в числі пріоритетних є відпрацювання сучасних механізмів і підходів, які б дали змогу забезпечити населення країни високоякісною сільськогосподарською продукцією за доступними цінами, а також поліпшити структуру, якість та безпеку харчування. Вирішення цієї проблеми вимагає застосування комплексу заходів, спрямованих, з одного боку, на забезпечення безперервного надходження на аграрний ринок постійно зростаючої кількості сільськогосподарської продукції, а з іншого – підвищення купівельної спроможності споживачів. Водночас слід враховувати регіональні особливості аграрного ринку, зумовлені територіальною диференціацією доходів і витрат населення, характером роздрібного товарообігу й виробництва продовольчих товарів, місцевими ресурсними можливостями та етнонаціональними традиціями харчування [1, с.45].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковому дослідженню проблем регулювання ринку аграрної продукції і ціноутворення на ньому присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, які в тій чи іншій мірі зробили певний внесок у вирішення поставленої проблеми. У цьому плані заслуговують на увагу наукові розвідки В.І. Бойка, О.Г. Булавка, Е. Волькен, М.Я. Дем'яненко, С.Л. Дусановського, О.В. Крисального, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, М.К. Пархомця, Р. Плате, Ф.В. Пробста, П.Т. Саблука, А.М. Стельмашука, М.М. Федорова, М.М. Шпичака, В.В. Юрчишина.

Не сприяє розв'язанню цих проблем відсутність єдності серед науковців і представників владних структур стосовно необхідності державного регулювання економіки аграрного сектора, методів, механізмів його здійснення, досягнення рівня цінової рівноваги тощо [2, с. 53].

Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану функціонування аграрного ринку і особливостей ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

- визначити динаміку обсягів продажу на ринку, виявити тенденцію розвитку цін;
- дослідити наявність взаємозв'язку (кореляцію) між динамікою цін і обсягами пропозиції (попиту);
- розробити пропозиції щодо ефективного регулювання вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції.

Результати досліджень та їх обговорення. Досвід економічно розвинених країн Заходу із соціально орієнтованою ринковою економікою вказує на багатий досвід застосування різноманітних методів регулюючого впливу держави на ринок і ціноутворення на ньому.

Однак найголовнішою проблемою, як свідчить практичний досвід регулювання ринку, незважаючи на теоретично можливе встановлення рівноваги на відповідному його сегменті, залишається збалансування попиту і пропозиції шляхом встановлення цінової рівноваги. В обох крайніх випадках така незбалансованість призводить до втрати доходів виробниками або ж споживачами продукції, зниження їх життєвих стандартів, загострення соціальної напруги в суспільстві тощо [3, с. 78].

Таким чином, ефективний механізм регулювання функціональних параметрів ринку повинен базуватися на глибокому аналізі його кон'юнктури, її передбаченні, а також ефективному ціноутворенні на аграрну продукцію. В цілому завдання регулювання аграрного ринку зводиться до аналізу, вивчення особливостей, закономірностей, прогнозування і регулювання економічної динаміки товарообмінних процесів на ринках окремих видів продукції.

З цієї метою нами досліджено емпіричну базу показників економічної динаміки на прикладі продовольчих ринків двох основних видів тваринницької продукції: м'яса і молока. Вказані споживчі ринки відрізняються від інших видів продовольчих ринків більшою інтенсивністю товарообмінних операцій, високою динамічністю цінової і товарної кон'юнктури. Для пропозиції товарних ресурсів м'яса і молока на продовольчому ринку м. Хмельницького характерною рисою є певна циклічність.

Дослідження упродовж 2004-2008 рр. вказують на ту особливість, що виявлена циклічність обсягів пропозиції має певні закономірності, які носять постійний характер. Останнє являє собою поняття стабільності ринку продовольчої продукції, оскільки дозволяє спрогнозувати встановлені зміни обсягів пропозиції продукції з достатньою мірою ймовірності на перспективу, а, отже, зробити прогноз розвитку цінової кон'юнктури, економічної динаміки продовольчого ринку та здійснити необхідні заходи регулюючого впливу на ринок. Аналіз динаміки обсягів продажу м'яса на продовольчому ринку м. Хмельницького засвідчив наступну закономірність: мінімальна

пропозиція м'яса на ринку відбувається у листопаді. Її варіація протягом досліджуваного періоду знаходилася в межах 1430-2008 кг середньодобового товарообороту, тобто розмах варіації становив 28,78 %.

На нашу думку, це зумовлено зменшенням ресурсних поставок продукції сільськогосподарськими товаровиробниками на ринок через інтенсивну відгодівлю тварин в осінньо-зимовий період, оскільки на цю пору року припадають найбільші обсяги урожаю і фуражу, що формують розвинену кормову базу для м'ясної відгодівлі худоби і птиці.

І навпаки, максимальні показники пропозиції м'яса на продовольчому ринку м. Хмельницького зумовлені вичерпанням кормових ресурсів у сільськогосподарських товаровиробників продукції у весняний період та досягненням відповідних вагових кондицій живої худоби, що є наслідком зростання збуту продукції. Екстремуми його максимальних значень спостерігаються у березні-квітні. Середньодобові коливання обсягів реалізації у ці місяці становили від 3028 до 3294 кг або розмах варіації дорівнював 8,07 %.

Вказані закономірності дають підстави стверджувати про наявність циклічних коливань пропозиції на ринку м'яса Хмельницької області. Такі циклічні коливання належать до сезонного типу циклів. Вони відбуваються з періодичністю в 6 місяців, тобто максимальні і мінімальні величини пропозиції продукції чергуються між собою в часовому проміжку, рівному $\frac{1}{2}$ календарного року. Це наочно ілюструє рис. 1, на якому сезонні коливання на продовольчому ринку м'яса, вирівняні за допомогою кривої 8-ми лінійного фільтра обсягів продажу, підтверджують зроблену нами гіпотезу.

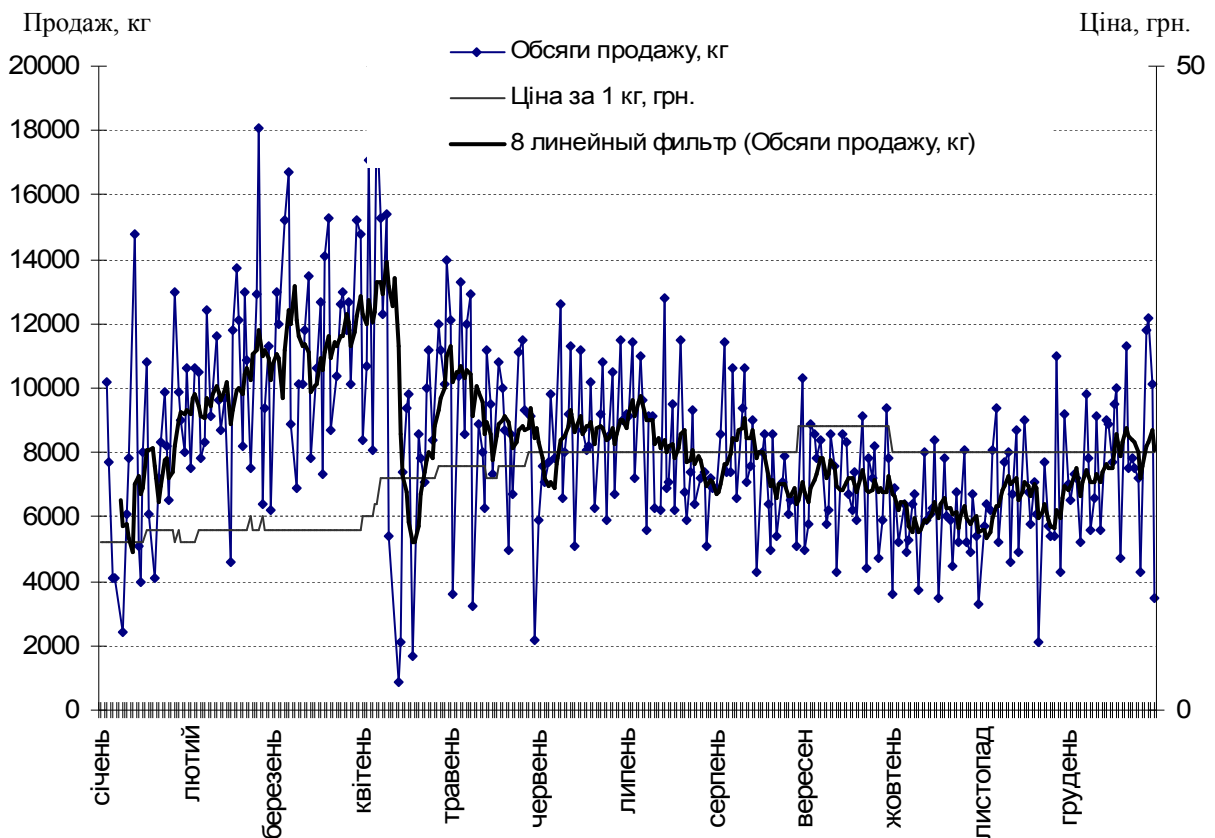


Рис. 1 – Динаміка ціни і обсягів продажу м'яса на продовольчому ринку м. Хмельницького (2004-2008 рр.)

У цьому зв'язку видається таким, що має теоретичну і практичну цінність, з'ясування питання стійкості варіації циклу. У випадку екстремальних (мінімальних) значень обсягів пропозиції м'яса на продовольчому ринку м. Хмельницького розмах варіації становив 28,78 %, а максимальних – 8,07 %.

Як видно з рис. 2, аналогічні процеси характерні також для ринку молока, на якому відбуваються циклічні коливання обсягів пропозиції, що підтверджуються статистичними даними функціонування продовольчого ринку м. Хмельницького.

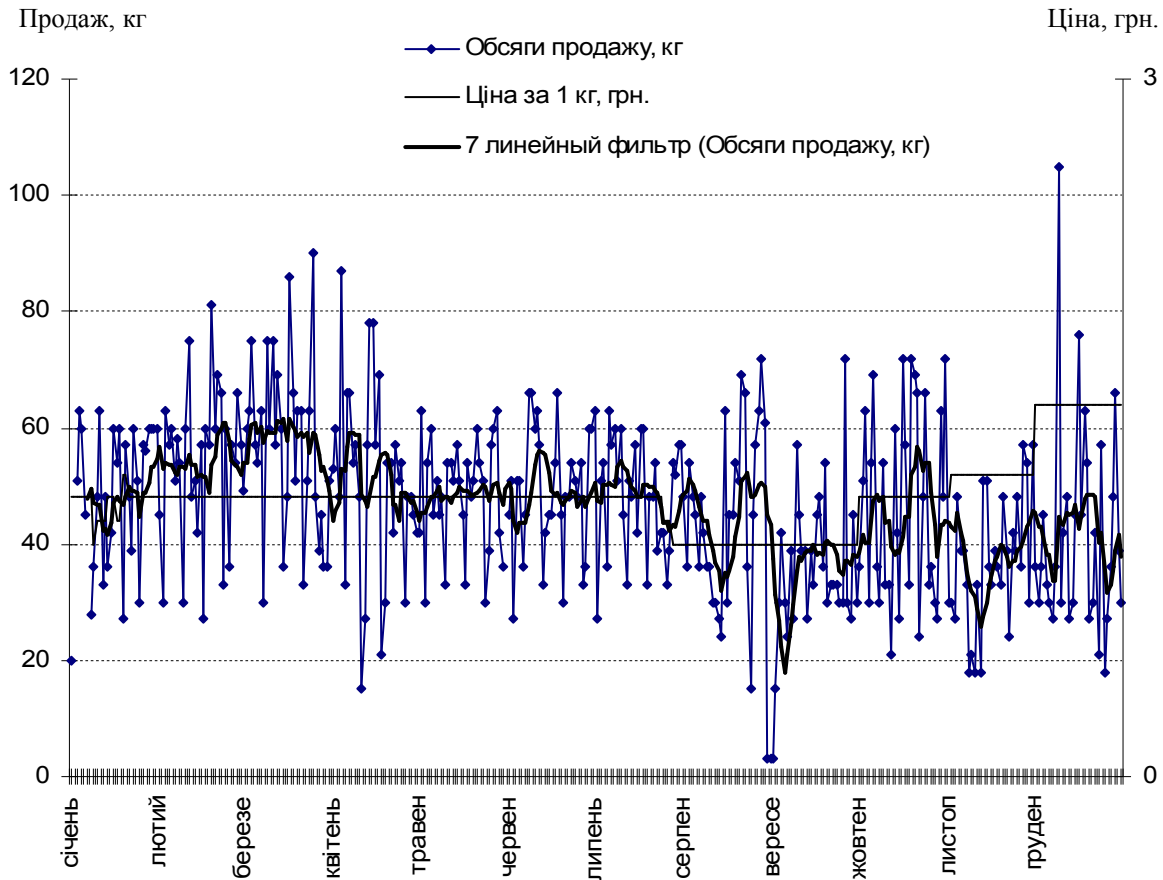


Рис. 2 – Динаміка ціни і обсягів продажу молока на продовольчому ринку м. Хмельницького (2004-2008 рр.)

У даному випадку мінімальні значення обсягів пропозиції припадають на червень і грудень при одночасному „розмитому” значенні максимальних показників циклу, періодичність циклу – $\frac{1}{2}$ року.

Варіація мінімальних обсягів пропозиції у червні становила 17,34 % (середньодобові різниці в обсягу продажу молока на ринку знаходилися в межах 972-1176 кг), а в грудні – в межах 927-1378 кг з розмахом варіації 32,7 %.

Тому відношення максимального до мінімального розмаху варіації ми пропонуємо вважати поняттям варіативної стійкості циклу. Остання може бути закритою (у випадку ринку м'яса (max-min)) і відкритою (у випадку ринку молока (min-min)), звідси відповідна формула, розрахована на прикладі показників економічної динаміки ринку м'яса:

$$K_{в.с.ц.} = \frac{8,07\%}{28,78\%} = \frac{\frac{(Y_{\max}^{\max} - Y_{\min}^{\max}) \times 100\%}{Y_{\min}^{\max}}}{\frac{(Y_{\max}^{\min} - Y_{\min}^{\min}) \times 100\%}{Y_{\max}^{\min}}} = \frac{Y_{\max}^{\min} \times (Y_{\max}^{\max} - Y_{\min}^{\max})}{Y_{\max}^{\max} \times (Y_{\max}^{\min} - Y_{\min}^{\min})} = 0,28,$$

де Y_{\max}^{\max} – максимальне значення максимуму циклічного коливання; Y_{\min}^{\max} – мінімальне значення максимуму циклічного коливання; Y_{\max}^{\min} – максимальне значення мінімуму циклічного коливання; Y_{\min}^{\min} – мінімальне значення мінімуму циклічного коливання.

Варіативну стійкість потрібно вважати рівноважною при значенні коефіцієнта стійкості, що дорівнює одиниці. Враховуючи одержаний результат (0,28), можна стверджувати – варіативна

стійкість циклічних коливань пропозиції м'яса на продовольчому ринку м. Хмельницького не відповідає умовам рівноважності, оскільки варіація мінімальних значень пропозиції перевищує максимальні показники більш ніж на 70 пунктів.

Заслужує на увагу дослідження цінового фактора при збалансуванні попиту і пропозиції на ринку продовольчих товарів. Встановлено, що цінові коливання не корелюють в короткостроковому і середньостроковому періодах з циклічними коливаннями обсягів пропозиції на продовольчому ринку м'яса і молока м. Хмельницького. Крім того, для них не є характерною у досліджуваному періоді будь-яка циклічна закономірність.

Даний факт може слугувати підтвердженням тези, що цінова еластичність як фактор впливу на пропозицію продовольчих товарів не є визначальною. Це свідчить про недосконалість конкуренції на ринку, недостатню розвиненість механізмів його саморегуляції [4]. Тобто головним чинником циклів пропозиції можна вважати цикли, що мають місце у сфері аграрного виробництва. В умовах дефіциту товарних ресурсів на продовольчому ринку справедливою є ситуація: продається те, що виробляється.

Детальний аналіз сезонних циклічних коливань свідчить про існування більш коротких періодичних змін в обсягах пропозиції на продовольчому ринку м. Хмельницького. Вказані періодичні зміни в обсягах продовольчої пропозиції товарів можна віднести до короткочасного типу циклічних коливань. Групування одержаних значень обсягів продажу м'яса і молока на продовольчому ринку виявило періодичні циклічні зміни їх товарообороту протягом тижневого періоду (рис. 3).

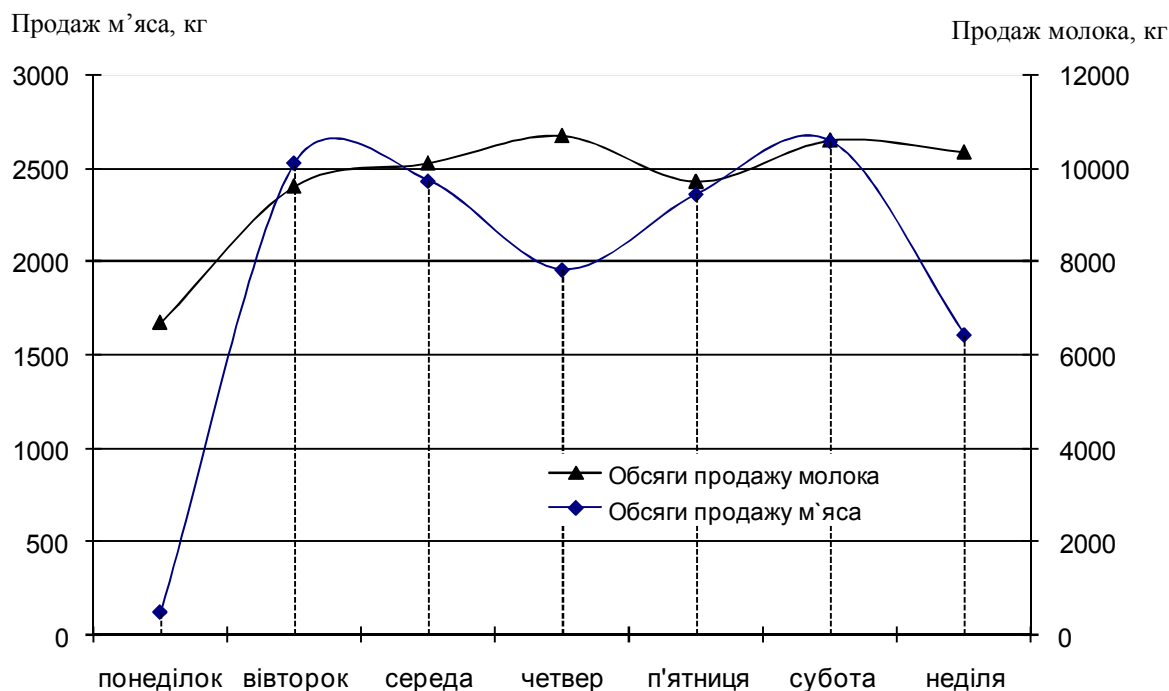


Рис. 3 – Динаміка обсягів продажу м'яса і молока упродовж тижня на продовольчому ринку м. Хмельницького (2004-2008 рр.)

Висновки та перспективи подальших досліджень. Оцінюючи отримані результати аналізу особливостей функціонування ринків основних видів агропродукції та ціноутворення, слід відзначити такі закономірності:

1. Короткочасні циклічні коливання обсягів продажу м'яса відбуваються з періодичністю 3-4 дні. Як правило, максимальні значення циклу припадають на вівторок і суботу, а мінімальні – на понеділок і четвер.

2. Короткочасні циклічні коливання обсягів продажу молока відбуваються з періодичністю 4 дні (мінімальні екстремуми пропозиції припадають на понеділок і п'ятницю), максимальні – на четвер і суботу з періодом в один день.

3. Короткочасні циклічні коливання обсягів пропозиції м'яса і молока між собою мають слабкий кореляційний зв'язок – 52,4 %.

Таким чином, удосконалюючи регуляторну політику на аграрному ринку Хмельницької області, необхідно враховувати наявність в короткостроковому періоді циклічних закономірностей розвитку обсягів пропозиції продовольчих ресурсів, які визначаються головним чином виробничими циклами в сільському господарстві, а не ціновими факторами. У випадку низьких збутових цін на вказану продукцію сільськогосподарські товаровиробники будуть нести втрату доходів, що в довгостроковому періоді призведе до скорочення обсягів виробництва продовольчих товарів в регіоні аж до повної його ліквідації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Агропромисловий комплекс України / За ред. П.Т. Саблука. – К.: УААН, 2002.
2. Суперсон В.І. Методологічні аспекти системного аналізу розвитку регіонального аграрного сектора України // Статистика України. – 2002. – № 2. – С. 50-57.
3. Шпичак О.М. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК. – К.: УААН, 1998. – 245 с.
4. Концептуальні напрями стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року / [наук. ред. П.Т. Саблук]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 50 с. – (Проект).

Особенности функционирования аграрного рынка и ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в современных условиях

А.А. Горлачук

На материалах региона рассмотрены проблемы маркетинга и ценообразования на аграрном рынке. Исследованы факторы, определяющие процесс ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, а также особенности производства и сбыта товарной продукции. Доказано существование циклических колебаний предложения и спроса на рынке. Обоснованы предложения по регулированию аграрного рынка на основе сбалансирования предложения и спроса.

Ключевые слова: аграрный рынок, ценообразование, цена, спрос, предложение, циклы.

Features of functioning of the agrarian market and pricing on agricultural production in modern conditions

O.A. Gorlachuk

On materials of region the problems of marketing and in the agrarian market are considered. The factors are investigated which define process on agricultural production, and also feature of manufacture and realization of commodity production. The existence of cyclic fluctuations of the offer and demand in the market is proved. The recommendations for regulation of the agrarian market on a basis of the offer and demand are made.

Keywords: the agrarian market, pricing, the price, demand, the offer, cycles.

УДК 338.312:631.11:633.1

КРИВОШЕЯ-ГУНЬКО І.О., аспірант

Науковий керівник – ГУБЕНКО В.І., д.е.н., професор

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРИБУТКОВІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА У СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проаналізовано стан виробництва зерна в господарствах Київської області протягом 1990-2008 рр. Установлено фактори, які спричинили негативні тенденції в обсягах виробництва сільськогосподарської продукції, її собівартості та прибутковості. Проведено кореляційно-регресійний аналіз та обчислено множинний коефіцієнт кореляції для виявлення ступеня зв'язку між рівнем рентабельності виробництва зернових в сільськогосподарських підприємствах та факторами, що безпосередньо впливають на його величину.

Ключові слова: прибуток, рентабельність, ефективність, ціна, собівартість, фактори.

Постановка проблеми. Нарощування обсягів виробництва зерна має важливе стратегічне значення для підвищення прибутковості сільського господарства, успішного його розвитку та

подолання кризового стану ряду суміжних галузей. Однак, протягом останніх років спостерігається поступове зменшення виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах. З огляду на викладене, підвищення рівня прибутковості виробництва зерна є найважливішим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення прибуткової діяльності зернової галузі та продовольчої безпеки країни [3, с.20].

Питанням забезпечення прибутковості виробництва зерна присвячено ряд наукових праць вчених економістів-аграрників. Значний внесок у розвиток науки в галузі зернового виробництва, підвищення його економічної ефективності та прибутковості внесли С.С. Бакай, О.Г. Білозерцев, Ю.Д. Білик, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, В.А. Кадієвський, М.Ю. Коденська, М.Г. Лобас, П.Т. Саблук, В.Ф. Сайко, В.П. Ситник, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак і багато інших. Ними розроблені стратегічні аспекти зміцнення зернового виробництва в країні, структурної перебудови галузі, підвищення економічної ефективності використання земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів, ціноутворення, формування і функціонування ринку зерна.

Метою і завданням дослідження є комплексна оцінка стану розвитку зернової галузі Київської області, аналіз прибутковості виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах та визначення шляхів подальшого розвитку галузі, виходячи із сучасних умов і можливостей.

Матеріалами досліджень є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, публікації наукових установ з економіки й організації сільськогосподарського виробництва, зокрема, роботи, присвячені прибутковості та заходам її підвищення, ефективності інтенсифікації і зростання рентабельності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах, офіційні статистичні матеріали та звітні дані за 1990-2008 рр.

У процесі дослідження використані такі **методи** економічних досліджень: наукової абстракції, системного аналізу і синтезу, логічний, історико-економічний, статистико-економічний, експериментальний, розрахунково-конструктивний, кореляційно-регресійний та графічний.

Результати досліджень та їх обговорення. Сучасна Київщина має розвинене сільське господарство з могутнім потенціалом, що є гарантом економічного зростання області. За обсягами виробництва основних сільськогосподарських культур Київська область посідає одне з провідних місць серед регіонів України. Одним з основних пріоритетів соціального та економічного розвитку області є призупинення спаду, стабілізація, нарощування та підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва [1, с.17].

У 1990 р. посівні площі сільськогосподарських підприємств Київської області під вирощування зернових становили 571,9 тис. га, що складало 45 % усієї посівної площі під вирощування сільськогосподарських культур, тоді як протягом наступних років, незважаючи на часті коливання в їх розмірах, можна відмітити скорочення посівів, які у 2000 р. склали 522,9 тис. га, та у 2008 р. – 565,7 тис. га. У 2004 р. було засіяно максимальну площу за роки незалежності під вирощування зернових та зернобобових культур – 591,8 тис. га, проте у наступні роки спостерігається знову ж таки їх зменшення.

Структурні зрушення у розмірах посівних площ позначаються на рівні і структурі валових зборів зерна. Економічна та соціальна криза 1991-1993 рр. надзвичайно негативно вплинула не тільки в цілому на сільське господарство, але особливо на його зерновий сектор. Як наслідок – обсяги виробництва зерна після 1991 р. різко зменшуються. Так, у 1995 р. було вироблено 1411,8 тис. тонн зернових (69,3% до рівня 1990 р.) за урожайності 27,8 ц/га, в 2000 р. – 1265,0 тис. тонн (62,0 %) за урожайності – 24,2 ц/га і в 2003 р. – 1191,4 тис. тонн, що на 41,5 % менше 1990 р. за урожайності 25,9 ц/га. Основною причиною зниження урожайності є недотримання всіх агротехнічних вимог при вирощуванні зернових культур, а також незадовільний фінансовий стан господарств. У 2004 р. в результаті реформування господарської діяльності, її структури і земельних відносин, що супроводжувалось розширенням посівів зернових культур, обсяги виробництва зерна зросли до 2059,4 тис. тонн. Приріст виробництва зерна за 2004-2005 рр. значною мірою зумовлений зростанням урожайності зернових культур до 34,8 ц/га у 2004 р. та 34,2 ц/га у 2005 р. У 2008 р. господарствам області вдалося отримати найбільший за всю історію існування Київської області урожай зернових та зернобобових культур в обсязі 2270,4 тис. тонн, що становить 111,5 % до рівня 1990 р. за урожайності 40,1 ц/га.

Найбільшу питому вагу у структурі виробництва зернових у 2008 р. займала пшениця (41,5 %), друге місце займає виробництво кукурудзи (33,3 %), частка ячменю складає 18,1 % загально-го виробництва зернових, жита – 2,3, вівса – 2,1, а решта 2,7 % – інші зернові.

За обсягами виробництва зерна Київська область по сільськогосподарських підприємствах у 2008 р. посіла восьме місце серед регіонів України (2270,8 тис. тонн), за середньою врожайністю (40,1 ц з 1 га) – четверте місце. Питома вага зерна, виробленого на Київщині у 2008 р., склала 5,0 % [6].

Незважаючи на строкатість в обсягах виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах, пропозиція його має тенденцію до збільшення (рис. 1). Так, у 2005 р. обсяги реалізації зернових більш як у 2 рази перевищували рівень 1990 р. (611 тис. тонн) і становили 1232,3 тис. тонн, і у 2008 р. зросли до 1363,8 тис. тонн (у 2,2 рази більше рівня 1990 р.).

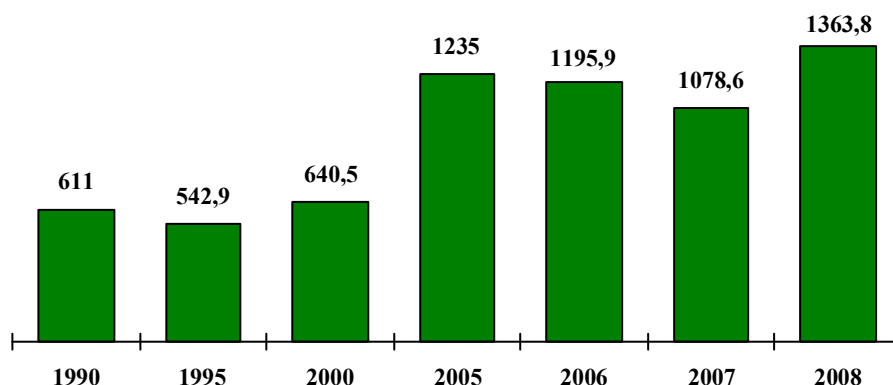


Рис 1. Реалізація зернової продукції протягом 1990-2008 рр., тис. тонн

Джерело: розроблено автором з використанням статистичного збірника „Сільське господарство Київської області” [5], моніторингові економічного й соціального розвитку підприємств і організацій АПК у Київській області [2], оперативних та звітних даних Головного управління статистики у Київській області [7].

Протягом останніх років відбулися певні трансформаційні зміни щодо каналів збуту та реалізації вирощеного врожаю. Можна констатувати, що в результаті скорочення обсягу державних замовлень і по суті розпаду товарно-грошових відносин на селі різко зросли бартерні операції, реалізація зерна на ринку та за іншими каналами, що свідчить про здійснення організованих закупівель зерна переважно посередницькими структурами, що, як правило, зменшує прибутковість сільськогосподарських підприємств [8, с.155].

Зернова галузь традиційно була високорентабельною і забезпечувала значну частину прибутку, що отримували господарства від реалізації рослинницької продукції. Так, у 2008 р. від реалізації рослинницької продукції сільськогосподарські підприємства отримали 192,4 млн грн прибутку, в тому числі 52,5 млн грн (27 %) від реалізації зернових культур.

Таблиця 1 – Економічна ефективність виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах Київської області протягом 2000-2008 рр.

Показник	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. до 2000 р. у %
Обсяг реалізації, тис. тонн	640,5	724,8	960,7	665,2	1022,5	1235,0	1195,9	1078,6	1363,8	255,6
Середні реалізаційні ціни, грн/т	481,8	432,6	339,5	560,5	474,3	403,8	548,2	854,1	784,9	162,9
Виробнича собівартість, грн/т	219,8	267,0	261,0	324,6	336,0	344,1	435,8	516,9	625,0	284,3
Повна собівартість 1 тонни, грн	246,4	289,2	272,9	331,1	364,8	392,0	489,3	604,1	746,4	302,9
Заграти праці, люд-год. за 1 т	14,0	14,6	13,0	15,0	12,6	11,6	12,0	12,0	11,0	78,6
Собівартість, млн грн	157,8	209,6	262,2	220,2	373,0	484,1	585,2	651,6	1017,9	645,1
Чистий дохід, млн грн	308,6	313,5	326,2	372,8	485,0	498,7	655,6	921,2	1070,4	346,9
Прибуток, млн грн	150,8	103,9	64,0	152,6	112,0	14,6	70,4	269,7	52,5	34,8
- на 1 га, грн	288,3	188,0	118,2	331,8	189,2	24,9	127,5	498,2	92,8	32,2
- на 1т, грн	235,4	143,4	66,6	229,4	109,5	11,8	58,9	250,0	38,5	16,4
Рентабельність, %	95,5	49,6	24,4	69,3	30,0	3,0	12,0	41,4	5,2	5,4

Джерело: розраховано автором з використанням статистичного збірника „Сільське господарство Київської області” [5], моніторингові економічного й соціального розвитку підприємств і організацій АПК у Київській області [2], оперативних та звітних даних Головного управління статистики у Київській області [7].

За даними табл. 1, ми бачимо, що у результаті зміни кон'юнктури ринку та цінової ситуації прибутковість виробництва зерна є вкрай нестабільною. Так, сільськогосподарськими підприємствами області у 2000 р. було отримано 150,8 млн грн прибутку, у 2003 р. – 152,6 млн грн, у 2005 р. – 14,6 млн грн і у 2008 р. – 52,5 млн. грн, що, насамперед, пов'язано зі строкатістю обсягів виробництва зерна, стрибкоподібністю цін та високою собівартістю виробництва зернової продукції.

Найбільш значимою проблемою для сільськогосподарських товаровиробників є незбалансованість попиту та пропозицій на зерно [4, с.73]. Національний виробник зерна часто опиняється у скрутному становищі, не маючи змоги реалізувати його, що як правило, проявляється у зниженні цін та підвищенні собівартості, що в кінцевому результаті призводить до зниження прибутковості та рентабельності виробництва зерна. Така ситуація спостерігалась у 2008 р., коли тимчасовий надлишок зерна, що виник після збору врожаю, обвалив ціни на внутрішньому ринку до 784,9 грн/т, проти 854,1 грн/т у 2007 р., при цьому витрати господарств зросли: за рік добрива подорожчали вдвічі, ціни на дизельне паливо (до 25-30% у собівартості зерна) підскочили на 70-80%, що призвело до підвищення собівартості на 142,3 грн/т проти 2007 р. і склали 746,4 грн/т у 2008 р. Таким чином, кожна реалізована тонна зерна принесла області 38,5 грн прибутку. Багато господарств продавали зерно за близькою до собівартості ціною або на збиток. Проте, за результатами проведених досліджень, у 2008 р. для 317 сільськогосподарських підприємств Київської області виробництво зерна виявилось прибутковим (67,4 % від досліджуваної сукупності).

Загалом рентабельність виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами області в 2008 році склала 5,2 %, що на 36,2 в.п. менше показника 2007 р. (41,4 %), та на 90,3 в.п. менше 2000 р. (49,6 %). Слід зазначити, що у 1990 р. рентабельність виробництва зернових склала 296,8 %. За даними рис. 2, маємо змогу спостерігати, що рентабельність виробництва зернових і зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області є вищою, ніж у середньому в Україні, винятком є 2008 р., коли показник рентабельності по Україні на 11,2 в.п. перевищував обласний показник.

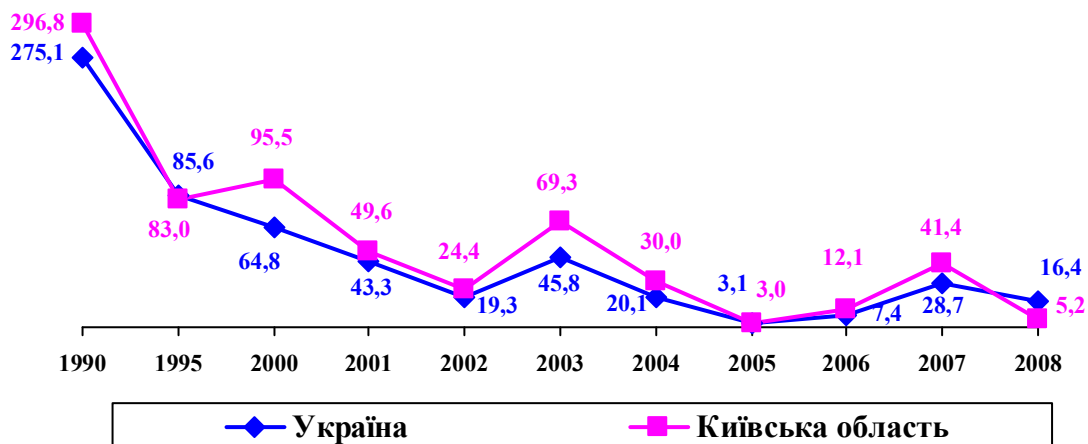


Рис 2. Рентабельність виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах, %

Джерело: розраховано автором з використанням статистичних щорічників України [6], статистичного збірника „Сільське господарство Київської області” [5], моніторингові економічного й соціального розвитку підприємств і організацій АПК у Київській області [2], оперативних та звітних даних Головного управління статистики у Київській області [7].

Для виявлення ступеня зв'язку між рентабельністю виробництва зерна та факторами, що безпосередньо впливають на її величину, проведено кореляційно-регресійний аналіз. Зазначений взаємозв'язок у сільськогосподарських підприємствах Київської області характеризується рівнянням регресії:

$$y = 0,96X_1 - 6,20X_2 + 1,94X_3 - 5,07X_4 - 39,35; \quad R=0,615.$$

З рівняння видно, що збільшення врожайності на 1 ц зернових (X_1) у середньому сприяє зростанню рівня рентабельності на 0,96 %, та зріст цін реалізації зерна на 1 грн (X_3) сприяє росту рівня рентабельності на 1,94 %. Проте, збільшення повної собівартості 1ц зерна (X_2) на 1 грн тягне

зниження рентабельності на 6,2 %, збільшення виробничої собівартості (X_4) на одну людино-годину на 1 ц зерна зменшує рентабельність його виробництва на 5,07 %. Множинний коефіцієнт регресії, що дорівнює 0,615, вказує на те, що зв'язок між досліджуваними факторами впливу на показник рентабельності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах Київської області достатньо щільний.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зважаючи на викладене, можна зробити висновок, що виробництво зерна в Київській області ще не набуло потрібного рівня стабільності та економічної ефективності як внаслідок значних коливань структури посівних площ, урожайності, так і збільшення витрат на вирощування продукції.

Реальним шляхом забезпечення зростання прибутковості виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах області є дотримання рекомендованої структури посівних площ, впровадження науково-обґрунтованих спеціалізованих сівозмін, інтенсивних технологій вирощування зернових культур, а також вжиття заходів, спрямованих на зниження собівартості реалізованої продукції (економія прямих матеріальних затрат, зниження трудомісткості, посилення контролю за витрачанням матеріальних та грошових коштів, ліквідація непродуктивних витрат і невиправданих перевитрат, зниження умовно-постійних витрат за рахунок росту обсягів виробництва) та ін.

У свою чергу необхідні подальші кроки державної політики у сфері цінової підтримки зерновиробників шляхом підвищення ефективності діючого механізму державного цінового регулювання. Так, проведення держзакупівель зерна не за мінімальними, а за ринковими цінами сприятиме подоланню залежності аграріїв від моносонічної ціни зернотрейдерів, підвищенню прибутковості та зростанню рентабельності зерновиробництва, інвестицій в його якісний інноваційний розвиток.

У перспективі зернове господарство Київщини має необхідні можливості для стабільного розвитку, запорукою чого є наявність необхідних ґрунтово-кліматичних ресурсів, наукових розробок, експортної конкурентоспроможності продукції, розгалуженої збутової інфраструктури.

У подальших дослідженнях доцільно з метою підвищення прибутковості виробництва зернових культур розробити науково-обґрунтовані пропозиції щодо забезпечення безбитковості виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг); За ред. О.Г. Шпикуляка, Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008 – 350 с.
2. Моніторинги економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК Київської області за 2000-2008 рр.
3. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період // Економіка АПК – 2008 – № 4 – С. 19-37.
4. Саблук Р.П., Шпикуляк О.Г. Фінансові проблеми розвитку ринку зерна в Україні // Економіка АПК – 2008 – № 12 – С. 69-75.
5. Сільське господарство Київської області у 2007 році: Статистичний збірник – 2008 – 348 с.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Консультант, 2008 – 520 с.
7. Оперативні та звітні дані головного управління статистики у Київській області за 2008 р.
8. Орхіменко І.В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009 – 360 с.

Прибыльность производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях

И.О. Кривошея-Гулько

Проанализировано состояние производства зерна на предприятиях Киевской области за 1990-2008 гг. Установлены факторы, повлекшие негативные тенденции в объемах производства сельскохозяйственной продукции, ее себестоимости и прибыльности. Проведен корреляционно-регрессионный анализ и вычислен множественный коэффициент корреляции для выявления степени связи между уровнем рентабельности производства зерновых в сельскохозяйственных предприятиях и факторами, которые непосредственно влияют на его величину.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, эффективность, цена, себестоимость, факторы.

Profitability of grain production in agricultural enterprises

I. Kryvosheya-Gun'ko

The state of grain production in agricultural enterprises of Kyiv region for 1990-2008 has been analyzed. It has been determined the factors which promote negative tendencies in volumes of grain production, its prime price

and profitability. It has been conducted cross-correlation regressive analysis and the plural coefficient of correlation has been calculated for the exposure of crowd conditions of connection between the level of profitability of grain production in agricultural enterprises and the factors, which directly influence on it.

Key words: income, profitability, efficiency, price, prime price, factors.

УДК 631.164.23:330.32

ЧОРНИЙ Р.В., здобувач

Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У роботі розглянуто теоретико-методичні і практичні засади формування інвестиційної привабливості як фактора розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобальних ринкових трансформацій. Сучасну ринкову економіку неможливо уявити без іноземних інвестицій, які поширені як у промислово розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Інвестиційна діяльність – вирішальний чинник усієї політики держави, від ефективності якої залежать стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємства, можливості структурної перебудови економіки, розв’язання соціальних і екологічних проблем. Інвестиції становлять основу розвитку підприємств економіки і аграрного сектору зокрема.

Ключові слова: інвестиційна політика, інвестиційний клімат, механізм інвестування, інвестиційна привабливість.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки України нині потребує значних інвестиційних надходжень. Майже повна зупинка інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, що мала місце впродовж 1991-2000 р., призвела до руйнівних процесів у продуктивних силах галузі, погіршення стану земельних ресурсів, зниження ефективності сільськогосподарського виробництва. Покращення цієї ситуації можливе не лише за умов відновлення повноцінної інвестиційної діяльності, а й у разі забезпечення її активності, яка б дозволила компенсувати нестачу інвестування минулих років та покрити сучасні обсяги потреб в інвестиційних ресурсах. Проблема функціонування інвестиційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах відрізняється особливою її складністю і багатогранністю, оскільки саме в ній поєднуються інтереси всіх суб’єктів господарювання [1].

Конкурентоспроможність аграрного виробництва в будь-якому регіоні України залежить від його інвестиційного забезпечення. Інвестиції потрібні підприємствам і організаціям для переходу до стабільної господарської діяльності, переозброєння виробництва, а також поліпшення якості продукції. Вони є важливим джерелом формування фінансово-кредитних ресурсів країни, усунення локальних диспропорцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і практики інвестицій, формування джерел їх фінансування, дослідження інвестиційної діяльності підприємств вивчали зарубіжні вчені Дж. Бейлі, В. Беренс, Г. Бірман, Ф. Луцз, П. Хавранек, У. Шарп та інші дослідники. Вагомий внесок в економічну теорію засад інвестиційної діяльності, оцінки економічної ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості зробили вітчизняні науковці: В.Ф. Беседін, І.О. Бланк, В.І. Благодатний, В.Г. Блохіна, П.І. Гайдучкий, С.О. Гуткевич, О.І. Гутуров, М.Д. Денисенко, М.І. Долішний, І.О. Івашук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коднська, О.В. Кущина, В.М. Кутузов, А.С. Музиченко, Т.В. Майорова, А.А. Пересада, П.Т. Саблук, В.Г. Федоренко та багато інших. Але значна частина питань, пов’язаних із дослідженням суті, структури, ефективності інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств ще залишається нерозкритою, або потребує вдосконалення. Це зумовлює вибір даної теми та засвідчує її актуальність [2].

Метою дослідження є узагальнення та поглиблення теоретико-методичних засад та прикладних аспектів розвитку інвестиційної діяльності, розробка шляхів підвищення її ефективності, спрямованих на забезпечення сталого виробництва конкурентоспроможної продукції сільськогосподарських підприємств. Для досягнення поставленої мети були визначені такі завдання:

- узагальнити розроблені вітчизняними і зарубіжними вченими наукові основи сутності, критерії оцінки інвестиційної діяльності та її економічної ефективності;

- проаналізувати умови інвестиційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах;
- оцінити ефективність інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств;
- визначити пріоритетні напрямки підвищення ефективності інвестування.

Результати досліджень та їх обговорення. Досягнення стратегічних цілей розвитку суспільства визначається системою управління економікою, яка регулює економічну діяльність держави. У процесі трансформації економіки України ставилося завдання сформулювати ринкову ідеологію, що ґрунтується на загальних засадах приватної власності. При цьому використовуються різні механізми впливу на процеси, які відбуваються в умовах реформування економіки, включаючи її складову – аграрний сектор. Здійснення ринкових реформ неможливе без чітко визначеної структурно-інвестиційної політики.

Інвестиційний процес – це складна економічна категорія, яка характеризує соціально-економічний стан держави та дозволяє моделювати її майбутнє. Суб'єкти інвестиційного процесу вступають у різні суспільні відносини, які мають також і міжгалузевий характер. Добробут і динамічність розвитку нації залежить від обсягу та спрямованості інвестицій, досягнення рівня їх прибутковості, а відповідно інвестиційної привабливості секторів економіки.

Інвестиційна привабливість і пріоритетність об'єктів визначаються:

- взаємозалежністю між наявністю та доступністю необхідної інформації;
- станом організаційно-економічних зв'язків між економічно самостійними суб'єктами господарювання, виробниками і споживачами продукції з урахуванням попиту і пропозиції;
- умовами конкуренції на внутрішньому агропродовольчому ринку, ринку інвестицій та інших ресурсних ринків, що мають задовольняти наступні структурні складові інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки: ціна, якість товарів і послуг; рівень планування або прогнозування; перспективи просування продукції до споживача залежно від ринкової ціни, якості та кон'юнктури пропонованих товарів, об'єктів інвестування; гнучкість і можливість коригування тактики та стратегії інвестиційного процесу в галузях агропромислового комплексу, управління ризиками інвестиційного процесу [3].

Найбільше значення для забезпечення інвестиційної привабливості має виконання державою як суб'єкта управління багатьох об'єктивно необхідних і належних тільки їй функцій. Особливо це важливо в умовах переходу до ринкової системи господарювання, коли реформуються відносини і форми власності, відбувається реорганізація всіх галузей економіки, у тому числі й агропромислового комплексу.

Реалізація функцій державного управління в аграрній сфері має ряд суттєвих недоліків, що впливають на привабливість об'єктів інвестування й відповідно на економіку галузі. До них можна віднести:

- відсутність моделі поетапного реформування аграрної сфери економіки;
- порушення міжгалузевих відносин, паритетності еквівалентного обміну між сільським господарством і промисловістю;
- формування ринку товарів і послуг без врахування їх соціально-економічного значення;
- недооцінка сутності та значення аграрного сектору в економіці України.

Здійснення цих функцій реалізується значною мірою через інвестиції, з використанням як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування.

Можливими джерелами інвестування можуть бути державні вкладення і кредити, власні накопичення підприємств, кредити комерційних банків та інших фінансових структур, заощадження населення.

Актуальність дослідження визначається й посилюється у зв'язку з необхідністю теоретичного обґрунтування та осмислення основ формування інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів. Про актуальність науково-практичних розробок, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості в умовах глибоких суспільних трансформацій перехідного періоду до ринку, свідчать численні дискусії щодо окремих аспектів таких розробок.

Водночас відсутні комплексні наукові дослідження проблеми формування інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки України. У публікаціях українських вчених-аграрників розглядаються тільки окремі, фрагментарні питання інвестиційної привабливості, без виходу на рівень формування чинників інвестиційної привабливості й теоретичних узагальнень інструментарію її підвищення. До цього часу питання інвестування розглядаються без урахування досяг-

нень теорії і практики управління інвестиційним процесом у цілому, набутого світового досвіду щодо формування інвестиційної привабливості та інвестиційних пріоритетів аграрного сектору економіки держави.

У процесі дослідження й аналізу джерел інвестицій з'ясовані суб'єктивні причини та проблеми їхнього визначення, виявлені умови, що дають змогу забезпечити ефективніше використання інвестицій.

Який же насправді стан інвестування АПК України? Звернемось до цифр.

За 2008 рік в АПК України у фактичних цінах було залучено близько 30,0 млрд грн інвестицій в основний капітал, з них – 13,1 млрд грн вкладено в харчову та переробну промисловість і 16,7 млрд грн – у сільське господарство.

В останні два роки відбулася деяка зміна інвестиційних пріоритетів у АПК. Основний приріст інвестицій було спрямовано в сільське господарство, особливо у тваринництво.

Сільське господарство перетворилося у одну з найбільш пріоритетних галузей для інвестування.

Порівняно з 2000 роком обсяги інвестицій в сільське господарство збільшились у 7,5 разів, тоді як у харчову промисловість – лише у 2,6 рази.

Загальні обсяги інвестицій в основний капітал у сільському господарстві в 2008 році у порівнянних цінах проти 2007 р. зросли на 43,2, а в тваринництво – на 62,3 %.

Водночас, інвестиції у виробництво харчових продуктів і напоїв у 2008 році склали лише 90,4 % від рівня попереднього року.

Для порівняння: протягом 2008 року в національну економіку України в цілому було залучено інвестицій на 2,6 % менше, ніж у 2007 році.

Слід зауважити, що у I кварталі 2009 року загальні обсяги інвестицій по Україні склали 60,5 % до відповідного періоду минулого року.

Обсяги залучення інвестицій в сільське господарство в порівнянні з відповідним періодом минулого року становлять 58,7 %, в галузі рослинництва – 50,4, тваринництва – 91,6, рибальства та рибництва – 100,3 %.

Спостерігається зниження у I кварталі 2009 року темпів залучення інвестицій і в харчову промисловість, обсяги освоєння яких становлять 48,3 % до відповідного періоду минулого року.

За даними Державного комітету статистики України станом на 01.01.2009, починаючи з 1992 року, в агропромисловий комплекс України було залучено 2454,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (6,9 відсотка загального обсягу). З них 1655,5 млн дол. США (4,7 %) вкладено у 812 підприємств харчової та переробної промисловості та 798,9 млн дол. США (2,2 %) у 655 сільськогосподарських підприємств.

Приріст іноземного капіталу за 2008 рік склав 340,4 млн дол. США, що на 104,5 млн дол. США менше, ніж за аналогічний період минулого року. При цьому інвестиційні вкладення у харчову промисловість досягли 94,3 млн дол. США. Обсяг залучення іноземних інвестицій в сільське господарство з початку року збільшився на 246,1 млн дол. США.

Щодо інвестування у I кварталі 2009 року, то станом на 01.04.2009, починаючи з 1992 року, в агропромисловий комплекс України було залучено 2524,6 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (6,9 % загального обсягу ПІІ в економіку). З них вкладено 1709,6 млн дол. США (4,6 %) у 762 підприємства харчової та переробної промисловості та 815,0 млн дол. США (2,2 %) у 652 сільськогосподарських підприємства.

Приріст іноземного капіталу за 3 місяці 2009 року склав 33,9 млн дол. США, що в 6,2 рази менше ніж за аналогічний період минулого року. При цьому інвестиційні вкладення у харчову промисловість досягли 20,6 млн дол. США. Обсяг залучення іноземних інвестицій в сільське господарство з початку року збільшився на 13,3 млн. дол. США.

Основними інвесторами в агропромисловий комплекс України є країни:

- у сільське господарство: Кіпр (305,8 млн дол. США), Великобританія (121,7 млн дол. США), Данія (50,9 млн дол. США), США (50,4 млн дол. США), Швеція (36,7 млн дол. США), Німеччина (35,4 млн дол. США), Австрія (28,4 млн дол. США), Польща (28,3 млн дол. США), Російська Федерація (17,7 млн дол. США);

- в харчову промисловість: Нідерланди (512,8 млн дол. США), Швеція (210,1 млн дол. США), Кіпр (185,6 млн дол. США), США (140,1 млн дол. США), Великобританія (141,4 млн дол. США), Швейцарія (82,5 млн дол. США), Франція (69,3 млн дол. США), Німеччина (57,9 млн дол. США), Росія (41,3 млн дол. США).

Діяльність інвесторів в аграрному секторі економіки представлена великою кількістю компаній, які незважаючи на фінансово-економічну кризу, на сьогодні є найстабільнішою складовою економіки нашої держави [5].

Перспективним напрямком інвестиційної діяльності на підприємствах АПК є впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій [6,7].

Останнім часом активізувалася двостороння співпраця в АПК з представниками бізнесу японських і шведських компаній з метою реалізації спільних інвестиційних проектів.

Наразі в міністерстві налічується близько 800 інвестиційно привабливих пропозицій від регіонів за різними напрямками інвестування в агропромисловий комплекс України, що надійшли протягом 2008 року, які наразі опрацьовуються з Головними управліннями агропромислового розвитку облдержадміністрацій з метою запровадження єдиного Реєстру інвестиційних проектів, що розробляються та впроваджуються в агропромисловому комплексі.

Висновки. Інвестиційну проблему в сільському господарстві можна розв'язати. Для цього не потрібні прямі державні інвестиції у великих обсягах, мета яких полягає в забезпеченні реалізації обмежених державних пріоритетів у галузі: підтримка селекції у насінництві й тваринництві, захист навколишнього середовища, розвиток окремих напрямів соціальної сфери села, мережі сільських доріг тощо. Важливіше відрегулювати економічні відносини у державі таким чином, щоб вони забезпечували еквівалентний обмін між сільським господарством й іншими галузями і сферами економіки, для чого слід активізувати дію усіх важелів економічного регулювання інвестиційної діяльності, а саме: визначити пріоритети у розвитку АПК:

- впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби;

- налагодження випуску ефективних хімічних засобів захисту тварин і рослин, оновлення та модернізація на базі новітніх технологій підприємств переробної і харчової промисловості;

- випуск обладнання для масложирової, м'ясо-молочної, борошномельно-круп'яної та хлібопекарської промисловості;

- розвиток сільськогосподарського машинобудування, сировинної бази для виробництва тари та пакувальних матеріалів.

Реалізація цих напрямів забезпечить розв'язання проблеми сприятливого інвестиційного клімату в агропромисловому комплексі окремих регіонів і держави в цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гуткевич С.А. Инвестиции и инвестиционный процесс. – К., 2000. – 63 с.
2. Данілов О.Д. та ін. Інвестування: Навчальний посібник/ О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко. – К.: Комп'ютерпрес, 2001. – 364 с.
3. Інвестування в аграрній сфері / За ред., А.В. Чупіса. – Суми: Довкілля, 2002. – 244 с.
4. Інвестування: Навч.-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2001. – 251 с.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність».
6. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні: Навч. посібник/ А.С. Музиченко. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
7. Пересада А.А., Майорова Т.В. Інвестиційне кредитування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
8. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Инвестознаство: Підручник / За наук. ред. В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2000. – 408 с.
9. <http://www/prezident.gov.ua>.
10. <http://www/rada.gov.ua>.
11. <http://www/ukrstat.gov.ua>.

Формирование инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики

Р.В. Черный

В статье рассмотрены теоретико-методические и практические положения формирования инвестиционной привлекательности как фактора развития аграрного сектора экономики Украины в условиях глобальных рыночных трансформаций. Современную рыночную экономику невозможно представить без иностранных инвестиций, которые распространены как в промышленно развитых странах, так и в развивающихся странах. Инвестиционная деятельность – решающий фактор общей политики государства, от эффективности которой зависит состояние производства, уровень технического оснащения предприятия, возможно-

сти структурной перестройки экономики, решение социальных и экологических проблем. Инвестиции составляют основу развития предприятий экономики и аграрного сектора в частности.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционный климат, механизм инвестиций, инвестиционная привлекательность

Forming investment appeal in agrarian sector of economy

R. Chornyu

In job is considered theoretic-methodological and practical ambushes of investment appeal formation as factor of Ukrainian agrarian sector development in conditions of global market transformations. The modern market economy cannot be presented without the foreign investments, which are distributed both in the industrially advanced countries, and in less developed countries. Investment activity - determinative of common state politic, on which efficiency the condition of manufacture, level of an enterprise hardwar, opportunity of structural reorganization of economy, decision of social and ecological problems depends, the investments make a basis of the enterprises development of economy and agrarian sector in particular.

Key words: investing policy; investing climate; mechanism of investments; investment appeal

УДК 330.3:339.747(477)

ЛОБУНЕЦЬ В.І., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

БАЖЕНОВ М.І., студент

Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто проблему розвитку української економіки в умовах світової фінансової кризи. Встановлено специфіку кризи в українській економіці на основі аналізу об'єктивних економічних факторів, а також взаємозв'язок тенденцій розвитку української економіки зі станом світових фінансових процесів. Оцінено стан та перспективи розвитку ряду галузей вітчизняної економіки. Виявлено винятковий вплив на динаміку розвитку української економіки обсягів зовнішньоекономічних операцій. Проведено аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну. Зроблено висновки щодо покращення економічної ситуації в Україні.

Ключові слова: світова фінансова криза, стан української економіки, економічний спад.

Постановка проблеми. Нині однією з найбільш поширених та актуальних для обговорення в ділових колах є проблема фінансово-економічної кризи у світі й, зокрема в Україні. У оцінюванні й прогнозуванні тенденцій розвитку економічної ситуації в Україні в друкованих виданнях часто зустрічаються некоректні тлумачення фактів, зроблених під впливом політичного чинника напередодні майбутніх президентських виборів. Вважаємо за необхідне оцінити сучасну економічну ситуацію в Україні та тенденції її розвитку в майбутньому, виходячи з об'єктивних факторів.

Як відомо, розвиток ринкової економіки має циклічний характер. Економічний цикл складається з чотирьох стадій: криза (спад), депресія (дно, стабільність на низькому рівні), поживлення (уповільнене зростання) і бум (швидке зростання). Щоб встановити фазу економічного циклу економіки України, необхідно з'ясувати, чи перейшла вона до стану стабільності.

Складність відповіді на поставлене запитання з однієї сторони полягає, на думку С. Кваші, в тому, що негативною рисою протікання кризи в Україні, порівняно з іншими країнами, присутній ефект від поєднання фінансової кризи з політичною [1]. З іншої сторони, різні галузі та сфери економічної діяльності з об'єктивних причин неоднаково виходять із кризового стану. Це відбивається на результатах їх діяльності та відповідних статистичних показниках.

Метою і завданням дослідження є виявлення закономірностей розвитку світової економіки, та на основі аналізу статистичних даних встановлення тенденцій розвитку української економіки в умовах світової фінансової кризи.

Матеріали і методика дослідження. Матеріалами досліджень слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, статті друкованих видань стосовно проблематики сучасного стану економіки України та тенденції її розвитку в майбутньому, дані Державного комітету статистики

України. Для реалізації поставленої мети використано загальнонаукові методи дослідження, зокрема аналізу та синтезу, системного підходу до вивчення явищ, метод експертних оцінок. Основні результати досліджень були висвітлені за допомогою статистично-економічного методу.

Результати досліджень та їх обговорення. Специфіка розвитку кризи в українській економіці визначається кількома економічними факторами. По-перше, успадкована структура вітчизняної економіки не відповідає сучасним вимогам її збалансованого ефективного розвитку. Основи сучасної української економіки були сформовані як частина колишнього єдиного народно-господарського комплексу СРСР. По-друге, високий рівень фізичного та особливо морального зношення основних фондів в Україні, і насамперед – засобів виробництва, що негативно позначається на конкурентоспроможності українських підприємств. По-третє, особливості розвитку зовнішньої діяльності економіки України виявляються в експортній орієнтації найбільших галузей українського господарського комплексу та високій імпортній залежності вітчизняної економіки. По-четверте, динамічний розвиток української економіки останніми роками значною мірою був забезпечений залученням позикового капіталу на міжнародних фінансових ринках, а також надходженням значних обсягів прямих іноземних інвестицій.

Нині подальший розвиток економічної ситуації в Україні значною мірою залежить від перебігу подій у світовій економіці, хоча експерти оцінюють її неоднозначно. Так, керівник МВФ (Міжнародного валютного фонду) Д. Стросс-Кан стверджує, що пік кризи ще попереду й до кінця 2009 року не варто очікувати поживлення світової економіки. З 2010 року зростання економіки хоча і почнеться, однак темпи цього зростання будуть дуже незначними. На думку голови ЄЦБ (Європейського центрального банку) Ж.-К. Тріше, свій “пік” світова фінансова криза переживає вже нині, а деякі держави цей етап вже подолали [2]. Обидва фінансисти робили висновки на підставі відповідної статистичної інформації, а розбіжності в оцінках економічної ситуації є, в першу чергу, результатом різного тлумачення статистичних даних [2].

Причини розбіжностей у наведених вище оцінках розвитку економічної ситуації у світі є наслідком розвитку сучасних наукових досліджень в галузі економіки. Так, відомий французький економіст, директор дослідницького центру СЕМJ-ЕHESS (Париж) Ж. Сапір, за результатами досліджень, проведених в кінці 2007 – початку 2008 рр., представив два ймовірних варіанти оцінки причин нинішньої глобальної економічної кризи [3]. За першим варіантом, поточна криза стала результатом помилок обмеженої економічної політики у сфері фінансового регулювання. Тому подолати цю кризу можна буде відносно легко і досить швидко до кінця 2009 р., без введення жорстких економічних механізмів як на національному, так і на міжнародному рівнях, за рахунок змін у фінансовому регулюванні. За іншим варіантом, фінансова дерегуляція відбулася через тиск, який нагромадився в реальному секторі економіки. Фінансовому сектору доведеться вирішувати набагато глибші проблеми, що виникли через економічну та інституційну перебудову, зумовлену “консервативними революціями”, які почалися у 80-х роках минулого століття. Вихід із цієї кризи потребуватиме більших інституційних і політичних змін, ніж у першому варіанті розвитку подій.

Проведений нами аналіз статистичних показників розвитку ряду держав свідчить на користь закінчення кризи й переходу світової економіки до стану депресії. За рядом ознак припинився економічний спад у таких країнах: Франція, Великобританія, Італія. Значно уповільнився економічний спад в єврозоні в цілому. Останнім часом спостерігається зростання потужних азіатських економік – Китаю та Індії. Проте, стверджувати про завершення глобальної економічної кризи ще зарано. Зокрема, не подолано спад у найбільших економіках світу – США, Японії та Німеччині. У розвинутих країнах все ще зростає безробіття та скорочуються обсяги споживання, погіршився процес трансформації заощаджень в інвестиції, що значною мірою пов’язано з неповерненням кредитів фінансовим установам.

На нашу думку, якщо справдяться песимістичні прогнози розвитку економічної ситуації у світі, то поновлення в повному обсязі зовнішніх чинників, сприятливих для виходу з кризи української економіки, відбудеться не раніше другої половини 2010 р. Проте, на умови, що склалися на світових ринках у 2006–2007 рр. і сприяли швидкому зростанню української економіки не варто розраховувати, достатньо прийнятним буде відсутність сильних потрясінь у міжнародних економічних відносинах і стабілізація ділової активності. Зокрема, погоджуємось з думкою директора Світового банку по Україні, Білорусі та Молдові М. Райзера, який зазначив, що наслідки світової фінансової кризи відчуватимуться ще доволі довго. У найближчі 2–3 роки, після поновлен-

ня економічного зростання, країни, що розвиваються, не матимуть доступу до легких і дешевих грошей, як це було до літа 2008 р. [4]. Нині в світі вартість капіталу помітно зросла й продовжує збільшуватись, тому більшість потенційних інвесторів розглядають вкладання капіталів в українську економіку як високоризикований бізнес. Як показує економічна практика останнього десятиріччя, потоки іноземного капіталу в Україну доволі неоднорідні за своїм функціональним призначенням. На думку І. Францевича, який очолює ряд комерційних банків в Україні, однією з ознак досягнення дна кризи є активізація іноземних інвесторів на українському ринку [5]. Отже падіння вартості активів в Україні наближається до нижньої точки, оскільки відбувається повільна активізація іноземців по скуповуванню вітчизняних компаній, нерухомості та цінних паперів. Певні прояви активності іноземних інвесторів можна прослідкувати за статистичними показниками.

За даними Державного комітету статистики [6], у I кварталі 2009 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено прямих інвестицій 1175,5 млн дол. США, що становило 36,2 % від рівня аналогічного показника за I квартал 2008 р. Нерезиденти вилучили з української економіки капіталів обсягом 70,1 млн дол., тому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в українську економіку з урахуванням його переоцінки, втрат і курсової різниці, становив 819,5 млн дол., тобто 24,4 % від аналогічного показника минулого року. Проте, на підприємствах фінансового сектору прямі іноземні інвестиції зросли на 284,4 млн дол., а у сфері операцій з нерухомістю, інжинірингу та надання послуг підприємцям – на 236,0 млн дол., тобто на ці дві сфери припадало майже дві третини приросту прямих іноземних інвестицій в Україні в I кварталі 2009 р.

Аналітики звертають увагу на зростання ділової активності на вітчизняному ринку цінних паперів. Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну та українського фондового ринку дає підстави зробити висновок, що українська економіка вже досягла найнижчої точки спаду, і нині відбувається перехід до наступної стадії економічного циклу – депресії, тобто українська економіка вже зберігає стабільність, хоча й на нижчому ніж раніше рівні ділової активності.

Щодо оцінки стану та перспектив розвитку реального сектору вітчизняної економіки, то на думку українського економіста О. Пасхавера, спад у промисловості та будівництві припинився в січні 2009 р. [7]. Якщо порівняти обсяг продукції цих галузей наростаючим підсумком за січень–квітень 2009 року з аналогічним періодом минулого року, виявимо зменшення рівня спаду, а в сільському господарстві – зростання.

Винятковий вплив на динаміку української економіки справляє ситуація в гірничо-металургійному комплексі. Після різкого падіння попиту на чорні метали на світовому ринку, а відповідно і обсягів їх виробництва на вітчизняних металургійних підприємствах у другій половині 2008 року, ситуація в українській чорній металургії у першій половині 2009 року стабілізувалася. Нині виробничі потужності вітчизняних металургійних підприємств завантажені на рівні близько 60 %, а восени 2008 р. цей показник перебував на рівні 35–40 %.

Потужний вплив світова фінансова криза мала на важливу експортну галузь України – хімічну промисловість. Стрімке зростання цієї важливої галузі вітчизняної економіки на початку 2008 року змінилося різким падінням на кінець. Якщо порівнювати обсяги виробництва продукції хімічної промисловості за січень–травень 2009 р. з аналогічним періодом 2008 р., то зазначене співвідношення майже не змінилося, тобто вітчизняна хімічна промисловість поточного року фактично повторює минулорічний період, але на нижчому рівні ділової активності.

Аналіз динаміки виробництва продукції машинобудівного комплексу свідчить про її суттєве скорочення приблизно як в два рази у січні–травні 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. Зокрема, різні галузі цього комплексу не однаково постраждали від кризи. Найбільший спад мало транспортне машинобудування. Різноманітність машинобудування, його орієнтація на обслуговування потреб різних категорій споживачів обумовили відмінність у можливості поновлення ділової активності галузей машинобудівного комплексу. За даними Держкомстату України, незначне нарощення виробництва спостерігається в галузях приладобудування, виробництві електротехнічного обладнання та побутової техніки. Зауважимо, це дає підстави для висновку, що для більшості галузей машинобудування найнижча точка падіння ділової активності вже минула. Але для деяких із них, зокрема, сільськогосподарського і транспортного машинобудування, ця точка падіння ще не досягла нижньої межі. Так, виробництво тракторів для сільського та лісового господарства у січні–травні 2009 р. становило лише 5,0 % від рівня виробництва за аналогічний період 2008 р. У цілому аналіз статистичних даних дає підстави припустити, що через знач-

ну глибину падіння та низький попит на ряд видів продукції поновлення деяких галузей машинобудування потребуватиме доволі значного періоду часу. Наприклад, незначне зростання за дуже малих обсягів виробництва свідчить, що сільськогосподарське машинобудування України фактично працює під конкретні замовлення, а не на широкий ринок.

Стан харчової промисловості відображає рівень її прибутковості. Зокрема, порівняно із сільським господарством, яке за результатами I півріччя 2009 року було збитковим, галузь знаходиться на достатньо високому рівні. При цьому в Україні дещо змінилась структура попиту на продовольчі товари.

Обсяги виробництва більшості видів продовольчих товарів у січні – травні 2009 р. коливались у межах 80–95 % від аналогічних показників за відповідний період 2008 р. Причому в травні 2009 р. року спостерігалось фізичне зростання виробництва більшості видів продовольчих товарів порівняно з попереднім місяцем. За інформацією Держкомстату, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у травні 2009 р. зросло на 5,7 % до рівня виробництва попереднього місяця. Виробництво такого експортного товару, як соняшникова олія зростало щомісяця і за січень – травень 2009 р. у 1,5 разу перевищила аналогічний показник за 2008 р. Перевищило рівень минулого року і виробництво м'яса птиці [6].

Таким чином, є всі підстави стверджувати, що вітчизняний продовольчий комплекс у цілому, й особливо харчова промисловість, вже пройшли найнижчу точку спаду і долають фазу депресії. Окрім ж галузі, наприклад, виробництво олії та птахівництва, знаходяться на підйомі.

Щодо сільського господарства, то обсяги виробництва в цій галузі в 2009 році, в основному через погодні умови, очікуються менші, ніж минулого року. Так, за експертними оцінками, валовий збір зерна в Україні у 2009 р. прогнозували до 43 млн т проти 53,3 млн т у 2008 р., менші ніж за минулий рік буде урожай насіння соняшнику, він становив в 2008 р. 6,5 млн т. Це не означає, що вітчизняне сільське господарство у найближчому майбутньому очікує криза. Фінансово-економічні результати діяльності сільського господарства в 2009 р. можуть виявитися гіршими, ніж у 2008 р., а це може послабити позитивний вплив цієї галузі на ситуацію в українській економіці в цілому.

Ситуація у торгівлі відображає динаміку доходів населення, його очікування, а також економічний стан у сфері виробництва та імпорту споживчих товарів в Україні. Так, обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства в Україні, за січень – травень 2009 р. становив лише 80,5 % до обсягу роздрібного товарообігу за січень–травень 2008 р., тобто, роздрібний товарообіг в Україні повернувся на рівень відповідного періоду 2007 р. [6].

Аналіз структури роздрібної торгівлі в Україні свідчить про її неоднорідність. Структурні зміни відбулися в торгівлі продовольчими товарами, оскільки споживачі переважно заощаджують на тих продуктах, які не сприймають як обов'язкові і не вважають за життєво необхідні. Зменшилось споживання ковбасних та рибних виробів, у категорії молочних продуктів скоротилось споживання товарів преміум-класу (йогуртів, десертів, глазуrowаних сирків тощо). Аналогічна тенденція спостерігається й щодо інших категорій продовольчих товарів. Проте, у цілому торгівля продовольчими товарами зазнала значно менших збитків від кризи, ніж торгівля непродовольчими товарами, особливо побутовою технікою.

Про стан в українській економіці свідчать очікування суб'єктів ринку, які є переважно песимістичними. Так, в травні 2009 р. аудиторська компанія Ernst & Yong провела дослідження на тему “Вплив економічної кризи на українські підприємства” [8]. За результатами опитування, в якому взяли участь 117 компаній, 70 % яких є дочірніми структурами іноземних підприємств, лише 37% великих компаній вважають, що падіння української економіки припиниться у 2009 р., а 62 % очікують, що станеться це в 2010 р. Вважаємо, що частка оптимістично налаштованих підприємств в Україні є вищою, оскільки у зазначеному дослідженні переважають структури іноземних компаній, а вони гірше, ніж вітчизняні компанії пристосовані до українських реалій. Водночас змінився характер труднощів, з якими стикаються компанії. Так, у лютому 2009 р. найактуальнішими труднощами для респондентів були – погіршення ситуації із залученням кредитів, щодо затримки платежів з боку клієнтів і партнерів та, особливо, девальвація гривні. В травні 2009 року на передній план вийшли питання погіршення продажу товарів (73 %), зниження прибутковості операцій (70 %), погіршення касової позиції (65 %). Як заходи з оптимізації витрат багато компаній вдаються до скорочення персоналу та зниження заробітної плати, хоча у системі оптимізації витрат такі заходи не називались першочерговими.

Як результат, криза в Україні з фінансової трансформується в економічну. У цьому контексті набуває більшої актуальності проблема безробіття як офіційного, так і прихованого, пов'язаного з цим скорочення доходів населення і, відповідно, попиту на товари та послуги. У квітні 2009 р. офіційний статус безробітних мали 808,8 тис. осіб [9]. Причому протягом січня-травня 2009 року рівень офіційного безробіття (тобто зареєстрованого) зменшувався.

Проте, за загального скорочення попиту випереджаючими темпами зменшується попит на імпортні товари. Спостерігається значне поліпшення зовнішньоторговельного балансу. За січень-серпень 2009 р. експорт товарів становив 23750,3 млн дол., імпорт – 27508,4 млн дол. США, що складало 50,6 та 46,2% від обсягів відповідного періоду попереднього року. Від'ємне сальдо становило 3758,1 млн дол. (за січень-серпень 2008 р. – мінус 12583,3 млн дол.). На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки (–7922,2 млн дол.), фармацевтична продукція (–1113,2 млн дол.), полімерні матеріали, пластмаси (–1073,4 млн дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,86 (за січень-серпень 2008р. – 0,79) [6]. Це, у свою чергу, є основою для стабільного обмінного курсу гривні. Тому є всі підстави для висновків про певну стабільність курсу гривні щодо провідних валют світу, перш за все, долара США. Загрозу стабільності гривні може становити потреба у вільноконвертованій валюті для розрахунків за газ з Росією. Але зазначена проблема добре усвідомлюється урядом, що є запорукою її вирішення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За обставин, що склалися, особливого значення для подолання кризи й стабілізації вітчизняної економіки матиме вирішення бюджетних проблем на державному та місцевому рівнях. Проведений аналіз дає вагомі підстави сподіватись, що очікувана на кінець 2009 року стабільна динаміка розвитку української економіки може стати основою для остаточного подолання економічної кризи, за умови що вона не буде поглиблюватись політичними чинниками.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кваша С.М. Вплив світової фінансової кризи на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С.3-9.
2. Экспресс-ассимиляция. /Инвестгазета. – 2009. – № 39. – С.14-17.
3. Ігнатенко А.В Механізми нейтралізації фінансових ризиків українських підприємств в умовах глобалізації /Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 73–74.
4. Мартін Райзер: Україна має вирішити – чи хоче вона рухатися до міжнародних стандартів державних закупівель?/Дзеркало тижня. – 2009. – № 20. – С. 8.
5. Економіка України може швидко відновитися в 2010 році – Контракти. – 2009. – № 20–21. – С. 22.
6. <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Пасхавер: В Україні є ознаки завершення економічного спаду /Дзеркало тижня. – 2009. – № 18. – С. 7.
8. Рейтинговая алхимия /Эксперт Украина. – 2009. – № 19.
9. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення: науково-аналітична доповідь / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця./ К., 2009 – 45 с.

Основные тенденции развития экономики Украины в условиях мирового финансового кризиса

В.И. Лобунец, М.И. Баженов

В статье рассмотрена проблема развития украинской экономики в условиях мирового финансового кризиса. Установлена специфика кризиса в украинской экономике на основе анализа объективных экономических факторов, взаимосвязь тенденций развития украинской экономики с состоянием мировой финансовой системы. Оценены состояние и перспективы развития ряда отраслей отечественной экономики. Определено исключительное влияние на динамику развития украинской экономики объемов внешнеэкономических операций. Проведен анализ динамики прямых иностранных инвестиций в Украину. Сделаны выводы относительно улучшения экономической ситуации в Украине.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, состояние украинской экономики, экономический спад.

Basic progress trends of economy Ukraine in the condition of world financial crisis

V. Lobunets, M. Bazhenov

In the article the problem of development of the Ukrainian economy is considered in the conditions of world financial crisis. The specific of crisis is set in the Ukrainian economy on the basis of analysis of objective economic factors. Intercommunication of progress trends of the Ukrainian economy with the state of world is set financial processes. The state and prospects of development of row of industries of domestic economy is appraised

exceptional influence is Exposed on the dynamics of development of the Ukrainian economy of volumes of external economic operations. The analysis of dynamics of direct foreign investments is conducted to Ukraine. Conclusions are done in relation to the improvement of economic situation in Ukraine.

Keywords: world financial crisis, state of the Ukrainian economy, cutback economic of activity.

УДК 657.63.004.14 : 336.148

Н.В. ХОМЯК, канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КОНТРОЛЬНО-РЕВІЗІЙНОЇ СЛУЖБИ

Автором пропонується організація та методика проведення аудиту ефективності використання бюджетних коштів з метою підвищення ефективності діяльності органів Державної контрольно-ревізійної служби та посилення дієздатності системи економічного контролю в Україні під час розбудови ринкової економіки.

Ключові слова: Бюджетний кодекс, бюджетні кошти, контрольно-ревізійна служба, аудит, ефективність.

Характерною рисою розвитку фінансово-господарського контролю на сьогодні є те, що перед Державною контрольно-ревізійною службою поставлено завдання оцінити якість запроваджених механізмів управління бюджетними коштами та рівень досягнення цілей шляхом вивчення організації діяльності розпорядників бюджетних коштів, даних фінансової, оперативної, статистичної звітності, проведення аналізу і т. д. [2]

Органи ДКРС на вимогу ст.113 Бюджетного кодексу України повинні здійснювати контроль не тільки за цільовим, а і за ефективним використанням бюджетних коштів. Там же дано визначення принципу ефективності: досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів. [5]

Мета досліджень. Враховуючи сучасні вимоги щодо економічного контролю визначити основні шляхи організації та проведення аудиту ефективного використання бюджетних коштів.

Методика досліджень. Економічні дослідження щодо вдосконалення контролю за ефективністю використання бюджетних коштів здійснені із застосуванням сукупності способів і прийомів, які дають можливість провести аудит системно, в найбільш доцільній послідовності. Серед них діалектичний, логічний, порівняльний, соціологічний, структурно-функціональний, статистичний та інші методи.

Результати досліджень. Основна відмінність між ревізією чи перевіркою фінансової звітності або достовірності витрат та аудитом ефективності виконання бюджетних програм - призначення перевірок.

В ході ревізії чи перевірки ревізор акцентує увагу на достовірності операцій та правильності відображення їх в регістрах бухгалтерського обліку. Тобто вивчаються минулі факти. Під час аудиту ефективності ревізор повинен орієнтуватися на якість прийнятих рішень щодо управління бюджетними коштами, вивчення резервів їх раціонального та ефективного використання, тобто на перспективу діяльності.

Аудит ефективності умовно можна розділити на три категорії, спеціальний; організаційний, або галузевий; функціональний, або програмний. [11]

Спеціальний аудит зумовлений потребами адміністрації або вищестоящої організації.

Предметом цього аудиту може бути діяльність окремої установи з метою пошуку резервів покращення роботи щодо зменшення витрат або визначення причин неефективності окремої функції управління (надання послуг, зростання дебіторської заборгованості в окремому підрозділі і т.д.).

Здійснюючи організаційний чи галузевий аудит, досліджують, як правило, систему, галузь, компанію, міністерство тощо.

Основна увага в цьому випадку приділяється вивченню того, наскільки ефективно і продуктивно взаємодіють органи управління міністерства чи відомства, в тому числі в процесі використання бюджетних коштів.

Функціональний (програмний) аудит стосується однієї або декількох функцій чи програм і спрямований на оцінку відповідності отриманих результатів поставленим завданням. Програма може охоплювати як окрему галузь, міністерство чи підприємство, так і декілька. Наприклад, державна програма розвитку передбачає фінансування капітальних вкладень як із бюджету, так і за рахунок коштів підприємств, населення, інвесторів. Крім того, асигнування з бюджетів отримують ряд міністерств, відомств, підприємств.

Отже, метою аудиту можна вважати аналіз стану виконання бюджетної програми, рівень досягнення запланованих цілей та підготовка пропозицій щодо подальшого вдосконалення функціонування програми, продовження її реалізації.

Процес аудиту ефективності виконання державних програм не складається з ряду чітко вираженої послідовності дій, однак можливо виділити три фази організації аудиту ефективності, вибір проблеми дослідження, планування роботи, збір інформації. Дослідження причин виникнення проблем (гіпотез). Підготовка звіту, його реалізація та контроль за впровадженням пропозицій. По-перше, необхідно чітко визначити тему дослідження (проблему). Вона повинна бути актуальною та зорієнтованою на впровадження корисних змін. Відібрати теми аудиту можливо в процесі формування плану основних напрямів роботи на рік як за дорученням Кабміну, Мінфіну, головних розпорядників, так і з власної ініціативи.

Метою досліджень може бути проблема невиконання завдань, поставлених державною (бюджетною) програмою, або пошук резервів покращення управління бюджетними коштами. Крім того, метою дослідження може бути питання оцінки виконання бюджету міста, району за минулий період або економічний ефект від впровадження нових законів (щодо вільних економічних зон, включення до тарифів цільових надбавок), рішень органів влади тощо. Особливо важливо перед початком аудиту залучити до роботи ті інституції, які будуть отримувачами результатів звіту.

Не менш важливо підібрати групу працівників, які мають хист до аналізу, розсудливі, комунікабельні, проявляють творчий підхід і здатність виконати поставлене завдання. Дуже важливо, щоб працівник, який розробляв програму перевірки цільового використання бюджетних коштів, виділених на бюджетну програму, яка досліджуватиметься, був призначений керівником аудиторської групи.

Слід зазначити, що найважливішим на цьому етапі стає завдання отримати у головного розпорядника або головного виконавця інформацію, яка б дала можливість оцінити ступінь виконання запланованих завдань, що передбачалися бюджетною програмою під затверджену в бюджеті суму. Співвідношення досягнутих результатів до запланованих буде показником ефективності виконання бюджетної програми.

Необхідно мати на увазі, що відсутність безпосереднього зв'язку між обсягами виділених коштів та результатами їх використання, а також нечіткість визначення цілей і завдань, на досягнення яких витрачаються бюджетні кошти, не дають можливості об'єктивно оцінити виконання бюджетної програми. Поряд з цим необхідно разом з представниками головного розпорядника в процесі обговорення визначити оптимальні показники, які могли б засвідчити, що бюджетні кошти не "проїдаються", а дають віддачу, і що бюджетна програма потребує подальшого розвитку або продовження її недоцільно.

На стадії підготовки до аудиторської перевірки здійснюється пошук та класифікація причин (гіпотез), які заважають досягти в державній програмі очікуваних результатів. Слід усвідомити, що причини можуть бути як суб'єктивного (які належать до сфери управління відповідальної особи), так і об'єктивного (нормативно-правового) характеру.

Для класифікації гіпотез необхідно, проаналізувати інформацію про результати перевірок, які вже завершено; порівняти статистичні дані в динаміці (до виконання програми і після); провести бесіди з розпорядниками бюджетних коштів; провести анкетування, опитування тощо; проаналізувати широкий спектр джерел інформації (законодавство, науково-дослідні роботи, офіційні коментарі, інтерв'ю, семінари і т. д.).

Метою планування аудиту є акцентування уваги аудиторів на найважливіших напрямках, які слід перевірити найретельніше. Вже на етапі планування аудитор повинен мати уяву про те, як виглядатиме звіт.

Результатом підготовчої роботи має стати проект програми аудиту, який в процесі обговорення з представниками головного розпорядника бюджетних коштів уточнюється і затверджу-

ється. З метою уніфікації результатів досліджень доцільно підготувати до програми табличний матеріал, схеми, визначити конкретні дані для порівняння і аналізу.

Процес дослідження ефективності виконання програм на регіональному рівні проводиться, як правило, на базі даних розпорядників бюджетних коштів або одержувачів. Однак аудит не передбачає обов'язкового проведення в установі контрольних заходів, а об'єктом дослідження є дані, які можливо отримати на запити, направлені до державних установ, або в результаті спільного виконання дослідження. Вивчення отриманого матеріалу здійснюється шляхом порівняння, аналізування, а для підтвердження вибраних гіпотез рекомендується проводити якнайбільше обговорень.

Зважаючи на підвищену відповідальність за надані висновки, підготовлений проект звіту обов'язково слід узгодити з об'єктом контролю (головним розпорядником бюджетних коштів чи виконавцем програми). Як наслідок продуктивної роботи, заперечень чи зауважень щодо суті викладених висновків не повинно бути. Аудитор зобов'язаний протягом усього процесу роботи підтримувати активний, конструктивний діалог з усіма учасниками бюджетної програми, переконати їх в тому, що дослідження, яке він проводить, передусім спрямовано на виявлення резервів для покращення використання ресурсів через вдосконалення управлінських рішень.

Найбільш важливо на стадії узгодження проекту звіту напрацювати реальні пропозиції щодо вдосконалення системи управління бюджетними коштами. У цих пропозиціях має міститися інформація про те, які позитивні наслідки для програми буде мати їх прийняття, а також визначення резервів для забезпечення раціонального, економного використання бюджетних коштів тощо.

Не менш важливо встановити контроль за впровадженням наданих пропозицій. Реалізація пропозицій щодо впорядкування механізмів використання бюджетних коштів і є критерієм оцінки роботи, проведеної працівником контрольно-ревізійної служби, яка мала на меті попередження виникнення фінансових втрат бюджету та сприяння ефективному їх використанню.

Висновки. Організований таким чином аудит ефективності використання бюджетних коштів органами Державної контрольно-ревізійної служби повинен надати висновок, який відповідає на такі запитання:

- Чи досягнуто запланованих цілей?
- Чи ефективно впроваджується програма?
- Чи раціонально використано ресурси?
- Чи існують проблеми щодо якості управління бюджетними коштами?
- Які є проблеми і що їх спричиняє?
- Як можна розв'язати проблему?

Всі етапи дослідження разом з результатами та висновками фіксуються в аудиторському звіті, який є кінцевим продуктом проведеної роботи. Слід зауважити, що на відміну від акта ревізії чи перевірки аудиторський звіт передбачає підпис тільки аудитора, оскільки цей документ охоплює сферу діяльності всіх учасників бюджетної програми, а не одного розпорядника бюджетних коштів.

Саме такі підходи до організації та проведення аудиту ефективності використання бюджетних коштів, на мою думку, дадуть змогу підвищити ефективність діяльності органів Державної контрольно-ревізійної служби.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні. Закон України від 26.01.93р. ВВР1993 №13 ст. 111.
2. Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної служби. Указ Президента України від 27.08.2000 №1031/2000.
3. Положення про головне контрольно-ревізійне управління України від 28.11.2000 №1265/2000.
4. Положення працівника державної контрольно-ревізійної служби. Том 1 – К.: ДІЯ, 2001 – С.
5. Довідник працівника державної контрольно-ревізійної служби. Том 3 – К ДІЯ, 2001 – С.
6. Положення про контрольно-ревізійний відділ в м. Біла Церква і Білоцерківському районі від 14.05.2001р. № 47.
7. Білуха Н.Т. Курс аудиту. К.: Вища школа, 1998р.
8. Каленський Н.Н., Стефанюк І.Б. Контрольно-ревізійна служба – суб'єкт державного фінансового контролю підприємницької діяльності. К.: 2001р.
9. Калюга С.В. Класифікація контролю та шляхи її вдосконалення. Фінансовий контроль № 1, 2002р.
10. Рубан Н.І. Впроваджуємо нову форму контролю. Фінансовий контроль № 3, 2003р.
11. Стефанюк І.Б. До нової якості бюджетного контролю через аудит ефективності. Фінансовий контроль № 2, 2003р. с.9.

Организация и проведения аудита эффективности использования бюджетных средств органами государственной контрольно-ревизионной службы

Н.В. Хомяк

Автором предлагается организация и методика проведения аудита эффективности использования бюджетных средств с целью повышения эффективности деятельности органов Государственной контрольно-ревизионной службы и усиление дееспособности системы экономического контроля в Украине во время развития рыночной экономики.

Ключевые слова: Бюджетный кодекс, бюджетные средства, контрольно-ревизионная служба, аудит, эффективность.

Organization and efficiency audit use of budgetary funds public authorities control revyzyonnoy service of N.V. Homiak

The author suggests the organization and method of auditing the efficiency of budgetary funds to improve the efficiency of state control and auditing services, and strengthening capacities of economic control in the Ukraine during the development of market economy.

Keywords: Budget Code, the budget, control and audit service, audit, performance.

УДК 658.5.009.02

РУДИЧ О.О., аспірант

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено поняття конкурентоспроможності підприємства. Встановлено і обґрунтовано ключові фактори впливу на конкурентоспроможність м'ясопереробних підприємств. Проведена класифікація факторів впливу за зовнішніми та внутрішніми ознаками.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, м'ясопереробні підприємства, ринок м'ясопродуктів, фактори конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Головною відзнакою ринкової економіки є конкуренція товаровиробників на ринку. Особливості конкуренції на ринку м'ясопродуктів вимагають специфічних підходів до вивчення конкуренції в галузі. Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку передбачає з'ясування факторів, що впливають на відношення покупців до підприємства та його продукції і як результат – зміна частки ринку підприємства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню питань конкуренції та конкурентоспроможності присвячено праці багатьох вітчизняних і закордонних учених: Портер М. [6], Фатхутдінов Р.А. [7], Голубков Е.П. [1], Должанський І.З. [2], Клименко С.М. [3], Омеляненко Т.В. [3], Кобиляцький Л.С. [4], Сіваченко І.Ю. [5], Шершньова З.Э. [8].

Науково-методичні засади, викладені в працях сучасних науковців, забезпечили розвиток теорії про конкуренцію та конкурентоспроможність і мають вирішальне значення під час проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства. Однак розвиток ринкового середовища здійснюється під впливом зміни чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ, умов господарювання товаровиробників, що потребує проведення подальших досліджень щодо систематизації факторів, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств.

Мета дослідження обґрунтувати фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств м'ясопродуктового підкомплексу та визначити особливості їх прояву в сучасних умовах господарювання з метою розробки заходів щодо нейтралізації та уникнення їх негативного впливу, а також посилення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств.

Результати досліджень та їх обговорення. Вивчення наукових праць дозволило встановити, що під конкурентоспроможністю підприємства розуміють рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у формуванні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і

знань персоналу, інформатизації, маркетингу окремих підрозділів та підприємства у цілому, що знаходить вираження в таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність праці тощо.

Значною мірою конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю в умовах, що склалися, розробляти, виробляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів. З іншого боку, конкурентоспроможним, як правило, є те підприємство, що тривалий час може залишатися прибутковим в умовах ринкової економіки.

Зазначимо, що під факторами, які впливають на конкурентоспроможність, ми розуміємо ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його. Найбільш поширеним є виокремлення факторів впливу на конкурентоспроможність, що ґрунтується на класифікаційних ознаках, які представлено на рис. 1.

Залежно від місця виникнення (стосовно підприємства), фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на внутрішні (фактори внутрішнього середовища підприємства) та зовнішні (фактори зовнішнього середовища функціонування підприємства).

Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Тобто ці фактори характеризують умови внутрішнього середовища підприємства і з погляду його конкурентоспроможності характеризують можливість та ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Саме ця група факторів є найбільш значущою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки ці фактори є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства.

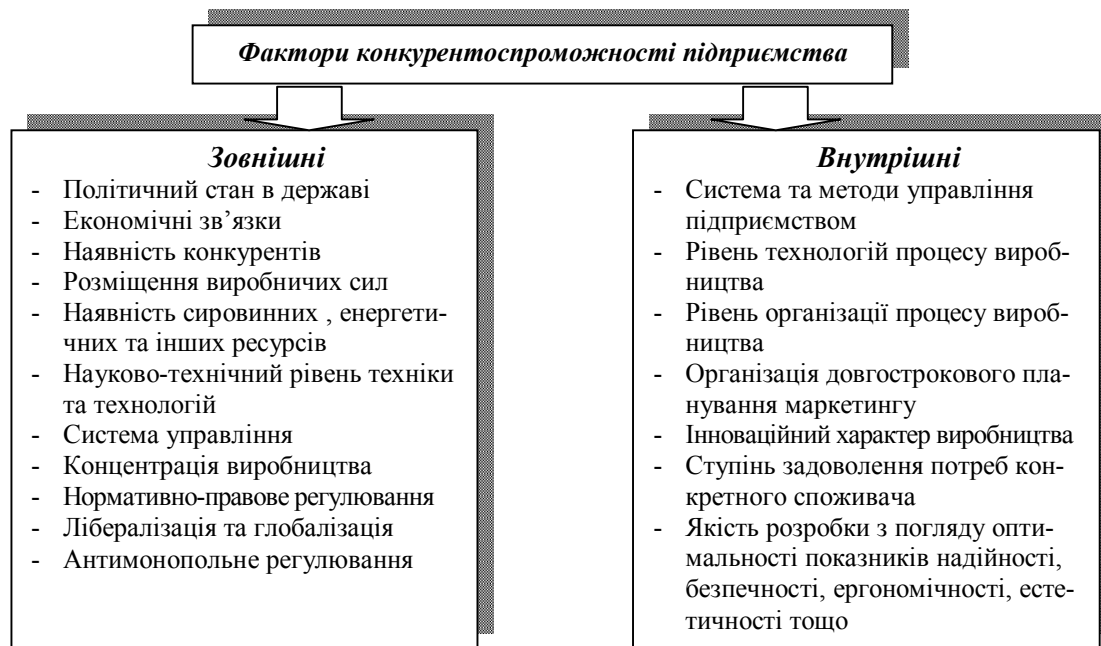


Рис. 1. Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства

Зазначимо, що інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємства і зумовлюється станом зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища є вкрай неоднорідними за джерелами походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня і поділяються, у свою чергу, принаймні, на три групи:

1. галузеві, тобто ті, що визначаються функціонуванням галузі як системи (до них відносять механізми внутрішньогалузевого регулювання, методи та рівень внутрішньогалузевої конкуренції, стан попиту тощо);

2. макроекономічні, тобто фактори, що відображають умови функціонування національних економік (до них відносять загальногосподарську кон'юнктуру, стан та динаміку платоспромож-

ного попиту, механізми державного регулювання економіки, наявність та рівень розвитку ринкової інфраструктури тощо);

3. фактори світової економіки (до них відносять кон'юнктуру світових ринків, міжнародний розподіл праці, динаміку валютних курсів, міжнародні угоди у сфері зовнішньої торгівлі тощо).

Політичні фактори здійснюють суттєвий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства, що найяскравіше виявляється за реалізації продукції підприємства на зовнішніх ринках, або при придбанні імпортованих ресурсів. Як найголовніші політичні фактори конкурентоспроможності можна виділити, у першу чергу, загальнополітичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин, політики іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні. Але, на жаль, на сьогодні для вітчизняних м'ясопереробних підприємств вплив цього фактора можна назвати мінімальним, внаслідок відсутності системної державної підтримки, законодавчої бази, нерегульованості зовнішніх ринків, закритості для м'ясної продукції вітчизняного виробництва, нерегульованість ринку м'ясної сировини і продукції і, як наслідок, поява дешевої закордонної сировини і продукції на ринку (і не завжди відповідної якості), що ставить вітчизняних м'ясопереробників і виробників у жорсткі умови конкуренції. Ситуацію повинна виправити постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової програми розвитку тваринництва на період до 2015 року». Загальний обсяг фінансування за період виконання програми становить 67,6 млрд грн, з яких – кошти державного бюджету – 44,8 млрд грн, кошти місцевих бюджетів – 10 млрд грн (за згодою); інші джерела – 12,8 млрд грн.

Наступними є науково-технічні фактори, які характеризують стан та динаміку науково-технічного прогресу, рівень техніки та технології, продуктивність та надійність устаткування, гнучкість виробничих процесів тощо. Дослідженнями встановлено, що м'ясопереробна галузь чутлива до впровадження новітніх технологій, та розробці, оскільки через їх освоєння можливо підвищити продуктивність виробничих процесів та рентабельності, як наслідок підвищення конкурентоспроможності на ринку. Прогнозований обсяг інвестицій до 2015 року у галузь тваринництва може скласти 33,5 млрд. грн., значна частина яких передбачена на техніко-технологічне оновлення підприємств м'ясопродуктового підкомплексу.

Вагомими є організаційно-економічні фактори, які характеризують, з одного боку, стадію циклу розвитку економіки, розвиток інтеграційних процесів в економічному просторі, загальногосподарську та галузеву кон'юнктуру, методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей; з іншого боку, ці фактори характеризують структуру та ефективність системи управління м'ясопереробного підприємства, рівень організації його маркетингової та фінансово-економічної діяльності, характер організації виробничих процесів та організації праці, ступінь ефективності створених на підприємстві систем прогнозування, стратегічного та поточного планування, моніторингу та оперативного регулювання тощо.

Соціальні фактори, які впливають на конкурентоспроможність м'ясопереробних підприємств, ідображають стан та динаміку соціальних процесів, що відбуваються на макро- та мікрорівнях. Вплив цієї групи факторів на конкурентоспроможність м'ясопереробного підприємства є двобічним: з одного боку, вони здійснюють суттєвий вплив на рівень, динаміку та специфічні особливості попиту на ринку м'ясопродуктів, а значить впливають на конкурентоспроможність продукції, що виробляється підприємством; з іншого боку, ці фактори певною мірою відображаються на рівні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. З огляду на те, що за останній рік купівельна спроможність споживачів знизилася і як результат – зниження попиту на м'ясопродукти, надається перевага більш дешевим закордонним аналогам, що в свою чергу знижує конкурентоспроможність продукції вітчизняних м'ясопереробних підприємств.

Група екологічних факторів характеризує взаємозв'язок виробничо-економічної діяльності м'ясопереробного підприємства зі станом навколишнього природного середовища. До цієї групи факторів слід віднести вимоги екологічного законодавства, витрати, що виникають у зв'язку з утилізацією відходів виробництва, витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд тощо. З огляду на специфіку м'ясопереробної галузі, під час забою худоби, переробки сировини та виробництва м'ясної продукції утворюються органічні відходи, які підлягають спеціальним безпечним методам утилізації, що потребує залучення додаткових коштів.

Також фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на загальні, специфічні та індивідуальні. Загальні фактори здійснюють вплив на конкурентоспроможність усіх під-

приємств без винятку; специфічні фактори – це ті, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність підприємств м'ясної галузі, або тих, що діють на ринку м'ясопродуктів; дія індивідуальних факторів обумовлює зміни конкурентоспроможності окремого підприємства.

Відмітимо, що за терміном тривалості дії фактори, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на постійні та тимчасові. Постійні фактори визначають загальний рівень конкурентоспроможності підприємства; тимчасові – змінюють цей рівень внаслідок тих чи інших подій.

Переважаюча більшість факторів конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств має постійний характер, оскільки період функціонування самого підприємства і період їх дії є зіставними.

Кількість факторів тимчасового впливу є відносно невеликою; вони, як правило, пов'язані зі змінами у споживацькому попиті або визначаються сезонними особливостями виробництва. Крім того, до факторів тимчасового впливу належать випадкові фактори, виникнення яких достатньо важко або взагалі неможливо прогнозувати (наприклад аварія на виробництві, економічна криза або епідеміологічна ситуація).

Наступними є фактори які залежать від ступеня взаємообумовленості, що впливають на конкурентоспроможність м'ясопереробних підприємств і поділяються на незалежні (первинні) та похідні (вторинні). Незалежні (первинні) фактори самі по собі є наслідком певних подій або тенденцій, тоді як похідні (вторинні) являють собою опосередкований результат дії первинних факторів. З погляду управління конкурентоспроможністю м'ясопереробного підприємства необхідно впливати саме на первинні фактори, при цьому слід враховувати ймовірні зміни похідних. До незалежних факторів можна віднести ситуацію, що склалася на ринку заготівлі сировини для м'ясопереробних підприємств, і проблеми її вирішення.

І останніми є фактори, які залежать від ступеню корисності, що впливають на конкурентоспроможність м'ясопереробного підприємства, які в свою чергу поділяються на стимулюючі – фактори, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємства на ринку м'ясопродуктів, та дестимулюючі – фактори, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності. В цьому випадку дестимулюючим фактором є катастрофічно низький рівень вітчизняної сировини для виробництва. До них можна віднести вступ України до СОТ і як наслідок – втрата зовнішніх ринків збуту і зменшення частки вітчизняної продукції на внутрішньому ринку на фоні підсилюючої конкуренції зі сторони імпорту м'ясної сировини і м'ясопродуктів.

Фактори формування конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств діють не ізольовано і не кожен сам по собі, а системно, що в свою чергу посилює наслідки дії кожного окремого взятого фактора впливу.

Висновки. З огляду на те, що політична ситуація в країні є нестабільною, зовнішні ринки закриті для продукції вітчизняних підприємств, на ринку з'явилося багато дешевої імпортової м'ясної продукції, сировинна база знаходиться на критичному рівні. Державна підтримка за останній рік значно знизилася, також знизилася інвестиційна зацікавленість м'ясопереробною галуззю і цим зумовлюється неможливість впровадження новітніх технологій та інновацій. Законодавча база не є досконалою, тому можна зробити висновок, що за даними показниками конкурентоспроможність вітчизняних м'ясопереробних підприємств перебуває не на достатньому рівні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 1998. – 112 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Клименко С.М., Омеляненко Т.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч.-метод. посібн. / Т.В.Омеляненко, Д.О.Барабась, А.В.Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с.
4. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: Навчальний посібник. – Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.
5. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації). Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 186 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 312с.
8. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 1999. – 384 с.

Факторы влияния на конкурентоспособность мясоперерабатывающих предприятий

О.О. Рудич

Определено понятие конкурентоспособности предприятия, установлены и обоснованы ключевые факторы влияния на конкурентоспособность мясоперерабатывающих предприятий. Проведена классификация факторов влияния ее по внешним и внутренним признакам.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, мясоперерабатывающие предприятия, рынок мясопродуктов, факторы конкурентоспособности.

Factors of influencing the competitiveness of meat processing enterprises

O.Rudych

We have defined the concept of competitiveness of an enterprise. There has been determined and grounded key factors of influencing the competitiveness of meat processing enterprises. Classification of influencing factors is done under external and internal signs.

Key words: competition, competitiveness, meat processing enterprises, meat products market, competitiveness factors.

УДК338.439.52:311.4(477)

ВОЛОШИН Р.В., канд. екон. наук

Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕРНОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано необхідність регулювання зернового ринку, визначено роль держави в цьому процесі. На основі Закону України “Про зерно та ринок зерна в Україні” сформовано основні принципи аграрної політики на досліджуваному ринку. Визначення особливостей стратегічного планування як інструмента аграрної політики дало можливість здійснити SWOT-аналіз зернового ринку і систематизувати стратегічні пріоритети його розвитку. Актуальними є порушені в дослідженні проблеми мотивації суб’єктів ринку, дієвості економічних механізмів державного регулювання, а також їх обмежений вплив на систему виробництва та розподіл зерна.

Ключові слова: ринок зерна, державне регулювання ринку, принципи регулювання зернового ринку, аграрна політика, державна підтримка, мотивація виробництва, стратегічне планування, стратегічні пріоритети, продовольча безпека, виробництво та розподіл зерна, заставні закупівлі, інтервенції.

Постановка проблеми. Становлення ринкової економіки, що відбувається в нашій державі, ставить перед урядовцями, підприємцями та науковцями багато завдань, суть яких полягає у визначенні моделі економіки, формуванні законодавчої бази її функціонування, адаптації підприємств до існування в нових умовах, а також визначенні ролі держави в умовах лібералізації господарських відносин. Виконання останнього завдання видається особливо важливим з тієї причини, що в процесі формування ринкових відносин саморегулююча здатність ринку не змогла проявити себе повною мірою. Зважаючи на це, повна відмова від державного регулювання економічних відносин видається нелогічною і помилковою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові основи формування товарних ринків широко висвітлені в працях класиків світової економічної думки: Дж. Кейнса, Т. Нордгауса, М. Портера, П. Семюельсона та ін. Вивчення різних аспектів розвитку продовольчих ринків, які стосуються становлення ринкових відносин в системі АПК, створення ринкової інфраструктури, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, а також формування зернового ринку є предметом досліджень багатьох вітчизняних вчених-економістів: В. Андрійчука, В. Бойка, О. Бородіної, П. Гайдуцького, М. Калінчика, Ю. Коваленка, М. Лобаса, М. Маліка, О. Могильного, П. Саблука, Б. Супіханова, Л. Худолій, Г. Черевка, О. Шпичака та ін.

Однак, дослідження проблеми формування механізму державного регулювання ринку зерна на основі визначення стратегічних пріоритетів його розвитку не отримало достатнього висвітлення в науковій літературі. Однією з найбільших перешкод, що стримували розвиток зернового ринку є несистемність і епізодичність аграрних реформ, які часто мали ситуаційний характер і не дозволяли аграрному сектору розвиватися поступово. Тому **метою** даного дослідження є формування системи цілей, визначених на основі стратегічних пріоритетів розвитку зернового ринку, що дасть можливість усім учасникам ринку прогнозувати динаміку процесів, пов’язаних з виробництвом та розподілом зерна, а також діями органів влади.

Результати досліджень та їх обговорення. Адаптація макроекономічних ринкових теорій до умов зернового ринку показує, що модель вільного ринку не може бути визначальною для нього, оскільки сама основа ринкової рівноваги, яка встановлюється шляхом дії закону конкуренції, допускає на короткостроковій основі як значне коливання цін на товари, так і банкрутство окремих підприємств та цілих галузей, що створює пряму загрозу продовольчій безпеці країни. Таким чином, необхідність державного регулювання зернового ринку, в першу чергу, обумовлюється турботою про продовольчу безпеку країни.

Особливістю формування вітчизняного зернового ринку є те, що він, на відміну від західних ринків, розвивався не шляхом тривалої еволюції, а швидше революційними методами. Для цього було здійснено реформування власності та організаційно-правових форм господарювання, подрібнено сільськогосподарські угіддя між новоствореними господарствами, частково сформовано відповідну інфраструктуру, започатковано використання механізмів ринкового регулювання на зразок зернових інтервенцій та заставних закупівель. Таким чином, держава відіграла визначальну роль у формуванні вітчизняного зернового ринку.

Роль держави у формуванні зернового ринку впливає із виконання нею окремих регулюючих функцій, необхідність яких, в свою чергу, обумовлюється особливостями ринку. На даному етапі державне регулювання не є визначальним фактором для зернового ринку, воно, за винятком окремих дій, виконує переважно страхвальну функцію, за якої держава бере на себе частину ризиків та витрат сільгоспвиробників. У таких умовах завдання „що, як і скільки виробляти” вирішуються самостійно виробниками продукції і врегульовуються завдяки функціонуванню системи вільного підприємництва. Необдумане втручання держави в ці аспекти діяльності може призвести до виникнення дисбалансу в галузі.

Водночас, зерновий ринок є одним з найбільш врегульованих, оскільки його функціонування регламентується окремим законом – Законом України „Про зерно та ринок зерна в Україні” [4, 258]. Цей закон визначає державну політику щодо розвитку ринку зерна як пріоритетного сектору економіки. Закон спрямований на створення правових, економічних та організаційних умов конкурентоспроможного виробництва і формування ринку зерна для забезпечення внутрішніх потреб держави у продовольчому, насіннєвому та фуражному зерні, нарощування його експортного потенціалу.

Основні положення даного закону формують сукупність основних принципів державного регулювання зернового ринку (рис. 1).



Рис. 1 Основні принципи державного регулювання зернового ринку

Із запропонованої моделі видно, що основними напрямками державної політики на зерновому ринку є декілька груп заходів:

- здійснення дій, спрямованих на формування сприятливих умов для функціонування зернового ринку та його суб'єктів;
- забезпечення регулюючих дій, спрямованих на коригування кон'юнктури ринку;
- здійснення підтримуючих дій з метою збільшення обсягів виробництва та експорту;
- контрольні дії, спрямовані, в основному, на дотримання якості продукції.

Реалізація аграрної політики на зерновому ринку передбачає вжиття цілого комплексу заходів, спрямованих на різні сфери діяльності його суб'єктів. За таких умов важливо обрати оптимальний метод реалізації функцій державної політики, який би на основі вмілого поєднання інструментів державного регулювання дав можливість забезпечити цілісність мотиваційної складової на основі визначення стратегічних пріоритетів і формування системи цілей. Це дасть змогу спроектувати стан зернового ринку не на основі теперішніх його параметрів, а на основі бажаного стану.

Стратегічне планування розвитку зернового ринку є дієвим інструментом аграрної політики, який поряд з індикативним плануванням активно використовується в ринкових умовах з метою надання системі бажаних параметрів у майбутньому. Рухаючись від бажаного до теперішнього стану, завдяки стратегічному плануванню, слід визначити комплекс заходів, які необхідно вжити, і розташувати їх в певній послідовності відповідно до черговості виконання завдань.

Формування системи цілей передбачає аналіз стану зернового ринку, визначення його параметрів, ризиків та потенціалу. Це досягається з допомогою SWOT-аналізу, який передбачає визначення сильних, слабких сторін, а також можливостей та загроз зернового ринку, враховуючи як ми плануємо усю свою діяльність (рис. 2).

<p style="text-align: center;">СИЛЬНІ СТОРОНИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - родючість ґрунтів; - зернові традиції; - частка посівної площі; - динамічний розвиток експортної інфраструктури; - низькі ціни; - дешева робоча сила. 	<p style="text-align: center;">СЛАБКІ СТОРОНИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - низька якість зерна; - висока собівартість; - низька урожайність; - зношеність техніки; - застарілі технології; - слабе використання сівозмін; - нестабільність аграрної політики; - низька кваліфікація праці; - низька кваліфікація менеджменту; - слабе фінансове становище підприємств; - слабка інтеграція зусиль суб'єктів ринку; - нерозвинена біржова торгівля; - велика частка тіньового обігу зерна; - низький рівень внесення добрив та ЗЗР; - низькі обсяги інвестування в суб'єктів зернового ринку; - велике соціальне значення зернового ринку для країни.
<p style="text-align: center;">МОЖЛИВОСТІ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - збільшення частки експорту на ринку дешевого зерна; - вихід на ринок високоякісного зерна; - збільшення частки використання зерна на виробництво етанолу; - тенденція до зростання світових цін на зерно; - транзитні можливості експорту російського та казахського зерна через порти Чорного та Азовського морів. 	<p style="text-align: center;">ЗАГРОЗИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - неефективна аграрна політика; - погіршення стану ґрунтів; - зміна кліматичних умов; - висока залежність від погодних умов; - валютні ризики; - ризики відміни мораторію на продаж землі.

Рис. 2 SWOT – аналіз зернового ринку України

На основі проведеного аналізу ми визначили пріоритети розвитку зернового ринку в таких сферах: оптимізація землеволодіння та землекористування; страхування ризиків сільськогосподарських підприємств; насичення ринку якісним та відносно дешевим зерном; оновлення на ін-

новаційній основі матеріально-технічного стану аграрних формувань; маркетингова діяльність суб'єктів ринку; логістичне забезпечення ринку; цінова політика; підтримка доходів сільськогосподарських товаровиробників; розвиток експортного потенціалу ринку.

Важливу роль в нейтралізації негативного впливу покупців на характер ринкових відносин повинна відігравати держава, основним завданням якої, в таких умовах, повинна стати підтримка доходів аграрних формувань. На жаль, існуюча система підтримки не виконує свого основного призначення – економічного зацікавлення підприємств в отриманні якнайкращих результатів. Вирішити таку ситуацію можуть прямі виплати на площу посіву, які, проте, вимагають значних бюджетних ресурсів, інакше їх вплив може звестися до мінімуму, а в окремих випадках – навіть погіршити стан системи.

Відповідно, виникає ситуація, коли сільськогосподарські товаровиробники не володіють основним елементом ринкового середовища – мотивом господарювання. Більшість з них працюють завдяки власному ентузіазмові, прихильності до традицій і консервативності, яка не дозволяє їм змінювати сферу діяльності.

Проблема із мотивацією сільськогосподарських виробників на ринках сільськогосподарських товарів впливає, значною мірою, з основних принципів державної політики у цій сфері, які спрямовані на захист малозабезпечених верств населення за рахунок здешевлення продовольства. Це призводить до зменшення доходів як сільськогосподарських товаровиробників, так і переробних підприємств, що, по своїй суті, дуже негативно впливає на їхню мотивацію у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності.

Вирішення поставленої проблеми потребує розв'язання ряду тактичних завдань, які передбачають:

1) здійснити реформування системи підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників шляхом розширення бази прямих платежів, відмови від обмеження цін на продовольчі товари, а забезпечення захисту малозабезпечених громадян через механізми адресних виплат, допомоги чи субсидій;

2) посилити економічну мотивацію сільськогосподарських формувань до помірнього укрупнення земельних угідь та активного кооперування із суб'єктами ринку через пряме зацікавлення в результатах діяльності (ефекти масштабів виробництва і ринку) шляхом надання таким утворенням податкових пільг чи канікул, або створення сприятливих умов кредитування, використання лізингу тощо;

3) підвищення культурно-професійного рівня аграрних менеджерів шляхом формування та реалізації програми їх навчання та підвищення кваліфікації не лише у сфері виробництва продукції, а на всіх етапах руху матеріального потоку.

Однією із форм підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників є використання гнучких схем кредитування та заставні закупівлі. Заставні закупівлі зерна – це гарантована державою купівля зернових у сільськогосподарських товаровиробників за заставними цінами у разі зберігання за ними на встановлений строк права витребувати це зерно. При цьому заставна ціна встановлюється як гарантована державою ціна зерна, яка відшкодовує середньогалузеві нормативні витрати та забезпечує мінімальний прибуток, достатній для відтворення виробництва.

У теперішніх умовах підтримка сільськогосподарського виробництва має пасивний характер. Пріоритетним же, на нашу думку, повинно стати цільове використання бюджетних коштів. Таку прив'язаність до цільових проектів можна забезпечити шляхом виконання наступних заходів:

– усунути можливість тимчасової виплати державної допомоги без визначення конкретних цільових напрямів її використання;

– декларувати і виплачувати допомогу сільськогосподарським товаровиробникам у вигляді компенсацій за кредити на купівлю сільськогосподарської техніки, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив тощо;

– розвивати систему „прямих платежів” за виконання конкретних програмних дій – вилучення із обігу еродованих земель, використання елітного насінневого матеріалу під час проведення посівних робіт, використання найкращих посередників та дотримання технологічних умов зерновиробництва, реалізації зерна через біржові канали із максимальним використанням ф'ючерсних контрактів.

Висновки. Державне регулювання зернового ринку є необхідним елементом його розвитку, яке протягом тривалого часу формувало механізми взаємодії всередині ринку, визначало його характер та структуру. Проте, несистемність реформ призвела до суперечливих наслідків у ряді

галузей, що підтверджує недостатній рівень ефективності вжитих заходів. Забезпечивши системність і передбачуваність розвитку зернового ринку, можна добитися значних результатів за рахунок підвищення рівня його прогнозованості та прозорості. Основні зусилля в цьому випадку повинні спрямовуватися не на розробку окремих програм, а на формування єдиної системи цілей, визначених на основі стратегічних пріоритетів, серед яких:

- оптимізація землеволодіння та землекористування;
- страхування ризиків сільськогосподарських підприємств;
- насичення ринку якісним та відносно дешевим зерном;
- оновлення на інноваційній основі матеріально-технічного стану аграрних формувань;
- маркетингова діяльність суб'єктів ринку;
- логістичне забезпечення ринку;
- цінова політика та підтримка доходів сільськогосподарських товаровиробників;
- розвиток експортного потенціалу ринку.

Визначені напрямки мають важливе значення для зернового ринку, особливо в аспектах, що стосуються його стабілізації та забезпечення продовольчої безпеки. Проте, в умовах обмеженого фінансування вони не можуть мати визначального впливу на ситуацію. Тому необхідною умовою реального використання згаданих регулюючих важелів є збільшення їх фінансування із державного бюджету.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойко В.І. Про гарантування продовольчої безпеки України // Економіка АПК, 2006. – № 1. – С. 60-71.
2. Бородіна О.М., Могильний О.М. Коригування політики державної підтримки сільського господарства України // Економіка АПК, 2007. – № 6. – С. 55-63.
3. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України. // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 31. – С.156.
4. Закон України “Про зерно та ринок зерна в Україні” // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 35. – С. 258.
5. Супіханов Б.К. Бюджетна підтримка сільського господарства // Економіка АПК, 2007. – № 2. – С. 61-71.

Стратегические особенности регулирования зернового рынка Украины

Р.В. Волошин

В статье обусловлена необходимость регулирования зернового рынка, определена роль государства в данном процессе. На основании Закона Украины “О зерне и рынке зерна в Украине” сформулированы основные принципы аграрной политики на исследованном рынке. Определение особенностей стратегического планирования как инструмента аграрной политики дало возможность осуществить SWOT-анализ зернового рынка и систематизировать стратегические приоритеты его развития. Актуальными являются рассматриваемые в исследовании проблемы мотивации субъектов рынка; действенности экономических механизмов государственного регулирования, а также их ограниченное влияние на систему производства и распределения зерна.

Ключевые слова: рынок зерна, государственное регулирование рынка, принципы регулирования зернового рынка, аграрная политика, государственная поддержка, мотивация производства, стратегическое планирование, стратегические приоритеты, продовольственная безопасность, производство и распределение зерна, залоговые закупки, инвестиции.

Strategic peculiarities of Ukrainian grain market regulation

R.Voloshyn

In clause the necessity of the grain market regulation is caused, the role of the state in the given process is determined. The main principles of agrarian politics in the investigated market is formulated on the basis of the Law of Ukraine "About a grain and grain market in Ukraine". The definition of strategic planning features as tool of agrarian politics has enabled to carry out the SWOT-analysis of the grain market and to systematize strategic priorities of its development. Urgent there are also, lifted in research, problems of the market subjects motivation; effectiveness of state regulation economic mechanisms, and also their limited influence on system of manufacture and distribution of a grain.

Key words: grain market, state regulation, principals of grain market regulation; agrarian policy; state support; motivation of production.

ЗМІСТ

- Збарський В.К., Варченко О.М., Канінський М.П., Янишин Я.С.** Малі підприємства: погляд на проблему
- Дудар Т.Г., Дудар О.Т.** Маркетингова діяльність у системі товаропросування органічної продукції до споживачів
- Губенко В.І.** Зовнішньоекономічна політика України на шляху виходу із кризи та стійкого зростання
- Гутко Л.М.** Класифікація ризиків виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання
- Зінчук Т.О., Куцмус Н.М.** Проблеми відповідності організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств України умовам Європейського Союзу
- Лещик І.Б.** Аналіз стану та тенденцій розвитку ринку зерна
- Яценко О.М.** Функціонування підприємств галузі бджільництва: проблеми формування і розвитку
- Загурський О.М.** Оцінка ризиків промислового підприємства
- Півторак М.В.** Страховий ринок в Україні: стан та основні тенденції розвитку
- Людвенко Д.В.** Позамовний метод обліку витрат для різних форм сільськогосподарських підприємств
- Грабовський М.Б.** Проблеми виробництва зерна кукурудзи у світі та в Україні
- Жупаник В.М.** Шляхи покращення використання кваліфікованих трудових ресурсів у сільському господарстві
- Ліпанова О.І.** Конкурентні переваги сільськогосподарських підприємств: обґрунтування та значення для забезпечення продовольчої безпеки
- Устименко Б.В.** Досвід державного регулювання ринку зерна зарубіжних країн та можливості його застосування в Україні
- Устименко І.В.** Інвестування сільськогосподарських підприємств України: стан та проблеми розвитку
- Ходарченко В.А.** Канали реалізації квіткової продукції на світовому та вітчизняному ринках
- Ігнатєва Т.Г.** Перспективи розвитку галузі рослинництва на інноваційній основі (на прикладі аграрних підприємств Київської області)
- Шуст О.А.** Бюджетне фінансування як складова державної фінансової підтримки аграрної галузі
- Москаленко В.А.** Еволюція поглядів на формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств
- Слупян К.В.** Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств бурякоцукрової галузі
- Шаціло Н.І.** Внутрішні чинники забезпечення стійкого економічного розвитку сільськогосподарського підприємства
- Артимонова І.В.** Передумови виникнення і розвитку кооперативного руху в країнах ЄС
- Козак Ю.П.** Економічні обґрунтування ефективної співпраці сільськогосподарських та молокопереробних підприємств
- Борсук О.М.** Особливості формування і використання фінансових ресурсів фермерськими господарствами
- Гринчук В.Ю.** Зарубіжний досвід розвитку кооперації та інтеграції у провідних країнах світу
- Настасенко О.Г.** Обґрунтування чинників впливу на стратегію зниження витрат молокопереробних підприємств
- Капщук О.М.** Управління збутовою діяльністю аграрних підприємств в системі маркетингу
- Кирилюк О.Ф.** Сучасні світові тенденції розвитку птахівництва в системі продовольчого забезпечення
- Бондар О.С.** Фінансове моделювання в умовах фінансової кризи
- Горлачук О.А.** Особливості функціонування аграрного ринку і ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в сучасний період
- Кривошея-Гуцько І.О.** Прибутковість виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах
- Чорний Р.В.** Формування інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки

