

**МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ЕКОНОМІКА
ТА
УПРАВЛІННЯ АПК**

Збірник наукових праць

Випуск 8 (95)

Біла Церква
2012

Затверджено вченою
радою університету
(Протокол № 5 від 27.06.2012 р.)

Редакційна колегія:

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

Економіка та управління АПК: Зб. наук. праць / Білоцерк. нац. аграр. ун-т – Біла Церква, 2012.– Вип. 8 (95).– 137 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 висвітлені результати наукових досліджень, проведених ученими навчальних закладів та наукових установ, провідними економістами, фахівцями агробізнесу з актуальних економічних питань розвитку агропромислового виробництва.

**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 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 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 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, повна назва організації, e-mail.
3. Назва статті.
4. Анотація українською мовою.
5. Ключові слова українською мовою.
6. Постановка проблеми.
7. Аналіз останніх досліджень і публікацій.
8. Мета і завдання дослідження.
9. Матеріал і методика досліджень.
10. Результати досліджень та їх обговорення.

11. Висновки.
12. Список літератури.
13. Назва статті, прізвище автора, ініціали, анотація, ключові слова російською мовою.
14. Назва статті, прізвище автора, ініціали, анотація, ключові слова англійською мовою.

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 – 30 мм, верхнє і нижнє – 20 мм, праве – 10 мм.

Обсяг анотації становить 5–6 рядків, у 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, повна назва організації, де працює автор, та e-mail зазначаються перед заголовком статті (див. приклад).

УДК 338.439.5:637.1(477.41)

КОВАЛЬ Н.В., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

NadiaKoval@gmail.com

РИНОК МОЛОКА КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

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 – Супутня 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, 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.

УДК 332.012.324

ВАРЧЕНКО О.М., д-р екон. наук;
ДАНИЛЕНКО А.С., д-р екон. наук, чл.-кор. НААНУ
Білоцерківський національний аграрний університет

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розкрито зміст сталого розвитку сільськогосподарського виробництва як категорії у системі відтворювальних процесів. Виявлено фактори забезпечення та визначено критерії оцінки сталого розвитку. Обґрунтовано економічний механізм забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: сталий розвиток, фактори та критерії оцінки, стабільність, стійкість.

Постановка проблеми. Сучасний кризовий стан економіки вимагає розробки нових підходів до формування і функціонування рівноважного розвитку економічних систем. У рамках прийнятих державою антикризових заходів розвитку економіки вагоме місце відводиться механізму забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва, адаптованого до ринкових умов, спрямованого на забезпечення збалансованого і стабільного функціонування галузі.

В умовах, що склалися, виникає необхідність розробки дієвого економічного механізму регулювання аграрного ринку, який би сприяв оперативному пристосуванню сільськогосподарських товаровиробників до мінливих умов кон'юнктури ринку, а також вирішенню соціальних та екологічних стратегічних і тактичних завдань.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню процесів сталого розвитку присвячені наукові праці Е. Андерсона, В. Бекермана, Д. Ламбера, Т. Хора, О. Осауленка, В. Савчука, В. Трегобчука, Є. Хлобистова. Ідеї, принципи, стратегії та механізми реалізації концепції сталого економічного розвитку достатньо глибоко та послідовно вивчені та узагальнені у науковій літературі. Разом з тим, існує об'єктивна необхідність подальших досліджень факторів економічного розвитку в умовах глобалізації, насамперед у напрямі формування економічного механізму сталого розвитку сільськогосподарського виробництва.

Мета дослідження – обґрунтування адаптивного до сучасних умов розвитку ринкових відносин економічного механізму регулювання сільськогосподарського виробництва і розробка на цій основі практичних рекомендацій до забезпечення його сталого розвитку.

Методика досліджень. Теоретичною основою дослідження є основні положення економічної теорії та економіки аграрних підприємств. У роботі застосовувалися методи наукового узагальнення і причинно-наслідкових зв'язків; монографічний; індукції – під час збору, систематизації, обробки статистичної інформації та дедукції – для теоретичного осмислення проблеми та її обговорення.

Результати досліджень та їх обговорення. В нинішніх умовах вагоме значення має здійснення державного економічного регулювання аграрного сектору економіки у період розвитку ринкових відносин, оскільки цей сектор забезпечує продовольчу та політичну безпеку країни. Основна ланка агропромислового комплексу – це низькодохідне сільське господарство, ведення якого залежить від природно-кліматичних чинників і має яскраво виражений сезонний, циклічний характер виробництва.

Сільське господарство є більш відсталим за показником розвитку продуктивних сил порівняно з промисловістю, відносно статичною сферою, яка повільніше адаптується до мінливих економічних і технологічних умов. Вкладені капітали в цю галузь забезпечують меншу віддачу, ніж в інших галузях економіки.

Економічна теорія і світовий досвід розвитку ринкового господарства переконливо доводять, що внаслідок специфічних особливостей ні сільське господарство, ні продовольчий ринок не є саморегулюючими системами з огляду на загальну консервативність й інертність сільського господарства як виробничої системи, а також низьку еластичність попиту на сільськогосподарську про-

дукцію і високу еластичність цін на неї. Без втручання ззовні під дією ринкових сил відбувається розбалансування попиту та пропозиції на продовольчому ринку, що призводить до непропорційної зміни цін і різкого погіршення становища сільськогосподарських товаровиробників [1-3].

Об'єктивні складнощі пристосування сільськогосподарського виробництва до умов ринку ставлять перед державою питання про особливий статус аграрної галузі в межах існуючого економічного режиму. Широке обговорення проблем аграрної політики на міжнародному рівні, насамперед, питань світової торгівлі сільськогосподарською продукцією, сировиною і продовольством, свідчить про існування в цьому відношенні різних доктрин і, в остаточному підсумку, про жорстку економічну боротьбу держав, що дотримуються різних стратегій аграрного розвитку з огляду на власні інтереси. Ці розбіжності зводяться до протистояння двох підходів, які умовно можна поділити на модель вільної торгівлі і модель аграрного протекціонізму. Слід зазначити, що названі економічні моделі в чистому вигляді не існують у жодній країні світу.

Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва неможливе без обґрунтування і реалізації сучасного економічного механізму забезпечення сталого розвитку сільського господарства. На нашу думку, насамперед необхідно врахувати, що реальна економіка функціонує і розвивається у рамках суспільного виробництва, головною рушійною силою якого є господарський механізм. Його складовою частиною є економічний механізм як конкретне вираження діючих ринкових законів у виробничій системі, яка формується на основі аграрної політики держави.

Необхідність державної підтримки розвитку сільських територій і, насамперед, соціальної інфраструктури села і рівня життя сільського населення, не потребує додаткової аргументації. Стан у цій сфері безпосередньо пов'язаний із загальноекономічною ситуацією в країні в цілому та в агропромисловому комплексі. Разом з тим, стан справ у соціальній сфері села великою мірою впливає на мотивацію праці і відповідно на розвиток сільськогосподарського виробництва, результативність аграрних перетворень.

Узагальнюючи теоретичні положення формування економічного механізму, встановлено близькість наукових думок про його основні складові елементи, структуру, рівні і форми прояву в агропромисловому комплексі [4-6]. Зазначимо, що кожному зі складових елементів економічного механізму притаманними є особливості та відносна самостійність, але всі вони гармонійно поєднуються і доповнюють один одного. Ринкова економіка вносить нове змістовне наповнення механізму як системи, доповнює його сучасними елементами, спроможними у будь-який кон'юнктурний момент оперативно адаптуватися. Вважаємо, що економічний механізм сільськогосподарського виробництва є системою, яка постійно розвивається, є відкритою і складною, оскільки складається із взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих інструментів, що формуються під дією ринкових законів і державної політики, спрямованих на ефективне використання усіх ресурсів у процесі виробництва та забезпечення його сталого розвитку.

Оптимальне поєднання інструментів економічного механізму зумовлює його основну ціль: забезпечення здатності господарюючих суб'єктів протидіяти впливу негативних факторів, оперативно вносити корективи і реагувати на зміни ринкового середовища.

Основним завданням економічного механізму є забезпечення організаційної єдності господарюючих суб'єктів усіх сфер АПК у підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва; створення необхідних умов для перетворення економічних відносин, успішного вирішення проблеми сталого економічного та соціального розвитку галузі.

Безперечно, важливою функцією економічного механізму стає формування принципово нового підходу щодо адаптації сільськогосподарських товаровиробників до ринку та дієвість інструментів і важелів ефективного їх функціонування.

Заходи державного та ринкового регулювання сільськогосподарського виробництва, які проводяться у країні, не є збалансованою системою відносин учасників агропродовольчого ринку, вони неповною мірою сприяють сталому економічному та соціальному розвитку сільського господарства [7]. У зв'язку із цим, окреме місце має відводитися сталому розвитку сільськогосподарського виробництва на регіональному рівні, від функціонування якого залежить результативність аграрної політики країни.

Вважаємо, що економічний механізм повинен будуватися на оптимальному поєднанні принципів і форми державного регулювання і саморегулювання господарюючих суб'єктів, спрямованих на забезпечення неперервних відтворювальних процесів в аграрному виробництві.

Функціонування економічних систем підпорядковане законам динамічного розвитку із фазами, що періодично повторюються: депресія-спад-криза-пожвавлення-підйом. Сільському господарству притаманні такі ж історично встановлені фази розвитку. Сучасна світова криза призвела до змін, які погіршили економічний розвиток сільськогосподарського виробництва. У найближчій перспективі у галузі мають бути створені умови для послідовного переходу до стадії стабільного та сталого розвитку.

Стабільність, стійкість та сталість – це складні категорії, які покладено в основу відтворювальних процесів розвитку економіки. Методологічною основою їх прояву є взаємопов'язаність, послідовність, перехід однієї в іншу. Стабілізація – основа сталого розвитку [8]. Узагальнення теоретичних засад категорії сталого розвитку стосовно сільськогосподарського виробництва свідчить про існування численних її тлумачень і змісту. Виділяють виробничу, економічну, фінансову, екологічну та інші складові сталого розвитку. На нашу думку, необхідно розглядати не окрему вузьку спрямованість категорії, а її вплив на розвиток та результати виробництва. Існують різні думки відносно критеріїв, показників і факторів, що визначають сталість розвитку. До них відносять: прибуток, накопичення, рівень рентабельності, точку беззбитковості, показники оцінки фінансового стану та ін. На нашу думку, вони можуть мати місце в оцінці сталості розвитку підприємства будь-якої галузі, але неповною мірою відображають специфіку саме сільського господарства.

Водночас, сталість сільськогосподарського виробництва має відмінні ознаки, до яких ми відносимо: ґрунтово-кліматичні, біологічні, екологічні фактори; технологію виробництва; організацію сільських територій; ментальність сільського населення. Встановлено, що основними стримуючими факторами сталого розвитку аграрного виробництва є погіршення родючості і стану ґрунтів, цінові диспропорції в агропромисловому виробництві, високий рівень фінансової заборгованості сільськогосподарських товаровиробників, низький рівень розвитку інноваційних процесів.

Методологічним підходом до обґрунтування економічного механізму забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва вважаємо встановлення зв'язків між такими категоріями, як ресурсний та інноваційний потенціал, розширене відтворення, прибуток, продовольча безпека (рис. 1).



Рис. 1. Зміст складових сталого розвитку сільськогосподарського виробництва

Перехід до розширеного відтворення є ознакою ефективної діяльності підприємства як первинної ланки господарської системи. Сталість сільськогосподарського виробництва залежить, насамперед, від цілеспрямованої та комплексної взаємодії складових економічного механізму. Отже, сталий розвиток сільськогосподарського виробництва – це здатність господарюючого суб'єкта динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток; підвищувати соціальну та економічну ефективність; постійно нарощувати темпи розвитку, здійснюючи розширене

відтворення, метою якого є забезпечення населення якісними продуктами харчування, продовольчої безпеки держави без завдання шкоди навколишньому середовищу.

У ринкових умовах основними факторами впливу на сталий розвиток сільськогосподарського виробництва є витрати, ціна, прибуток товаровиробників. Неврегульованість відносин на агропродовольчому ринку, випередження темпів росту продовольчої інфляції відносно загального рівня інфляції зумовлюють зниження реальних ресурсів населення. При цьому ціни реалізації сільськогосподарських товаровиробників значно нижче роздрібних цін на аграрну продукцію і продовольство [9]. У зв'язку із цим, необхідно забезпечити стабілізацію кон'юнктури сільськогосподарської продукції, якої можна досягти формуванням ринкових запасів, що дозволять у періоді росту попиту на аграрну продукцію здійснити реалізацію за реальними цінами. На нашу думку, особливого значення набувають державні інструменти регулювання через товарно-закупівельні інтервенції на ринку з метою забезпечення стабільних цін та умов сталого розвитку сільськогосподарського виробництва.

Встановлено, що для більшості сільськогосподарських підприємств важливим залишається питання відновлення темпів відтворення, від вирішення якого залежить формування ефективного механізму господарювання. Нині гостро постає проблема розробки дієвих механізмів регулювання агропродовольчого ринку. Наявність великої кількості посередників сільськогосподарської продукції призводить до дисбалансу в цінових відносинах АПК. На нашу думку, подолання кризи у сільському господарстві, яка посилилася під впливом світової кризи, має базуватися на комплексному підході до формування пріоритетних напрямів із урахуванням раціонального поєднання дії ринкового саморегулювання та інструментів державного регулювання.

Вважаємо, що сталий розвиток сільського господарства повинен базуватися на програмно-цільовому підході до управління галуззю в системі економічного механізму сільськогосподарського виробництва, де доцільно виділити цілі та завдання програми розвитку сільського господарства регіону із виділенням організаційно-економічних, технологічних, інституціональних, інноваційних, інвестиційних, соціальних завдань і напрямів їх вирішення у рамках аграрної політики.

Програмно-цільовий підхід розвитку сільського господарства передбачає прогнозування розвитку агропродовольчого комплексу. Перспективними сценаріями економічного розвитку сільського господарства країни повинні стати інноваційний розвиток, орієнтований на якісний економічний ріст виробництва, який забезпечує перехід до умов сталого розвитку, потребує значних обсягів фінансових ресурсів і дієвих інструментів державного регулювання. Як проміжний варіант послідовного розвитку аграрної сфери можна розглядати сценарій активного економічного росту, орієнтованого на реалізацію державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року. Водночас, інерційний розвиток аграрного сектору, який базується на екстенсивних факторах сільськогосподарського виробництва, є неприйнятним відносно забезпечення засад сталого розвитку сільського господарства.

Важливим елементом у системі економічного механізму сталого розвитку сільськогосподарського виробництва є ціновий механізм. Цінові відносини у нинішніх умовах мають базуватися на ринковому ціноутворенні і державному регулюванні цін на основі формування гарантованих цін, що встановлюються як орієнтир для визначення розмірів державного фінансування і підтримки сільськогосподарських товаровиробників. На цьому базується світовий і, певною мірою, вітчизняний досвід розвитку сільського господарства.

Для визначення гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію вважаємо необхідним виходити із нормативного рівня затрат і рентабельності виробництва. Методичною основою розрахунку планових затрат є технологічні карти. Для визначення нормативного рівня рентабельності пропонуємо використовувати метод аналітичних групувань, який дозволяє виявити вплив рівня рентабельності на економічну та соціальну ефективність і таким чином регулювати відтворювальні процеси у галузі.

Очевидно, що різниця між розрахунковою (гарантованою) ціною реалізації та фактичною собівартістю є важливим резервом зниження затрат виробництва, який можна реалізувати за рахунок впровадження інноваційних розробок. У свою чергу, товарна продукція бере безпосередню участь на ринку продовольства як товар (сировина) і є об'єктом економічних відносин між партнерами агробізнесу, в тому числі із представлення інтересів держави (формування продовольчої безпеки регіону, країни за рахунок росту товарності виробництва, реалізації соціальних проектів).

Важливими напрямками державного регулювання агропродовольчого ринку у сучасних умовах розвитку мають стати заходи, спрямовані на: створення економічних умов захисту вітчизняного товаровиробника; розробку цільової програми сталого розвитку сільськогосподарських підприємств; соціальну підтримку малозабезпечених верств населення продуктами споживчої корзини, забезпечення фахівців сільського господарства житлом за рахунок розвитку іпотечно-земельного кредитування та стимулювання інноваційного підходу до розвитку агробізнесу у сільській місцевості.

У сучасних умовах господарювання для сільськогосподарських підприємств особливого значення набуває не лише збереження ринкових позицій, але й розвиток активної підприємницької діяльності, що базується на розширенні та освоєнні нових видів агробізнесу. У зв'язку із цим, необхідно активно розвивати диверсифікацію в АПК на рівні регіону, підприємств аграрного сектору, сільськогосподарських товаровиробників і господарств населення.

Державна підтримка, з одного боку повинна відповідати можливостям бюджету, з іншого бути достатньою для того, щоб у сукупності з іншими важелями державного економічного регулювання (податкова, цінова, інвестиційна і зовнішньоекономічна політика, формування відповідного кредитного механізму) дати можливість бурякоцукровій галузі адаптуватися до ринкових умов і забезпечити її стійкий розвиток. Необхідно відзначити, що використання державної бюджетної підтримки сільського господарства, у тому числі буряківництва, має в Україні багато опонентів, які виявляють невдоволення стосовно втручання у дію ринкових законів і високої вартості цих заходів. Проте така підтримка існує практично в усіх провідних країнах світу і розглядається ними як абсолютно необхідний захід у ринкових умовах.

Безперечно, бюджетна підтримка є лише одним, хоча і дуже важливим чинником підвищення прибутковості товаровиробників бурякоцукрового підкомплексу. У цілому ж прибутковість товаровиробників галузі залежить не лише від рівня витрат виробництва, а й від попиту на продукцію.

Державна підтримка формування нового економічного механізму соціального розвитку села, спрямованого на забезпечення якісно рівних умов в місті й селі і на цій основі створення необхідної соціальної бази розвитку ефективних ринкових відносин в галузі та в агропромисловому комплексі. Вирішення соціальних проблем села багато в чому визначає соціальну базу і результативність проведених аграрних перетворень та їх стійкий розвиток. При цьому основою вибору пріоритетів соціальної політики є побудова соціально-орієнтованого ринкового господарства, що поряд зі свободою і рівноправністю в господарській діяльності сприятиме створенню системи надійного соціального забезпечення, дотримання прав і свобод громадян, гарантоване задоволення соціальних потреб, стимулювання розвитку альтернативної зайнятості на селі, регулювання доходів для недопущення соціально-небезпечної диференціації рівня життя. Водночас у сучасних умовах, за хронічного дефіциту коштів у бюджеті країни та місцевих бюджетів на підтримку соціальної сфери села доцільно розробити заходи для селективної державної підтримки розвитку пріоритетних сфер соціальної інфраструктури.

Окрім цього, у рамках розвитку економічного механізму сільського господарства необхідно виділити напрями соціального характеру, що базуються на покращенні здоров'я сільського населення, підвищенні загальноосвітньої та професійної підготовки, зайнятості сільського населення, посиленні значущості суспільного статусу сільського жителя. Одним із пріоритетних напрямів соціального розвитку села є забезпечення доступним житлом молодих спеціалістів та їх сімей. Перспективним елементом економічного механізму має стати розвиток агротуризму, ремесел та промислів, що сприятимуть вирішенню проблеми зайнятості сільського населення, росту їх доходів, відродженню та збереженню культурної та національної спадщини регіону.

Висновки. Сталий розвиток сільського господарства має базуватися на дії економічного механізму та комплексі його складових елементів. Основними складовими елементами економічного механізму сталого розвитку у сільському господарстві є цільові програми сталого соціально-економічного розвитку галузі, форми державної підтримки та регулювання, ціноутворення, стимулювання процесу впровадження інноваційних розробок у практичну діяльність підприємств галузі, іпотечне кредитування, розвиток інтеграції та диверсифікації, соціальне забезпечення сільського населення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми. / О.Л. Попова; НАН, Ін-т екон. та прогн. – К., 2009. – 352 с.
2. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001 рр.) / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. УААН О.М. Шпичака. – К., 2002. – 498 с.
3. Гайдуцький А. Економічні механізми забезпечення інвестиційної конкурентоспроможності аграрного сектору економіки // Економіка України. – 2003. – №2. – С.69-73.
4. Амоша О. І. Механізми переходу економіки України на інноваційну модель розвитку / О. І. Амоша, С. М. Кацура, Т. В. Щетілова. – Донецьк, 2002. – 108 с.
5. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання / М. А. Латинін. – Х.: Видавництво ХарПІ НАДУ «Магістр», 2006. – 320 с. :
6. Палига Є. М. Соціально-економічний механізм формування ефективної економіки / Є. М. Палига. – Л.: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 340 с.
7. Янків М. Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України / М.Д. Янків. – Л.: Коопосвіта, 2000. – 448 с.
8. Саєнко Г.В. На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії / Г.В. Саєнко, О.О. Папаїка. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 928 с.
9. Карпінський Б. А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель / Б. А. Карпінський, С. М. Божко. – Л.: Логос, 2005. – 255 с.

Составные экономического механизма устойчивого развития сельского хозяйства

О.М. Варченко

Раскрыто содержание устойчивого развития сельскохозяйственного производства как категории в системе воспроизводственных процессов. Выявлены факторы обеспечения и определены критерии оценки устойчивого развития. Обоснован экономический механизм обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: устойчивое развитие, факторы и критерии оценки, стабильность, стойкость.

The maintenance of a sustainable development of agricultural production as categories in system processes is deals

O. Varchenko

The maintenance of a sustainable development of agricultural production as categories in system processes is deals. The factors of maintenance are specified and criteria of an estimation of sustainable development are defined. The economic mechanism of maintenance of sustainable development of agricultural production is substantiated.

Key words: sustainable development, estimating factors and criteria, stability, staunch.

УДК 332.14:001.8

МАЗУР А.Г., д-р екон. наук

Вінницький національний аграрний університет

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглядаються теоретичні підходи щодо сутності та змісту регіоналізації економічного простору, обґрунтовується взаємозалежність та відмінність національної та регіональної парадигм в умовах глобалізації, пропонується диференційована і багаторівнева модель економічного розвитку сучасних економічних систем.

Ключові слова: економічні системи, регіоналістика, національна економіка, макрореґіон.

Постановка проблеми. Узагальнене уявлення про українську економіку як щось єдине і ціле, що "втискується" в національні кордони, призводить до думки про існування єдиної державної економічної політики розвитку на основі узагальнених орієнтирів і показників. Звичайно, слід погодитися з доцільністю влади сильного центрального уряду щодо здійснення економічної єдності країни та формування в її межах спільного ринку для різних суб'єктів господарської діяльності. Слід також підкреслити необхідність об'єднувальної діяльності центральних урядових структур стосовно забезпечення обороноздатності країни та розвитку базових галузей народного господарства, які гарантують політичну незалежність держави. Проте зазначене аж ніяк не дозволяє стверджувати, що економіка є державою чи навпаки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці питанням розвитку регіональних економічних систем, як і регіоналістики в цілому, присвячено чимало змістовних публікацій.

цій відомих вчених: О.І. Амоші, Б.В. Буркинського, С.І. Дорогунцова, М.І. Долішнього, А.В. Степаненка, М.А. Хвесика, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченка та інших.

Їх праці слугують вагомим внеском в розвиток науки про регіони, проте зазначена проблематика є настільки великою і складною, що потребує подальших системних досліджень.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних підходів до регіоналізації економічного розвитку як домінуючого напрямку суспільного відтворення та облаштування економічного простору в рамках формування сучасної регіоналістики.

Результати дослідження та їх обговорення. Питання трансформації національної парадигми так чи інакше “упирається” в економічну теорію та її співвідношення з політичною економією. Економічна теорія – це наука, що вивчає різні системи людських і виробничих стосунків у процесі виробництва матеріальних благ і розподілу. Вираз “політична економія” – це наука про закони державного господарювання.

Дослідники стверджують [1], що терміни “політична економія” і “економічна теорія” можна вважати тотожними, оскільки в часовому вимірі одне визначення прийшло на заміну іншому. Звідси акцентуація уваги на економічних проблемах неминуче призводить до фрагментації політики і економіки в рамках існуючої політекономії (рис. 1).

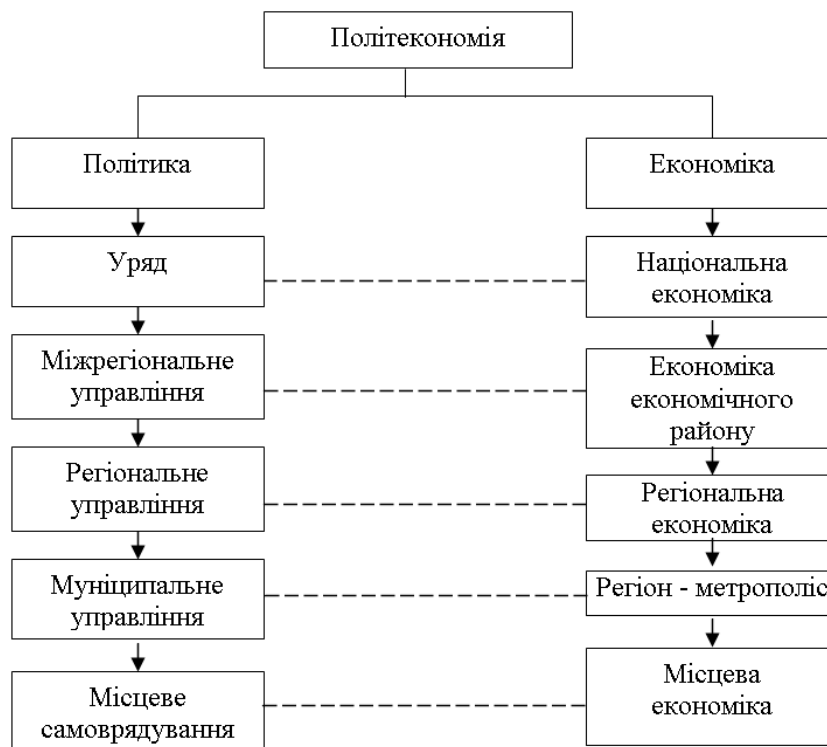


Рис. 1. Фрагментація політики і економіки в національній парадигмі

Відповідно до цієї схеми (структури політекономії) всі рівні національної системи не трактується як такі, що відіграють якусь важливу роль у творенні всієї економіки. Взагалі з рис. 1 бачимо лише нову просторову структуру економіки і те, як вона працює. Щоб отримати уявлення про поєднання економіки і політики, слід представити їх злиття в національному баченні (рис. 2).

Як видно із рис. 2, для політекономії держави важливим є те, що: а) існує єдина однорідна національна економіка; б) ця економіка і політична юрисдикція уряду значною мірою збігаються. Це дає змогу уряду здійснювати єдину монетарну політику, перерозподіл прибутків, формування бюджету, встановлення єдиних стандартів тощо. Якщо таке припущення щодо поєднання економіки і центрального уряду лежить в основі політекономії, то уряд повинен формувати єдину політику для всієї економіки. З іншої сторони, якщо це припущення невірне, то існуюча політекономія спотворена, а уряд проводить хибну економічну політику. Додамо, що викладена структура політекономії фактично передбачає мінімізацію ролі інших рівнів економічної системи у творенні національної економічної політики. Із рис. 2 бачимо, що “втягнення” в політи-

ку відбувається “зверху–донизу” у вертикальній політичній системі, а не навпаки, тому голоси місцевих органів влади “наверху” навряд чи будуть почуті. Правда, існує підтекст панівної політекономії, що в регіонах і в місцевих органах влади містяться економічні структури, які, існуючи в межах національної економіки, проводять власну економічну політику. Парадоксально, але цю тезу часто сприймають як правдиву, хоча єдиним поясненням цього є лише те, що повноважні представники регіонів і місцевих органів у таких випадках виступають лише незаконними учасниками полікотворення. Насправді ж, на національному рівні політекономії юрисдикції держави, регіонів і місцевого самоврядування зливаються в єдине ціле. Уряд впроваджує програми розвитку і підтримки регіонів у їх зусиллях щодо економічного зростання. Регіони здійснюють політику економічного розвитку і керують програмами, ніби вони мають повну економічну свободу у прийнятті рішень. Органи місцевого самоврядування також розробляють стратегії економічного розвитку, вважаючи, що економічні структури на їх територіях є їм підвладні. На завершення і уряд, і регіони забезпечують допомогу місцевій владі в реалізації програм місцевого економічного розвитку.

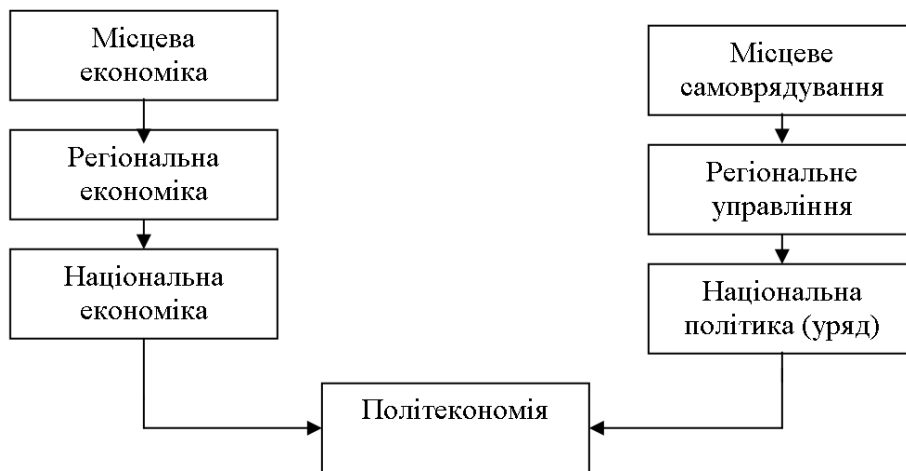


Рис. 2. Злиття політики і економіки в національній парадигмі

Головна причина довговічності і живучості цієї центральної тенденції економічної політики цілком зрозуміла (рис. 3).



Рис. 3. Структура підпорядкування

Вона має вигляд симетрії, в якій чітко прослідковується дотримання курсу державної політики; від національного уряду до національної економіки. Це сприйняття – спотворення економічної реа-

льності, яка здебільшого змушує, а не підвищує продуктивність як кожного економічного регіону, так і всієї національної економіки в цілому. Реальність не буває такою простою чи симетричною, насправді вона асиметрична і значно складніша, ніж існуюча економічна парадигма. Щоб це зрозуміти, слід визнати, що існує два види політики і економіки, що не є ні симетричними, ні сумісними (рис. 4).

Звертаючись до економіки, національний уряд стикається не з однією економікою із чітко визначеними межами: географічними кордонами, а швидше за все з економічною системою взаємозалежних економічних регіонів. Регіональні економічні системи перетікають через національні кордони, переплітаються з іншими економічними системами так, що цього неможливо охопити двовимірними моделями двосторонніх торговельних угод. При цьому кордони територій держави окреслюють не єдину економіку, а мережу економічних регіонів.

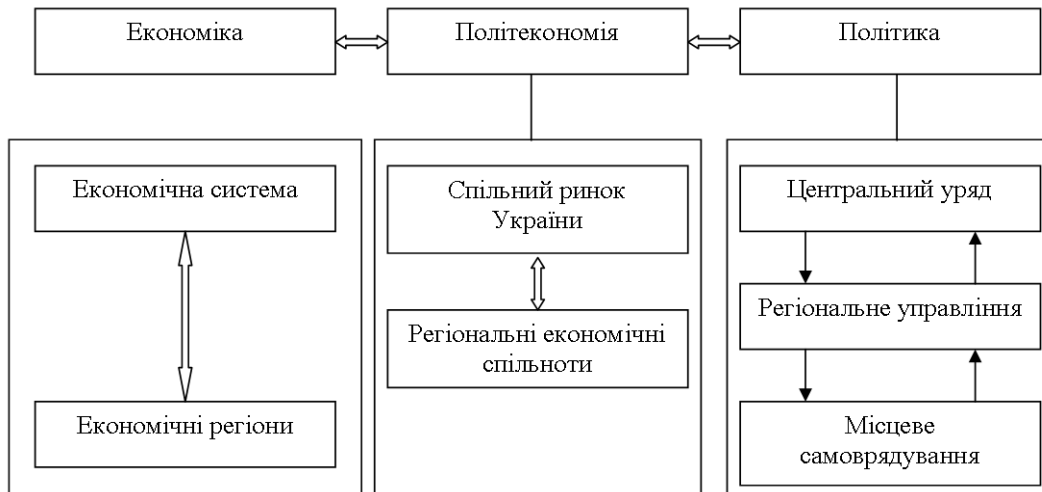


Рис. 4. Політекономічна залежність

Наразі ми стикаємося з економічною системою, несумісною з державними територіями, чи системою грошей та нормативних актів. Частина економіки в межах (або переважно в межах) підлеглої території країни утворює спільний ринок економічних регіонів. Отже, спільний ринок України – це система взаємозалежних економічних регіонів у межах національних кордонів, підпорядкована економічній політиці уряду. Така політекономія чітко визначає, що спільний ринок України – не єдина економіка і не єдине ціле економічної системи. Ефективна економічна політика, розвинута в межах цієї політекономії, повинна таким чином забезпечити цілісність економічної системи, щоб зміцнювати її складові – регіональну та місцеву економіку.

Що стосується спільного ринку національної економіки, то він формується на засадах взаємозалежності регіональних економічних систем (рис. 5).



Рис. 5. Взаємозалежність економічних систем у формуванні спільного ринку

Звідси випливає, що однорідна державна політика, що ґрунтується на загальнонаціональних показниках, а не на регіональних особливостях, є неоптимальною з погляду максималізації економічної ефективності.

Таке твердження є досить важливим, оскільки воно є визначальним для прийняття управлінських рішень на різних ієрархічних рівнях влади. Від того, яке підґрунтя закладено в основу макроекономічного бачення, залежить перспектива економічних зрушень у суспільстві. Звичайно, в рамках універсального підходу можливим є існування і окремих регіональних економічних утворень, для яких загальнодержавна економічна політика виявиться і корисною (загальнонаціональні показники теж можуть бути цілком позитивними), однак їх вплив на більшість регіональних економічних систем буде несприятливим. Крім того, державницький підхід до економіки можна вважати таким, що знижує відповідальність на місцях, посилює владу службовців у вищих ешелонах влади, а в підсумку – послаблює демократію в суспільстві.

Навпаки, регіональна економічна модель є більш продуктивною, органам влади регіону доводиться позбутися ілюзій, що все вирішується “наверху” та їх обов’язком є лише надання послуг населенню. В національних межах регіоналізація як процес передбачає зростання самоуправління, розвиток регіональних економічних систем на засадах самостійності, розподіл і закріплення владних повноважень між усіма гілками влади.

Теоретичною основою такого узагальнення може слугувати наукова тенденція Т. Куна, яку він визначив поняттям “парадигма”. Він вважав [2], що до ознак парадигми слід віднести одну або декілька фундаментальних теорій, котрі користуються загальним визнанням і протягом певного часу спрямовують в цьому напрямку наукові дослідження:

- це загальновизнане вчення, теорія в межах певної галузі знань;
- це вчення містить постановку завдань та способи їх вирішення, що відрізняються від існуючих на цьому етапі розвитку науки;
- нове вчення є основою для пізнання науки наступним поколінням вчених.

Очевидно, що під ці вимоги підпадає праця американських дослідників Вільяма Барнза і Ларрі Ледебура “Нові регіональні економіки” (1998), в якій здійснено спробу створити “нову політичну економію”, що ґрунтується на регіональній структуризації економіки. На думку авторів [3], наукове вирішення регіональних проблем повинно спиратися на такі головні засади:

1. Основними цеглинами національної економіки виступають саме економічні регіони, а не політико-адміністративні території.
2. Центральним завданням економічної теорії та економічної політики є оптимізація внутрішньої інтеграції та взаємозалежності регіонів.
3. Територіально-господарські системи не обмежуються політико-адміністративними кордонами, а здатні функціонувати за їх межами.
4. Системи економічних регіонів є відкритими і пов’язані з іншими національними системами світового господарства.

Слід зазначити, що ми повністю поділяємо цю економічну логіку і вважаємо такий науковий підхід “проривом” в розвитку регіоналістики як науки. Вона слугує фундаментом її оформлення, а доповнена сучасною теорією створення і практикою функціонування єврорегіонів, виступає як повноцінна економічна наука зі своїм специфічним предметом дослідження, методологічним апаратом і закономірностями розвитку. Підтвердження цьому ми знаходимо в сучасних економічних теоріях, зокрема, в теорії нового інституціоналізму. Згідно з цією теоретичною концепцією, економіка розглядається як еволюційна відкрита система, що постійно залежить від впливів зовнішнього середовища [4]. Звідси регіональну економіку можна визначати як одну із підсистем загальної економічної системи, оскільки вона піддається аналізу за ознакою економічної доцільності методологічним інструментарієм неінституціоналізму. Зазначене дозволяє ліквідувати існуючий розрив в методології досліджень між двома масивами знань – мікро- і макроекономікою. З’ясовується, що об’єктивний зріз знань про регіональну економіку можна отримати за рахунок наявності в економіці нової групи витрат, які Рональд Коуз називає “трансакційними витратами” [5].

Як вірно зазначає його послідовник Д. Норт, економічний обмін не є безкоштовним [6], він вимагає цілої низки додаткових витрат, зокрема на збір і обробку інформації, ведення переговорів, укладання та захист виконання контракту тощо. Прагнення зниження цих витрат слугує одні-

єю із причин створення нових організацій територіального типу. За економічною логікою вони належать до регіональної економіки, оскільки крім економічної вигоди ставлять за мету краще використання місцевих ресурсів, збалансований розвиток територій, якнайкраще задоволення соціально-економічних потреб населення тощо.

Отже, результативність економіки залежить від адекватного розуміння того, що таке економіка насправді і як вона функціонує. Тому потрібно відкинути традиційні уявлення про державу як єдину економічну одиницю без суттєвої внутрішньої диференціації і окреслити новий каркас аналізу і управління як багаторівневу модель, що об'єднує глобальну, національну, міжрегіональну, власне регіональну і місцеву економіки (рис. 6).

Всупереч панівному національному підходу, який характеризує економічні зростання на основі середніх показників, ми пропонуємо регіональну модель розвитку. Це означає, що національну економіку слід розуміти як сукупність регіональних економік різних рівнів залежності, яка, в свою чергу, ґрунтується на метрополісних системах. Оскільки центр ваги переміщується від абстрактних національних даних до регіональних місцевих умов і зв'язків між місцевими економіками, регіональна модель спонукає владні структури усіх рівнів пристосовувати їхню економічну політику до потреб цих місцевих економік. До того ж, оскільки жодна урядова структура не має безпосереднього стосунку до регіональної економіки, виникає необхідність у співпраці різнорівневих управлінських структур.



Рис. 6. Взаємозалежність економічних систем

В узагальненому вигляді регіональну парадигму можна представити як сукупність регіональних спільнот, зв'язаних спільним ринком (рис. 7). Основа і вирішальний зв'язок у регіональній парадигмі сполучають одну місцеву економіку та економічну систему з іншою, незалежно від того, розташовані вони в межах одного спільного ринку або і економічної системи, чи ні.

Це розуміння – пряма рекомендація для органів управління усіх рівнів – від місцевих до національних: налагоджувати, зміцнювати та підтримувати зв'язки між регіональними економічними спільнотами, внутрішніми та міжнародними; уникати дій, які порушують або послаблюють ці зв'язки, і остерігатися простих і часто хибних рекомендацій статизму і національної парадигми на всіх рівнях влади.

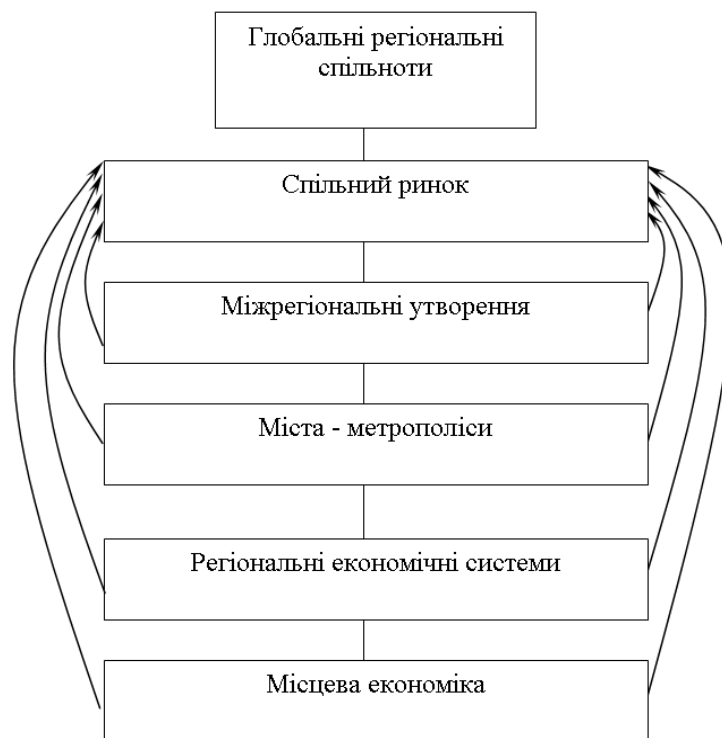


Рис. 7. Загальний вигляд регіональної економічної парадигми

Бачення розвитку економіки на засадах регіональної парадигми дозволяє зробити ряд важливих **висновків:**

1. Національну економіку слід розуміти як сукупність регіональних економік різного рівня локалізації, оскільки економічне зростання здійснюється в межах цих утворень з центрами у містах.

2. Місцевий економічний район виступає базовим елементом національної економіки і є комплексною інтегрованою системою з високим рівнем економічної, соціальної та інституційної діяльності на території.

3. Економічний регіон є складовою частиною єдиної системи продуктивних сил і виробничих відносин в країні. Тут здійснюється повний цикл відтворення населення і трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, частини національного багатства, грошового обігу, відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, а відповідно і економічне зростання.

4. Економічний район є слабоструктуризованою економічною системою, заснованою на принципах спеціалізації виробництва, загального ринку та взаємозалежності розвитку. Ця спільнота виступає як макрорегіон із залучення інвестицій, реалізації урядових міжрегіональних програм розвитку та довгострокового прогнозування і планування.

5. Імплантація у предмет регіональної економіки місцевого економічного району та мікрорайону як невід'ємних елементів не тільки наукових досліджень, а й різнорівневих господарських структур знаменує собою оформлення регіоналістики як окремої прикладної науки, що складає проміжну ланку між макро- і мікроекономікою і таким чином завершує формування повноцінної економічної теорії.

Визнання того, що регіон – єдина універсальна економічна система, яка забезпечує економічне зростання національної економіки, передбачає радикально нове бачення політики і управління. Якщо взаємозалежність виступає суттєвою економічною характеристикою регіонального розвитку, то співробітництво між різними економічними рівнями: державою, економічним районом, власне регіоном і місцевою економікою стає ключем до побудови ефективної управлінської системи, заснованої на партнерських засадах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Коваль Я.В., Антоненко І.Я. Регіональна економіка: Навчальний посібник.– К.: ВД “Професіонал”, 2005.
2. Kuhn T.S.(1970). The structure of scientific revolutions. Chicogo: University of Chicago Press.
3. Барнз В., Ледебур Л. Нові регіональні економіки. – Львів: Літопис, 2003.
4. Нестеренко А.М. Экономика и институциональная теория. – М.: УРСС, 2002.
5. Коуз Р.Г. Природа фирмы. В сб.: “Теория фирмы”. – СПб.: Экономическая школа, 1995.
6. Сонько С.П., Кулішов В.В., Мустафін В.І. Ринок і регіоналістика: Навч.посіб. – К.: Ніка-Центр. – Ельга, 2002.

Научно-теоретические основы регионализации экономического развития

А.Г. Мазур

Рассматриваются теоретические подходы к сути и содержанию регионализации экономического пространства, обобщается взаимозависимость и отличия национальной и региональной парадигм в условиях глобализации, предлагается дифференцированная и многоуровневая модель экономического развития современных экономических систем.

Ключевые слова: экономические системы, регионалистика, национальная экономика, макрорегион.

Scientific and theoretical basis of economic development realization

A.Mazur

The paper deals with theoretical approach to the nature and content of economic area regionisation. It gives ground to correlation and differences between national and regional paradigms under globalization, suggests the differentiated and multilevel model of economic development of modern economic systems.

Key words: economic systems, regionalistics, national economy, macroregion.

УДК 619:614.31:637.523:338

ПАСКА І.М., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР ІЗ ГОСПОДАРСТВАМИ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглядаються проблеми взаємодії приватного сільськогосподарського виробника із торгово-посередницькими структурами, які діють на продовольчому ринку.

Ключові слова: приватний підприємець, торгово-посередницька діяльність, приватний товаровиробник сільськогосподарської продукції.

Постановка проблеми. Лібералізація економіки зруйнувала існуючу десятиліттями централізовану систему розподілу товарів. Виробники і споживачі одержали самостійність у вирішенні питання: що робити і купувати, кому і як продавати? Розвал централізованої системи розподілу неминуче повинен був призвести до краху усіх виробничих структур, поставлених новими умовами в ситуацію, коли вони самостійно мали здійснювати невласливі їм функції. Однак краху не відбулося. Більше того, кілька років існування ринку в нових перехідних умовах демонструють стихійне формування нових зв'язків між виробниками і споживачами, відновлення і створення нових, раніше не існуючих, каналів руху продукції.

У продовольчому секторі України в перехідний період відзначаються два різнонаправлених явища: з одного боку, із початку 90-х років посилюється спад виробництва як в цілому в продовольчому комплексі країни, так і в окремих його галузях і підгалузях, за винятком приватного сектору. Водночас у продовольчому комплексі країни з'являються нові ринкові структури, поряд із традиційними, формуються нові канали руху продукції, нові продуктові ланцюжки. Ці нові структури і нові зв'язки, що виникають в окремих продуктових сегментах, є найбільш важливим свідченням переходу всього продовольчого комплексу від централізованої планової системи до ринкової економіки. На продовольчих ринках з'явилися приватні посередники. Кількість посередницьких структур на ринках окремих продуктів суттєво коливається, але значення їх зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням процесу взаємозв'язку торгових посередників із сільськогосподарськими товаровиробниками займалися вчені-аграрники Шпичак О.М., Саблук П.Т. Проте їхні дослідження були спрямовані на аналіз діяльності торгових посередників на біржовому ринку. Значний вклад в систематизацію досліджень діяльності торгових посередників внесли Іванов Ю. та Соколенко В. Вони розглянули економічну природу торгово-посередницьких

операцій, а також особливості їх оподаткування. Аналіз діючої системи оподаткування свідчить про її недосконалість. Це проявляється в тому, що в діючих нормативних актах не визначено об'єкт оподаткування у торгово-посередницьких операціях. Так, у Податковому кодексі немає визначення торгово-посередницьких операцій. Крім того, це питання також залишається невизначеним у проекті нового Податкового кодексу, який був розглянутий в першому читанні.

Через складність проблеми дослідженню взаємозв'язків приватника із торговими посередниками не приділялося значної уваги з боку вчених.

Метою і завданням дослідження є аналіз взаємодії приватного товаровиробника сільськогосподарської продукції і торгово-посередницьких структур, які діють на продовольчому ринку. При цьому були використані методи соціологічного опитування та статистичного спостереження.

Результати досліджень та їх обговорення. Посередницькі операції займають вельми значне місце в господарській діяльності сільськогосподарських підприємств різної форми власності. Пов'язано це з цілим рядом обставин як юридичного, так і економічного характеру. По-перше, розвиток спеціалізації призвів до того, що у цілому ряді випадків залучення посередника коштує суб'єкту підприємницької діяльності дешевше, ніж виконання тих самих функцій власними силами.

По-друге, об'єктивна необхідність у залученні посередників для здійснення тих або інших операцій може бути пов'язана з наявністю у нього стабільних контактів з товаровиробниками та покупцями товару, що сприяє гарантованому та надійному виконанню зобов'язань сторонами договору.

По-третє, існують ситуації, коли залучення посередника зумовлено суто юридичними причинами і є обов'язковим відповідно до вимог законодавства.

По-четверте, залучення посередника дозволяє перекласти на нього частину комерційних ризиків, що знижує можливі втрати.

По-п'яте, операції із залученням посередника мають специфічний податковий режим порівняно з безпосередніми відносинами партнерів, тому в ряді випадків залучення посередників є виправданим і з погляду оподаткування.

Перераховані обставини роблять посередницькі операції не тільки економічно доцільними, але й дуже привабливими.

Великі посередницькі фірми, які діють на ринку сільськогосподарської продукції, намагаються працювати із фермерами та великотоварними сільськогосподарськими підприємствами, тому що в цьому випадку, по-перше, фірма одержує постійного клієнта – постачальника продукції, по-друге, досить високий обсяг закупівельної партії (3-20 тонн), що значно полегшує їх реалізацію та зменшує витрати на зберігання. У свою чергу, ці фірми, володіючи обсягом партії 50-500 тонн, є бажаними клієнтами на переробних підприємствах.

Але, на наш погляд, більш цікавими нині з погляду економічного дослідження процесів взаємодії сільськогосподарського приватного товаровиробника і посередника є малі приватні підприємці, що займаються посередницькою діяльністю. Вони на сьогодні є з'єднувальною ланкою між селянином і міськими споживачами, поєднуючи в одній особі заготівельника і продавця. Як свідчать результати соціологічного опитування приватних товаровиробників сільськогосподарської продукції, 86 % реалізують продукцію саме дрібним посередникам. Скуповуючи сільськогосподарську продукцію в будь-який час і в будь-яких кількостях, посередник рятує селянина від проблеми реалізації і додаткових витрат на реалізацію та на збереження продукції. Адже, у разі реалізації на продовольчому ринку приватний товаровиробник повинен був заплатити ринковий збір, здійснити платежі за надання інших послуг. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що селянин, вивозячи самостійно свою продукцію на ринок, несе такі витрати, що існуюча ціна повинна збільшитися на 10-20 %.

Найголовніше для сільськогосподарського товаровиробника, він втрачає час на виконання не властивих йому функцій – реалізацію продукції. В багатьох випадках приватник не бажає реалізовувати частку виробленої продукції, призначеної для реалізації, сподіваючись на сезонні коливання цін на сільськогосподарську продукцію. Тому ним реалізується дуже невелика її кількість, в основному на покриття особистих потреб. Для приватного підприємця не має значення обсяг запропонованої для реалізації продукції, оскільки він має можливість накопичувати сільськогосподарську продукцію з метою реалізації за прийнятною для нього ціною.

На відміну від селянина, який реалізує свою продукцію, діяльність посередника пристосована до зміни кон'юнктури ринку на ту чи іншу сільськогосподарську продукцію. Знаючи про вели-

чину затрат на придбання продукції, а також про можливі витрати на реалізацію та розмір прибутку зменшенням чи збільшенням обсягу запропонованої для реалізації продукції, посередник реагує на коливання ринкової ціни. На Хмельницькому продовольчому ринку ціна на визначений вид сільськогосподарської продукції протягом дня може змінюватися 3-4 рази, а тому приватний підприємець, одержуючи інформацію відразу на місці, змінює і закупівельні схеми одночасно зі зміною продажної ціни. Різниця між закупівельною ціною приватного підприємця і ціною реалізації товару на ринку складає 3-5 %. Маневреність, можливість швидко реагувати на зміну ціни, дозволяє посереднику втриматися на “плаву” не за рахунок торгової націнки, а за рахунок збільшення обсягів реалізації. Гнучкість реалізаційної ціни залежно від обсягу продажної партії впливає на націнку, яка може складати від 0,4 до 5%, тобто від 0,01 до 0,05 грн, що дозволяє посереднику продавати протягом місяця досить значні обсяги продукції, які не під силу приватним виробникам сільськогосподарської продукції. У зимові місяці, коли селяни не квапляться продавати свої запаси, основним завданням торгових посередників залишається утриматися «на плаву», тому що обсяг продажів складає приблизно 25-30% від весняного сезону, це близько 8-10 тонн різної сільськогосподарської продукції (цукор, борошно, крупи) із середньою націнкою 3-6 коп. У сезон, коли збільшується обсяг реалізації, торговий посередник може продавати протягом місяця близько 35-50 тонн. Середній зарібок приватних підприємців, які займаються торгово-посередницькою діяльністю, коливається від 1000 до 2000 грн на місяць, але основна частина цієї суми витрачається на утримання торгового місця, складських приміщень, оплату патента на торгівлю і зарплату продавця. Наприклад, на Білоцерківському центральному продовольчому ринку оплата торгового місця складає 420 грн, оренда складських приміщень від 200 до 500 грн, зарплата продавця – 250-300 грн. Тому дуже часто в зимові місяці приватні підприємці працюють собі на збиток, сподіваючись, що в сезонне зростання обсягів реалізації продукції їх витрати відшкодуються.

У деяких випадках приватні підприємці мають можливість закуповувати у приватних товаровиробників і реалізовувати за більш низькою ціною ніж мінімальна ціна, яка встановлена діючими законодавчими актами. Така ситуація виникає з цукром. Як відзначено у ст. 9 Закону України “Про ціни та ціноутворення” [4], фіксовані й регульовані ціни встановлюють на ресурси, що визначально впливають на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, які мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монополіне положення на ринку. Очевидно, в Україні цукор – продукт вирішального соціального значення, оскільки ціни на нього регулює держава.

Як свідчать обстеження 34 підприємців, які займаються торгово-посередницькою діяльністю на Хмельницькому продовольчому ринку, розмір торговельної націнки становив 0,03-0,05 грн/кг. Аналогічна ситуація повторюється і на ринку тваринницької продукції із прийняттям відповідних нормативних актів про встановлення фіксованих закупівельних цін. Як свідчить аналіз, від прийняття таких рішень залишаються у вигаді лише великі посередницькі структури та переробні підприємства (за винятком переробних підприємств, які займаються переробкою тваринницької продукції), а у програшу залишаються індивідуальний товаровиробник і кінцевий споживач.

Поява на ринку приватного товаровиробника з його незначними обсягами продукції для реалізації не вигідне як дирекції ринку, так і місцевій владі, оскільки це не гарантує повного заповнення торгових місць на території ринку, і відповідно зменшення надходження коштів до бюджету міста. Нині можна з упевненістю стверджувати, що ринковий збір стає основним джерелом поповнення бюджету міста Хмельницького, його величина становить 70,7% від величини дохідної частини міського бюджету. Крім того, необхідно здійснити додаткові витрати на облаштування торгових місць, щоб приватник міг реалізовувати свою продукцію відповідно до “Правил торгівлі на ринках”. З метою закріплення приватних підприємців, які займаються торгово-посередницькою діяльністю на території ринку, адміністрація проводить попереднє стягнення ринкового збору за здійснення торгової діяльності. Також приватний підприємець повинен обладнати торгове місце кіоском за стандартами керівництва ринку (на кожному ринку вони різні). Собівартість такого кіоску коливається від 4300 грн до 4500 грн, тому виклавши гроші, посередник залишається на ринку. Адміністрація ринку, в свою чергу, гарантує стабільне положення навіть в несезон, коли селяни не вивозять свою продукцію.

Крім того, підприємець змушений орендувати складські приміщення, які знаходяться у власності адміністрації ринку.

Висновок. Наявність з'єднувальної ланки між приватним товаровиробником сільськогосподарської продукції і кінцевим споживачем у вигляді торгово-посередницьких структур в першу чергу влаштовує селянина. По-перше, він завжди має можливість збути свою продукцію, одержавши при цьому готівку; по-друге, він врятований від проблем і витрат, пов'язаних з реалізацією своєї продукції, в тому числі і втрати особистого часу; по-третє, торгово-посередницькі структури мають можливість кредитувати діяльність особистих сільськогосподарських підприємств. Кінцевий споживач може постійно придбати необхідну продукцію високої якості за мінімальними цінами (ціна в оптово-роздрібних торгово-посередницьких структурах на 20-30% нижча, ніж в магазинах). Має певну зацікавленість у розвитку посередницьких структур місцева влада, оскільки наявність цієї категорії суб'єктів підприємницької діяльності забезпечує постійне надходження до бюджету коштів; сприяє зайнятості як міського, так і сільського населення.

Аналізуючи взаємозв'язок між приватним товаровиробником сільськогосподарської продукції і торгово-посередницькими структурами, виникла ціла низка проблем, які вимагають нагального вирішення.

По-перше, в умовах відсутності коштів у держави на допомогу розвитку приватного сектору агропромислового комплексу необхідно залучати тимчасово вільні кошти саме цієї категорії суб'єктів підприємницької діяльності через укладання угод на поставку майбутнього врожаю.

По-друге, необхідно створити умови прийняттям відповідних нормативних актів для ефективного функціонування ланцюга руху продукції сільського господарства: особисте селянське господарство – посередник – кінцевий споживач, прийняттям законів “Про особисте селянське господарство”, “Про торгово-посередницьку діяльність на позабіржовому ринку сільськогосподарської продукції”.

Вирішення перерахованих вище проблем дозволить повністю забезпечити продукцією сільського господарства населення з мінімальними розмірами фінансової допомоги держави.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шуст О. А. Напрями формування інформаційної інфраструктури в АПК / О. А. Шуст // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 89–96.
2. Шпичак О. М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність: монографія / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. – К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2008. – 300 с.
3. Туржанський В. А. Ярмаркова торгівля як стимулятор розвитку торгово-посередницької діяльності на ринку тваринницької продукції: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [“АПК в умовах активізації інтеграційних процесів: стан, проблеми, перспективи”] (Кам'янець-Подільський, 20–21 травня 2004 р.) / В. А. Туржанський / М-во аграр. політики, Подільська держ. аграрно-технічна академія; редкол.: д-р с.-г. наук, проф. М. І. Бахмат [та ін.]. – Кам'янець-Подільський: Подільська держ. аграрно-технічна академія, 2004. – Вип. 12, Т. 2. – С. 26–29.
4. Стукач В.Ф. Інфраструктура обслуговування личних подсобних хозяйств сельского населения / В.Ф. Стукач, М.Н. Якубенко // Современные проблемы науки и образования. – 2008. – №6. – С.36-38.
5. Свиноус І.В. Розвиток посередництва на ринку м'ясної продукції / І.В. Свиноус, В.А. Туржанський // Економіка АПК. – 2004. – №5. – С.130-134.
6. Попов Н.А. Организация сельскохозяйственного производства: [учебник] / Н.А. Попов – М.: Финансы и статистика, 2000. – 320 с.

Взаимосвязь посреднических структур с хозяйствами населения

И.Н. Паска

В статье рассматриваются проблемы взаимодействия частного сельскохозяйственного производителя с торгово-посредническими структурами, которые действуют на продовольственном рынке.

Ключевые слова: частный предприниматель, торгово-посредническая деятельность, частный товаропроизводитель сельскохозяйственной продукции.

Interconnection of medium structures with population enterprises

I. Paska

The paper addresses the problem of the interaction of private agricultural producers with trade intermediaries acting on the food market.

Key words: entrepreneur, trade brokering, private producers of agricultural products.

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОСФЕРИ

У статті досліджено еволюцію поняття сталого розвитку, проаналізовано основні чинники впливу на формування та забезпечення сталого розвитку агросфери. Запропоновані основні пріоритети державної аграрної політики в цьому напрямі.

Ключові слова: сталий розвиток, сільське господарство, державна політика.

Постановка проблеми. Негативні тенденції економічної динаміки розвитку вітчизняної агросфери нині не можуть лишатися поза увагою науковців, оскільки саме ця сфера не лише забезпечує продовольчу безпеку, але й визначає соціальний клімат та підтримує сталий розвиток держави.

Сільське господарство як галузь матеріального виробництва має внутрішню специфіку, обумовлену природними умовами, і зовнішню, що виявляється у взаємозв'язку з іншими галузями матеріального виробництва і світовою ринковою кон'юктурою. В умовах глобалізації воно потрапило під вплив транснаціональних корпорацій, пов'язаних не лише з виробництвом, переробкою і реалізацією продукції галузі, але й зі сферою обслуговування виробничого процесу. Природно, що все це вплинуло на внутрішню стійкість сільського господарства, тому першочергового значення набувають проблеми комплексного, системного підходу до побудови принципів і методів формування сталого розвитку аграрної сфери з урахуванням економічних, соціальних та екологічних вимог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблемам сталого розвитку присвячені праці численних зарубіжних та вітчизняних науковців: Е. Барбієра, С. Н. Бобилева, Г. Дейлі, Е. Денісона, М. Згуровського, В. Коновалова, Л. Молдаван, Б. Пасхавера, О. Попової, В. Терещенко, Т. Тернера, О. Шубравської [1, 2, 4, 8, 12] та ін., які одностайні в тому, що сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умов збереження і поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і потребами людей усіх поколінь. Разом з тим, залишаються відкритими ряд проблем, що стосуються концептуальних засад формування сталого розвитку саме агросфери.

Метою дослідження є дослідження чинників впливу на процеси формування сталого забезпечення розвитку вітчизняної агросфери.

Методика досліджень. Теоретичною основою дослідження є основні положення економічної теорії та економіки аграрних підприємств. У роботі застосовувалися методи наукового узагальнення і причинно-наслідкових зв'язків; монографічний; індукції – під час збору, систематизації, обробки статистичної інформації та дедукції – для теоретичного осмислення проблеми та їх обговорення.

Результати дослідження та їх обговорення. Досліджуючи праці відомих вчених та вивчаючи досвід економічно розвинутих країн, очевидним є факт, що Україна має великий шанс, використовуючи напрацьований світом кращий досвід, забезпечити перехід до сталого розвитку виключно через ефективне використання всіх видів ресурсів, структурно-технологічну модернізацію виробництва, використання творчого потенціалу суспільства для розбудови і процвітання держави. Особливо велика увага має бути привернута до агросфери, що по суті являє собою складну соціально-економічну систему. В її основі лежить використання потенціалу і ресурсів живої природи зі своїми законами й умовами. Першоосновою природи є сільське господарство, ключова роль якого полягає у виробництві продуктів харчування та сільськогосподарської сировини з використанням процесів природного відтворення.

Сільське господарство має ряд специфічних особливостей, а головним засобом виробництва є земля, що має просторову обмеженість. Робоча сила і засоби виробництва розосереджені на різних територіях. У сільському господарстві тісно переплітаються економічні процеси з природно-кліматичними умовами, від яких ця галузь має пряму залежність.

Також існують певні особливості в розподілі праці і спеціалізації виробництва. Тут завжди є одна або дві основні галузі, які поєднуються з рядом допоміжних галузей, причому відтворення основних галузей фактично неможливе без допоміжних.

Сільське господарство вже давно вважають «локомотивом» вітчизняної економіки, оскільки воно є засобом для існування великої кількості людей (станом на 1 січня 2012 року в Україні проживає 14320399 постійних сільських жителів) і має життєво важливе значення для розвитку сільських територій і боротьби з бідністю.

Для формування сталого розвитку сільського господарства управління має завжди охоплювати три нероздільні та рівновеликі складові: економічну, екологічну та соціальну (рис. 1).



Рис. 1. Складові сталого розвитку агросфери

Варто зазначити, що на сьогодні не існує єдиного і універсального механізму сталого управління сільським господарством, оскільки воно залежить від таких факторів, як клімат, екологія, географія, демографія, ресурсне забезпечення, нормативне регулювання. Проте відомі принципи сталості мають бути застосовані в різних системах управління.

Враховуючи тенденції і проблеми, що впливають на майбутнє сільського господарства, зокрема ріст чисельності населення, яке за прогнозами перевищить 9 мільярдів чоловік до 2050 р., зростаючу урбанізацію, скорочення сільського населення, необхідно постійно дбати про збільшення виробництва продуктів харчування. Для підтримання нормального існування такої кількості людей природних ресурсів Землі й можливостей біосфери недостатньо і це означає, що для виживання людство має розвиватися у своїх природних межах.

Оскільки сільськогосподарське виробництво тісно пов'язане з іншими галузями національної економіки, воно не може здійснювати розвиток тільки своїми силами. Деякі дослідження свідчать, що на кожен додатковий долар доданої вартості в сільському господарстві припадає збільшення від 1,50 до 2 доларів доданої вартості в несільськогосподарських секторах [4].

Виходячи з цього, забезпечення сталого розвитку агросфери можливе лише на основі системного підходу, що передбачає комплексне вивчення завдань, передумов, чинників та шляхів майбутнього розвитку у взаємному їх зв'язку, визначення різних варіантів ухвалення рішень і зрештою розробку системи управління.

На сьогодні існує велика кількість визначень категорії сталого розвитку сільського господарства, зокрема як сільське господарство, яке зберігає природну і екологічну цілісність ґрунту, водних і земельних систем в певній місцевості, забезпечуючи при цьому достатній дохід виробникам за вироблену продукцію [3, 4, 8].

За визначенням Міжнародної консультативної групи сільськогосподарських дослідників, сталий розвиток сільського господарства полягає в ефективному управлінні ресурсами, які тут

використовуються з метою задоволення потреб людства, що змінюються, зберігаючи при цьому або навіть покращуючи якість довкілля, а також природні ресурси [5].

С. Франсіс і Дж. Янберг [6] вважають, що сталий розвиток прагне задовольнити потреби людства без руйнування природних ресурсів; покращує якість довкілля і ресурсну базу, від якої залежить задоволення базових потреб людства в харчуванні, є економічно життєздатним, покращує якість життя селян і суспільства в цілому.

Західні науковці виділяють такі принципи сталого розвитку агросфери:

- економічна ефективність: економічні і автономні системи виробництва з коректними доходами;

- соціальна справедливість: розподіл багатств, прав на виробництво і влади прийняття рішень;

- захист довкілля: збереження родючості земель, біорізноманіття, ландшафтів, якості води і повітря;

- культура і етика: повага до майбутніх поколінь, сільських співтовариств, управління простором, виробництво якісної продукції.

Зокрема французькі науковці пропонують розвивати принципи інтегрованого сільського господарства з метою сталого його розвитку. Такий тип сільського господарства полягає в економічно ефективному виробництві продукції високої якості на основі екологічно чистих і здорових технологій зі скороченням використовуваних ресурсів, притаманних окремому територіальному і виробничому контексту. При цьому виділяють чотири аспекти сталого розвитку: економічний, екологічний, соціальний, науково-технічний [9].

В економічному плані передбачають гарантію отримання прибутку аграрним підприємствам, підтримку галузі високоякісними сортами, широкий асортимент продукції та різні варіанти її використання. В екологічному – скорочення внесення добрив, фітосанітарних обробок, відновлення природних лісосмуг, обмеження ерозій.

У соціальній перспективі передбачається підтримка зайнятості населення, задоволення потреб споживачів і науково-технічний аспект полягає в забезпеченні інновацій.

Узагальнюючи теоретичні підходи до визначення поняття сталого розвитку агросфери, ми розуміємо його як такий, що забезпечує комплексний, системний розвиток економічних, екологічних і соціальних складових на основі дбайливого ставлення до навколишнього середовища, збереження всіх видів ресурсів, підтримки виробничого потенціалу для майбутніх поколінь без руйнації природного світу, гарантії в довгостроковій перспективі достатньої кількості і якості продовольства, рентабельності аграрного виробництва, соціальної справедливості в країні.

Такий розвиток має ґрунтуватися на принципах стійкого функціонування, в основу якого покладено збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, оптимальне використання ресурсів, сталий соціально-економічний розвиток сільських територій, забезпечення максимальної зайнятості населення і гідне підвищення рівня його життя, зростання ефективності аграрного виробництва, забезпечення розширеного відтворення.

Зауважимо, що ще з радянських часів та і в роки незалежності метою суспільства стало максимальне виробництво на основі необмеженої експлуатації природних ресурсів (стримувальним фактором були технологічні обмеження). Прикладом цього є неконтрольовані посіви соняшнику та ріпаку, недотримання сівозмін, нераціональне використання пестицидів і мінеральних добрив тощо. Все це може призвести до вичерпання енергетичних ресурсів, і тому очевидною стає необхідність кардинального перегляду підходів до мети розвитку економіки та проблеми використання ресурсів на основі врахування потреб не тільки виробництва, а й збереження людства.

Вдосконалення економічного механізму розвитку сільськогосподарського виробництва слід проводити комплексно, з визначенням пріоритетних напрямів його формування. Концептуально цей механізм має включати два взаємозв'язані напрями: систему державної підтримки і ринкове регулювання відтворення на всіх рівнях АПК. Проведений аналіз переконливо свідчить, що Україні вкрай потрібна послідовна державна політика, спрямована на втілення в реальну практику господарювання й суспільного життя принципів сталого соціально-економічного розвитку.

На сьогодні в Україні існує перекис державної підтримки в бік інтересів великих вертикально інтегрованих бізнес-структур і послідовне пригнічення дрібного і середнього сільськогосподарського виробництва. Близько третини сільськогосподарських земель знаходиться у використанні

та володінні великих та надвеликих корпоративних структур із площею понад 5000 га, а їх частка у реалізації продукції тваринництва становить лише 22 %, рослинництва – 31 %. Процесам концентрації землі сприяла політика бюджетної підтримки в сільському господарстві, спрямована на великомасштабне виробництво, тоді як навіть за таких нерівних умов питома вага господарств населення у виробництві продукції сільського господарства у 2011 р. становила 60,1 %. Усе це обмежує можливості сільського господарства у забезпеченні потреб розвитку.

Пріоритетним питанням є прискорений розвиток тваринництва, зокрема молочного та м'ясного скотарства через надання безвідсоткових кредитів до 10 років на модернізацію і будівництво тваринницьких комплексів, закупівлі племінної худоби і сучасного технологічного устаткування на умовах фінансового лізингу. Через переважання дрібнотоварного виробництва, слабкі умови біологічного, технологічного і організаційно-економічного розвитку сільське господарство не спроможне здійснювати інноваційну діяльність.

Нерозвиненість науково-технологічного потенціалу на селі унеможливорює застосування у виробничих процесах передових досягнень науки і техніки та розвитку патентно-ліцензійної діяльності, спричиняє консервацію застарілих технологічних укладів, загрожує деградацією вітчизняного виробничого та інтелектуального потенціалу, поглиблює науково-технологічне відставання України від розвинених країн.

Таким чином, формуючи сталий розвиток агросфери, варто, в першу чергу, провести фінансове «оздоровлення» агропромислового комплексу, провести посилення існуючої правової бази в сільському господарстві, налагодити дієву інвестиційну політику аграрної сфери, активно залучати інноваційні аграрні проекти, відновити матеріально-технічну базу сільського господарства залученням пільгових кредитів, продуманої державної підтримки та проведенням ефективних лізингових операцій, забезпечити підтримку аграрних закладів, які мають готувати кваліфіковані кадри і цим самим посилити соціальну складову розвитку.

Висновки. Виходячи з викладеного вище встановлено, що незважаючи на існування безлічі визначень сталого розвитку сільського господарства і понять з цим пов'язаних, в цілому їх об'єднують виокремлення трьох складових: економічного зростання, соціального прогресу та захисту навколишнього середовища, які трактуються з різними доповненнями і потребують такого розвитку, що забезпечить потреби сучасного покоління без шкоди для потреб майбутнього.

Проведений аналіз переконливо свідчить, що Україні вкрай потрібна послідовна державна політика, спрямована на втілення в реальну практику господарювання й суспільного життя принципів сталого соціально-економічного розвитку. Основними пріоритетами її мають стати:

- забезпечення передбачуваності регуляторної політики держави та удосконалення земельних відносин;
- державна підтримка дрібних товаровиробників;
- створення у сільській місцевості економічних стимулів для неаграрних видів економічної діяльності, якими могли б скористатися бідні верстви населення;
- радикальне зміцнення соціальної інфраструктури на селі;
- забезпечення прозорості процесу розподілу фінансової підтримки, рівноправна участь усіх товаровиробників в її отриманні;
- надання гарантій під банківські кредити чи прямі інвестиції;
- підвищення якості освіти в сільських районах;
- відродження та інтенсивний розвиток соціальної сфери села.

Необхідно забезпечити поступовий перехід на екологічно чисті методи господарювання та раціональне землекористування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О.Л. Попова. – НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 352 с.
2. Згуровський М.З. Сталий розвиток регіонів України [Електронний ресурс]: http://activity.wdc.org.ua/ukraine/Isd_ukr-2400dpi-10.pdf.
3. Молдован Л. Сталий розвиток аграрної сфери – цільовий вектор на XXI століття / Л. Молдован // Економіка України. – 2009. – 352 с.
4. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение: пособие по региональной экологической политике / С.Н. Бобылев. – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с.
5. Коновалов В.В. Способы оценки факторов устойчивого развития агропромышленного комплекса / В.В. Коновалов, Т.В. Коновалова, А.Б. Викторова // Экономический анализ: теория и практика. – Москва, 2009. – №27(156). – С.25–28.

6. Caviglia J. Sustainable agriculture economic development and deforestation/ J.Caviglia // Cheltenham, UK Northampton, MA: Edward ElgarParution,1999. – 160 p.

7. Шубравська О.В. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери / О.В. Шубравська, Л.М. Корсак // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 15–20.

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

9. Barbier E. Economics and ecology: new frontiers and sustainable development / E. Barbier – London: Chapman & Hall, 1994.

10. Federico Maria Pulselli, Francesca Ciampalini, Enzo Tiezzi, Carlo Zappi. The index of sustainable economic welfare (ISEW) for a local authority: A case study in Italy [Електронний ресурс]: <http://upi-yptk.ac.id/Ekonomi>.

11. Аграрії обіцяють мільярдні збитки, якщо уряд не допоможе з технікою. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2010/12/23/263421>.

12. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.]; за ред. акад. УААН Б.Й. Пасхавера; НАН України; Ін-т екон. та прогнозування – К., 2009. – 432 с.

Основные факторы формирования и обеспечения устойчивого развития агросферы

Т.В. Сокольская

В статье исследована эволюция понятия устойчивого развития, проанализированы основные факторы, влияющие на формирование и обеспечение его развития в аграрной сфере. Обоснованы приоритеты государственной аграрной политики в этом направлении.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельское хозяйство, государственная политика.

The main factors of forming and providing sustainable development of agrarian sphere

T. Sokolska

The paper deals with the investigating the evolution of the notion of sustainable development, analysis of the basic factors influencing the formation and providing the development of the agrarian field. The main priorities of state agrarian policy in this issue is suggested.

Key words: sustainable development, agriculture, state policy.

УДК 658:338.43

ЧУЖМИР М.А., здобувач

Полтавська державна аграрна академія

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті доведено, що інтеграція України у світовий економічний простір та ефективна реалізація соціально-економічних реформ у цьому напрямі, а також підвищення життєвого рівня населення, можливі лише за умови якісного використання та відтворення грошової та матеріально-технічної бази, передусім, сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: матеріально-технічні ресурси, ефективність, сільськогосподарські підприємства, відтворення, інвестиції, капітал, доходи майбутніх періодів.

Постановка проблеми. Інтеграція України у світовий економічний простір, ефективна реалізація соціально-економічних реформ у цьому напрямі та підвищення життєвого рівня населення можливі лише за умови якісного використання та відтворення грошової та матеріально-технічної бази, передусім, сільськогосподарських підприємств. Проте відсутність позитивних результатів аграрної реформи (розпаювання землі та майна господарств) і дієвих важелів впливу на ефективність сільськогосподарського виробництва, негативно позначилися на розвитку цієї галузі в цілому. Так, матеріально-технічна база, матеріальне стимулювання, рентабельність та інші важливі показники розвитку аграрних підприємств за останні 20 років скоротилися відповідно в 3–5 разів. Як наслідок, міграція населення працездатного віку за наведений вище період перевищила 8 млн осіб. Така ситуація гальмує надходження всіх матеріальних і нематеріальних ресурсів в агросферу, провокує неконтрольовану міграцію, бідність, особливо сільського населення, та дестабілізує розвиток держави в цілому. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки є комплексна економічна оцінка та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем відтворення та раціонального використання виробничих ресурсів в аграрній сфері постійно перебуває в центрі уваги вчених-

аграріїв. Значний внесок в розробку цих проблем зробили: Л.М. Анічин, В.Г. Андрійчук, О.А. Бугуцький, П.П. Борщевський, В.М. Ганганов, П.І. Гайдуцький, М.В. Гладій, В.К. Горкавий, С.М. Кваша, Т.І. Купалова, В.І. Лишиленко, І.І. Лукінов, Ю.О. Лупенко, В.П. Мартянов, В.Я. Месель-Веселяк, Л.О. Мармуль, О.М. Онищенко, М.К. Орлатий, Й.С. Пасхавер, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, В.А. Слаута, А.М. Третяка, В.М. Трегобчук, Л.В. Транченко, О.В. Ульяновченко, О.Г. Шпикуляк, В.Й. Шиян, О.М. Шпичак, А.Е. Юзефович, В.О. Юрчишин, К.І. Якуба та ін. Але в умовах формування в Україні ринкових відносин економічні дослідження щодо ефективності використання сільськогосподарських виробничих ресурсів і створення раціональних, оптимальних за структурою високотехнологічних ресурсних потенціалів проводилися недостатньо. Тому слід переосмислити існуюче наукове надбання з метою його використання в нових економічних умовах. Важливість розв'язання цієї проблеми і обумовила вибір теми та конкретних завдань дослідження.

Мета дослідження – характеристика якості відтворення грошової та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Для досягнення цієї мети вирішувалися наступні **завдання**: визначити основні складові щодо економічної оцінки грошових і матеріально-технічних ресурсів аграрних підприємств; провести оцінку вказаних вище складових; виявити переваги та недоліки щодо формування та використання кожної з них і обґрунтувати отримані результати.

Методика досліджень. Теоретичною основою дослідження є основні положення економічної теорії та економіки аграрних підприємств. У роботі застосовувалися методи наукового узагальнення і причинно-наслідкових зв'язків; монографічний; індукції – під час збору, систематизації, обробки статистичної інформації та дедукції – для теоретичного осмислення проблеми та їх обговорення.

Результати досліджень та їх обговорення. У результаті дослідження встановлено, що для комплексної оцінки грошових і матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств доцільно використати такі показники: інвестиції в основний капітал; прямі іноземні інвестиції; поточні фінансові інвестиції; довгострокові фінансові інвестиції; доходи майбутніх періодів. Так, у 2009 р. більшість показників, які характеризують ефективність формування та використання грошових ресурсів у сільському господарстві України та Київщини, майже в 2 рази менші ніж у промисловості цього регіону. Це стосується, насамперед, усіх форм інвестицій (понад 64% кожен показник), доходів майбутніх періодів, обсягу грошових коштів (у середньому 68% за всіма показниками). Разом з тим, рівень рентабельності був вищим в аграрному секторі економіки, ніж промисловості Київської області та України в цілому (відповідно в середньому 11,2 та 1,3%).

Отже, всі наведені вище показники свідчать про значно меншу забезпеченість грошовими ресурсами сільськогосподарських підприємств порівняно із промисловими. Проте рентабельність господарюючих суб'єктів відображає позитивну динаміку розвитку, передусім, аграрного сектору економіки. Разом з тим, обсяг грошових ресурсів підприємств аграрного сектору економіки істотно диференціюється залежно від обсягу чистого прибутку. Тому, на нашу думку, доцільно розглянути ефективність використання та відтворення грошових і матеріально-технічних ресурсів за окремими показниками (табл. 1).

Таблиця 1 – Вплив розміру чистого прибутку на ефективність використання та відтворення грошової та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств Київщини, 2011 р.*

Показник	Групи підприємств за розміром чистого прибутку, тис. грн			У середньому (разом)	Відношення показників III групи до I, %
	I	II	III		
	до 50	50-100	понад 100		
Кількість підприємств, од.	5	4	2	3,7	–
Інвестиції в основний капітал, тис. грн	60,0	80,0	100,0	80,0	40,0
Поточні фінансові інвестиції, тис. грн	5,0	7,0	9,0	7,0	44,4
Вартість основних засобів, тис. грн	250,0	320,0	410,0	326,7	39,0
Забезпеченість енергетичними потужностями, на 100 га посів. площі, кін. сил	310,0	330,0	350,0	446,7	11,4
Кількість сільськогосподарської техніки та обладнання, шт.	50,0	75,0	94,0	73,0	46,8

*Розраховано автором за даними річних звітів господарств Білоцерківського, Володарського, Кагарлицького та Фастівського районів Київської області за 2011 р.

Із наведеної вище табл. 1 можна зазначити, що сільськогосподарські підприємства з більшим розміром чистого прибутку мають кращі показники щодо використання та відтворення грошових і матеріально-технічних ресурсів. Так, інвестиції в основний капітал, поточні фінансові інвестиції, вартість основних засобів, забезпеченість енергетичними потужностями, кількість сільськогосподарської техніки та обладнання в господарствах з розміром прибутку понад 100 тис. грн у середньому на 36,3%, за всіма вказаними вище показниками, більше ніж у підприємствах з меншим розміром чистого прибутку (до 50 тис. грн).

На нашу думку, ця ситуація свідчить, що чистий прибуток є одним з найвагоміших чинників, які впливають на ефективність формування, використання та відтворення не лише грошових і матеріально-технічних ресурсів, але й ресурсного потенціалу будь-якого підприємства в цілому, тобто це кошти підприємства, які залишилися після здійснення всіх обов'язкових відрахувань (розрахунки за всіма зобов'язаннями, що формують собівартість готової продукції) та на розсуд власника спрямовуються за певним призначенням (витрачаються на його особисті потреби, або на розширене відтворення виробництва). Тому від обсягу цих коштів залежить формування основних засад відтворення ресурсного потенціалу агросфери.

Таким чином, у результаті аналізу якості відтворення грошової та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств нами встановлено, що рівень забезпечення та поновлення цих ресурсів є низьким. Це, передусім, пов'язано з відсутністю єдиних науково-практичних підходів щодо розвитку аграрного сектору економіки в цілому (не розроблені комплексні програми розвитку сільського господарства). Тому, на нашу думку, всі вказані вище результати дослідження сприятимуть визначенню пріоритетних напрямів щодо відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки в цілому.

Досягнення високої ефективності виробництва у сільському господарстві залежать від комплексу чинників, головними з яких є земля, праця, виробничі засоби. Причому в сучасних умовах неможливий екстенсивний шлях зростання виробництва, який полягає у збільшенні обсягу інвестицій за збереження існуючого рівня технології, зростання кількості зайнятих робітників, збільшення обсягів споживання сировини, матеріалів і палива та додаткового введення в обіг землі, хоч подекуди саме так можна ще тривалий період здійснювати розширене відтворення. Але, зважаючи на екологію, цей шлях обмежений, тому реально розширене відтворення можливе за умови інтенсифікації, яка теж супроводжується збільшенням залучення ресурсів, але на якісно іншій основі.

До інтенсивних факторів належать: прискорення науково-технічного прогресу (впровадження нової техніки і технології через оновлення основних засобів); підвищення кваліфікації робітників; поліпшення використання основних і оборотних засобів; підвищення ефективності виробництва за рахунок кращої його організації, адже треба зважати на те, що в умовах інтенсивного зростання виробничого потенціалу праця буде продуктивнішою, якщо використовуватиметься сучасніше устаткування і найновіші матеріали. В умовах екстенсивного зростання зміна співвідношення між його факторами відбувається порівняно рівномірно, і досягнення максимуму виробництва продукції залежить переважно від стану економічних ресурсів, поєднання затрат або взаємозамінності праці та капіталу і лише певною мірою – від технічного прогресу. Тому виникає потреба забезпечення як достатньої маси ресурсів, так і їх збалансованості, оскільки, як підкреслює академік НААНУ М. Дем'яненко, через ігнорування принципу збалансованості вони втратили зв'язок з реальним виробництвом та його ефективністю, внаслідок чого перестали виконувати регульовальну роль у господарській діяльності [2].

Домінантність забезпечення збалансованості власних ресурсів простого і розширеного відтворення витікає з макроекономічних пропорцій, визначених класичною економічною теорією, за якою сукупний суспільний продукт має двоякий поділ: за натуральною формою і за вартістю. Саме останнє зумовлює необхідність збалансованості ресурсів відтворення, оскільки за вартістю весь сукупний суспільний продукт, як і продукт окремого підприємства, ділиться на три частини – постійний капітал (c), змінний капітал (v) і додаткову вартість (m). За натуральною формою він складається з двох частин – засобів виробництва (створюються в I підрозділі) і предметів споживання (виробляються в II підрозділі). Два підрозділи (I та II) відрізняються, перш за все, за характером споживання їх продуктів: продукція I підрозділу слугує для виробників, а продукція II – для особистого споживання).

У процесі реалізації одна частина продукції реалізується в рамках свого підрозділу, а друга – через обмін між ними. Причому, головною умовою реалізації суспільного продукту за простого відтворення є $I(v + m) = IIc$, тобто сума змінного капіталу і додаткової вартості I підрозділу дорівнює сумі спожитого постійного капіталу II підрозділу; $I T = Ic + IIc$, тобто вартість річного продукту I підрозділу дорівнює сумі постійного капіталу обох підрозділів; $II T = I(v + m) + II(v + m)$, вартість річного продукту II підрозділу – сумі доходів працівників обох підрозділів. Отже, для нормального відтворення необхідна пропорційність між обома підрозділами та між різними галузями виробництва всередині кожного підрозділу. Обмін товарами між підрозділами і всередині них здійснюється за допомогою грошей і при цьому закономірності розширеного відтворення відбуваються за такими схемами:

$$1\text{-й рік: } \left. \begin{array}{l} I. 4000 c + 1000 v + 1000 m = 6000 \\ II. 1500 c + 750 v + 750 m = 3000 \end{array} \right\} 9000.$$

Вихідні величини схеми розширеного відтворення відрізняються від схеми простого відтворення тим, що $I T > Ic + IIc$, разом з тим $I(v+m) > IIc$. Це є необхідною передумовою розширеного відтворення, оскільки воно можливе лише тоді, коли вартість засобів виробництва за рік буде достатньою не тільки для заміщення витрат засобів виробництва, але й для розширеного виробництва. Зокрема, за $c : v = 4:1$ пропорції обміну за другий рік будуть такими:

$$2\text{-й рік: } \left. \begin{array}{l} I. 4400 c + 1100 v + 1100 m = 6600 \\ II. 1600 c + 800 v + 800 m = 3200 \end{array} \right\} 9800.$$

Тобто, за умови збереження вказаної органічної будови капіталу у I підрозділі реалізується 4400 одиниць продукту, а 1600 одиниць мусить реалізовуватись у II підрозділі. Аналогічними будуть схеми і в наступні роки за умови, що половина додаткової вартості капіталізується у I підрозділі – 500 одиниць, а половина споживається особисто підприємцем. Проте досягнення класичних пропорцій відтворення стримується через відсутність необхідної маси ресурсів. Адже, як зазначає академік НААНУ П. Саблук, лише для підтримання цін на сільськогосподарську продукцію необхідно 15 млрд грн і стільки ж для придбання машин і обладнання щорічно, тоді як у розвиток галузі вкладається 8 млрд грн, а витрати на придбання технічних засобів становлять не більше 2 млрд грн. За відсутності ж доступу для більшості сільськогосподарських підприємств до фінансово-кредитних ресурсів навантаження на власні ресурси товаровиробників зростає, внаслідок чого виникає дефіцит обігових коштів, погіршується їх фінансовий стан [5].

Отже, одним із головних шляхів забезпечення оптимальної збалансованості ресурсів та потреб розширеного відтворення на сільськогосподарських підприємствах у сучасних умовах є кредитування, бо навіть на тих, де баланс надходжень і витрат коштів у цілому за рік позитивний, як підкреслює М. Стецюк, виникає негативне сальдо між притоками і відтоками грошових коштів в окремі періоди. Тому в більшості сільськогосподарських підприємств відсутні достатні обсяги власних ресурсів, які б забезпечували покриття касового дефіциту грошових коштів у пікові періоди виробництва продукції [4]. Тим більшою є потреба в кредитуванні для решти сільськогосподарських підприємств, зважаючи на відсутність можливостей у більшості з них сформувати власні ресурси для забезпечення хоч би простого відтворення.

При цьому, зважаючи на високу вартість кредитів, одним із найважливіших завдань є обґрунтування мінімальних потреб в них, виходячи із визначених на підприємстві пропорцій розширеного відтворення з урахуванням наявності власних ресурсів. У принципі, загальна сума кредитів, зважаючи на те, що надаються вони на зворотній основі, не може перевищувати маси власних ресурсів відтворення кожного окремого підприємства. Водночас, враховуючи, що в сучасних умовах сільськогосподарським підприємствам надається фінансова підтримка з бюджету, сума кредитів має зменшуватись на такі асигнування, оскільки як перші, так і другі покривають нестачу власних ресурсів відтворення, тому схематично модель збалансованості ресурсів відтворення можна зобразити так (рис. 1).

Таким чином, можна вважати, що збалансованими ресурси відтворення є у випадках, коли сума власних джерел – прибутку, амортизації, виручки від ліквідації основних засобів дорівнює бюджетним асигнуванням та кредитам банку. Однак це не означає, що такий принцип слід застосовувати щороку, бо власне необхідність кредитування виникає у зв'язку із циклічністю ефективності сіль-

ського господарського виробництва, яка спричинює коливання прибутку підприємств у тривалому періоді. Тому під час складання „Балансу надходжень і витрат коштів” (бізнес-плану) в окремі поточні роки можливе відхилення від такої рівності, однак воно не може бути довготривалим. У цілому за певний період (5-10 років) має забезпечуватись дотримання цього принципу збалансованості ресурсів відтворення незалежно від того, що на конкретних підприємствах числові значення показників будуть різноваріантними, адже вони корелюють з обсягами виробництва сільськогосподарської продукції, її собівартістю, наявністю і ступенем зношення основних засобів тощо.

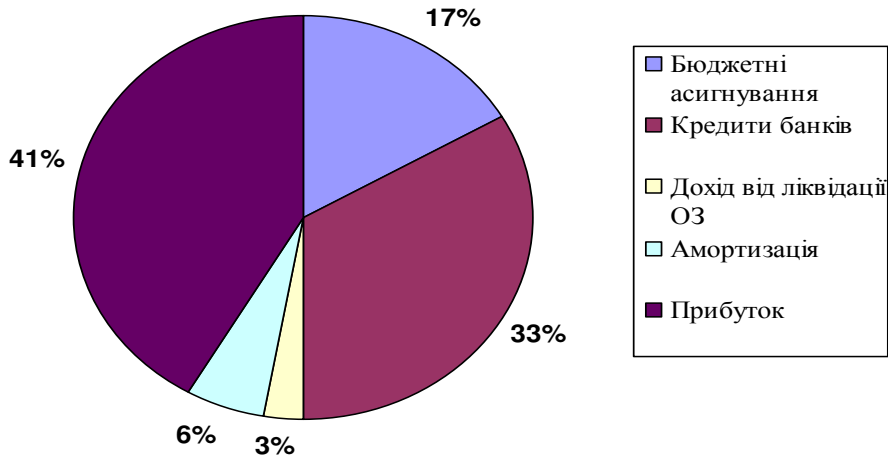


Рис. 1. Модель збалансованості ресурсів відтворення*

*Розроблено автором

Не заперечуючи, що головним власним джерелом формування ресурсів відтворення є прибуток та амортизація, зазначимо, що їх маса у сільському господарстві не завжди матеріалізується в останніх. Це є і було головною причиною іммобілізації коштів у випадках, коли не вся товарна продукція, вироблена у поточному році, в ньому ж і реалізується, бо навіть у разі її збитковості перехідні залишки товарної продукції містять частину амортизації, яка як джерело формування ресурсів простого відтворення вже відображена, але адекватна їй маса грошових потоків на сільськогосподарське підприємство в цьому ж періоді не надійшла.

Забезпечення збалансованості ресурсів відтворення можливе за умови стабільності власних джерел. Зважаючи на ризикованість сільськогосподарського виробництва, забезпечити таку стабільність можна через згладжування наслідків негативних природно-кліматичних умов ширшим застосуванням страхування діяльності підприємств. Але на сьогодні утворилось своєрідне замкнуте коло, і страхування виробничої діяльності на більшості сільськогосподарських підприємств неможливе через нестачу власних ресурсів, тому розірвати це коло знову ж таки можна за умови хоча б тимчасової допомоги держави через відповідні асигнування з бюджету.

За забезпечення збалансованості ресурсів відтворення треба мати на увазі, що до джерел залучених ресурсів дослідники традиційно відносять кредиторську заборгованість [3], що, на наш погляд, вимагає певних уточнень, бо кредиторська заборгованість за своєю сутністю неоднорідна. Стосовно формування ресурсів відтворення лише кредиторська заборгованість перед постачальниками чи підрядниками може певною мірою розглядатись як їх джерело, оскільки впродовж нетривалого періоду ще неоплачені предмети чи засоби праці вже використовуються в обороті підприємства (це ж саме стосується заборгованості перед працівниками підприємства з оплати праці). Зобов'язання ж за податками перед бюджетом і платежами до пенсійного фонду, засобів соціального страхування не супроводжуються появою на підприємстві жодних коштів чи матеріальних цінностей, оскільки вона відображається за методом нарахування як витрати підприємства. Навпаки, для їх погашення необхідні відповідні кошти чи інші швидколіквідні активи, тому заборгованість за такими зобов'язаннями призводить до адекватного зменшення ресурсів відтворення.

При цьому слід враховувати, що кредиторська заборгованість перед постачальниками чи підрядниками є лише тимчасовим джерелом формування ресурсів відтворення, причому не завжди винятково лише розширеного. Це зумовлено тим, що номінальна вартість вже отриманих від пос-

тачальників чи підрядників засобів і предметів праці і належної до погашення суми кредиторської заборгованості, зважаючи на часовий лаг запізнення, не збігаються. Особливо це помітно у випадках, коли підприємство імпортує засоби чи предмети праці і збільшує кредиторську заборгованість в іноземній валюті на суму курсової різниці. Наприклад, підприємство імпортувало засоби захисту рослин на суму 1000 доларів за курсом 5,05 грн, тобто їх вартість складе в національній валюті 5050 грн. Якщо на дату погашення курс зросте до 5,30 грн, то реальна сума кредиторської заборгованості буде складати 5300 грн і тимчасове використання її як джерела формування ресурсів відтворення зумовить додаткову витрату коштів, тобто різниця у 250 грн зумовлює зменшення можливостей щодо фінансування розширеного відтворення. Аналогічною є ситуація щодо кредиторської заборгованості з оплати праці працівників підприємства, оскільки в інфляційному середовищі, як зазначають дослідники, існує пряма залежність „ціни” фінансових зобов'язань підприємства, які воно має на певний момент, від темпів майбутньої інфляції, а тому стосовно формування ресурсів відтворення необхідно досліджувати не номінальну кредиторську заборгованість, як, зрештою, й дебіторську, а аналізувати їх з позицій „нетто-кредитор” та „нетто-дебітор” відповідно. Правда, в умовах ревальвації національної валюти, яка відбулась в Україні у 2011 році, викладена вище залежність кредиторської заборгованості і реальної вартості отриманих активів є протилежною, тому курсові різниці в таких випадках можна вважати додатковим джерелом формування ресурсів розширеного відтворення, оскільки реальна сума необхідних для її погашення коштів підприємства буде меншою від номінальної вартості отриманих предметів чи засобів праці.

Викладене повною мірою належить до позик банку, оскільки за кредитування сільськогосподарських підприємств, незважаючи на те, що воно здійснюється в національній валюті, застосовується перерахунок заборгованості за позиками з урахуванням її курсу. Водночас забезпечення збалансованості власних і позичених ресурсів розширеного відтворення не обмежується лише обґрунтуванням отримання кредитів, навіть під найефективніші проекти оновлення виробничих засобів, а включає також оптимальне поєднання з цим способом повернення позичених коштів. Тут можливі, як зазначають вчені, декілька варіантів:

- щороку сплачуються тільки проценти, а основний борг погашається в останній рік існування проекту;
- щороку сплачуються незмінні частки основного боргу та затухаючі суми процентів. У цьому випадку щорічні платежі зменшуються внаслідок зменшення процентів за непогашену величину боргу;
- кожного року сплачується постійна сума щорічних процентів і погашення основного боргу;
- проценти і основний борг сплачуються в кінці здійснення проекту [2].

Безперечно, найбільш вигідним з урахуванням сучасної ситуації на сільськогосподарських підприємствах міг би бути останній варіант, незважаючи на деяке збільшення при цьому загальної суми відсотків за користування кредитами, бо якщо вкладення кредитів буде ефективним, такий спосіб кредитування забезпечує нагромадження необхідних для їх погашення коштів, але тільки за умови цільового їх розмежування і депонування призначених для погашення кредитів на спеціальних рахунках у банку.

Це одночасно зумовлює необхідність чіткої збалансованості грошових потоків як за надходженнями, так і за витратами, причому із забезпеченням постійної різниці між першими та другими на рівні, який достатній для нагромадження коштів, що дорівнюють сумі заборгованості за кредитом та відсотками. Інакше може статись так, що навіть за високої окупності проекту, здійсненого за рахунок кредиту, у разі настання терміну його погашення, для цього не буде коштів. Таким чином, збалансованість власних і залучених ресурсів має забезпечуватись не тільки з огляду на поточний період, але й на тривалу перспективу, що стосовно кредитів дорівнює кінцевому терміну їх погашення.

Депонування коштів доцільно застосовувати не тільки тоді, коли кредитний договір укладений на зазначених вище умовах, оскільки у будь-якому випадку для вчасного погашення заборгованості за кредитами необхідно мати на точно визначену дату обумовлену суму вільних коштів, що можливо тільки завдяки збалансованості грошових потоків за надходженнями і витратами і накопиченням різниці між першими і другими. Досягти цього можна, якщо кошти будуть відокремлені за цільовою ознакою, а не змішані на поточному рахунку в банку.

Звичайно, що поряд із застосуванням раціонального формування ресурсів відтворення безпосередньо на підприємствах, забезпечення їх збалансованості можливе за умови, що державне економічне регулювання, яке включає бюджетну та кредитно-фінансову підтримку, податкову політику, інвестиційну політику, товарні закупівельні інтервенції, митно-тарифне регулювання [4], буде цьому сприяти. При цьому, попри важливість всіх цих напрямів державного економічного регулювання, у сучасних умовах саме бюджетування використовується недостатньо, оскільки пряма бюджетна підтримка була меншою 0,5% від валового внутрішнього продукту і становила всього 3,3 долара в розрахунку на душу населення, а на 1 га сільськогосподарських угідь бюджетна підтримка становила лише 33 долари, або у 5-6 разів менше, ніж у Польщі чи Чехії [1], хоч динаміка державного фінансування упродовж 2006-2010 рр. була позитивною (рис. 2).

Але хоч обсяги бюджетної підтримки зросли в 2011 р. проти рівня 2006 р. у 8,2 рази, це не забезпечило суттєвого впливу на вирішення проблеми формування ресурсів відтворення на більшості сільськогосподарських підприємств не тільки через недостатність таких коштів загалом, а також у зв'язку з тим, що, як зазначає академік НААНУ П. Гайдуцький, державна підтримка сільськогосподарських підприємств розподіляється нерівномірно і 40% підприємств її не мали, 30% отримали лише 3% загальної суми підтримки, і це становило менше 1% до реалізованої ними продукції. Навіть у тих 6 відсотків підприємств, які отримали 74% суми державної підтримки, вона становила всього 10% до реалізованої ними продукції [7].

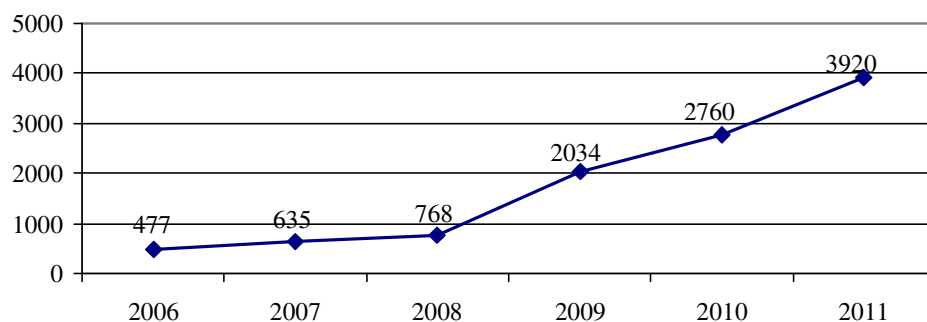


Рис. 2. Державне фінансування сільськогосподарських підприємств України у 2006-2011 роках, млн грн *

*Розраховано автором

Окрім того, існує надмірна диференціація напрямів бюджетної підтримки аграрної сфери, яка призводить, з одного боку, до розпорошення таких коштів, ускладнення оформлення їх отримання, отже, недоступності для більшості сільськогосподарських підприємств, з іншого ж – слабо позначається на стимулюванні досягнення позитивних зрушень у формуванні ресурсів відтворення (табл. 2).

Таблиця 2 – Фінансова підтримка сільськогосподарських підприємств Київської області за 2011 р.

Напрями фінансової підтримки	Сума всього, тис. грн	У розрахунку на:	
		1 га с.-г. угідь, грн	1 тис. грн прибутку, грн
Компенсація:			
– за посівів ярої пшениці	5128,0	15,86	0,07
– за посівів льону-довгунця	121,5	0,38	0,00
– вартості мінеральних добрив	3469,8	10,73	0,05
Фінансова допомога господарствам, що знаходяться в особливо складних кліматичних умовах	5220,0	16,15	0,07
Закладання і догляд за молодими садами	1319,8	4,08	0,02
Докорінне покращення земель	1140,0	3,53	0,02
Селекція в рослинництві	1884,8	5,83	0,03
Селекція в тваринництві	825,0	2,55	0,01
Доплата за підвищені вагові кондиції тварин	8289,2	25,64	0,12
Компенсація:			
– за відсотками по кредитах	5611,2	17,35	0,08
– вартості складної сільськогосподарської техніки	470,2	1,45	0,01
Разом	33479,5	103,55	0,48

Джерело: [1]

Так, поряд із тим, що сума бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств Київської області ще менша, ніж у середньому по Україні, за окремими напрямками вона взагалі символічна, складаючи у розрахунку на одну гривню прибутку 1-2 копійки, що не справляє відчутного впливу на формування такого джерела ресурсів відтворення. Тому думка академіка НААНУ П. Гайдуцького [7] про перехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до комплексної підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників через виплати фіксованих сум у розрахунку на гектар землі в обробітку та на умовну голову худоби є слушною.

Оскільки бюджетні асигнування відіграють важливу роль у забезпеченні розширеного відтворення (це засвідчують показники економічно розвинутих країн, оскільки, наприклад, у США субсидії складають 20%, у Канаді – 25, Швеції – 50, Фінляндії – 65, Норвегії – 75, Японії – 80% у вартості валової продукції сільського господарства, а в країнах Євросоюзу майже половина витрат виробництва покривається за рахунок державних бюджетів (у розрахунку на 1 гектар угідь виділяється із бюджету більше тисячі доларів США), необхідно суттєво збільшити їх обсяги на підтримку галузі, тим більше, що за дослідженнями вітчизняних вчених, зростання дотацій на 3,37 млн грн призводить до збільшення виробництва сільськогосподарської продукції на 80,7 млн грн, тобто окупність бюджетних асигнувань більш ніж 20-кратна.

З огляду на роль бюджетного фінансування у забезпеченні процесу розширеного відтворення варто, на наш погляд, переглянути порядок його виділення для сільськогосподарських підприємств і замість розпорошення таких коштів за різними напрямками, сконцентрувати на двох-трьох вирішальних. Зокрема, як зазначає академік НААНУ В. Трегобчук, оскільки Україна ще перебуває в стані глибокої економічної кризи та її інвестиційні можливості надзвичайно обмежені, а освоєння й застосування прогресивних видів техніки і технологій у вітчизняному АПК потребують великих додаткових затрат, вкрай актуальним є вдосконалення та істотне розширення застосування ефективних економічних механізмів часткової компенсації витрат аграрних товаровиробників на придбання сучасної складної й високопродуктивної сільськогосподарської техніки і технологічних комплексів та їх лізингу [8].

Загалом ресурси підприємств аграрної сфери навіть з урахуванням деякого збільшення бюджетних асигнувань, обсягу залучення кредитів зараз все ж таки не дозволяють здійснювати не те що розширене, але й навіть просте відтворення спожитих ресурсів виробництва. Причому із позицій абстрактної економіки вільного підприємництва все відбувається нібито справедливо, адже ринок визнає тільки один критерій, відповідно до якого здійснюється розподіл доходів – ефективність факторів виробництва: праці, землі, капіталу тощо. Однак з урахуванням реалій сільськогосподарського виробництва в Україні розрахунок лише на ринковий механізм стимулювання виробничої діяльності не дозволяє забезпечити товаровиробників аграрної сфери потрібною кількістю ресурсів, оскільки можливості самофінансування в сільському господарстві вичерпані, бо диспаритет цін не тільки не згладжений, а він навіть посилюється (табл. 3).

Таблиця 3 - Співвідношення індексів цін на продукцію першої та другої сфер АПК за 2000-2011 рр.

Показники	Рік				
	2000	2001	2006	2010	2011
Реалізована сільськогосподарська продукція	1,92	4,33	1,558	1,057	1,081
Промислова продукція, яка реалізована сільському господарству	1,83	5,69	1,370	1,241	1,095
Співвідношення індексів цін на сільськогосподарську і промислову продукцію	1,04	0,76	1,14	1,17	1,01

Джерело: [6]

Основною причиною того, що за шість років догровневого періоду (1991-2002 рр.) ціни збільшились у перерахунку на еквівалент у гривнях (1:100 тис.) у першій сфері АПК майже в 3,6 тис. разів, у третій сфері АПК – майже в 1,8, а на продукцію другої, тобто, аграрної сфери – лише у 0,66 тис., Б. Пасхавер вважає припинення державної підтримки, тому стався розрив у 5,45 рази не на користь сільського господарства. Це потягло обвал обсягу виробництва не тільки у цій галузі, але ще більшою мірою у промисловості, яка виробляла засоби і предмети праці для нього і за цей період сільськогосподарська продукція зменшилась в 1,7 раза; випуск міндобриків – у 2 рази; рідкого палива – у 3 рази; продукція сільськогосподарського машинобудування – у 7 разів; продукція молочної промисловості – в 3 рази; м'ясної промисловості – у 4 рази [3]. Адже тут від-

булась своєрідна ланцюгова реакція, оскільки між всіма трьома сферами АПК існує тісний взаємозв'язок і взаємозумовленість ефективності виробництва, причому кратність негативних наслідків зумовлена, поряд з припиненням державної підтримки, недооцінкою ролі сільськогосподарського виробництва, і це за принципом еха відлунює в результатах інших двох сфер АПК.

Викривлення економічних відносин сільськогосподарських підприємств зумовлено, як зазначає академік НААНУ П. Саблук, тим, що вартість землі як головного засобу виробництва, не включалась у виробничі засоби підприємств, а значить не була ціноутворювальним фактором. В кінцевому підсумку це порушувало міжгалузевий паритет цін у народному господарстві, бо економічний механізм АПК не може діяти без врахування вартості землі як складової його виробничого аграрного капіталу, не може бути ефективною економічною системою, а тим більше бути на рівних з іншими галузями на ринковому просторі країни або світу. Виробничі відносини на селі, якщо з них виключена земельна вартість, є економічно обмеженими, в них штучно зменшується величина аграрного капіталу, а відтак створюється помилкова уява про високу віддачу від вкладеного капіталу [2]. Оскільки принципи побудови системи міжгалузевих відносин є основоположною характеристикою економічної організації агропромислового комплексу, наявність невирішених проблем у цій сфері зумовлює необхідність переходу до свідомого проектування заходів, спрямованих на вдосконалення економічного механізму міжгалузевих відносин.

Звичайно, що з позицій вільного підприємництва в аграрній сфері економіки найбільш прийнятним міг би бути такий економічний механізм, коли відносини суб'єктів господарювання базуються на вільному ціноутворенні, яке дає можливість забезпечувати самоокупність виробництва продукції, в тому числі й у сільському господарстві, на рівні, достатньому для забезпечення розширеного відтворення спожитих ресурсів, тобто прибутковості галузі на рівні 30-40 відсотків. Проте за сучасних умов, коли міжгалузевий перерозподіл коштів за допомогою цінового механізму не дає можливості цього досягти, оскільки нееквівалентність відносин сільськогосподарських товаровиробників та підприємств, що виробляють матеріально-технічні ресурси (постачальників), а також переробних підприємств, які закуповують сільськогосподарську продукцію, надто суттєва, це об'єктивно зумовлює поетапне вирішення цієї проблеми. Зокрема, академік НААНУ П. Саблук вважає, що вирішення цієї проблеми повинно здійснюватись упродовж трьох етапів. Причому на першому етапі – в умовах обмежених можливостей держави – за допомогою цінового механізму повинно забезпечуватись просте відтворення в основних галузях сільського господарства за допомогою цін підтримки (заставних цін) на квотовану в межах продовольчої безпеки країни сільськогосподарську продукцію [2].

Однак поки що практично лише задекларовано таке ціноутворення, а тому навіть просте відтворення ресурсів на сільськогосподарських підприємствах за допомогою цінового механізму не вирішується. Невідомою є тривалість цього етапу, бо у системі нееквівалентних міжгалузевих відносин втрати товаровиробників внаслідок диспаритету цін, як підкреслює В. Валентинов, є екстерналією, а виправлення цієї ситуації, як і у випадку будь-якої екстерналії, є її інтерналізація, тобто формування такого економічного механізму, який би перетворював зовнішні витрати (тобто неіснуючі для підприємства) у внутрішні. Отже інтерналізація витрат означає міжгалузевий перерозподіл коштів несільськогосподарських галузей зменшенням їх доходів на певну частину і передачу останньої сільськогосподарським товаровиробникам. За сучасних же реалій це неможливо, бо доходи їх партнерів теж не надто високі. Приміром, середня норма прибутку на переробних підприємствах становить 2,9, а на заготівельних всього 0,3 відсотка. У роздрібних цінах основних продуктів харчування прибуток цих підприємств теж становить незначний відсоток (табл. 4).

Таблиця 4 – Структура роздрібних цін основних продуктів харчування, %

Види продуктів	Вартість сировини	Вартість переробки	Прибуток переробних підприємств	Витрати та прибуток торгівлі	Податок на додану вартість
Хліб	23,4	49,5	7,8	2,6	16,7
Цукор	43,9	25,7	2,4	11,3	16,7
Олія	27,1	35,8	12,8	7,6	16,7
Масло	58,3	25,1	- 10,9	10,8	16,7
Яловичина	61,8	8,7	2,8	10,0	16,7
Свинина	52,5	15,7	2,9	12,2	16,7
Молоко	42,9	20,7	6,4	13,3	16,7

Джерело: [1]

Зокрема, прибуток переробних підприємств коливається в межах 7,8-2,4 відсотка залежно від видів продуктів. За цих умов зазначити про можливість міжгалузевого перерозподілу коштів в оглядовому періоді не доводиться, бо їх недостатньо для забезпечення власного відтворення на цих підприємствах. Зараз же важливим залишається збереження вже існуючого економічного механізму забезпечення відтворення у сільському господарстві та його певне удосконалення, виходячи із наявних недоліків, які можуть бути усунуті без додаткових залучень коштів, що особливо важливо з огляду на нереальність сподівань у найближчий період щодо радикальних змін цінової політики. Тут ми маємо на увазі, насамперед, збереження на тривалу перспективу (мінімум на 10 років) існуючого режиму пільгового оподаткування сільськогосподарських товаровиробників податком на додану вартість, бо щорічний перегляд відносин підприємств цієї галузі з бюджетом (відміна за Законом про державний бюджет, а потім через деякий час повернення до попереднього варіанта) не сприяє стабілізації забезпечення відтворення в цій галузі.

Потребує перегляду існуючий механізм компенсації державою підприємствам аграрної сфери вартості складної сільськогосподарської техніки, придбаній у вітчизняних виробників, оскільки скористатись бюджетними коштами більшість з них не можуть через надто високу вартість тракторів, комбайнів тощо, бо навіть 30 відсотків від таких сум власними коштами вони сплатити не можуть. Тому доцільно було б надати їм можливість залучати для цього кредити банків за пільговими відсотковими ставками.

Варто було б об'єднати кошти бюджету для цієї мети з наявними у лізингових компаній. Така інтеграція дасть можливість скористатись цими видами ресурсів сільськогосподарським підприємствам повною мірою, особливо якщо на лізингові операції розповсюдити пільговий режим погашення відсотків, прийнятий щодо кредитування сільськогосподарських товаровиробників комерційними банками, що, на наш погляд, цілком реально, бо розрахунок на довгострокове кредитування досить примарний, тоді, як запропонована інтегрована модель формування ресурсів – бюджетні кошти на придбання складної сільськогосподарської техніки + кошти лізингового фонду – є цілком життєздатною вже зараз, звичайно, за відповідної адаптації правової бази.

Не можна визнати обґрунтованим існуючий механізм стимулювання виробництва продукції рослинництва і тваринництва через встановлення багатоваріантного фінансування залежно від обсягу посівних площ чи здавальних кондицій поголів'я тварин і ці кошти варто включити безпосередньо в закупівельні ціни на відповідну продукцію. Разом з тим, це не означає відмови від поступового переходу до другого, а потім третього етапів вирішення цієї проблеми – стабілізації і створення економічних передумов розширеного відтворення на основі дотримання цінового паритету вільним ціноутворенням у якомога ближчій перспективі. Однак, навіть за цієї умови застосування позацінових важелів у сільському господарстві відкидати не можна, бо світова практика переконує, що регуляторна функція держави застосовується в усіх економічно розвинутих країнах, зокрема, дотування окремих видів продукції, компенсаційні виплати, особливо ті, що сприяють активному експорту вітчизняної продукції та ін.

Висновок. Існуючий механізм позацінових важелів формування ресурсів сільськогосподарських підприємств вимагає доопрацювання та розвитку подальшого наукового обґрунтування, бо він надто ускладнений. Зокрема, це стосується застосування пільг за податком на додану вартість, де відбувається значний розрив між періодами їх формування де-юре і де-факто, адже, як відомо, сума цього податку, що повинна сплачуватись до бюджету переробними підприємствами усіх форм власності за реалізовані ними молоко та молочну продукцію, м'ясо та м'ясопродукти, у повному обсязі спрямовується виключно для виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко і м'ясо в живій вазі.

Водночас сільськогосподарські підприємства реалізують їм таку продукцію за нульовою ставкою ПДВ, а тому період між нарахуванням сум, належних до виплат сільськогосподарським товаровиробникам, і фактично перерахованими їм дотаціями, досить тривалий. Практично існуючий механізм застосування цієї пільги з ПДВ призводить до непрямого кредитування переробних підприємств за рахунок коштів сільськогосподарських товаровиробників, що не сприяє паритетності відносин між ними. Отож обґрунтованішим міг би бути порядок перерахування переробними підприємствами суми ПДВ сільськогосподарським товаровиробникам відразу за встановленою ставкою, що за збереження пільги за ним щодо сплати (вірніше, несплати до бюджету) дозволить обґрунтованіше формувати останнім ресурси відтворення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6) / за ред. П.Т.Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2011. – 764 с. – С.331.
2. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія / М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий, В. М. Алексійчук, О. Г. Булавко; Ред.: М. Я Дем'яненко; ННЦ «Ін-т аграр. економіки». – К., 2011. – 369 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: офіційний web-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Напрями підвищення ефективності сільськогосподарського землекористування на регіональному рівні (на прикладі Київської області): монографія / Й.М. Дорош, М. П. Стецюк; ред.: Н. М Некрут. – К.: Урожай, 2011. – 168 с.
5. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наук. доп. / ред.: П. Т Саблук; Ін-т аграр. економіки. – К., 2011. – 342 с.
6. Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення / За ред. Підлісецького Г.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 214с. – С.157; Україна у цифрах у 2011 році / Державний комітет статистики України: за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2011. – 247с. – С.48–55.
7. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих іноземних інвестицій у контексті здійснення регуляторних реформ в Україні / І.П. Гайдучкий // Актуал. пробл. економіки. – 2011. – N 4. – С. 47–62.
8. Сталій розвиток регіональних агропромислових комплексів: Моногр. / В.П. Прадун; ред.: В.М. Трегобчук; НАН України. Об'єдн. Ін-т економіки. – К.: ОІЕ НАН України, 2005. – 254 с.

Повышение эффективности использования материально-технических ресурсов сельскохозяйственных предприятий

М.А. Чужмир

В статье доказано, что интеграция Украины в мировое экономическое пространство и эффективная реализация социально-экономических реформ в этом направлении, а также повышение жизненного уровня населения, возможны лишь при условии качественного использования и воссоздания денежной и материально-технической базы, прежде всего, сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: материально-технические ресурсы, эффективность, сельскохозяйственные предприятия, воссоздание, инвестиции, капитал, доходы будущих периодов.

Increase of efficiency of the use of material and technical resources of agricultural enterprises

M. Chuzhmir

In the article is well-proven that integration of Ukraine in outer economic space and effective realization of socio-economic reforms in this direction and increase of standard of life of population, possible only on condition of the high-quality use and recreation of monetary and material and technical base, foremost, agricultural enterprises.

Key words: material and technical resources, efficiency, agricultural enterprises, recreations, investments, capital, profits of future periods.

УДК 332.012.324

ПЛІШАКОВА О.А., аспірантка

Науковий керівник – **ОСЕЦЬКИЙ В.Л.**, д-р екон. наук

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

L.pleshakova11@yandex.ru

АКЦІОНЕРНА ФОРМА ВЛАСНОСТІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ

У статті визначено еволюцію становлення акціонерної форми власності, проаналізовано основні особливості та протиріччя її реалізації, з'ясована суть поняття «акціонерна власність», виявлено головних учасників відносин акціонерної власності.

Ключові слова: власність, акціонерна власність, акціонерне товариство, асоційований капітал.

Постановка проблеми. Серед широкого кола питань, які розглядаються сучасною економічною теорією, проблема нових форм господарювання, зокрема акціонерних товариств, стає дедалі важливішою. Питання про форми власності як умову діяльності господарюючих суб'єктів продовжують зберігати важливе теоретичне та практичне значення. Трансформаційні процеси вітчизняної економіки та інших пострадянських країн, що характеризуються унікальним у світовій історії перетворенням відносин соціалістичної власності переважно в акціонерну форму, потребують уточнення теоретичного уявлення про акціонерну форму власності та її особливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню акціонерної форми власності присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема належне місце в розробці цієї наукової

тематики займають праці А. Сміта, Дж. С. Міля, К. Маркса, А. Маршала, С. Росса, Л. Ченга, Дж. Фіннерті, Р. Вестерфілда, Б. Джордана, В.Д. Базилевича, В.В. Вірченко, О.Р. Кібенко, С.І. Кудина, Тарасенко, М. Туган-Барановського, П.С. Єщенко, В.В. Черняка.

Мета і завдання дослідження – визначення виникнення та розвитку акціонерної форми власності, виявлення її економічної сутності. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на вивчення еволюції розвитку та суттєвих особливостей акціонерної власності.

Матеріал і методика досліджень. Методологічною основою дослідження виступає система економічних законів та принципів, розроблених економічною наукою. У ньому використані різноманітні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема системний та історичний підходи до досліджуваних проблем; діалектичний метод – в аналізі перетворення форм власності; метод формальної логіки – у дослідженні процесів функціонування відносин власності; метод аналізу і синтезу – в обробці фактологічного матеріалу.

Результати досліджень та їх обговорення. Акціонерна власність виникла і розвивалася на якісно новому етапі розвитку продуктивних сил, коли досягнутий рівень техніки потребував розширення масштабів виробництва і відповідно концентрації та централізації капіталу.

Через вирішення протиріччя між потребою в усе більших розмірах капіталу і обмеження можливостей його концентрації в рамках індивідуальної капіталістичної власності виникла необхідність асоціювання капіталу. Це призвело до виникнення акціонерних товариств як нової форми організації виробництва і капіталу, в якій реалізується акціонерна власність. За словами К. Маркса, «світ до цих пір залишався б без залізниць, якщо доводилося б чекати, поки нагромадження не доведе деякі окремі капітали до таких розмірів, які б могли впоратися із будівництвом залізниць. Навпаки, централізація за допомогою акціонерних товариств здійснила це в одну мить» [1].

Зміни у способі привласнення відбулися у зв'язку зі зміною відносин індивідуальної капіталістичної власності та становлення відносин акціонерної власності. Основною відмінністю акціонерної форми власності від індивідуальної капіталістичної власності є те, що вона є формою колективного створення акціонерного капіталу на основі добровільного об'єднання розрізаних грошових внесків. При цьому змінюється суб'єкт власності: з одноосібного власника суб'єкт акціонерної власності перетворюється на асоційованого. Економічно відособлені власники стають носіями загального економічного інтересу. Результат, якого досягає акціонерне товариство від функціонування акціонерного капіталу і в якому зацікавлені всі його вкладники, є результатом їх спільної роботи, загальних, колективних зусиль, колективною власністю [2].

Ще однією особливістю акціонерної форми власності є те, що вона зберігає і приватну (індивідуальну) власність кожного акціонера. У приватну власність надходить втілений в акціях фіктивний капітал. Кожен акціонер у межах належного йому пакету акцій залишається економічно відособленим власником, який самостійно ухвалює рішення про продаж акцій і вихід із товариства.

Отже, акціонерна форма власності поєднує в собі і колективну, і приватну (індивідуальну) власність, і тому має широкі можливості для перетворення економічної ролі і положення акціонера як власника від справжнього співвласника підприємства до перетворення акціонера на простого утримувача титулу власності.

Інша особливість, пов'язана з утворенням акціонерних товариств, яку відзначив К. Маркс, полягає у перетворенні «дійсно функціонуючого капіталіста на простого управляючого, що розпоряджається чужими капіталами, і власників капіталу – на чистих власників, чистих грошових капіталістів». На відміну від індивідуальної капіталістичної власності, в якій капітал-власність і капітал-функція були представлені в одній особі, в акціонерному товаристві «власність на капітал абсолютно відокремлюється від функції в дійсному процесі відтворення, подібно до того, як ця функція в особі управляючого відокремлюється від власності на капітал» [3].

Зі зростанням розмірів виробництва і його ускладненням, зі збільшенням кількості асоційованих вкладників і розвитком розподілу і спеціалізації управлінської праці спостерігається поступовий відхід власників капіталу від виконання функції підприємця, і це явище стає не випадковим з розвитком акціонерних товариств. Капітал як функція є прерогативою професійного управляючого. Він приймає на себе ряд обов'язків підприємця і через виконання цих обов'язків стає претендентом на привласнення частки додаткової вартості, яка у формі прибутку надхо-

дить у розпорядження акціонерного товариства, включається в суб'єкт привласнення акціонерної власності.

Джерелом привласнення професійних управляючих, що виконують функції підприємця, тобто капіталістів-функціонерів – користувачів чужою власністю, є підприємницький дохід, який приносить капітал-функція у процесі виробництва. Підприємницький дохід, за виразом К. Маркса, є «плодом тієї активної ролі, яку особа, що застосовує капітал, відіграє в процесі виробництва» [1].

Разом із тим, професійні управляючі, що здійснюють функції підприємця в акціонерному товаристві, претендують лише на частку підприємницького доходу в специфічній формі (премій, представницьких витрат, опціонів на акції тощо). В акціонерній формі організації підприємства передбачається, що переважна частина підприємницького доходу не залишається у функціонуючого капіталіста, а розподіляється між власниками акцій у вигляді відсотка пропорційно вкладеному капіталу. Плата за управління відокремлюється від підприємницького доходу [5].

Професійні управляючі виступають одночасно і представниками власника, які виконують функції підприємця, і найманими робітниками, які виконують функції управління і привласнюють еквівалент вартості робочої сили. Функції підприємця виконує вузька група вищих управляючих. У результаті суб'єкт акціонерної власності представлений не тільки власником капіталу, але і функціонуючим підприємцем – групою найманих управляючих, які розпоряджаються умовами виробництва. Для акціонерної форми власності характерне розширення кількості суб'єктів власності [6].

У свою чергу, реалізація системи відносин організаційного, майнового, техніко-економічного характеру за участі великої кількості економічних суб'єктів, що є носіями різних, а іноді і кардинально протилежних за характером економічних інтересів, зумовлює виникнення як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів.

До першої групи слід віднести: конфлікти між акціонерами-підприємствами, зокрема між власниками великих пакетів акцій та дрібними акціонерами; конфлікти між членами ради директорів акціонерного товариства; конфлікти між членами наглядової ради акціонерного товариства; конфлікти між виконавчим органом управління і наглядовою радою акціонерного товариства; конфлікти між виконавчим органом управління або наглядовою радою з одного боку і акціонерами підприємства – з іншого. У межах групи зовнішніх конфліктів можна виокремити: конфлікти між економічними партнерами акціонерного товариства та його правлінням; конфлікти між правлінням акціонерного товариства та його кредиторами; конфлікти між акціонерами підприємства та його потенційними інвесторами; конфлікти між економічними інтересами акціонерного товариства і суспільними інтересами, які репрезентують органи державної влади [2].

Висновки. Отже, на певному етапі розвитку продуктивних сил і поглиблення розподілу праці результатом змін в організації та управлінні виробництвом стало відокремлення власності від управління. Таке відокремлення стає характерною особливістю акціонерної форми власності.

Акціонерна власність є однією з найбільш розповсюджених і найважливіших форм власності на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку і являє собою систему економічних відносин, які виникають між учасниками акціонерного товариства з приводу привласнення частки в його статутному капіталі, а також участі у розподілі фінансового результату від його діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Маркс К. Капитал. – Т. 1. Критика политической экономии // Маркс. К., Энгельс Ф. Собр. соч. – М.: Политиздат, 1961. – Т. 23. – С. 3-907.
2. Цінні папери: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1094 с.
3. Маркс К. Капитал. – Т. 3. Критика политической экономии // Маркс. К., Энгельс Ф. Собр. соч. – М.: Политиздат, 1961. – Т. 25, ч. 1. – С. 3-545.
4. Копылова Т. К пониманию финансового капитала и его эволюции / Т.Копылова // Экономические науки. – 2009. – № 5. – С. 32-38.
5. Кібенко О.Р. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи. – Х.: Страйд, 2010. – 432 с.
6. Ивашковская И.В. Акционерная форма собственности и совместные предприятия / И.В. Ивашковская, С.Н. Ивашковский // Вестник Моск. ун-та. Сер.6. Экономика. – 2011. – № 2. – С. 19-25.
7. Keynes J. Essays in Persuasion / J. Keynes. – N. Y. : W.W. Norton & Co, 1963. – 376 p.

Акционерная форма собственности: экономическое содержание

О.А. Плешакова

Определена эволюция становления акционерной формы собственности, проанализированы основные особенности и противоречия ее реализации, выяснена суть понятия «акционерная собственность», выявлены главные участники отношений акционерной собственности.

Ключевые слова: собственность, акционерная собственность, акционерное общество, ассоциированный капитал

Joint-stock ownness and its economic content

O. Pleshakova

It was analyzed the evolution of joint-stock ownership, the main peculiarities and contradictions of its implementation, found out the definition of "joint-stock ownership" and mentioned the main participants of its relationships.

Key words: ownness, joint-stock ownness, associated capital, joint-stock company.

УДК 339.138.14

ХОМЕНКО О.М., аспірант

Науковий керівник – **ДАНИЛЕНКО А.С.**, д-р екон. наук, чл.-кор. НААНУ

Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ АГРАРНОЇ ОСВІТИ

У статті висвітлено існуючу практику формування комплексу маркетингу вищими навчальними закладами аграрної освіти та обґрунтовано напрями його удосконалення з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування.

Ключові слова: комплекс маркетингу, ціна, продукт, канали розподілу, комунікації, освітня послуга.

Постановка проблеми. Відомо, що маркетингова діяльність передбачає використання чотирьох основних елементів комплексу маркетингу: продукт, ціна, розподіл, просування. Маркетингова діяльність навчального закладу орієнтується на створення більш високої порівняно із конкурентами цінності освітніх послуг для споживачів, спроможної максимально задовольнити його потреби. Використання зазначених елементів комплексу маркетингу є необхідною умовою ефективної маркетингової діяльності у вищих навчальних закладах аграрної освіти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Братко О. [1], Вачевський М. [2], Карпенко В. [3], Матвій М. [4-5], Оболенська Т [6], Петруня Ю. [7] і багато інших вчених провели дослідження цих проблем, однак повністю питання теорії і практики розвитку маркетингової діяльності вищих навчальних закладів аграрної освіти ще не вирішені.

Метою дослідження є висвітлення складових комплексу маркетингової діяльності вищих навчальних закладів аграрної освіти та обґрунтування напрямів їх удосконалення з урахуванням існуючої практики їх реалізації.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження слугували праці зарубіжних та вітчизняних науковців. У процесі дослідження використовувались такі наукові методи: діалектичний, системно-структурний аналіз, абстрактно-логічний, узагальнення та порівняння.

Результати досліджень та їх обговорення. Перший елемент у комплексі маркетингу вищих навчальних закладів аграрної освіти – продукт. Зазначимо, що виробляючи продукти суспільного споживання, навчальний заклад працює одночасно на двох ринках. Так, вищі навчальні заклади аграрної освіти надають суспільству освітні послуги певного виду, споживачами яких є випускники середньоосвітніх закладів освіти I–II рівнів акредитації та спеціалізованих коледжів, і одночасно представляє результати своєї діяльності на ринку праці, споживачами яких є підприємства і організації різних галузей економіки. Присутність на двох ринках (ринок освітніх послуг і ринок праці) вищих навчальних закладів аграрної освіти здійснює два види взаємозв'язаних продуктів: освітню програму на ринку освітніх послуг і випускників на ринку праці.

На ринку праці вищі навчальні заклади аграрної освіти виступають виробником специфічного «товару» – випускників, яких наймають підприємства і компанії з метою задоволення своєї потреби в кадрах відповідної кваліфікації.

Особливість такого специфічного «товару» пов'язана із наступними основними чинниками:

1. Не лише вищий навчальний заклад бере участь у виробництві цього «товару», але й батьки, школа, середовище і оточення, а також безпосередньо випускник. Навіть у формуванні професійних знань, умінь і навиків, які потрібні працедавцям на ринку праці, бере участь не лише ВНЗ. Самоосвіта в період навчання, паралельне навчання на різних курсах, вплив сім'ї приносять випускникам знання, затребувані потім ринком праці.

2. Професійні якості не можна розглядати у відриві від інших характеристик особи, які є значущими як під час працевлаштування, так і під час здійснення професійної діяльності.

3. Пропонуючи групі студентів одну і ту ж освітню програму, ВНЗ випускає різних фахівців, які різняться в основному за ступенем засвоєння освітньої програми, особовою орієнтацією на ті або інші аспекти своєї професії і т. д.

4. На ринок освітніх послуг вищий навчальний заклад аграрної освіти виходить з освітніми програмами, основними складовими яких є зміст програми, організація і система управління навчальним процесом, науково-методичне і кадрове забезпечення. При цьому кожен ВНЗ для різних спеціальностей пропонує різний асортимент таких освітніх програм. Освітня програма розробляється вишем для того, щоб задовольнити потребу в освіті, професійній підготовці, навчанні або перепідготовці, тобто для досягнення певного соціального ефекту (зміна освітнього або професійного рівня). Саме з цим продуктом виходить на ринок будь-яка освітня установа (ВНЗ, середня школа, курси і т. д.). Вищий навчальний заклад аграрної освіти не представляє на ринку окремі освітні послуги у вигляді лекцій, семінарів і т. д., а пропонує комплекс послуг, об'єднаних єдиним завданням і забезпечених відповідними ресурсами.

Вважаємо, що оскільки ВНЗ виступає товаровиробником, то саме він повинен визначати лінію поведінки щодо кожної конкретної освітньої послуги, перелік усіх освітніх послуг, підвищення їх ціннісної вагомості, зручності придбання і підтримки рівня якості. Отже, до основних задач товарної політики вищого навчального закладу аграрної освіти входить розробка і реалізація заходів щодо формування товарного асортименту, продуктового «портфеля» освітніх послуг, що ним пропонуються, оптимізації їх номенклатури та життєвого циклу, підвищення якості з урахуванням факторів попиту на конкретну спеціальність і можливість навчального закладу вести підготовку за цією спеціальністю.

Наступною важливою складовою товарної політики вищого навчального закладу аграрного профілю є якість освітніх послуг. Рівень якості освітньої послуги багато в чому залежить, з одного боку, від рівня таких складових науково-освітнього потенціалу, як матеріально-технічна складова, кадрова, інформаційна та фінансова, з другого боку, від рівня підготовки студента, тобто від якості його людського потенціалу на попередньому етапі навчання.

Встановлено, що підготовка фахівців ВНЗ аграрного профілю здійснюється за освітньо-кваліфікаційними рівнями: бакалавр за 39 напрямками; спеціаліст за 47 спеціальностями; магістр за 59 спеціальностями.

Зазначимо, що із загального переліку напрямів підготовки бакалаврів аграрних ВНЗ найбільш поширеними є «Агрономія», «Процеси, машини та обладнання», «Технологія виробництва та переробки продукції тваринництва», «Ветеринарна медицина» та «Екологія, охорона навколишнього середовища», а також спеціальності економічного спрямування – «Облік і аудит», «Менеджмент», «Економіка підприємства» тощо. Представлений перелік спеціальностей свідчить, що за період аналізу вищі аграрні заклади освіти гнучко адаптуються до вимог ринку праці через відкриття нових спеціальностей, зокрема економічного профілю, професійної освіти (професійне навчання), правознавство, філологія, соціальна педагогіка та ін.

Вважаємо, що у нинішніх умовах існує необхідність підготовки фахівців із землевпорядкування та кадастру, геоінформаційних технологій та систем, які ведуться лише у 7 навчальних закладах аграрного профілю. Очевидно, що існує гостра необхідність підготовки фахівців з експертної оцінки земельних ресурсів, цього буде вимагати ринок у найближчій перспективі.

Окрім цього, інформатизація суспільства вимагає активного впровадження ІТ у господарську практику аграрних товаровиробників, що адекватно відобразиться на формуванні попиту на фахівців інформаційних технологій, проектування, інформаційних керуючих систем та технологій, підготовку яких ведуть лише два аграрні заклади.

Мережа аграрних вищих навчальних закладів забезпечує підготовку фахівців за ступеневою системою освіти, яка дозволяє здійснювати навчання фахівців відповідних професійних напрямів

і спеціальностей за кваліфікаційними рівнями: «молодший спеціаліст», «бакалавр», «спеціаліст» і «магістр». Система ступеневої підготовки надає широкі можливості для задоволення освітніх потреб людини, підвищує гнучкість всебічної підготовки фахівців та рівень їх соціального захисту за умов економічних змін та потреб ринку праці, забезпечує здобуття бажаної кваліфікації або її підвищення за певним напрямом професійного спрямування або спеціальністю, базується на відповідних освітньо-професійних програмах підготовки.

З метою поглиблення ступеневої системи освіти, інтеграції закладів освіти різних рівнів та впорядкування мережі навчальних закладів здійснюється робота зі створення регіональних університетських центрів, до складу яких включаються галузеві профільні технікуми з окремими правами юридичної особи. За останні роки створено 17 університетських центрів.

Одночасно аграрними вищими навчальними закладами III-IV рівнів акредитації створено 21 навчально-науково-виробничий комплекс, куди територіально увійшли 94 технікуми і коледжі, більше 20 науково-дослідних установ НААНУ, а також провідні підприємства, установи й організації. Така інтеграція навчальних закладів різних рівнів акредитації забезпечує ступеневу підготовку фахівців у необхідних обсягах.

Другим елементом маркетингового міксу є цінова політика, задачею якої є забезпечення набору необхідної кількості абітурієнтів до ВНЗ аграрного профілю та компенсування затрат навчального закладу на навчання. Труднощі щодо встановлення ціни на освітні послуги зумовлені наступними причинами: неможливістю точно розрахувати затрати на навчання у зв'язку із різноманітністю форм і методів надання освітніх послуг; відсутність повної інформації про ціни та повний перелік освітніх послуг у сфері; колективний характер надання і споживання освітніх послуг, залежність ціни від комплектування навчальної групи.

Аналіз цінової політики вищих навчальних аграрних закладів свідчить, що встановлення цін більшістю ВНЗ здійснюється за наступними методами: метод затрат – проводиться розрахунок собівартості освітньої послуги і кінцева ціна визначається з урахуванням коефіцієнта або визначеної норми прибутку (цим принципом керується більшість навчальних закладів); метод порівняння – ціна встановлюється на основі цін конкурентів, які пропонують освітні послуги аналогічного профілю; метод наближення – ціна встановлюється з урахуванням величини попиту на конкретну освітню послугу, не знижується нижче мінімально допустимого рівня.

Дослідження свідчать, що на процес ціноутворення впливають такі фактори, як престижність, визнання і профільність вищого навчального закладу, а також ґрунтовність, широта підготовки та фундаментальність освітніх послуг. За цими параметрами можна виділити наступні цінові ніші: спеціалізовані, елітарні із відомою репутацією. Очевидно, що такі навчальні заклади можуть розраховувати на надходження абітурієнтів навіть за високими цінами, оскільки їх дипломи ціняться, навчання у цих вишах престижне, контакти, зроблені у процесі навчання, допомагають зробити кар'єру; вищі навчальні заклади, які нині орієнтуються на підвищення престижності своєї марки. Ці навчальні заклади чітко реагують на зміни ринку освіти, більшу увагу приділяють якості навчання, витрачають значні фінансові ресурси на рекламу і просування своїх послуг. Ці затрати необхідно окупити, тому слід утримувати більш високі ціни, ніж у конкурентів; профільні навчальні заклади, які ведуть поглиблену підготовку за певним напрямом, орієнтуються зазвичай на середні ринкові ціни.

Випускники вищого навчального закладу також опосередковано характеризують якість його освітніх продуктів. Залежно від рівня підготовки і набору знань, що є у них, а також умінь їх стартова заробітна плата на ринку праці різниться і відображає якість освітніх послуг, що віддзеркалюється у ціні. Цінова політика навчального закладу має не лише відповідати на запитання – із чого складається продажна ціна його освітніх послуг, але й на запитання – наскільки обґрунтовані витрати покупця на основі їх порівняння з одержуваними від послуги вигодами.

Отже, визначальними факторами ціноутворення є, насамперед, перспективні вигоди, які одержують студенти, а також вартість створення умов вище стандартного рівня для здійснення процесу навчання і реалізації освітнього потенціалу навчального закладу. Таким чином, можна зробити висновок, що споживчі властивості освітньої послуги більш високого порядку, наприклад, освітньо-професійної програми магістра порівняно із програмами підготовки бакалавра, будуть мати більш високий рівень, а відповідно і більш високу споживчу вартість, тому рівень плати за щорічне навчання, як інвестиції у людський капітал, у цьому випадку буде вищим. Конкретні

споживчі властивості освітньої послуги, як правило, зазначаються у кваліфікаційних характеристиках тих чи інших спеціальностей.

Зазначимо, що у ринкових умовах вищі навчальні заклади змушені були здійснити перехід від одноканального (бюджетного) фінансування до багатоканального. Багатоканальність фінансування ВНЗ аграрного профілю формується за рахунок коштів держбюджету, регіональних та місцевих бюджетів, а також залученням коштів як плати за освітні та наукові послуги, консультування і в процесі підприємницької діяльності. Особливістю аграрних ВНЗ є те, що їх фінансування здійснюється через галузеве міністерство, а навчальні плани, програми і методичне забезпечення розробляються Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України, тобто аграрні заклади вищої освіти мають подвійне підпорядкування. Вважаємо, що така підпорядкованість найбільшою мірою дозволяє врахувати галузеву належність, підготувати фахівців із вищою аграрною освітою, які найбільш повно задовольняють потреби аграрного виробництва, а також сприяє налагодженню обліку та контролю за витрачанням коштів держбюджету. Узагальнено основні джерела фінансування діяльності вищих навчальних закладів аграрного профілю. Так, одним із можливих каналів надходження коштів є вирощування і реалізація, переробка та пакування сільськогосподарської продукції; виготовлення й реалізація навчальної та наукової літератури.

Наступним каналом фінансового забезпечення є навчання студентів на контрактній основі; підготовка спеціалістів агропромислового виробництва, які одержують другу вищу освіту; довшівська підготовка; навчання на підготовчих курсах; різного роду курси для студентів (мовні, комп'ютерні, ІС бухгалтерія і т.д.); курси з підготовки пошукачів до складання іспитів кандидатського мінімуму; контрактна аспірантура; курси для фермерів.

Потребують активізації також наступні джерела фінансування освітньої діяльності навчальних закладів: налагодження підготовки іноземних студентів; створення спільних навчально-науково-виробничих центрів; реалізація спільних наукових проектів; створення спільних підприємств; участь у міжнародних наукових програмах.

Водночас, створення сприятливих умов для навчального процесу зумовили формування таких статей надходження фінансових коштів: послуги їдальні; послуги спортивного та актового залу; послуги книжкового кіоску; оренда приміщень та сільськогосподарської техніки; послуги автогаражу та автомайстерні, послуги ветеринарної клініки та надання ветеринарної допомоги.

У нинішніх умовах найбільш реальними джерелами поповнення фінансових ресурсів навчального закладу повинні стати наступні: надання платних консультацій і проведення патентного пошуку; укладання договорів на проведення НДДКР із господарюючими суб'єктами аграрного сектору; здійснення науково-виробничих експериментів у базових господарствах; реалізація наукових розробок; проведення експертизи.

За проведеним аналізом можна зробити висновок, що у діяльності ВНЗ аграрного профілю ще не повною мірою використовуються наявні можливості та резерви для підвищення ефективності функціонування багатоканальної системи фінансування. Відсутня необхідна оптимізація між каналами та джерелами надходження грошових і матеріальних коштів. Водночас, створення багатоканальної системи фінансування і такої її складової, як залучення позабюджетних ресурсів, сприятиме подальшому розвитку та вдосконаленню діяльності вищого навчального закладу аграрної освіти.

Порівняльний аналіз цін на освітні послуги ВНЗ аграрного профілю свідчить, що вищі навчальні заклади аграрної освіти у ціновій політиці за освітні послуги додержуються стратегічного підходу на рівні із конкурентами. Винятком є НУБіП України, де має місце орієнтація до більш високого рівня цін за освітні послуги, що зумовлено якісним складом науково-педагогічних працівників, географічним розміщенням навчального закладу, наявністю широкого портфелю спеціальностей та освітніх програм підготовки, сформованою базою матеріального-технічного забезпечення. Водночас, найнижчий ціновий рівень за освітні послуги встановлено у Львівському НУВМ та біотехнологій, Миколаївському ДАУ, де ціни значно поступаються іншим аграрним закладам вищої освіти. Так, наприклад, освітні послуги за спеціальністю «агрономія» у Миколаївському ДАУ складає 3300 грн/рік, або нижче НУБіПУ на 56,0%. Подібна ж ситуація спостерігається і в Львівському НУВМ, де підготовка фахівців в галузі харчових технологій становить 4500 грн/рік, або нижче НУБіПУ на 40,8%.

Вивчення цінової політики навчальних закладів аграрної освіти у розрізі спеціальностей дозволило встановити, що найвищу ціну вимагають за освітні послуги в сфері підготовки фахівців

із права (Білоцерківський НАУ – 7950 грн/рік, Сумський НАУ – 8000 грн/рік, НУБіП – 14500 грн/рік); «Фінансів та кредиту», «Обліку і аудиту», «Економіки підприємств» (НУБіП – 13250, Таврійський ДАТУ – 5800 грн/рік).

Так, найбільш поширеним методом ціноутворення є «середні витрати плюс прибуток», до переваг якого слід віднести наступне: для несталого ринку, яким є ринок освітніх послуг, найбільш доцільним орієнтиром формування ціни є фактичні затрати навчального закладу; використання такого методу дозволить надійно захистити державні ВНЗ від перевірок щодо цільового використання бюджетних коштів; створює для вишу достатньо стійкі позиції у договірних відносинах як з юридичними, так і фізичними особами щодо надання освітніх послуг (як метод ціноутворення найбільш простий, сприяє уникненню конфліктних ситуацій); дозволяє навчальним закладам виходити на ринок із приблизно однаковими цінами, оскільки структура затрат практично однакова (відбувається вирівнювання цін на освітні послуги).

Нами пропонується найбільш комплексний підхід, який розглядає ціну на освітні послуги як результат функціональної взаємодії комплексу ціноутворювальних факторів. Для встановлення ціни необхідно враховувати сприйняття споживачами цінності освітньої послуги, що формується значною мірою іміджем навчального закладу, а також ціннісною уявою потенційних споживачів освітніх послуг та їх батьків.

Дослідження свідчать, що в аграрних навчальних закладах, на відміну від інших суб'єктів ринку освітніх послуг, через специфіку аграрного сектору складніше розвивати спектр платних освітніх послуг. Це пов'язано із такими факторами: агроосвітні заклади повинні, в першу чергу, надавати послуги для підготовки спеціалістів сільськогосподарського профілю (агрономів, зоотехніків, ветлікарів, інженерів-механіків і т.д.); низька привабливість сільськогосподарської праці; концепція міністерства освіти і науки, молоді та спорту щодо скорочення прийому за державним замовленням на економічні спеціальності.

Встановлено, що низький рівень залучення позабюджетних коштів аграрними навчальними закладами спостерігається за такими спеціальностями: агрономія, зоотехнія, ветеринарна медицина, механізація. З метою збільшення обсягів підготовки фахівців перелічених вище спеціальностей доцільно розвивати більш тісний зв'язок навчальних закладів із роботодавцями через галузеві союзи, які будуть виступати замовниками на підготовку висококваліфікованих спеціалістів і брати участь у формуванні навчальних планів підготовки та освітніх програм.

Важливою складовою маркетингу-мікс є розподільча політика навчального закладу, формування якої передбачає визначення більш раціональних каналів розподілу. Канали розподілу характеризують собою спосіб надання послуги, напрям, по якому вони рухаються від товаровиробника до споживача. Головною метою політики розподілу є наближення освітніх послуг до споживачів.

Основним каналом розподілу є прямі продажі. Вищі навчальні заклади аграрної освіти у своїй практиці проводять один із двох варіантів політики прямого розподілу: концентрація освітніх послуг за місцем навчального закладу; організація надання освітніх послуг у декількох місцях і в окремих організаціях.

Дослідження доводять, що в останні роки набули широкого поширення дистанційні форми навчання, які дозволяють використовувати переваги прямих і непрямих каналів розподілу. Вищий навчальний заклад, який здійснює дистанційне навчання, має можливість безпосередньо здійснювати пропозицію освітніх послуг і водночас додержуватися принципу наближення до споживача.

Четвертим елементом маркетингу-міксу, який сприяє поширенню і наближенню освітніх послуг до споживача, є заходи щодо формування попиту та стимулювання збуту, тобто маркетингові комунікації. Традиційно у комплексі маркетингових комунікацій виділяють: рекламу, формування позитивної суспільної думки (*public relation*), персональні продажі і стимулювання збуту. У маркетинговому забезпеченні освітніх послуг віддається перевага рекламі, «паблік рілейшнз» і персональним продажам.

Встановлено, що у комунікаційному забезпеченні освітньої діяльності аграрні навчальні заклади віддають перевагу одному-двом засобам комунікації. Ця тенденція збережеться, незважаючи на те, що результати досліджень свідчать про посилення фрагментарності масових ринків, інтенсивний розвиток нових видів медіа-засобів, ускладнення складу та поведінки споживачів. Розширення діапазону комунікативних засобів та аудиторій вимагає від навчальних закладів використання інтегрованих маркетингових комунікацій.

Висновок. Отже, залежно від складу і структури, функцій, що фактично реалізуються, розрізняють три умовні рівні використання маркетингу у вищих навчальних закладах: вищий рівень, що передбачає використання комплексу інструментів маркетингової діяльності; середній рівень, що передбачає використання окремих складових частин маркетингової діяльності; нижчий рівень, що передбачає використання окремих елементів маркетингової діяльності.

Враховуючи практику використання маркетингових інструментів навчальними закладами аграрної освіти, можна зробити висновок щодо реалізації маркетингової концепції: діяльність навчального закладу у цілому переорієнтується на маркетинг як ринкову концепцію, що означає не просто створення служб маркетингу, але й зміну філософії управління, що дозволить комплексно, системно та диференційовано використовувати інструменти комплексу маркетингу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Братко О.С. Концептуальні основи маркетингу вищого навчального закладу / Зб. наук. праць / О.С. Братко. – Тернопіль – Катівце: Джура, 2001. – 156 с.
2. Вачевський М.В., Скотний В.Г. Маркетинг в сферах послуг: Навч. посіб. / М.В. Вачевський, В.Г. Скотний. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 232 с.
3. Карпенко В.В. Особливості підготовки фахівців для аграрного сектору у вищих навчальних закладах / В.В. Карпенко // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С. 151-157.
4. Матвіїв М. Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційні аспекти: монограф. / М. Я. Матвіїв. – Тернопіль : Екон. думка, 2007. – 448 с.
5. Матвіїв М. Я. Стан ринку знань – причина економічної кризи в Україні / М. Я. Матвіїв // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації. – 2009. – № 4(35). – С. 19–23.
6. Оболенська Т. Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід: Монографія / Т.Є. Оболенська. – Київ, 2001. – 208 с.
7. Петруня Ю., Залесов М., Брижатиї В. Маркетинг на ринку освітніх послуг / Ю. Петруня, М. Залесов, В. Брижатиї // Вісник ТАНГ. – 2003. – № 5. – С.163–167.

Организационно-экономические основы формирования маркетинговой деятельности высших учебных заведений аграрного образования

О.М. Хоменко

В статье представлена существующая практика формирования комплекса маркетинга высшими учебными заведениями аграрного образования и обоснованы направления его усовершенствования с учетом факторов внешней и внутренней среды их функционирования.

Ключевые слова: комплекс маркетинга, цена, продукт, каналы распределения, коммуникации, образовательная услуга.

Organizationally-economic bases of forming of marketing activity of higher educational establishments of agrarian education

О. Номенко

In the article existent practice of forming of marketing complex is presented by higher educational establishments of agrarian education and directions of his improvement are reasonable taking into account factors external that internal environment of their functioning.

Keywords: marketing complex, price, product, channels of distribution, communications, educational favour.

УДК 636.5/.6”313”(477)

ДІДЕНКО С.В., аспірант

Науковий керівник – ДАНИЛЕНКО А.С. д-р екон наук, чл.-кор. НААНУ

Білоцерківський національний аграрний університет

ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ЯЄЧНОГО ПТАХІВНИЦТВА

У статті наведено етапи формування стратегії розвитку та алгоритм розробки стратегічної програми маркетингу птахівничого підприємства. Обґрунтовано інноваційну стратегію розвитку підприємств птахівничої галузі яєчного напрямку на основі удосконалення економічних, організаційних, техніко-технологічних, виробничих, управлінських, екологічних складових цієї системи.

Ключові слова: ефективність, стратегія, птахівничі підприємства, інноваційна стратегія.

Постановка проблеми. Подальший розвиток підприємств галузі повинен базуватися на комплексній стратегії розвитку, оскільки вона являє собою сукупність різнопрофільних підприємств

і організацій, що функціонують під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. При цьому необхідно враховувати, що вплив факторів може посилюватися або знижуватися, а самі фактори – трансформуватися. Окрім цього, зовнішні фактори можуть взаємодіяти з внутрішніми, в результаті чого змінюється вплив останніх на господарюючий суб'єкт.

Під час розробки стратегій необхідно враховувати, що стратегічні плани мають відображати характер і наслідки короткострокового, середньострокового, довгострокового і постійного впливу факторів, що забезпечують потенційне підвищення (зниження) економічного ефекту. Окрім цього, за розробки стратегії розвитку підприємств яєчного напрямку необхідно передбачати, що фактори можуть бути контрольованими, частково контрольованими і неконтрольованими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Велику увагу дослідженням питань ефективного функціонування птахівничих підприємств приділено у наукових працях таких вітчизняних вчених-аграрників: Р.І. Буряка, О.І. Дацій, Б.А. Мельника, А.М. Стельмашук, І.Н. Топіхи, В.І. Топіхи, Ф.О. Ярошенко та ін. Однак питання обґрунтування стратегії підвищення ефективності діяльності підприємств з виробництва та переробки яєчної продукції в умовах прояву кризи економічної і соціальної сфер залишаються недостатньо розробленими.

Метою дослідження є розробка стратегій маркетингу та визначення основних напрямів ефективного розвитку птахівничих підприємств яєчного напрямку.

Методика дослідження. У процесі проведення досліджень застосовувались методи системного аналізу соціально-економічних процесів в умовах здійснення аграрної реформи та економічної ефективності розвитку яєчного птахівництва: порівняння – для виявлення впливу окремих факторів на форми і методи господарювання; розрахунково-конструктивний – за обґрунтування показників розвитку виробництва продукції яєчного птахівництва та ряд інших.

Результати досліджень та їх обговорення. Суб'єкти птахівничого підкомплексу повинні чітко розробляти стратегію розвитку, для побудови якої необхідно дотримуватися певних принципів: послідовності; безперервності прогнозування і планування; урахування природно-кліматичних умов; єдності самофінансування та самоврядування, менеджменту та маркетингу.

У процесі розробки економічної стратегії розвитку підприємств птахопродуктового підкомплексу необхідно дотримуватися певної послідовності дій, що забезпечують досягнення цілей їх розвитку. За формування стратегії слід враховувати п'ять основних етапів (рис. 1), в рамках кожного з яких проводиться комплекс необхідних заходів.

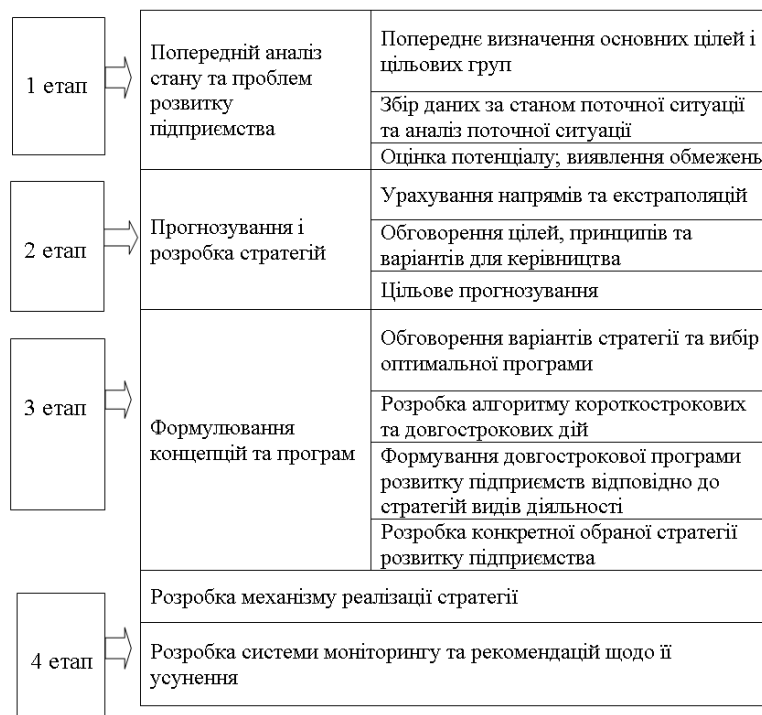


Рис. 1. Етапи формування стратегії розвитку підприємств птахопродуктового підкомплексу [складено за джерелами 1, 2, 3]

Стратегія економічного розвитку птахівничого підприємства повинна базуватися на довгострокових цільових програмах розвитку. Цільова комплексна програма розвитку підприємства – це стратегічний документ, який містить комплекс узгоджених за змістом заходів, забезпечених ресурсами і скоординованих у просторі і в часі, що спрямовані на повне задоволення потреби населення у птахівничій продукції та ефективне використання ресурсного потенціалу.

Цільова програма сприяє максимальному використанню суб'єктами підкомплексу досягнень науково-технічного прогресу, що дозволить птахівничій галузі перейти на інтенсивний шлях розширеного відтворення. Цільова комплексна програма розвитку птахопродуктового підкомплексу є складною багаторівневою системою, окремі рівні якої взаємозв'язані і взаємозалежні. Черговість розробки її окремих етапів має внутрішню логіку, тому для її побудови рекомендується дотримуватися принципу послідовності. Ми поділяємо думку окремих дослідників, що недотримання розробниками цього принципу призводить до недостовірності кінцевих результатів програми, неясності її основних цілей.

Іншим важливим принципом є врахування місцевих природно-кліматичних умов, які необхідні для обґрунтування спеціалізації сільськогосподарського виробництва в системі птахопродуктового підкомплексу, вибору оптимального варіанта транспортування продовольчих товарів, норм споживання харчової продукції птахівництва населенням регіону, співвідношення попиту і пропозиції за порами року і т.д. Застосування принципу безперервності прогнозування і планування дозволяє повніше використовувати новітні досягнення науково-технічного прогресу, передової практики і на цій основі вдосконалювати технологію, повніше задовольняти потреби внутрішнього ринку.

Ми поділяємо думку ряду вчених, що першочергового значення для успішної розробки та реалізації цільових регіональних програм набувають економічні принципи самофінансування, самокупності. У ході розробки цільових програм слід також використовувати систему організаційно-економічних принципів інтенсифікації, спеціалізації, кооперації й інтеграції в АПК, а також дотримуватися технологічних принципів організації птахівничого бізнесу [4, 5].

Механізм розробки стратегічної програми птахівничого підприємства яєчного напрямку, на нашу думку, передбачає певні етапи, які мають важливе методологічне і методичне значення для розробників програми (рис. 2).

Розробка стратегічної програми птахівничого підприємства починається з аналізу основних показників діяльності підприємства за попередній період (витрати, доходи, ефективність функціонування, мінімальні обсяги збуту і мінімальний рівень рентабельності), що дозволяє визначити слабкі місця у виробничо-збутовій діяльності підприємства.

Наступним етапом є проведення комплексу маркетингових досліджень, за результатами яких і розробляється ринкова стратегія. При цьому необхідно враховувати динаміку зміни величини попиту на яйця протягом року. Після цього у ході розробки виробничої програми визначається асортимент виробленої продукції, обґрунтовуються оптимальні обсяги виробництва і реалізації. Для визначення оптимальних обсягів виробництва підприємства необхідно проводити маржинальний аналіз, у процесі розробки асортименту птахівничого підприємства повинні повністю скористатися перевагами диверсифікації виробництва продукції. При цьому підприємство може проводити як реальну, так і уявну диверсифікацію. За реальної диверсифікації виробленої продукції надаються якісно нові характеристики, які будуть задовольняти потреби окремих споживачів. За уявної диверсифікації, якісні характеристики товару залишаються постійними, а змінюється тільки дизайн і упаковка товару.

Потім розробляється програма збуту і визначаються канали реалізації продукції. Підприємство може використовувати послуги оптових підприємств, які надалі займаються зберіганням, переробкою та реалізацією продукції, чи роздрібні канали реалізації, які включають фірмові і продовольчі магазини, сферу громадського харчування, колгоспні ринки, а також бюджетні та соціальні організації.

На заключному етапі контролю у міру необхідності коригується виробнича і збутова діяльність підприємства в процесі його функціонування. На цьому етапі виявляється відповідність фактичних результатів діяльності підприємства запланованим і вживаються заходи щодо їх коригування. Контроль ведеться за такими параметрами: виконання обсягів виробництва і обсягів продажів.

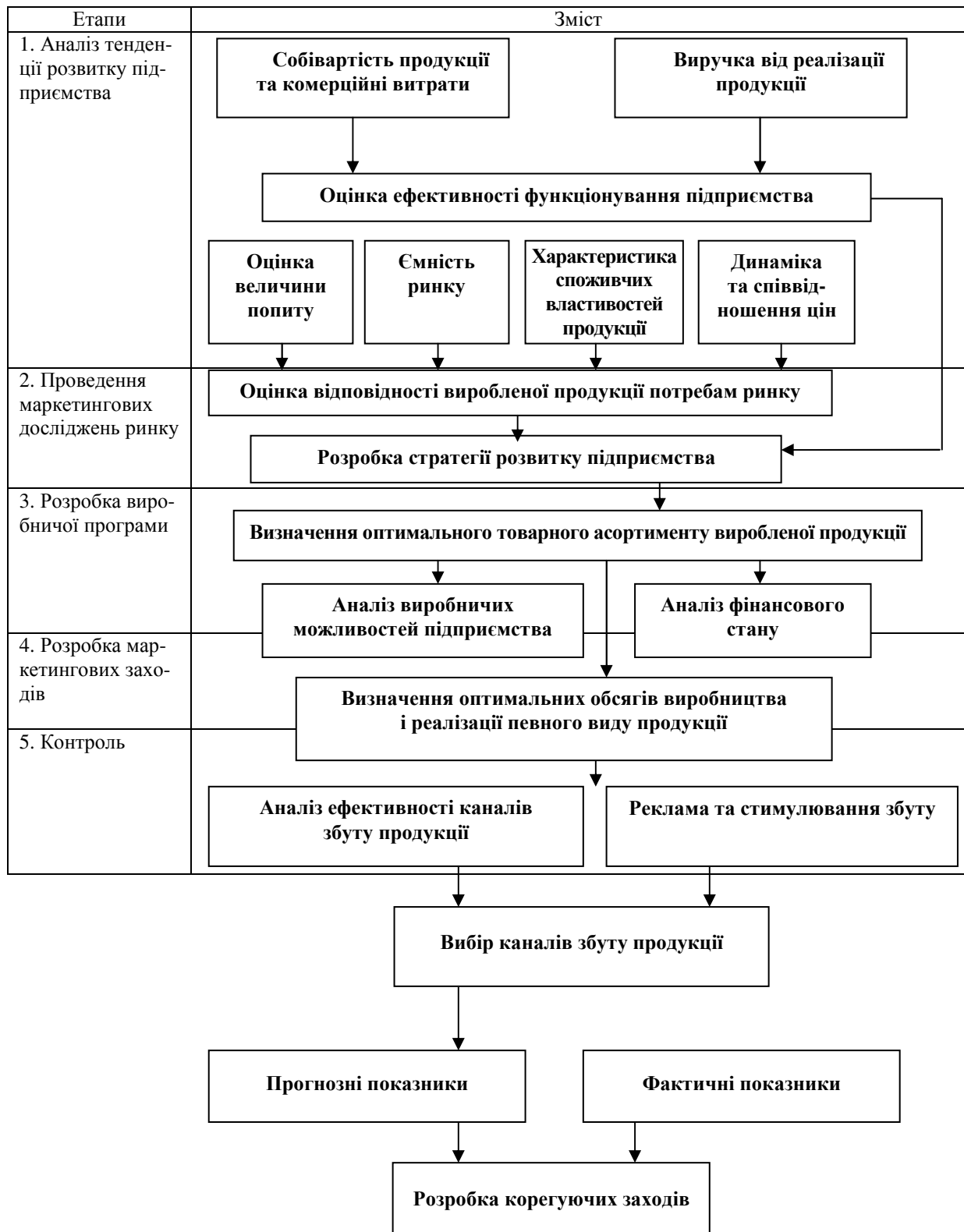


Рис 2. Етапи розробки стратегічної програми маркетингу птахівничого підприємства

З метою надання процесу розвитку птахівничих підприємств досліджуваного регіону цілеспрямованого характеру необхідно створити відповідну систему управління. У цьому випадку не йдеться про створення самостійної системи, яка функціонує автономно від основної системи управління. Найбільш раціональним є підхід, що передбачає концентрацію необхідних функцій з

управління виробничо-комерційною діяльністю в напрямі забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання досліджуваної галузі.

Інноваційна стратегія розвитку підприємств птахівничої галузі яєчного напрямку передбачає цілеспрямоване й поступове удосконалення економічних, організаційних, техніко-технологічних, виробничих, соціальних, управлінських, торговельних, ринкових, екологічних та інших складових цієї системи, які в процесі використання нововведень набувають нової якості, що зумовлює підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Інноваційний розвиток підприємств птахопродуктового підкомплексу включає в себе основні фази: ініціативний підбір інновації; проведення науково обґрунтованої експертизи використання нововведень; розрахунок порівняльної, економічної доцільності та ефективності нововведень; вибір найбільш оптимального варіанта інноваційного проекту; експеримент і підготовка до реалізації інноваційного проекту або інновації; використання нововведень у конкретному виробництві або управлінській структурі.

Під час реалізації цієї стратегії інновації мають певну спрямованість, вони згруповані нами за їх змістовною ознакою та відповідним напрямом використання. Так, нині для птахівничих підприємств досліджуваного регіону важливого значення набувають наступні інноваційні розробки:

1) в організації інноваційної діяльності на рівні підприємства через створення мобільних творчих груп та інформаційне забезпечення, які б сприяли покращенню якості бізнес-планування та прогнозування; підвищення кваліфікації кадрів через формування у них ініціативності, творчості; удосконалення організації та розробка дієвих заходів мотивації праці;

2) у техніко-технологічному розвитку підприємств необхідно забезпечити: освоєння технології утримання птиці вигульним способом для одержання «домашнього яйця»; впровадження технологічних ліній виробництва кормів; реконструкція пташників; впровадження ніпельного напування птиці; модернізація кліткового обладнання та окремих технологічних вузлів; утилізація і переробка пташиного посліду, використання нових ветпрепаратів, переробка пера птиці на корм; забезпечення збалансованої годівлі птиці; підвищення збереження поголів'я птиці; здійснення технічного переозброєння підприємств на основі повномасштабного впровадження енергозберігаючих технологій; формування тривалих партнерських відносин з основними постачальниками племінної продукції;

3) у збутовій діяльності актуальними для значної кількості підприємств є: формування фірмової торгівлі; використання сучасного таропакувального матеріалу та обладнання; проведення моніторингу споживчих вимог та переваг продукції; організація центрів здорового харчування та служб дієтологів; удосконалення заходів формування попиту та стимулювання збуту продукції; розробка фірмового стилю підприємства; впровадження логістичних підходів до організації товароруку продукції;

4) у формуванні ринкової інфраструктури доцільно сприяти розвитку інтеграції науково-дослідних установ та навчальних закладів торгово-посередницьких структур, які б включали оптову та роздрібну ланки; створити інформаційно-аналітичні центри поширення інновацій.

Висновок. Отже, з метою реалізації стратегічних напрямів ефективного розвитку птахівничих підприємств яєчного напрямку доцільно розробити низку заходів щодо посилення конкурентних позицій на регіональному ринку й освоєння ринкових ніш. За результатами дослідження концептуальними напрямками у діяльності підприємств галузі з розширення ринку повинні стати: широка диверсифікація продуктового портфеля; мінімізація й оптимізація виробничих витрат; сервісне та якісне обслуговування у фірмовій торговій мережі.

Здійснення перелічених та інших заходів сприятиме розширенню продуктового асортименту, що дозволить пропонувати споживачам продукцію, відмінну від продукції конкурентів, а також задовольняти запити споживачів із різним рівнем купівельної спроможності. Окрім того, реалізація цих заходів з організацією виробництва на сучасному техніко-технологічному рівні дозволить формувати доступні ціни на продукцію підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Полонець В. Реалізація маркетингових стратегій: проблемні зони та шляхи їх подолання / В. Полонець // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 4. – С. 7–11.
2. Романовська Ю.А. Етапи побудови системи оцінювання організаційно-економічного механізму розвитку стратегічного потенціалу підприємств / Ю.А. Романовська // Економіка і регіони : наук. вісник Полтавського нац. техн. ун-ту ім. Юрія Кондратюка. – 2005. – № 2 (5). – С. 155-158.

3. Дмитрук М. Стратегічний маркетинг: данина моді високих понять чи інструмент конкурентної боротьби? // Маркетинг і реклама. – 2003. – № 5. – С. 32-35.

4. Вертійчук А.І. Шляхи подальшого розвитку птахівництва в Україні / А.І. Вертійчук // Ефективне птахівництво. – 2008. – №11. – С. 3–5.

5. Мельник Б.А. Основні напрями стратегічного зростання підприємств птахопродуктового підкомплексу / Б.А. Мельник // Економіка України. – 2005. – №5. – С. 72–78.

Обоснование стратегии повышения эффективности производства продукции яичного птицеводства

С.В. Диденко

В статье приведены этапы формирования стратегии развития и алгоритм разработки стратегической программы маркетинга птицеводческого предприятия. Обоснована инновационная стратегия развития предприятий птицеводческой отрасли яичного направления на основе совершенствования экономических, организационных, технико-технологических, производственных, управленческих, экологических составляющих этой системы.

Ключевые слова: эффективность, стратегия, птицеводческие предприятия, инновационная стратегия.

Justification of a strategy to improve the efficiency of production of egg products of poultry

S. Didenko

The paper presents the stages of strategy development and algorithm development of a strategic marketing program Poultry Farm. Justified innovative strategy of enterprise development direction of egg poultry industry by improving the economic, organizational, technical, technological, operational, managerial, environmental components of this system.

Key words: efficiency, strategy, poultry enterprises, innovative strategy.

УДК 338.33:43

ЧУМАК Р.М., аспірант

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

Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено методичні підходи до оцінювання ефективності диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства. Запропоновано систему показників оцінювання ефективності напрямів диверсифікації з урахуванням її форми та доступності інформації.

Ключові слова: диверсифікація, оцінка, грошові потоки, сільськогосподарське підприємство.

Постановка проблеми. Економічна доцільність здійснення диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств обумовлена можливістю реалізації адекватної реакції на мінливі стани зовнішнього середовища розширенням сфери діяльності, номенклатури продукції, що випускається, та наданих послуг. Актуальність диверсифікації діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств обумовлена об'єктивними причинами природного і економічного порядку. Вона позитивно діє на економічну, соціальну і екологічну ефективність аграрних формувань. Через реалізацію проектів диверсифікації виробництва покращується використання землі, засобів виробництва і трудових ресурсів, стабілізується фінансовий стан сільгоспвиробників, більш повніше задовольняється попит на продукцію, роботи, послуги. Зважаючи на це, диверсифікація виробництва вимагає особливого типу господарювання, що стимулює новації, пошук нових виробництв і ринків. Важливим питанням при цьому є обґрунтування методичних підходів щодо оцінювання економічної доцільності реалізації диверсифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти процесу диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств розглянуті у працях: Вітковського О.С. [1], Германюк Н.В. [2], Данкевич В.Є. [3], Зінчук Т.О. [4], Корінько М.Д. [5], Ткачука В. І. [6] та багатьох інших. Разом з тим, до питань, які потребують вивчення, відносять оцінку економічної доцільності реалізації тих чи інших варіантів диверсифікації та визначення очікуваного ефекту від її застосування.

Метою дослідження є узагальнення методичних підходів до оцінювання економічної ефективності диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств та обґрунтування системи показників, які доцільно використовувати з урахуванням форми диверсифікації та доступності інформації.

Методи дослідження. У дослідженні застосовувалися такі методи економічних досліджень: системно-структурний, що використовувався під час оцінювання диверсифікації в сільському господарстві: монографічний та абстрактно-логічний – за узагальнення природи, форм і видів диверсифікації, її аграрної специфіки застосування, впливу на зайнятість населення і підвищення ефективності виробництва; порівняльний і балансовий, на основі чого здійснювався аналіз сільськогосподарської і несільськогосподарської діяльності аграрних формувань.

Результати досліджень та їх обговорення. Економічний ефект від здійснення як зв'язаної, так і горизонтальної диверсифікації може бути визначеним за допомогою одних і тих же методичних підходів. Підвищення ефективності виробництва однаково актуальне як для основного, так і підсобного виробництва. Диверсифікація виробництва може прийти у суперечність із підвищенням ефективності, мінімізацією витрат виробництва, тому необхідно проаналізувати як зовнішнє середовище діяльності підприємства, так і внутрішні умови для розвитку тієї або іншої галузі або виду продукції. З цією метою пропонується використовувати комплексну методичку оцінювання економічного стану сільськогосподарського підприємства і можливості його диверсифікації (рис. 1).

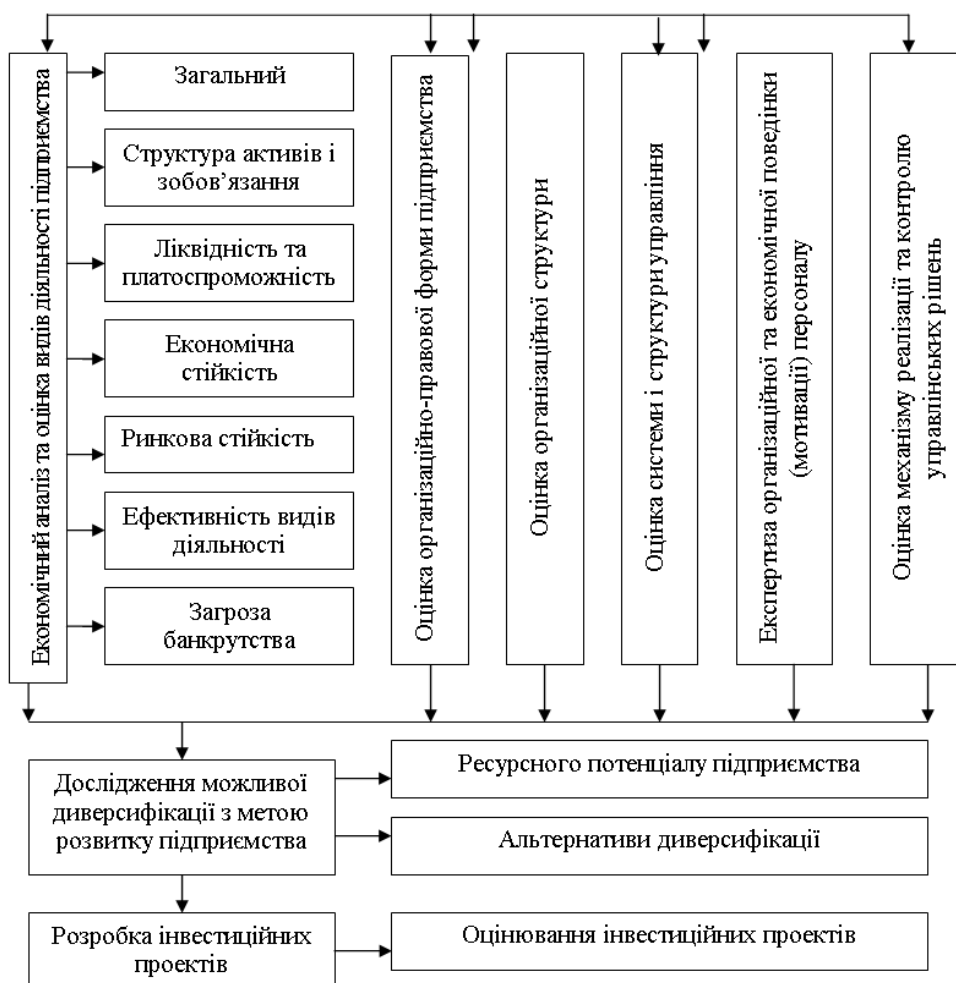


Рис. 1. Комплексне оцінювання можливостей диверсифікації сільськогосподарського підприємства

Для реалізації бізнес-плану щодо реалізації диверсифікації необхідно залучити інвестиції. Під час розрахунків економічної ефективності видів диверсифікації доцільно використати методичні підходи оцінювання ефективності інвестиційних проектів, які передбачають розрахунок чистого приведеного прибутку, терміну окупності, внутрішньої норми рентабельності та індексу прибутковості.

За розрахунку ефекту необхідно враховувати наступні, специфічні для цього розрахунку положення: якщо проектом передбачено повне чи часткове вкладення відповідних сум (розміщення на депозиті, придбання цінних паперів та ін.), то вони враховуються у вигляді відтоку у грошових потоках від інвестиційної діяльності, а одержання (у вигляді надходжень) – у грошових потоках від операційної діяльності; якщо проект передбачає одночасне здійснення декількох видів операційної діяльності, у розрахунку враховуються затрати по кожному із них.

Як основне джерело надходження реальних грошей від операційної діяльності згідно із методичними рекомендаціями приймається виручка від реалізації продукції, а також інші позареалізаційні доходи.

До складу надходження реальних грошей від інвестиційної діяльності включаються доходи (за вирахуванням доходів) від реалізації майна і нематеріальних активів (зокрема, у разі припинення проекту), повернення (у кінці проекту) оборотних активів, зниження оборотності капіталу на усіх етапах розрахункового періоду.

На відтік реальних грошей від інвестиційної діяльності включаються в основні засоби на усіх етапах розрахункового періоду ліквідаційні затрати, вкладення коштів на депозити і в цінні папери інших господарюючих суб'єктів, у збільшення оборотного капіталу, компенсації (у кінці проекту) оборотних пасивів.

Викладений порядок розрахунку ефективності проектів диверсифікації може бути реалізованим у двох варіантах: визначається економічна ефективність кожного окремого напрямку диверсифікації з наступним їх сумуванням для підприємства в цілому з урахуванням цілого ряду обмежень як у межах кожного напрямку, так і для усієї організації, що здійснює впровадження комплексу по диверсифікації; розраховується економічна ефективність по всьому комплексу напрямів диверсифікації у формі одного загального проекту.

Як обмеження слід прийняти: обсяги інвестиційних ресурсів, що виділяються для здійснення диверсифікації за етапами планового періоду; наявність обладнання, машин і виробничих площ, які можуть бути використаними за запланованих додаткових обсягів виробництва продукції (робіт, послуг) у результаті диверсифікації, що здійснюється підприємством.

Основним критерієм, за яким доцільно приймати рішення про диверсифікацію окремих напрямів, має бути перевищення його прибутковості над середнім рівнем (рентабельності) підприємства в цілому. Перевага віддається тим напрямкам диверсифікації, які забезпечують найвищий рівень такого перевищення.

По кожному із варіантів оцінювання комерційної ефективності проектів диверсифікації виробництва необхідно виконати декілька альтернативних розрахунків. Зазначимо, що важливим показником ефективності проекту є чистий дисконтований дохід.

Щоб визнати проект ефективним з погляду інвестора, чистий дисконтований дохід проекту має бути позитивним. За порівняння альтернативних проектів перевага віддається проекту із більшим значенням показника чистого дисконтованого доходу (за умови його позитивного значення).

Однак, як переконує практика, використання зазначених методичних підходів вимагає наявності численних даних, які складно одержати за існуючих форм фінансово-економічної звітності господарюючих суб'єктів. Тому на практиці можуть використовуватися й інші оцінювання ефективності варіантів незв'язаної диверсифікації. Так, економічну доцільність реалізації диверсифікації можна визначити на основі моделі грошового потоку, який характеризує платоспроможність і фінансову стійкість незв'язаної диверсифікації підприємства. Критерій оптимізації за цією моделлю має відображати ризиковість варіантів розподілу ресурсів із погляду можливості одержання прибутку нижче очікуваної величини або повної збитковості реалізації проекту. Зазначимо, що для оцінювання ефективності диверсифікації за таким підходом необхідна вихідна інформація, яку складно одержати.

Оцінку ефективності незв'язаної диверсифікації, яка здійснюється сільськогосподарськими підприємствами, доцільно проводити за наступним алгоритмом (рис. 2).

Запропоновані в алгоритмі етапи та процедури вибору варіантів диверсифікації з урахуванням рентабельності відібраних для диверсифікації видів діяльності можуть бути реалізованими за існуючими методиками за винятком спеціального оцінювання ризиків за варіантами з урахуванням (розкиду) значення рентабельності підприємства.

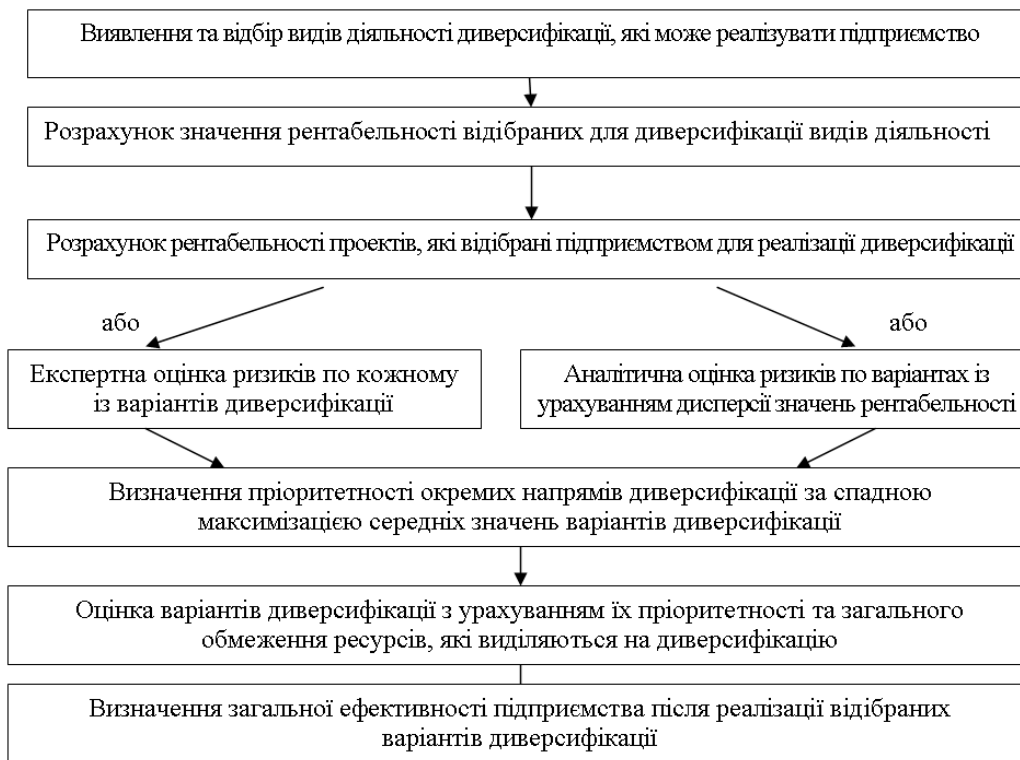


Рис. 2. Алгоритм оцінювання ефективності напрямів диверсифікації

Значення розкиду значень рентабельності за окремими напрямами реалізації диверсифікації можна визначити на основі середньоквадратичного відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\sum (\sum Pi)^2 / n}, \quad (1)$$

де Pi – окреме значення рентабельності i -го сільськогосподарського підприємства;

n – кількість окремих значень рентабельності кожного конкретного напрямку диверсифікації по підприємству за окремими періодами його діяльності.

Знаючи середньоквадратичне відхилення по рентабельності окремих сільськогосподарських підприємств, можна знайти деяке умовне середнє значення рентабельності, за яким можна визначити більш пріоритетні напрями диверсифікації YPi :

$$YPi = \frac{\bar{Pi}}{\sigma_i} (1 - ri), \quad (2)$$

де Pi – середнє значення рентабельності i -го підприємства;

Σi – середньоквадратичне відхилення окремих значень рентабельності;

Ri – імовірність прояву ризиків (оцінка проводиться експертами).

Висновки. Будь-який напрям диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства повинен оцінюватися з позиції набутого досвіду у конкретній сфері. Доцільно мати декілька варіантів диверсифікації, щоб можна було б їх зіставити і вибрати найбільш ефективний. Важливо використовувати досвід провідних вітчизняних та зарубіжних підприємств, створити спеціальні гнучку групу фахівців зі збору, вивчення, узагальнення та запровадження більш раціонального досвіду диверсифікації. Запропоновані методичні підходи до оцінювання ефективності диверсифікації дозволять скласти прогноз розвитку підприємства у варіантному виконанні, оскільки чим більше буде планів можливих видів диверсифікації, тим вищою є імовірність вибору найбільш прибуткового та конкурентоспроможного напрямку диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Вітковський О.С. Ефективність стратегії диверсифікації діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища / О.С. Вітковський // Економіка та держава. – 2009. – №8. – С. 30–32.
2. Германюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти диверсифікації у сільському господарстві / Н.В. Германюк // Економіка АПК. – 2010. – №8. – С. 25–29.
3. Данкевич В.С. Диверсифікація діяльності високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.С. Данкевич // Вісник ЖНАУ. – 2010. – №1 – Т. 2. Економічні науки. – С.147–155.
4. Зінчук Т.О. Теоретико-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду / Т.О.Зінчук, В.І. Ткачук // Економіка АПК. – 2011. – №1. – С.27–34.
5. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: монографія / М.Д. Корінько. – К.: ННЦ ІЕА, 2007. – 488 с.
6. Ткачук В.І. Диверсифікація аграрного підприємництва: монографія / В.І. Ткачук. – Житомир: ЖНАЕУ. 2011. – 268 с.

Методические подходы к оценке диверсификации производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий

Р.М. Чумак

В статье обобщены методические подходы к оценке эффективности диверсификации производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия. Предложена система показателей оценки эффективности направлений диверсификации с учетом ее формы и доступности информации.

Ключевые слова: диверсификация, оценка, денежные потоки, сельскохозяйственное предприятие.

Methodological approaches to the assessment of industrial diversification of agricultural enterprises

R. Chumak

The paper summarizes the methodological approaches to evaluating the effectiveness of diversification of agricultural production activities of the enterprise. The system of indicators to measure the effectiveness of the directions of diversification with regard to its form and the availability of information.

Key words: diversity, assessment, cash farm.

УДК 519.237.8:691:032.6:332.144

БАБЕНКОВА Т.Ю., аспірантка

Науковий керівник – **КАЛЕТНИК Г.М.**, д-р екон. наук, професор

Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті узагальнено методичні підходи до оцінювання ефективності функціонування логістичних систем. Запропоновано систему показників ефективності функціонування системи розподілу сільськогосподарської продукції та інтегральний показник ефективності системи реалізації продукції с.-г. підприємства.

Ключові слова: ефект, система реалізації, сільськогосподарська продукція, ефективність.

Постановка проблеми. Нині питання оптимізації матеріальних потоків сільськогосподарської продукції на рівні підприємства та регіону потребують розробки цілісного методологічного апарату і виділення в окремий напрям логістичних досліджень. Цей напрям наукових досліджень охоплює логістико-орієнтовані методи дослідження кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції, аналіз і планування руху товаропотоків, планування і проектування логістичної інфраструктури. Одним із можливих підходів до вирішення питання удосконалення збутової діяльності сільськогосподарських товаровиробників на основі систем логістики є створення логістичних структур на рівні підприємств та регіону, які будуть на практиці здійснювати поєднання принципу централізованого управління територією з боку державних органів влади, із принципом децентралізації у діяльності самостійних учасників економічного виробництва через залучення їх у взаємовигідне партнерство.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань функціонування системи реалізації сільськогосподарської продукції присвятили свої праці В. Амелькін, [1], І. Артімонова [2], Л. Фролова [3], М. Окландер [4] та багато інших вчених. Разом з тим, існує об'єктивна необхідність подальших досліджень ефективності функціонування логістичних систем реалізації сільськогосподарської продукції, насамперед у напрямі оцінювання ефекту на рівні підприємства та споживачів.

Метою дослідження є узагальнення існуючих підходів до оцінювання функціонування логістичних систем та обґрунтування системи показників ефективності процесу реалізації сільськогосподарської продукції.

Методика дослідження. У роботі використано методи системного аналізу і дослідження операцій, статистичні методи, методи порівнянь і аналогій, метод узагальнення та інші.

Результати дослідження та їх обговорення. Для підвищення ефективності логістичної розподільчої системи підприємства в ринкових умовах необхідно нести додаткові витрати на збереження й розширення ринків збуту своєї продукції, складські й транспортні операції, маркетинг, просування продукції, післяпродажне обслуговування. Забезпечити підвищення ефективності логістичної системи можна лише в тому випадку, якщо приріст результату буде більше приросту ресурсів.

У цілому сучасна стратегія підвищення ефективності логістичної системи розподілу продукції підприємства передбачає управління ресурсами з орієнтацією більш широкого охоплення цільових ринків на основі забезпечення гнучкості логістичних систем реалізації продукції, а також виходу на нові ринки.

Ефективність логістики розподілу – це відношення одержаних результатів від виконання таких задач, як оптимізація планування, контролю і регулювання рівня запасів готової продукції у розподільчій мережі, оптимізація організаційної структури розподільчої мережі, пошук оптимальної кількості ланок логістичної системи у системі розподілу, оптимізація параметрів фізичного розподілу матеріальних потоків у логістичних каналах, вибір архітектури каналів розподілу, стратегії розподілу готової продукції, організація післяпродажного обслуговування до затрат на їх досягнення. Ефективність розподілу пов'язана зі зниженням загальних витрат на процес фізичного розподілу, а також зі зменшенням частки витрат на процес фізичного розподілу від загальних логістичних витрат. Під ефективністю розподілу розуміємо раціоналізацію процесу фізичного просування продукції до споживача за мінімальної величини затрат на цю раціоналізацію.

Ефективність логістичної системи підприємства – це показник (або система показників), які характеризують рівень якості функціонування логістичної розподільчої системи за заданого рівня загальних витрат на реалізацію продукції. Оскільки логістичній системі притаманна емерджентність (елементи повинні працювати як єдине ціле), а також вона характеризується інтегративною якістю (ефект суми перевищує суму ефектів), то ефективність функціонування логістичної системи розподілу сільськогосподарської продукції повинна представляти певну інтегровану модель ефективності функціонування основних її складових.

До витрат у системі розподілу продукції підприємства відносять наступні: витрати на зберігання товарних запасів продукції (затрати на зберігання, поточні витрати на утримання складського господарства, страхування запасів та ін.); витрати з реалізації продукції (витрати на одержання товарних замовлень, на оформлення замовлень, договорів поставки, комунікаційні витрати і т.д.); втрати внаслідок відсутності товарних запасів. Отже, для реалізації доцільно вибрати такий варіант системи розподілу, який забезпечить мінімальне значення приведених річних витрат.

На ефективність функціонування системи розподілу продукції впливає ціла низка факторів, які умовно можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів слід віднести кон'юнктуру світового та внутрішнього ринків агропродовольчої продукції; конкурентне середовище функціонування товаровиробників; діючі інструменти регулювання аграрного ринку; купівельну спроможність споживачів; рівень впровадження результатів НТП у практичну діяльність товаровиробників та проміжних споживачів продукції і т.д., тобто всі чинники зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Внутрішні фактори, які впливають на ефективність функціонування логістичної системи, мають свої особливості. Це пов'язано з особливостями виробництва та споживання продукції, логістичного менеджменту порівняно із традиційним підходом до управління. Ці чинники формуються на основі обраної стратегії маркетингу підприємства; структури каналів збуту продукції, яка існує на підприємстві; параметрів каналів розподілу; типу логістичних посередників; розмірів затрат на реалізацію продукції.

Визначення оцінки ефективності логістичної системи розподілу підприємства передбачає виділення переліку показників та методики їх розрахунку, одиниць виміру показників, а також розмежування показників із плаваючим і фіксованим результатом, визначення вагомості показників, нормування усіх показників та розрахунок інтегрального показника.

Зазначимо, що у термінологічному словнику ELA є поняття «Logistics key performance indicators» (KPI) – ключові показники результативності логістичної діяльності з розподілу продукції, під якими розуміють показники результативності (продуктивності), що дозволяють ув'язати виконання логістичного плану з основними функціями і результатами управління товарним потоком.

До групи показників оцінки із фіксованим результатом відносять показники, результати яких відомі на основі логіки ведення збутової діяльності. За аналізу таких показників у фахівців, які проводять оцінку ефективності функціонування логістичної системи розподілу продукції, є чіткі параметри, які свідчать про ефективність і неефективність системи.

До групи показників із плаваючим результатом належать ті показники, результати яких визначаються вищим органом управління (суб'єктом управління). Оскільки система функціонує у середовищі із внутрішніми та зовнішніми впливами, то апаратом управління підприємства значення окремих показників можуть бути запланованими у короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періодах.

Наприклад, показник «кількість довгострокових партнерських відносин». У системі ринкових відносин у конкурентному середовищі на перший план висувається побудова довгострокових партнерських відносин з учасниками логістичної системи розподілу продукції. Окрім цього, вищим керівництвом може бути прийнято рішення про включення окремих показників із фіксованим результатом до групи показників із плаваючим.

Діапазон показників оцінки ефективності функціонування логістичної системи розподілу продукції коливається у межах від 0 до 1.

Після визначення показників оцінки ефективності системи розподілу (результат і направленість) необхідно чітко прописати норми для кожного показника. Норма показника – це еталонне значення показника. Причому необхідно прописати норми як для показників із плаваючим результатом, так із фіксованим.

Для визначення інтегрального показника ефективності функціонування логістичної системи розподілу доцільно провести їх нормування. На першому етапі необхідно визначити інтервали допустимих значень показників та їх найкращих значень. Залежно від змісту показника найвищі значення можуть бути максимальними, мінімальними або оптимальними.

Потім необхідно провести процес нормування значень показника за допомогою лінійної функції належності значень показника стандартному інтервалу [1]. За нормування показника необхідно зробити наступні припущення: якщо ріст показника, що розглядається, є позитивною тенденцією і фактичне значення показника більше максимально допустимого, то нормоване значення показника приймається рівним 1 (якщо менше мінімально допустимого, то 0); якщо ріст значення показника розглядається як негативна тенденція і фактичне значення показника більше максимально допустимого, то нормоване значення приймається рівним 0 (якщо менше мінімально допустимого значення, то 1).

З метою підвищення ефективності логістичної системи розподілу продукції сільськогосподарськими підприємствами необхідно нести додаткові витрати на зберігання і розширення ринків збуту, складські і транспортні операції, просування продукції. Забезпечити підвищення ефективності реалізації продукції можна лише у випадку, якщо приріст результату буде більше за приріст ресурсів.

Показники ефективності логістичної системи розподілу сільськогосподарської продукції використовуються в системі планування, прогнозування, обліку, статистики, тому є найбільш важливими. Їх визначають у вигляді відносних величин, які представляють собою кількісне порівняння двох різних, але обов'язково взаємозалежних абсолютних величин. Оскільки показники ефективності є відносними величинами, їх не можна розглядати ізольовано від одержаного чистого результату й понесених витрат. Формування системи показників ефективності реалізації продукції підприємства в умовах насиченого ринку, на нашу думку, доцільно здійснювати у такій послідовності дій:

1. Виділення показників ефективності системи реалізації продукції, які можуть бути як локальними, що характеризують окремі аспекти діяльності, так і інтегральними, штучно створеними для оцінки розвитку логістичних систем.

Використання систем реалізації продукції передбачає оцінку ефективності їх діяльності. Для цього доцільно виділити її локальні показники. Якщо встановити основні ділянки сфери реалізації продукції: розподіл, просування ресурсів, укладення договорів і продаж, а також основні види ефектів: економічний, соціальний, технологічний, організаційний, науковий, ринковий, фінансовий, то можна запропонувати систему показників ефективності розвитку цих систем (табл.1).

Таблиця 1. – Основні види ефектів різних етапів реалізації продукції

Ефект Сфера	Економічний	Соціальний	Технологічний	Організаційний	Науковий	Ринковий	Фінансовий
Розподіл	Одержання максимального доходу у довгостроковому періоді	Зниження трудомісткості товароруху продукції в довгостроковому періоді	Скорочення часу і витрат на реалізацію продукції	Випередження конкурентів у підходах формування логістичних ланцюгів	Використання нетрадиційних методик формування логістичних систем та ланцюгів	Збільшення частки ринку продукції і послуг за рахунок використання логістичного підходу	Залучення довгострокових інвестицій
Просування продукції	Економія ресурсів під час переміщення продукції до споживача	Забезпечення зайнятості працівників у сфері обігу товарів	Використання раціональних схем переміщення продукції	Зниження втрат від іммобілізації засобів у запасах	Зниження збитків і втраченої вигоди під час переміщення продукції	Випередження конкурентів на ринку транспортно-складських послуг	Ріст прибутків підприємства за рахунок транспортно-складських операцій
Укладення договорів	Зниження ризику збитків у разі недотримання умов поставки продукції	Задоволення економічного інтересу учасників каналу реалізації продукції	Скорочення часу на узгодження договірних зобов'язань	Досягнення лояльності контрагентів під час укладення договорів	Урахування інтересів партнерів у сфері реалізації продукції	Залучення до співробітництва найбільш кваліфікованих партнерів	Зниження рекламаций на неякісну продукцію
Продаж	Отримання оптимального розміру прибутку	Повне задоволення потреб клієнтів у продукції	Використання сучасних інформаційних технологій у сфері торгівлі	Забезпечення зручності для клієнтів під час вибору продукції	Підвищення лояльності клієнтів до продукції підприємства	Розширення кількості споживачів продукції підприємства	Підвищення курсу акцій підприємства на фондовому ринку
Результат	Збільшення прибутковості підприємства	Забезпечення росту добробуту споживачів та працівників підприємства	Розвиток інноваційного потенціалу	Забезпечення конкурентних переваг	Інноваційне лідерство підприємства	Посилення ринкових позицій підприємства	Ріст вартості підприємства

Джерело: складено автором

Використання даних таблиці дозволяє розрахувати інтегральний показник ефективності системи реалізації продукції, що забезпечує вирішення наступних завдань: визначення динаміки розвитку системи реалізації, її елементів і підприємства в цілому; визначення рівня конкурентоспроможності підприємства й динаміки її зміни за певний проміжок часу; ранжування підприємств-конкурентів на ринку певних видів продукції.

2. Групування показників ефективності логістичної системи відносно окремих сфер діяльності певного підприємства. Складністю цієї роботи є широка різноманітність розглянутих показників.

3. Ранжування одержаних груп показників, що дозволяє оцінити їх вагомість під час оцінки ефективності логістичної системи; для вирішення цього завдання можуть використовуватися якісні методи дослідження.

4. Виявлення груп показників, що адекватно характеризують ефективність логістичної системи розподілу продукції, дозволяє встановити ті групи показників, використання яких не є принципово важливим для підприємства й тому надалі їх можна не враховувати.

5. Перевірка груп і показників цих груп на сумісність, в результаті якої доцільно встановити, наскільки повно вони характеризують ефективність логістичної системи розподілу продукції, чи має місце необгрунтоване дублювання показників і т.д.

6. Апробація системи показників ефективності логістичної системи розподілу продукції, для чого можна використати наявну інформацію про результати діяльності певного підприємства за попередні періоди.

7. Формування системи показників ефективності логістичної системи. Виявлення груп показників, які адекватно характеризують ефективність логістичної системи розподілу продукції, що дозволяє встановити ті групи показників, використання яких не є принципово важливим для підприємства й тому надалі їх можна не враховувати.

8. Перевірка груп і показників цих груп на сумісність, у результаті якої доцільно встановити, наскільки повно вони характеризують ефективність логістичної системи розподілу продукції, чи має місце необгрунтоване дублювання показників і т.д.

9. Апробація системи показників ефективності логістичної системи розподілу продукції, для чого можна використати наявну інформацію про результати діяльності певного підприємства за попередні періоди.

10. Формування системи показників ефективності логістичної системи розподілу як для підприємства в цілому, так і для його підрозділів.

11. Використання системи показників ефективності.

Після формування системи показників ефективності логістичної системи реалізації продукції доцільно розробити алгоритм її оцінки, представлений на рис. 1.

На першому етапі, на нашу думку, слід використовувати одиничні й комплексні показники. На другому етапі необхідно визначити коефіцієнти вагомості всіх показників ефективності розподільчої системи, окрім збору управлінської інформації, наявної у відповідній документації підприємства, доцільно організувати й провести опитування. Для цього як експертів слід залучати висококваліфікованих фахівців у сфері реалізації й управління сільськогосподарською продукцією, керівників підрозділів, маркетологів, логістів та ін. зі стажем роботи, як правило, не менше десяти років.

На ефект, який одержують споживачі логістичної системи розподілу продукції, мають вплив такі чинники: ціна придбання й споживання продукції, споживчі властивості продукції, якість продукції, час обслуговування, закупівля продукції, вигоди міжнародних економічних відносин, фінансові пільги й післяпродажне обслуговування.

Висновок. Запропонована система показників ефективності функціонування логістичної системи реалізації сільськогосподарської продукції дозволяє всебічно, комплексно провести оцінку щодо ефекту, який одержують товаровиробник та споживач. Складовими інструментами підвищення ефективності реалізації продукції є: зниження втрат від іммобілізації засобів у запасах; економія ресурсів у разі фізичного переміщення сільськогосподарської продукції до споживача; використання раціональних схем переміщення продукції; проектування й формування системи продажів продукції; розробка програм стимулювання продажів.

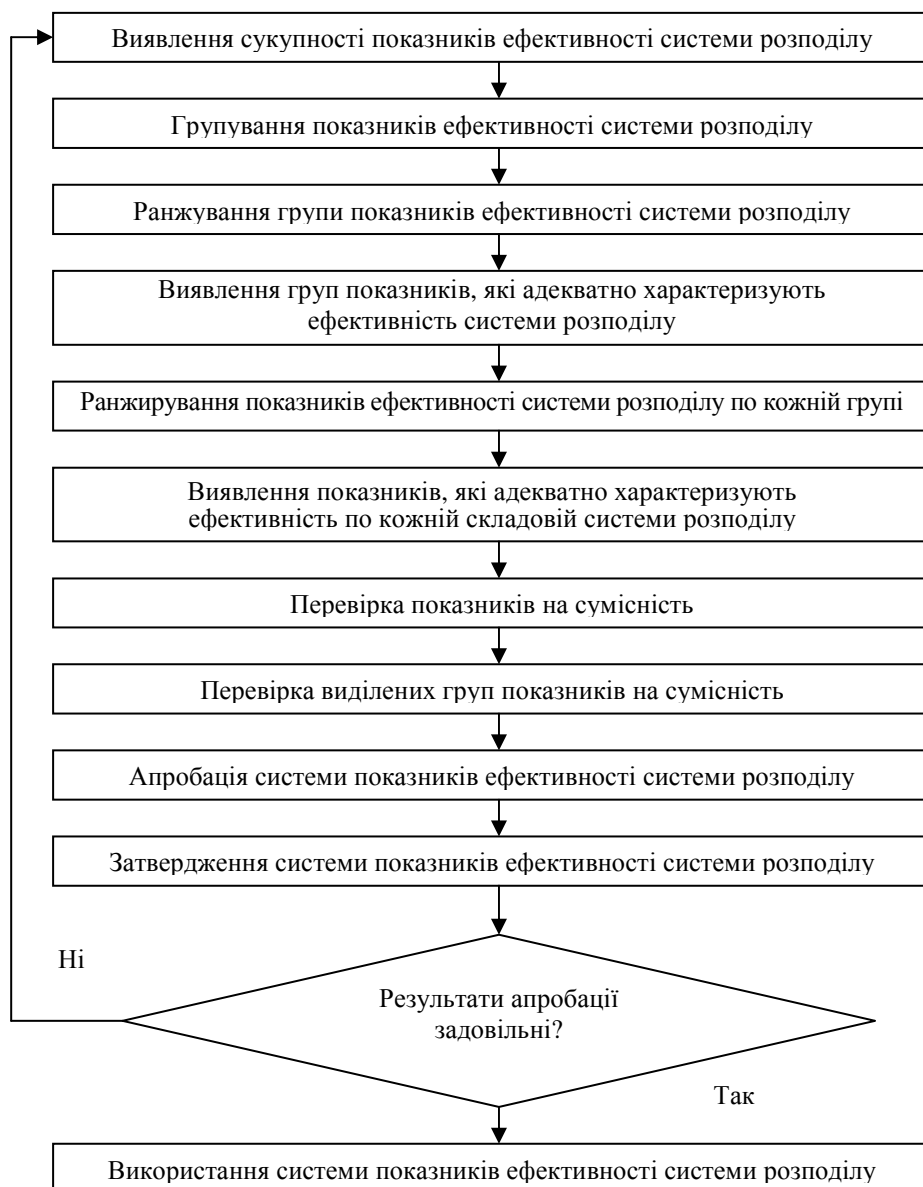


Рис.1. Алгоритм формування системи показників ефективності ЛСРП

З метою досягнення економічного ефекту сільськогосподарських підприємств у сфері організації реалізації продукції слід оптимізувати систему розподілу продукції за рахунок обґрунтування необхідної кількості складових її ланок, раціоналізації процесів просування продукції й послуг, науково обґрунтованого розміщення торговельних посередників, безумовного виконання взятих на себе домовленостей щодо доведення продукції до споживача, скорочення необґрунтованих запасів товарів; використання інформаційних технологій у цій сфері, коли акцент робиться не на створення запасів, а на надання інформації про їх стан.

Для досягнення соціального ефекту в сфері продажів необхідно формувати серед споживачів імідж соціально орієнтованого підприємства, одним із завдань якого є досягнення добробуту не лише споживачів, але й сільського населення, у середовищі якого функціонує це підприємство, у тому числі за програмами зв'язків із громадськістю.

Оскільки основною проблемою сільськогосподарських підприємств є недостатній рівень якості менеджменту, необхідно звернути увагу на підготовку й підвищення кваліфікації управлінських працівників, метою якої є формування менеджерів (їх критичної маси), спроможних до діяльності в ринкових умовах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Амелькін В.І. Теоретичні засади функціонування логістичної системи підприємства / В.І. Амелькін // Вісник Бєрдянського університету менеджменту і бізнесу. Економіка та підприємництво. – 2009. – №4 (8). – С.46–49.
2. Артимонова І.В. Концепція маркетинг-мікс як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства / І.В. Артимонова. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 94-101.
3. Мостова А.Д. Логістичний вибір постачальника товарів та послуг сільськогосподарського підприємства у рослинництві / А.Д. Мостова // Економічний простір: Збірник наукових праць, 2010. – №39. – С. 251–264.
4. Окландер М.А. Логістична система підприємства: [Монографія] / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.

Методические подходы к формированию системы показателей оценивания эффективности логистических систем реализации сельскохозяйственной продукции

Т.Ю. Бабенкова

В статье обобщены методические подходы к оценке эффективности функционирования логистических систем. Предложена система показателей эффективности функционирования системы распределения сельскохозяйственной продукции и интегральный показатель эффективности системы реализации продукции сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: эффект, система реализации, сельскохозяйственная продукция, эффективность.

Methodological Approaches to generating system indicators assessing effectiveness logistics systems Agriculture the realization of products

T. Babenkova

In article summarized Methodological Approaches to assessing the effectiveness of functioning logistics systems. Proposals system effectiveness indicators functioning system Agriculture apportionment of products and integral indicator of the effectiveness of systems the realization of products Agriculture company.

Key words: Effect, The implementation of the system, Agriculture Production, Efficiency

УДК 339.944

ЦІХАНОВСЬКА В.М., канд. екон. наук

Вінницький національний аграрний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЇ У ВИРОБНИЦТВІ ТВАРИНИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглядаються проблеми формування інтеграційних об'єднань з виробництва, переробки та збуту тваринницької продукції. Значна увага приділяється дослідженню формування вертикальних та горизонтальних інтеграційних зв'язків та обґрунтуванню їхньої економічної доцільності.

Ключові слова: тваринницька продукція, сільськогосподарське підприємство, переробне підприємство, торгівля.

Постановка проблеми. За останні роки суттєвих структурних змін в сільськогосподарських підприємствах, що займаються тваринництвом, які б глобально впливали на зміни у тваринницькій галузі України, виділити не можна. Однак необхідно виокремити окремі тренди, які в найближчій перспективі можуть стати визначальними для галузі. Насамперед, це розуміння необхідності чіткого структурування й спеціалізації виробничої діяльності, побудованої на сучасних інноваційних технологічних рішеннях. Другий момент реалій українського ринку – це необхідність поетапного розвитку виробництва з наступною (або первісною) трансформацією у вертикально-інтегровану компанію для максимального забезпечення й незалежності всього виробничого ланцюжка з основного виду діяльності. На поточному етапі розвитку тваринництва в Україні ці тренди проявляються у процесі поступового зменшення територіального й кількісного розосередження здебільшого неефективного дрібнотоварного виробництва. Птахівництво, як уже не раз відзначалося, у цьому випадку є винятком, тому що такий етап розвитку цей сегмент уже пройшов.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасний стан інтеграційних процесів агропромислового підкомплексу та перспективи їх розвитку в умовах ринку протягом останніх років привертають увагу багатьох дослідників. Серед авторів наукових розробок з цієї проблеми варто виділити таких науковців: Андрійчук В.Г., Березівський П.С., Бойко В.І., Гайдуцький П.І., Зимовець В.Н., Ільчук М.М., Крисальний О.В., Коденська М.Ю., Кузубов М.В., Малік М.Й., Месель-Веселяк В.Я., Мостенська Т.Л., Саблук П.Т., Шпичак О.М., Щепієнко П.В. та інші. Проте неоднакові темпи перебігу цих процесів на етапі ринкових перетворень у різних регіонах країни вимагають більш деталь-

ного вивчення проблеми, пошуку і наукового обґрунтування шляхів її ефективного вирішення. Більшість дослідників основну увагу приділяють вивченню стану тваринницької галузі на загальнодержавному рівні, хоча, на наш погляд, саме на регіональному рівні найбільш яскраво проявляються закономірності розвитку інтеграційних процесів, без вивчення яких неможливо передбачити перспективи розвитку агропромислового комплексу в Україні в цілому.

Мета дослідження – розкрити стан інтеграційних зв'язків в тваринництві та запропонувати авторське бачення їхнього розвитку.

Методика дослідження. У процесі дослідження використані наступні методи: історико-економічний – під час з'ясування поглядів на зміст, місце суб'єкта господарювання у зростанні та розвитку господарських систем; структурно-функціональний – у вивченні передумов застосування економічної інтеграції в підприємницькій сфері; економіко-логічного аналізу – за систематизації видів і форм конкуренції та економічної інтеграції; системного аналізу – під час створення концептуальної моделі економічної інтеграції.

Результати досліджень та їх обговорення. Нині в основу діяльності товаровиробників закладені нові методи господарювання, які ґрунтуються на ринкових відносинах, тому питання інтеграції та кооперації набувають нового змісту і мають велике значення для стабілізації та підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Як доводять реалії й досвід провідних країн світу, на сучасному етапі, на відміну від початкових ринкових реформ, які орієнтовані на створення дрібнотоварного виробництва, основна увага приділяється розвитку великих сільськогосподарських підприємств через удосконалення форм їх виробничої й економічної кооперації з підприємствами, що переробляють сировину. Удосконалення економічних відносин досягається за вертикальної системи кооперації, в якій учасники виробництва, переробки, використання й реалізації продукції тваринництва об'єднані в одній організаційно-управлінській і економічній системі, що орієнтована на максимальну ефективність.

Якщо ще п'ять років тому частка власної продукції не перевищувала 40% в загальному обсязі переробки, то вже 2010 р. на переробку надійшло майже 60% власно вирощеної худоби та птиці. Основні обсяги, безумовно, формуються за рахунок м'яса птиці, однак подібні процеси спостерігаються також у свинарстві. Для сільськогосподарських підприємств, що не входять до інтегрованих об'єднань, основним каналом збуту залишається реалізація худоби та птиці м'ясопереробним підприємствам (60%) та продаж на ринку (25%).

У таких кооперативних об'єднаннях, окрім спільного використання високопродуктивної техніки, створюється можливість раціональної організації та управління виробництвом, заборона подвійного оподаткування на вироблену продукцію, здійснення взаємного кредитування на основі лізингових відносин, спрощення взаєморозрахунків. Перевагою таких інтегрованих систем є контроль безпосередніми учасниками за всіма фінансовими й матеріальними ресурсами, що виключає нецільове використання засобів і скорочує втрати. Ефективна інвестиційна політика дозволяє за рахунок централізації фінансових ресурсів усунути найбільш «вузькі» місця у процесі виробництва, переробки й реалізації продукції.

Під час інтеграції необхідно забезпечити погодженість дій усіх кооперованих структурних підрозділів, що здійснюють свою діяльність на принципах внутрішніх комерційних розрахунків [1]. Провідна роль при цьому належить ціноутворенню, що покликане забезпечити, з одного боку, отримання доходів у кожному підрозділі, з іншого – стійке функціонування інтегрованого об'єднання на ринку в цілому. Завдання полягає у тому, щоб через інтеграцію сільськогосподарських, переробних і торговельних підприємств надати виробництву продукції м'ясного скотарства (включаючи й племінне) закінчену організаційну форму на взаємовигідних засадах, що сприятиме раціональному вирішенню всіх організаційно-економічних й технологічних питань, пов'язаних із виробництвом сировини, закупівлею, транспортуванням, переробкою, зберіганням і реалізацією продукції.

Отже, у нинішніх умовах інтеграція й кооперація виробництва переробки й реалізації тваринницької продукції є найважливішими факторами підйому цього сектору економіки, сприяють збільшенню зайнятості й часткового вирішення соціальних проблем сільського населення.

Вертикальна інтеграція здійснюється з урахуванням підприємств, які спроможні переробляти сільськогосподарську сировину й реалізовувати кінцеву продукцію з високою віддачею капіталу. Як вертикальні інтегратори можуть виступати відгодівельні господарства, комбикормові заводи,

м'ясні комбінати. У тих випадках, коли господарська діяльність інтеграторів перебуває під контролем виробників сільськогосподарської сировини або безпосередньо, або опосередковано – вертикальна інтеграція й економічно, і соціально, і екологічно ефективна, причому, як з позицій інтегрувальних підприємств, так і з позицій інтересів усіх рівнів бюджету.

Однак там, де підприємство-інтегратор функціонує на основі відносин відчуження власності виробників сільськогосподарської продукції, забезпечення стійкості відтворення стає проблематичним. З'являються спокуси ультраспеціалізації за рахунок нераціональної трансформації кормових площ, виключення зі структури технологічно складних галузей (таких як вирощування ремонтного молодняка), низькодохідних, але соціально важливих виробництв, скорочення зайнятості населення, економії на екологічно необхідних витратах; звужуються можливості контролю над формуванням податкової бази регіональних бюджетів; стає можливим навіть невмотивоване згортання виробництва. Тому за такої форми необхідне заохочення синдикативних відносин сільськогосподарських товаровиробників із підприємствами-інтеграторами, орієнтація останніх на форму акціонерних товариств, як мінімум, із блокувальним пакетом акцій у виробників сільськогосподарської сировини й адміністрації регіону, закріплення договором економічних, соціальних і екологічних гарантій ефективної господарської діяльності вертикально-інтегрованих формувань. Ефективність виробництва за аграрної інтеграції буде вище, коли інтеграторам вдасться опанувати спеціалізовані ланки АПК, організувати виробничий процес за системою зв'язків без посередників (поле – ферма – переробка – прилавок), зокрема, через інвестиції у формування акціонерних підприємств на базі кормовиробничих і переробних підприємств. Добір інтеграторів доцільно проводити за конкурсом. Стимулювання аграрної інтеграції слід здійснювати з урахуванням ефекту-масштабу економічних, соціальних, екологічних гарантій раціональної господарської діяльності інтегрованих господарств, які зазначені у договорах [2].

Горизонтальна інтеграція припускає об'єднання сільськогосподарських товаровиробників навколо найбільш дієздатних управлінських кадрів, що володіють резервом висококваліфікованих працівників, які здатні ефективно використовувати кредитні ресурси для відновлення й удосконалення господарської діяльності в інтегрованих підприємствах.

Можна виділити декілька форм здійснення горизонтальної інтеграції:

1. На основі товарного кредиту (постачання кормів, ПММ тощо), що надається підприємствами-інтеграторами господарствам – «дебіторам», які здатні ефективно використовувати такий кредит за збереження юридичної самостійності. У цьому випадку розрахунки за наданий кредит проводяться постачанням готової продукції.

2. На основі договорів оренди, або організації спільного виробництва й реалізації продукції із частини площ господарств, які недостатньо фінансово забезпечені, але зберігають юридичну самостійність з інтеграторами, які постачають частину необхідних матеріальних ресурсів.

3. На основі добровільного виділення більшої частини пайового фонду землі й майна членів реально не дієздатних сільськогосподарських підприємств та їх наступного приєднання до господарств-інтеграторів, або формування «дочірніх» стосовно інтеграторів підприємств, що спочатку функціонують під безпосереднім управлінням інтегратора. Можливі й інші варіанти, що не заборонені законом, а також їх комбінації.

Форма інтеграції залежить від видів і особливостей господарств, які вступають у такі відносини. На нашу думку, нині є сенс створення так званої «змішаної» інтегративної форми партнерських відносин, яка включає елементи як горизонтальної, так і вертикальної інтеграції.

Горизонтальна інтеграція може сприяти вирішенню не тільки проблеми часткового кредитування фінансово незабезпечених господарств, але й удосконаленню організації виробництва й управління на основі поглиблення його спеціалізації й поліпшення використання ресурсів у цілому. У цьому випадку передбачається, що господарства-інтегратори, як правило, повинні забезпечувати видатковим матеріалом як інтегрувальні ними господарства, так і значну частину площ, що охоплені горизонтальною й вертикальною інтеграцією. Вони ж мають стати постачальниками ремонтного молодняка в інтегровані господарства, організаторами ремонту техніки, координації й вирішення інших технологічно найбільш складних і відповідальних робіт, які пов'язані з комерційною діяльністю, обліком і аналізом [3].

Потенційна ефективність горизонтальної інтеграції полягає також у тому, що вона мінімізує неминучі економічні, соціальні й екологічні витрати відчуження виробників і населення території

від власності на землю, матеріальні ресурси й кінцеву продукцію; орієнтує господарську діяльність на інтереси власників і запити ринку; полегшує вирішення проблем формування дохідної частини бюджетів районів і областей. Водночас реальні можливості використання цього ефекту визначаються, насамперед, трьома умовами: по-перше, кредитним потенціалом інтеграторів; по-друге, їх кадровим потенціалом, який має бути достатнім для забезпечення раціонального використання кредитних і орендних ресурсів; по-третє, здатністю інтеграторів реалізувати вироблену продукцію на умовах, що дозволяють повністю розрахуватися за отриманий кредит і одержувати цільовий прибуток [4].

Для реалізації потенційного ефекту горизонтальної інтеграції необхідно передбачити: мобілізацію заставних ресурсів під кредит в обсягах, які дозволяють господарствам-інтеграторам подолати дефіцит обігових коштів за виконання основних видів польових робіт в інтегрованих господарствах; прискорену підготовку та перепідготовку фахівців для вирішення комплексу виробничо-комерційних питань; створення районних і обласних рад з питань кадрової політики й консалтингових центрів, що покликані допомогти господарствам-інтеграторам у підвищенні рівня та якості менеджменту, ресурсозабезпеченості; забезпечення фізичного й економічного доступу інтеграторів до невикористовуваних потужностей підприємств сфери зберігання й переробки сільськогосподарської сировини; пільгові умови реструктуризації накопиченої інтеграторами заборгованості перед бюджетом і постачальниками; стимулювання керівників господарств-інтеграторів залежно від обсягів продукції, яка реалізована інтегрованими підприємствами.

Відповідно до потенціалу племпідприємств, вони можуть виступати базою створення інтегрованого формування у сфері племінного тваринництва – відкритої регіональної підприємницької системи, побудованої на основі економічної взаємодії кількох незалежних підприємницьких суб'єктів і підпорядкованих їм підприємницьких об'єктів [5]. Форма інтеграції залежить від конкретних господарств, що вступають у ці відносини. Так, на основі товарного кредиту можливе об'єднання вільних фінансових ресурсів племпідприємств і перспективних товарних господарств, що займають вагомий частку ринку. Фінансово менш стійкі підприємства можуть бути використані для створення дочірніх форм і передачі в оренду товарним підприємствам корів, вирощених із низькою для племпідприємств продуктивністю, незадіяною сільськогосподарською технікою.

Для багатьох племпідприємств актуальними є питання розширення посівних площ, збільшення розмірів ферм через оренду невикористовуваних площ товарних підприємств, реконструкції ферм [6]. При цьому підприємства-інтегратори вирішують питання спільної реалізації, переробки продукції, надання насінневого матеріалу, виробництва й реалізації кормів, різні варіанти спільного використання техніки (прокат, оренда, продаж старої техніки). Як відомо, виділяють кілька організаційно-економічних форм підприємницької діяльності, в основі яких лежать такі принципи: добровільність об'єднання, рівноправність учасників, свобода вибору організаційної форми об'єднання, якій відповідають системи управління учасників і об'єднання в цілому, побудова відносин між учасниками на договірній основі.

Сучасна тваринницька галузь характеризується великими масштабами виробництва з інтенсивним використанням виробничих ресурсів, технологій і капіталу, а також зростаючою спеціалізацією підприємств, що орієнтуються на виробництво одного конкретного продукту. При цьому непокупні виробничі ресурси поступово замінюються покупними. Корми більше не виробляються в господарстві, а купуються на внутрішньому або міжнародному ринку. Механізовані технології замінюють людську працю, яка тепер використовується як джерело технічних знань або у сфері управління. Рух у бік сучасних систем виробництва передбачає зменшення значущості інтегрованих змішаних систем сільськогосподарського виробництва та їх заміщення спеціалізованими підприємствами. У ході цього процесу тваринницький сектор втрачає колишню багатofункціональність і стає спеціалізованим на виробництві певних товарів. Традиційні функції худоби як джерела тягової сили і органічних добрив, як активу та соціальної гарантії, а також його соціокультурні функції втрачають значення. Отже, тваринництво більше не є частиною інтегрованих і заснованих на місцевих ресурсах систем виробництва, де нехарчова продукція використовується як ресурс для іншого виробництва всередині системи. Зі зростанням та інтенсифікацією тваринницького виробництва все більше послаблюється його опора на місцеві корми і все більш посилюється залежність від кормових концентратів, які є предметом торгівлі на внутрішньому і міжнародному ринках. Спостерігається перехід від використання грубих кормів (рослинні відхо-

ди та природні пасовища) до використання високоякісних продуктів агропромислового виробництва і концентратів. Домінуюче значення концентрованих кормів означає, що тваринницьке виробництво більше не відчуває обмежень, пов'язаних із наявністю місцевих кормів та природних ресурсів, необхідних для забезпечення ними. Як результат, навантаження з боку тваринництва на природні ресурси в місцях розведення худоби частково слабшає і переміщується в місця виробництва кормів. Збільшення використання концентрованих кормів пояснює швидке зростання в свинарстві та птахівництві (особливо в останньому). Оскільки в забезпеченні кормами тваринництво більше не залежить від місцевих ресурсів та відходів інших виробництв, критичним фактором, що визначає економічну ефективність виробництва, стає коефіцієнт конверсії корму в тваринницьку продукцію. У цьому плані свині і птиця, для яких цей показник вищий, володіють безперечною перевагою над жуйними тваринами.

Щоб регулювати відносини з постачальниками і споживачами, компанії, що беруть участь в ланцюзі поставок харчових продуктів, можуть використовувати механізми вертикальної координації – контракти, ліцензії та стратегічні альянси. Для роботи з діловими партнерами, що стоять сходиною вище або нижче у продовольчому ланцюзі, а також з метою забезпечення якості продукції, фірми, що працюють на рівні однієї ланки, можуть встановлювати горизонтальні взаємини у формі кооперативних груп. Найбільш поширеним механізмом вертикальної координації є контракти. Первинним виробникам контракти дають можливість встановити більш надійні відносини з діловими партнерами, дозволяючи як гарантувати ціну до покупки або продажу (знижуючи тим самим цінові ринкові ризики), так і заздалегідь визначити кількість і якість товару. Із погляду підрядника (покупця), контракти забезпечують набагато тісніші зв'язки з фермерами і більш повний контроль над прийнятими ними виробничими рішеннями.

Можна укладати контракти на поставку продукції з підприємствами, що займаються розфасовкою та виробниками кормів. Вертикальна інтеграція передбачає більш тісну координацію. Вона має місце, коли дві або кілька послідовних ланок продовольчого ланцюга знаходяться під контролем і є предметом діяльності однієї фірми. Як крайній випадок, може застосовуватися інтеграція по всьому ланцюгу. Прикладом такої вертикальної інтеграції можуть бути компанії, які об'єднують ферми і закупівельні організації. Ті, хто займається розфасовкою м'яса, часто володіють власними свинофермами і господарствами з відгодівлі великої рогатої худоби; молочні ферми можуть не купувати, а самостійно виробляти корми.

Для чіткого функціонування постачальницько-збутового ланцюга може бути необхідна і горизонтальна координація. Ведення справ з однією сільськогосподарською організацією, наприклад, із кооперативом, а не з численними дрібними фермами, дає переробникам можливість скоротити операційні витрати. Кооперативні організації можуть принести фермерам вигоду в трьох основних сферах: організація продажу продукції фермерів підприємствам, що знаходяться нижче по ланцюгу; обмін інформацією із партнерами по ланцюгу поставок харчових продуктів і розповсюдження такої інформації серед фермерів; надання фермерам консультацій щодо забезпечення необхідних рівнів якості їх продукції. У багатьох найменш розвинених країнах наявність кооперативів має вирішальне значення, дозволяючи дрібним виробникам одержувати позитивний комерційний результат.

Вважаємо, що модель холдингу з виробництва, переробки і збуту м'яса й м'ясопродуктів на основі сучасних інноваційних технологій – це об'єднання великих спеціалізованих господарств регіону з вирощування й відгодівлі худоби, які нині ведуть відособлену, в основному збиткову діяльність, м'ясопереробних, комбікормових, сервісних підприємств, а також підприємств фірмової торгівлі.

Зростаючий попит на продукти тваринництва та впровадження технологічних досягнень у всіх ланках продовольчого ланцюга призведуть до значних змін у системах виробництва тваринницької продукції. Дрібномасштабні змішані системи сільськогосподарського виробництва все більшою мірою стикаються з конкуренцією з боку великомасштабних спеціалізованих підприємств, що ґрунтують свою діяльність на покупних виробничих ресурсах.

Перехід від дрібномасштабних змішаних систем сільськогосподарського виробництва, що ґрунтуються на місцевих ресурсах, до великомасштабних систем промислового виробництва призведе, у тому числі, і до змін у розміщенні підприємств тваринницької галузі. Оскільки обмеження, пов'язане з місцевими природними ресурсами, усувається, потужності з виробництва тваринницької продукції групуються за територіальним принципом, що дозволяє максимально використовувати зв'язки в ланцюзі поставок.

Висновки. Отже, створення інтегрованих формувань племінних підприємств, а в перспективі й товарних на основі горизонтальної інтеграції у формі асоціації дозволить племпідприємствам об'єднати зусилля, побудувати взаємовигідні відносини на основі таких форм партнерських зв'язків, як лізинг, оренда невикористовуваних площ і приміщень, спільне виробництво кормів, реалізація й переробка продукції, використання техніки, що є засобом мобілізації внутрішніх резервів підвищення ефективності, лобювання інтересів і підвищення конкурентних можливостей сільськогосподарських товаровиробників, які займаються племінним і товарним виробництвом продукції.

Успішний розвиток кооперування та інтегрування вимагає стійких, врегульованих економічних відносин між господарствами-учасниками кооперації. Основним завданням регулювання відносин є забезпечення взаємовигідної участі інтегрованих підприємств у спільній діяльності. Створення і функціонування міжгосподарських підприємств із виробництва сільськогосподарської продукції пов'язано зі встановленням та дотриманням партнерських виробничо-економічних відносин господарств-учасників під час формування матеріально-технічної бази виробництва, що кооперується, забезпечення сировиною та матеріалами технологічного процесу, розподілу одержаного прибутку. Такі відносини повинні сприяти збільшенню обсягів виробництва і реалізації продукції та забезпечувати на цій основі зростання доходів господарств, які кооперуються.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дудар Т.Г. Проблеми якості і безпечності сільськогосподарської продукції та продуктів харчування в умовах глобалізації / Т. Г. Дудар // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матеріали дванадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25-26 лютого 2010 року. – Київ, 2010. – С. 472–475.
2. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3–8.
3. Олексенко Р. І. Особливості державного регулювання ринку м'яса в Україні / Р.І. Олексенко // Актуальні проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України: матеріали наук.-практ. конф. 27 листопада 2007 р. – Х.: Вид-во Харі НАДУ „Магістр”, 2007. – С. 367–368.
4. Шевлягіна Е.А. Новые направления развития продовольственного рынка в мире и в США / Е.А. Шевлягіна // США-Канада: экономика, политика, культура. – 2007. – № 11. – С. 113–127.
5. Рынок мяса и мясных продуктов Украины // Мясное дело. – 2010. – № 2. – С. 19–26.
6. Захарин С. Кто главный на рынке мяса: производители или потребители? А может посредники? / С. Захарин // Продукты питания. – 2004. – № 24. – С. 20–21.

Современные тенденции развития интеграции в производстве животноводческой продукции

В. Цихановская

В статье рассматриваются проблемы формирования интеграционных объединений по производству, переработке и сбыту животноводческой продукции. Значительное внимание уделяется исследованию формирования вертикальных и горизонтальных интеграционных связей и обоснованию их экономической целесообразности.

Ключевые слова: животноводческая продукция, сельскохозяйственное предприятие, перерабатывающее предприятие, торговля.

Trends of integration livestock production

В. Tsihanovska

The problems of formation of integration associations in the production, processing and marketing of livestock products. Considerable attention is given to the formation of vertical and horizontal integration connections and justify their cost-effectiveness.

Key words: animal production, agricultural companies, processors and trade.

УДК 334.027:334.028:631.155

ГАРБУЗ М.Ю., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЗАСАД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються теоретичні засади здійснення державної підтримки виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Значна увага приділяється дослідженню методів державної підтримки в умовах членства України в СОТ.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, державна підтримка, СОТ, диспаритет цін.

Постановка проблеми. Продовольча та значною мірою фінансова безпека країни, підвищення соціальних стандартів життя громадян залежать від ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва. Водночас сільське господарство є однією з найменш конкурентоспроможних галузей економіки, його функціонування залежить від державної підтримки. В умовах обмеженості державних ресурсів та зростання конкуренції роль цієї підтримки ще більше зростає, особливо щодо максимального забезпечення загальнодержавних інтересів та ефективності її заходів.

Зокрема, державна підтримка сільського господарства має враховувати вплив загальноекономічної кризи, спад реального рівня доходів населення, високу інфляцію, диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і промислову продукцію для сільського господарства, недосконалість кредитно-фінансової системи та ін. При цьому державна підтримка має забезпечувати виконання зобов'язань України, взятих до вступу Світової організації торгівлі, а також правил цієї організації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед українських вчених, які приділили увагу розробці наукових засад функціонування державної підтримки сільського господарства, відомі наукові дослідження: О.М. Бородіної, М.П. Вітковського, В.П. Галушка, О.Є. Гудзя, М.Я. Дем'яненка, А.Д. Діброви, М.М. Ільчука, М.В. Калінчика, О.М. Карасика, С.М. Кваші, І.В. Кобути, П.А. Лайка, Ю.Я. Лузана, І.І. Лукінова, Ю.О. Лупенка, В.М. Малеса, М.Й. Маліка, О.М. Могильного, Л.В. Молдаван, О.О. Непочатенко, П.Т. Саблука, П.А. Стецюка, Б.Й. Пасхавера, І.В. Прокони, А.В. Фурси, О.М. Шпичака, О.С. Щекович, М.Д. Янків та ін. Однак, теоретичні та методологічні аспекти проблеми застосування різних важелів механізму державної підтримки залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого опрацювання.

Мета дослідження – узагальнити світовий досвід здійснення державної підтримки сільського господарства та адаптувати його до умов України.

Методика дослідження. У процесі дослідження застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: економічного аналізу – для визначення та дослідження рівня державної бюджетної підтримки сільського господарства та динаміки її надходження; аналізу та синтезу – для об'єднання елементів окремих економічних явищ в цілому процесі; графічний – для наочного відображення рівня та динаміки державної підтримки сільського господарства в Україні; дедуктивний – під час теоретичного обґрунтування питань необхідності державної підтримки сільського господарства та уточнення окремих понять системи державної підтримки; індуктивний – у зборі інформації, її обробки та систематизації; порівняння – за зіставлення рівнів державної підтримки сільського господарства України та інших країн; монографічний – для детального вивчення питання державної підтримки сільського господарства та його державного регулювання.

Результати досліджень та їх обговорення. Поєднання саморегуляції товаровиробників і впливу держави на економіку розширює адаптаційні можливості господарюючих суб'єктів, створює передумови сталого функціонування самого ринкового господарства. Перш ніж визначити місце державної підтримки в системі регулювання сільського господарства, потрібно розкрити економічний зміст категорії «державна підтримка». У літературі зазвичай ототожнюються такі поняття, як «державне регулювання», «фінансова підтримка», «державне економічне регулювання», «система бюджетної підтримки», «державна допомога галузі» та інші, хоча ці терміни означають не одне і те ж. Багато авторів зводять систему державної підтримки тільки до фінансової та бюджетної підтримки. На практиці державна підтримка може здійснюватися не тільки у формі прямих бюджетних виплат, а й у формі непрямих заходів, при цьому використання бюджетних коштів носить стимулюючий характер. Зокрема, у формі закупівлі сільгосппродукції і продовольства для державних потреб, регулювання продовольчого ринку за допомогою проведення закупівельних і товарних інтервенцій із зерном.

Також не можна погодитися з думкою, що державна підтримка – це сукупність різних важелів та інструментів фінансування з державного бюджету. Крім бюджетних і фінансових виплат, держава може здійснювати різні організаційно-економічні заходи з метою створення сприятливих умов для функціонування вітчизняних товаровиробників. Це реструктуризація боргів, податкові пільги та інші.

До позабюджетних форм підтримки належать заходи агропродовольчої політики, які не потребують витрачання коштів державних або муніципальних бюджетів, у тому числі регулювання цін і тарифів, зовнішньоторговельного регулювання експорту й імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства, встановлення пільг, заборон і обмежень.

У зв'язку зі вступом України до СОТ, необхідно використовувати класифікацію видів підтримки, встановлену відповідно до правил цієї організації. Угода по сільському господарству Уругвайського раунду ГАТТ, яке є основним документом СОТ, регламентує зобов'язання членів цієї організації щодо внутрішньої підтримки АПК, встановлює класифікацію напрямків державної політики, яка передбачає розподіл бюджетної підтримки на заходи «жовтої скриньки», заходи «зеленої скриньки», заходи «блакитного ящика», заходи «*de minimis*».

Заходи «зеленої корзини» здійснюються за допомогою державних програм, що фінансуються за рахунок платників податків. Такі програми не допускають перерозподілу коштів від споживачів і не тягнуть за собою надання цінової підтримки виробникам. На них обмежувальні зобов'язання СОТ не поширюються. Заходи «жовтої скриньки» є в Україні основним інструментом підтримки сільського господарства за рахунок бюджетних коштів. Основна умова вступу в СОТ – істотне обмеження заходів «жовтої скриньки».

Деякі виплати за програмами обмеження виробництва також не потрапляють під обмежувальні зобов'язання та належать до заходів «блакитного кошика». Ці заходи є формою компенсації втрачених доходів виробників і не впливають на ріст пропозиції продукції на міжнародному аграрному ринку. За вступу до СОТ країни не зобов'язані також скорочувати внутрішню підтримку сільського господарства, якщо вона відповідає критерію *de minimis*.

Сільське господарство має особливу природу, відмінну від інших секторів економіки. Заслужовує на увагу звернення уряду Японії до членів СОТ перед початком Міністерської конференції в Сіетлі, в якому відзначається, що «сільське господарство не тільки виробляє сільськогосподарську продукцію, але також забезпечує продовольчу безпеку, скорочуючи ризики, пов'язані з несподіваними подіями або можливою нестачею продовольства в майбутньому, сприяє збереженню землі і навколишнього середовища, створенню красивих ландшафтів і підтримання життя сільського населення за допомогою виробничої діяльності в гармонії з природою».

Сільське господарство має свої специфічні, притаманні лише йому особливості, що визначають його місце в житті суспільства. Особлива роль селянина і сільського способу життя впливає з відносин – людина і земля. Особливі, неринкові відносини, забезпечують збереження і розвиток у людини почуття природи. Аграрна діяльність більше ніж будь яка інша пов'язана із реалізацією духовної сфери людини. За свідченням багатьох вчених Заходу, в їх країнах сільське господарство не та галузь, де можна багато заробити, головне те, що воно може забезпечити особливий спосіб життя. Базовий зв'язок із землею, біологічна свідомість у світогляді, пов'язана з особливостями аграрної праці формує соціальний тип селянина. Відсутність такого світогляду в усіх тих, хто кидає сільськогосподарське виробництво в стихію ринку, призводить до створення псевдонаукових схем і концепцій, вузькості мислення, комерціалізму і технократизму. Тому потребують серйозної зміни способи мислення і дії наших сучасних політиків і адміністративних працівників щодо сільського господарства. Необхідне вивчення всього ладу життя сільського «соціуму», що складається тисячоліттями із прагнення створювати, прикрашати і упорядковувати свою землю. Система підтримки сільського господарства та села як соціального феномена повинна враховувати їх значення у формуванні духовного складу нації.

Необхідність державної підтримки сільськогосподарського виробництва визначається наступним. По-перше, сільське господарство, як жодна інша галузь, пов'язане з використанням землі як основного засобу виробництва. Земля ж, придатна для ведення сільськогосподарського виробництва, є обмеженим ресурсом, тому держава повинна брати участь у формуванні земельних відносин – форм власності на землю і правил землекористування, бо без державного регулювання в аграрному секторі не уникнути соціальних конфліктів із приводу землі. Для підтримки необхідного рівня родючості слід відшкодовувати використані поживні речовини ґрунту і відновлювати її якісні показники (вміст гумусу, рівень кислотності, стан водно-повітряного режиму і т. д.), що пов'язано зі значними матеріально-технічними та фінансовими вкладеннями. Земельні угіддя в усіх країнах, незалежно від форм власності, розглядаються як загальнонаціональне надбання і витрати на їх збереження виділяються з державного бюджету.

По-друге, сільськогосподарське виробництво істотно відрізняється від більшості секторів економіки тим, що є менш ефективним. Вкладений в нього капітал приносить менший прибуток і повертається через довгі роки, на відміну від інших галузей. При цьому низькодохідне сільське господарство не в змозі на рівних (порівняно із промисловістю) брати участь у міжгалузевій конкуренції без зовнішньої підтримки.

По-третє, науково-технічний прогрес в сільському господарстві впроваджується і проявляється повільніше, ніж у промисловості. Звідси знову-таки впливає необхідність доходу капіталу для створення науково-технічного потенціалу, розвитку сільськогосподарської науки, сільськогосподарської освіти, поширення знань і заходів загальнокультурного характеру. Науково-технічний прогрес вимагає великих довгострокових капіталовкладень, які не під силу навіть великим приватним компаніям і тому повинні здійснюватися за державний рахунок або за значної державної участі.

По-четверте, сільське господарство відрізняється консервативністю і нееластичністю, неадекватністю реагування на умови та вимоги ринку. Так, у разі підвищення попиту на сільгосппродукцію немає можливості швидко збільшити випуск продукції. Не можна істотно збільшити площу оброблюваних земель, навіть за умови збільшення інвестицій. Це пов'язано із природною обмеженістю сільськогосподарських угідь. Зростання поголів'я худоби, особливо маточного, пов'язане з досить тривалим для багатьох видів тварин тимчасовим періодом його вирощування. Так, щоб виростити корову для виробництва молока, потрібно близько трьох років. Щоб створити плодоносний сад, потрібно більше п'яти років, виноградники – не менше трьох років і т. д. Тому необхідна система державного моніторингу, прогнозу і втручання в дії ринку.

По-п'яте, в умовах нерегульованої ринкової економіки, у разі вільної конкуренції ціни в монополізованому секторі промисловості зростають значно швидше, ніж у демонополізованому аграрному секторі, що створює нездоланий для сільськогосподарського виробництва диспаритет цін між вартістю сільськогосподарської продукції і вартістю ресурсів, необхідних для виробництва зазначеної продукції. Аграрна сфера гостро потребує підтримки і захисту своїх інтересів від високомонополізованих галузей промисловості.

Якщо до цього додати потреби аграрного сектору в розвитку соціальної та виробничої інфраструктур, а також необхідність екологізації сільськогосподарського виробництва, то ще очевидніше стає необхідність державної підтримки аграрної економіки.

З одного боку, зусиль і вкладень самих товаровиробників тут недостатньо. З іншого, привабливість інвестицій в сільське господарство відносно невисока. Це визначається як низькою прибутковістю капіталовкладень, так і великим терміном окупності, а також високою капіталоемністю галузі. У результаті державне регулювання сільського господарства та аграрного ринку стали невід'ємними елементами аграрної політики в розвинутій ринковій економіці.

Необхідність державної підтримки сільського господарства в Україні вища, ніж у розвинених країнах. Це обумовлено природно-кліматичними, матеріально-технічними, економічними, соціальними, історичними умовами. Природно-кліматичний потенціал для відтворення в сільському господарстві України в 2,5-3,0 рази нижче, ніж в США, Канаді, країнах ЄС. Земля як основний засіб виробництва в сільському господарстві знаходиться в незадовільному стані. Для відновлення родючості ґрунту хоча б до невисокого рівня 80-х років, потрібні істотні і довгострокові інвестиції.

Технічна оснащеність виробництва в сільському господарстві України в 4,5–20,0 разів відстає від провідних країн світу. Навантаження на трактор в Україні в останні роки становить 122 га, що вище, ніж в США в 4,4 рази, Франції – 10,2 рази, Німеччині – 15,3 рази. Значно вище в Україні і технологічне навантаження на зернозбиральні комбайни, оскільки на 1000 га збиральної площі в Україні комбайнів менше, ніж у США і Франції в 3,8 рази, у Німеччині – в 5 разів. При цьому необхідно враховувати, що продуктивність і якість сільськогосподарської техніки в Україні значно нижчі. Втрати і недобір урожаю в Україні в кілька разів перевищують подібні втрати в інших країнах внаслідок гострого браку техніки, її ненадійності через граничні строки експлуатації, недосконалість порівнянно із зарубіжними аналогами.

Сільськогосподарські підприємства купують засоби виробництва у монополістів і продають свою продукцію теж монополістам (підприємствам переробної промисловості, оптової торгівлі), здають на зберігання також монополістам. «Повне оточення» сільських товаровиробників монополістами погіршує їх фінансовий стан. Диспаритет цін на засоби виробництва для села і продукцію сільського господарства призвів до значних втрат сільськогосподарськими товаровиробниками.

Україна має дуже низький рівень розвитку інфраструктури в сільській місцевості, що характеризується бездоріжжям, низьким ступенем газифікації, забезпеченості системами зв'язку, проблемами водопостачання. Село безнадійно відстало від міста за рівнем облаштування, наявності житла, шкіл, лікарень, інших об'єктів побутового і соціального обслуговування сільського населення.

Нині сільськогосподарське виробництво України базується на інтенсивній експлуатації сільськогосподарських робітників і сільського населення та низькому рівні заробітної плати. Наслідком цього стала деградація сільських територій, вимирання людей похилого віку, які складають більшість сільського населення, міграція найбільш працездатної і кваліфікованої його частини. Вкрай низькою з цих причин є забезпеченість сільськогосподарського виробництва кадрами, особливо кваліфікованими, що постає не тільки істотним гальмом у питаннях впровадження науково-технічного прогресу, але й розвитку галузі як такої.

Висновки. Отже, не викликає сумнівів положення про те, що сільське господарство, в силу особливих умов виробництва і специфіки створюваної продукції (перші життєві блага, які мають бути доступні масовому споживачеві), вимагає державної підтримки. В останні роки державні субсидії та інші форми підтримки становили у сукупних доходах фермерів у США – 35%, Канаді – 45, країнах ЄС – близько 50, Японії – 66, Фінляндії – 71, Швеції – 59, Норвегії – 77%.

Узагальнення досвіду регулювання і державної підтримки сільського господарства в розвинутих країнах світу свідчать, що:

- у більшості західних країн механізм державної підтримки забезпечується переважно економічними методами;
- політика державної підтримки передбачає здійснення цільових програм через фінансування окремих видів діяльності;
- контроль з боку держави за обсягами підтримки виконується через ціновий механізм, виплати на одиницю продукції, площі, голів худоби та має на меті забезпечення рівних умов господарювання для усіх суб'єктів аграрного ринку під час отримання державної підтримки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гудзь О. Є Удосконалення механізму кредитних субсидій підприємств / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С. 59–61.
2. Мальшакова С. Б. Що приготував нам Держбюджет-2009 г.? / С.Б. Мальшакова // Баланс-Агро. – 2009. – №2. – С. 17–20.
3. Марцишевська Ю. Л. Роль фінансово-кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору / Ю.Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 98–100.
4. Механізм державної підтримки у сфері сільського господарства необхідно вдосконалювати // Режим доступу: <http://agroprom-ua.com/articles/287>.
5. Напрямки підтримки сільського господарства потребують докорінного реформування // Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1417497?cat_id=411.
6. Розширення доступу аграріїв до кредитних ресурсів – одне з головних завдань Мінагрополітики // Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

Теоретические подходы к формированию основ государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции в Украине

М.Ю. Гарбуз

В статье рассматриваются теоретические основы осуществления государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции в Украине. Значительное внимание уделяется исследованию методов государственной поддержки в условиях членства Украины в ВТО.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, государственная поддержка, ВТО, диспаритет цен.

Theoretical approaches to forming the basis of state support of agricultural production in Ukraine

M. Garbuz

The article deals with the theoretical foundations of the state support of agricultural production in Ukraine. Considerable attention is given to the methods of state support in Ukraine's membership in the WTO.

Key words: agricultural production, the government support, the WTO, the disparity in prices.

УДК 332.2.021.8:347.27 (477)

ПРИХОДЬКО Т.В., аспірантка

Науковий керівник – **ДАНИЛЕНКО А.С.**, д-р екон. наук, чл.-кор. НААНУ

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОЇ ПОТЕКИ В УКРАЇНІ

У статті визначені основні передумови розвитку іпотечних відносин в аграрному секторі України. Відображено існуючі проблеми правового, економічного та організаційного характеру у сфері іпотеки земель

сільськогосподарського призначення, наведено характеристику моделей іпотечного рефінансування як невід'ємної складової процесу іпотечного кредитування, а також зазначено сутність іпотечної установи другого рівня (земельного банку).

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, іпотечне рефінансування, земельна іпотека, земельний банк.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання українська економіка гостро відчуває обмеженість інвестиційних ресурсів. Для більшості суб'єктів господарювання інвестиції можуть бути залучені через заставу нерухомості.

Формування і розвиток системи іпотечного кредитування передбачає вирішення низки економічних та соціальних проблем: залучення довгострокових фінансових ресурсів національних та іноземних інвесторів у вітчизняну економіку; підвищення платоспроможного попиту населення та вирішення гострої проблеми забезпечення населення житлом; розвиток ринку нерухомості, фінансових послуг та фондового ринку; стимулювання будівельної галузі економіки та аграрного сектору.

Для України механізм іпотеки є відносно новим видом кредитування, але необхідність його подальшого розвитку і вдосконалення, особливо в напрямку земельної іпотеки, не викликає сумнівів. Як перший крок, іпотечне кредитування може стати ефективною формою залучення вільних фінансових ресурсів, як другий – у разі запровадження вторинного ринку з правильно побудованою системою рефінансування – дозволить збільшити масу грошей, які працюють в економіці [3].

Невирішеними на сьогодні є питання вибору моделі іпотечного рефінансування та створення і функціонування іпотечної установи другого рівня.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми іпотеки, іпотечного кредитування присвячено праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед них – Д. Даймонд, А. Дюбель, О. Євтух, В. Кравченко, Н. Кручок, С. Кручок, В. Лагутін, К. Паливода, М. Савлук, К. Фоллак та інші. У наукових працях вчених відображено питання теорії, практики та розвитку іпотечного кредитування як на міжнародному, так і національному рівнях. Водночас існуючі проблеми щодо розвитку земельної іпотеки та механізму іпотечного рефінансування ще потребують наукового обґрунтування та поглибленого дослідження, що є актуальним як у теоретичному, так і практичному аспектах.

Метою дослідження є аналіз основних передумов функціонування системи іпотечного кредитування у сфері земельної іпотеки і характеристика моделей іпотечного рефінансування та функціонування іпотечної установи другого рівня (земельного банку).

Матеріал і методика дослідження. Матеріалами для цього дослідження слугували закони України та інші нормативно-правові акти, публікації як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, статистичні дані. Методологією дослідження є діалектика. Для написання статті використано аналітичний, статистичний та графічний методи дослідження.

Результати досліджень та їх обговорення. Система іпотечного кредитування є невід'ємною частиною функціонування ефективної економіки, оскільки передбачає запровадження нових фінансових інструментів на ринку середньо- та довгострокового капіталу, які підвищуватимуть гарантії повернення наданих кредитів через заставу нерухомого майна (землі), як основного фактора збільшення інвестицій (у тому числі іноземних) в економіку України та забезпечення її зростання.

Головними пріоритетами щодо створення системи іпотечного кредитування мають бути: сприяння у розбудові вітчизняного аграрного ринку через розвиток ринку нерухомості (землі); реформування відносин власності на селі та розвиток інфраструктури аграрного сектору; підтримка вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника.

Іпотечне кредитування дозволить вирішити питання отримання кредитних ресурсів для підприємств агропромислового комплексу на оновлення їх матеріально-технічної бази.

Суть іпотечних відносин в аграрному секторі економіки така сама, що й в інших секторах. Водночас іпотечні відносини в сільському господарстві мають властиві тільки їм особливості. До них, перш за все, належить іпотека земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Обмежені можливості розвитку іпотеки в сільському господарстві України зумовлені особливостями національного законодавства та іншими причинами, зокрема високими кредитними ставками та відсутністю ефективного ринку землі [6].

Проте, це не означає, що іпотека земельних ділянок сільськогосподарського призначення є в нашій державі неперспективною. Навпаки, обставини, що складаються в аграрному секторі еко-

номіки України, потребують активної участі всіх зацікавлених сторін і, особливо, держави у відпрацюванні механізмів іпотеки земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

За підрахунками вітчизняних і зарубіжних експертів, використовуючи можливості іпотеки на українських землях сільськогосподарського призначення, щороку в АПК можна залучати від 8 до 12 млрд грн. Земельна іпотека є нині вкрай необхідною в плані можливості залучення коштів для сільськогосподарського виробництва. Потреба для аграріїв в одержанні довгострокових кредитів давно є наболілим питанням, адже саме довгострокові кредити – необхідна вимога для розширення сільськогосподарського виробництва й оновлення виробничих фондів для забезпечення сталого розвитку галузі. За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України, довгострокових кредитів (терміном 5-20 років) потребують близько 64% сільськогосподарських підприємств в Україні. Ще близько 16% – середньострокових (до 5 років) і лише 10% – короткострокових кредитів [9].

Розвиток іпотечних відносин в Україні потребує забезпечення відповідних економічних, правових та інституційних передумов, а також розбудови структури та інфраструктури іпотечного ринку.

Основними економічними передумовами та одночасно метою розвитку іпотечного кредитування є: стабільність цін, обмінного курсу національної валюти та загальне економічне зростання.

Наразі існує ряд економічних проблем, які гальмують розвиток іпотечних відносин в Україні, а саме:

- Іпотечне кредитування нині фактично заморожене. Протягом останніх років спостерігається високий рівень ставок за іпотечними кредитами. У 2010 р. ставки іпотечного кредитування були на рівні 21-26%, восени знизилися до 19-21% річних, у більшості вони закріпилися на рівні 17-19%. Протягом 2011 року іпотечні програми пропонували близько 40 банків. Середня ставка – 19-22%. Експерти не чекають пошвавлення іпотеки і в 2012 році. Лише деякі банки готові кредитувати придбання земельних ділянок за процентною ставкою 20-22% [11], [12].

- Низький рівень доходів населення. За даними Держкомстату України у січні 2011 року середня зарплата по країні дорівнювала 2297 гривням, середня зарплата в грудні 2011 р. склала 3054 гривні. У доларовому еквіваленті за рік середня зарплата збільшилася на 86,2 долара, що на 13,2 долара менше, ніж у 2010 році. Згідно з дослідженнями, 62,16% українців отримують зарплату нижче середньої. З них 29% заробляють менше середньої зарплати, 24,43% – суму, що приблизно дорівнює мінімальній зарплаті, а 10,73% – взагалі менше мінімальної [10].

- Кризові явища обмежили можливості банків залучати довгострокові кредити. Емісія іпотечних боргових зобов'язань майже не функціонує і перебуває в стані розвитку.

До правових передумов розвитку іпотеки в Україні належать: гарантії приватної власності на нерухоме майно, єдність земельної ділянки та розміщених на ній будівель і багаторічних насаджень, безпека іпотеки та регулювання організації і діяльності іпотечних установ (банків, компаній тощо).

В Україні право приватної власності на нерухомість гарантується Конституцією, Цивільним та Земельним кодексами. Головною умовою подальшого розвитку іпотечних відносин в аграрному секторі є правове забезпечення можливості застави земель сільськогосподарського призначення.

Правова безпека іпотеки означає наявність ефективної системи реєстрації нерухомого майна та пов'язаних з ним прав власності і обтяжень (фінансових та інших зобов'язань), а також правових норм реалізації заставного майна. Основою системи реєстрації є Державний земельний кадастр. Примусова реалізація майна у разі невиконання зобов'язань боржником іпотечної установи дозволяє їй виконувати свої зобов'язання перед кредитором. Іпотека може бути реалізована через примусовий продаж нерухомості або через примусове управління нею на користь кредиторів. Правове регулювання всіх аспектів примусової реалізації іпотеки є одним з найактуальніших питань для повноцінного функціонування системи іпотечного кредитування та адаптації до міжнародних стандартів у цій сфері.

Частково правові передумови іпотечних відносин врегульовано із прийняттям Земельного та Цивільного кодексів, а також законів «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» та «Про оцінку земель». Украй важливим є прийняття Закону України «Про ринок земель» та введення в дію норм Закону України «Про Державний земельний кадастр».

З економічними та правовими передумовами тісно пов'язані інституційні, а саме: створення спеціалізованих іпотечних установ; наявність широкої мережі кадастрових служб та організація

державної реєстрації прав на нерухоме майно; розвиток систем оціночної та страхової діяльності, сфери нотаріальних послуг; наявність ринків нерухомості та біржового ринку цінних паперів за участю іноземних інвесторів.

Спеціалізована іпотечна установа (земельний банк) свою діяльність спрямовує на надання кредитних ресурсів під заставу нерухомості (землі) та рефінансування на ринку цінних паперів.

Процес іпотечного кредитування нерозривно пов'язаний із процесом рефінансування. Трансформування права вимоги на обтяжене іпотекою майно у високоліквідні цінні папери є ефективним інструментом залучення інвестиційних потоків у сферу іпотечного кредитування, що визначає зміст іпотечного рефінансування. Зарубіжна практика визначила найефективніші моделі іпотечного рефінансування [5].

Однорівнева (перша) модель іпотечного рефінансування є більш поширеною у світі. Вона передбачає, що емісію іпотечних цінних паперів здійснюють ті установи, які надають іпотечні кредити. Отже, за першої моделі іпотечного рефінансування на первинному і вторинному ринках оперують одні й ті ж кредитні інституції.

Особливістю першої моделі є застосування таких механізмів та інструментів, що успішно працюють багато десятиріч і переконливо довели свою ефективність. У такий спосіб здійснюють іпотечне рефінансування німецькі іпотечні банки, датські іпотечні установи, банки Чехії та деяких інших країн.

Крім спеціалізованих іпотечних установ все помітнішою на ринку іпотеки стає участь універсальних банків.

Можливість залучення невеликих банків до іпотечного рефінансування передбачають дворівневі моделі. Банки (спеціалізовані чи універсальні) надають позичальникам кредити під заставу нерухомості. Механізми, закладені в основу другої та третьої моделей, є мобільнішими, але й складнішими порівняно із першою моделлю.

Друга модель іпотечного рефінансування передбачає кредитування установою другого рівня установ першого рівня під іпотечні активи, що виконують роль забезпечення.

Третя модель іпотечного рефінансування полягає в тому, що іпотечні установи другого рівня купують заставні в установ першого рівня і фінансують їх через продаж іпотечних цінних паперів, емітованих на базі пулу іпотек. Поступившись правом вимоги щодо виданих іпотечних кредитів, установи першого рівня продовжують супроводжувати ці кредити до повного виконання позичальниками своїх зобов'язань на підставі угод з установами другого рівня.

Така модель є наймобільнішою, але пов'язана з так званими „агентськими ризиками“, обумовленими тим, що інтереси установ першого рівня не завжди збігаються з інтересами установи другого рівня. Крім того, як показала практика застосування цієї моделі, установи другого рівня потребують підтримки з боку держави.

В Україні на початковому етапі становлення іпотеки, на нашу думку, за першою моделлю могли б рефінансуватися універсальні комерційні банки та інші кредитні установи, що відповідатимуть визначеним законом вимогам, отримують спеціальну ліцензію і підлягатимуть особливому державному нагляду в частині емісії іпотечних облігацій. Обов'язковою умовою їх діяльності має стати «стіна захисту», тобто відокремлення іпотечних операцій від усіх інших операцій цих установ.

Різні моделі іпотечного рефінансування мають спільні риси, а також і специфічні особливості. Якщо перша модель є найпростішою, то друга і, особливо, третя — мобільнішими, але й більш складними та ризикованими порівняно із першою.

Зважаючи на сучасні умови, що склалися в сфері іпотечних відносин в Україні, вважаємо, що для іпотечного рефінансування стосовно іпотеки землі доцільно застосувати другу модель (рис. 1).

Дворівнева модель іпотечного рефінансування передбачає здійснення таких основних операцій:

1. Державна реєстрація земельних ділянок та прав на них.
- 2-3. Експертна грошова оцінка земельних ділянок як предметів іпотеки.
4. Страхування майна, врожаю тощо.
5. Іпотека земельних ділянок.
6. Державна реєстрація іпотек.
7. Страхування фінансових ризиків.
8. Купівля-продаж або застava іпотек.
9. Розміщення іпотечних цінних паперів.

- 10-13. Придбання іпотечних цінних паперів.
14. Розміщення власних коштів.
15. Придбання заставлених земельних ділянок у разі звернення стягнення на них.

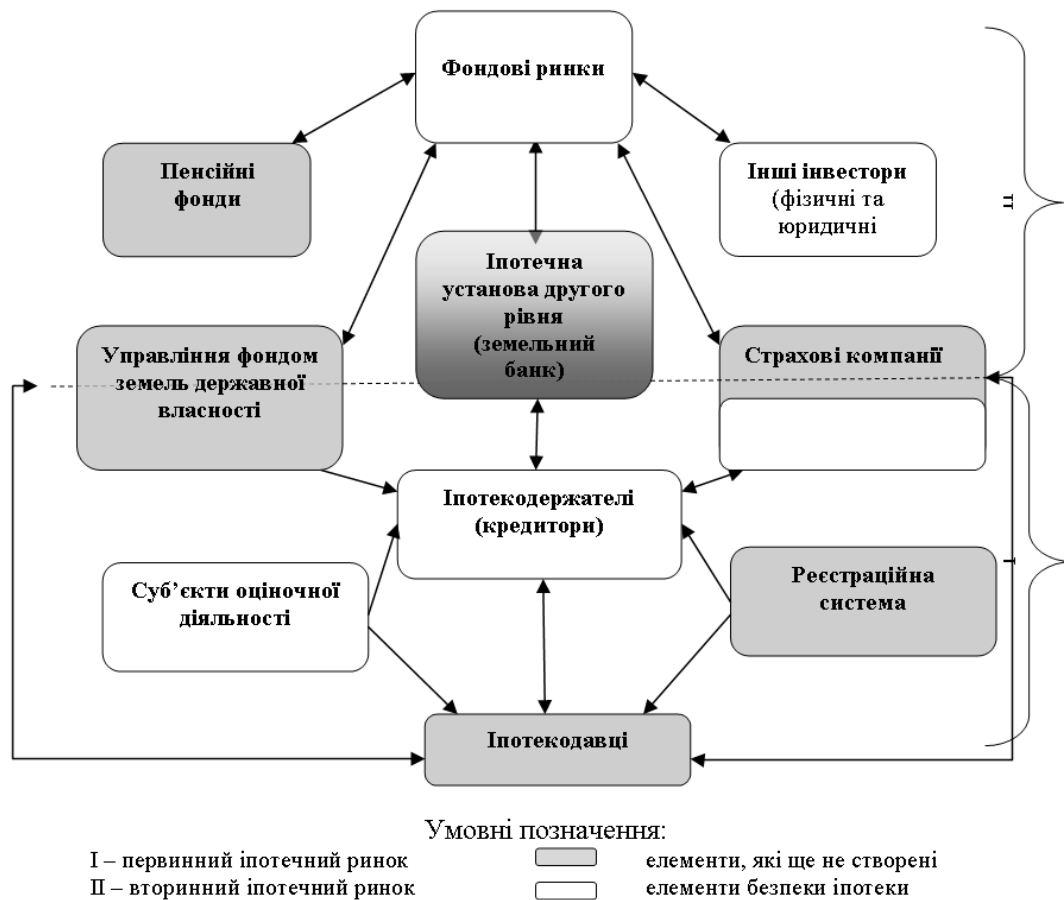


Рис. 1. Дворівнева модель іпотечного рефінансування (стосовно іпотеки земельних ділянок сільськогосподарського призначення)

У цій моделі відображено елементи, які вже функціонують, а також ті, які, на нашу думку, необхідно створити для забезпечення ефективного процесу рефінансування.

Іпотекодавець – позичальник або його майновий поручитель, який передає в іпотеку земельну ділянку сільськогосподарського призначення. У сучасних реаліях іпотекодавці відсутні, оскільки: діє мораторій на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення; відсутні крупні землеволодіння, належні на праві власності фізичним та юридичним особам, які можуть використовуватися як предмети іпотеки. Є підстави сподіватися, що на стадії становлення земельного ринку ціни на земельні ділянки сільськогосподарського призначення будуть невисокими.

Мораторій на відчуження земельних ділянок є вимушеним заходом, який не сприяє розвитку ринкових відносин в аграрному секторі економіки.

Іпотекодержатель (кредитор) – банк або небанківська кредитна установа, яка надає кредит під заставу земельної ділянки і набуває права звернення про стягнення на заставлену земельну ділянку у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язання, забезпеченого заставною.

Застосування в Україні другої моделі іпотечного кредитування пов'язане зі створенням іпотечної установи другого рівня.

Іпотечна установа другого рівня

Основна функція іпотечної установи другого рівня полягає у створенні і регулюванні вторинного іпотечного ринку через викуп у банків-партнерів (установ першого рівня) прав вимоги за іпотечними кредитами і випуску на цій підставі іпотечних боргових зобов'язань. Операційне обслуговування "проданих" іпотечних кредитів продовжують здійснювати установи першого рівня.

Головним чином іпотечні установи зосереджують свою діяльність у сфері житлової та аграрної іпотеки. Треба відмітити, що іпотечні установи, які працюють у сфері житлової іпотеки, не займаються рефінансуванням аграрної іпотеки, тому надзвичайно важливим і актуальним є питання створення спеціалізованої іпотечної установи. Мова йде про створення земельного банку як однієї зі складових ефективної земельної іпотеки.

Урядом України планується найближчим часом створити Державний земельний банк, який активно співпрацюватиме з комерційними банками України щодо рефінансування, а також братиме на себе частину ризиків, пов'язаних з кредитуванням. Одним з основних завдань такої установи передбачається пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу землі.

Планується, що земельний банк надаватиме кредити під 8-9 відсотків річних під заставу землі або ж під заставу права оренди [13].

Пенсійний фонд – недержавна інституція сфери пенсійного забезпечення. Відповідно до законодавства спрямовує частину своїх активів на придбання іпотечних цінних паперів (є інституційним інвестором поряд зі страховими компаніями та іншими фінансовими інститутами).

Застосування реєстраційної системи є першою операцією за запропонованою моделлю, оскільки це єдина система, яка забезпечує державну реєстрацію нерухомого майна та прав на нього. Адже іпотечне кредитування не може існувати без таких правових основ, як прозоре регулювання власності на нерухомість та реєстрації прав на нерухомість, де можлива реєстрація іпотеки.

Державна кадастрово-реєстраційна система – один із трьох основних елементів безпеки іпотеки. Другим елементом є обґрунтована грошова оцінка нерухомості, що передається у заставу, а третім – можливість примусової реалізації іпотеки.

Світовий, зокрема європейський, досвід показав, що лише у разі офіційного державного захисту інформації реєстраційна система може користуватися довірою клієнтів, що є обов'язковою передумовою її ефективності.

Реєстрація земельних ділянок та інших об'єктів нерухомості в одному реєстрі здатна забезпечити повноту і достовірність інформації. Можливість для клієнтів отримати всю необхідну інформацію в одному місці, швидко і за помірну плату є найважливішими ознаками ефективності реєстраційної системи поряд з такими її ознаками, як достовірність інформації та самофінансування.

Україна знаходиться біля витоків створення системи реєстрації нерухомості та прав на неї, що дозволяє їй врахувати кращий зарубіжний та вітчизняний досвід. Вирішення всіх питань, пов'язаних із функціонуванням такої системи, є обов'язковою передумовою розвитку будь-якого виду іпотеки.

Страхова компанія – оператор ринку страхових послуг. Діяльність страхових компаній в аграрному секторі економіки стримується підвищеними ризиками (масове настання страхових випадків у несприятливі роки тощо) і незадовільним фінансовим станом більшості аграрних підприємств, а тому потребує сприяння з боку держави.

У системі іпотеки основне значення має майнове страхування. Іпотечна установа вимагає, як правило, від потенційного позичальника, щоб заставлена ним власність була належним чином застрахована на випадок стихійного лиха, пожежі тощо.

Суб'єкт оціночної діяльності – особа, яка отримала відповідно до закону ліцензію на проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок.

На сьогодні існує необхідність розроблення сучасної методики нормативної грошової оцінки земельних ділянок, оновлення діючих та розробка нових методик грошової оцінки земель різного призначення, а також розроблення методики експертної грошової оцінки права оренди земельних ділянок.

Ринки нерухомості в Україні розвинуті поки що дуже слабо, особливо земельний ринок. Створення необхідних передумов для їх розвитку має ключове значення для іпотеки.

Відомо, що до 2013 року в Україні діє мораторій на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення, тобто ринку в цьому сегменті не існує. Зі зняттям мораторію з'явиться можливість передавати в іпотеку землю та право оренди на неї.

За прогнозами урядовців, можливість отримання кредитів під заставу землі за кредитними ставками до 10 відсотків дасть змогу вітчизняним виробникам за 2-3 роки оновити своє матеріальне забезпечення, а потім за п'ять років збільшити на 15 відсотків виробництво. Крім того, прогнозується зібрати 100 млрд гривень фінансових ресурсів за кредитами [13].

Важливу роль на земельному ринку зможе відігравати державне регулювання, яке передбачає представництво повноважного оператора на цьому ринку – Управління Фондом державних земель. Державне регулювання земельного ринку здійснюватиметься проведенням операцій на ньому та забезпечення раціонального використання державних земель ринковими методами.

Фондовий ринок – ринок цінних паперів. Через розміщення на фондових ринках цінних паперів, забезпечених іпотекою (іпотечних цінних паперів) здійснюється іпотечне рефінансування, тобто залучення нових фінансових потоків, що спрямовуватимуться на іпотечне кредитування.

В Україні наразі відсутнє правове регулювання діяльності іпотечних установ, зокрема емісії ними іпотечних цінних паперів.

Для ефективного функціонування іпотечного кредитування та рефінансування в Україні необхідно суб'єктам іпотечного ринку свої зусилля спрямувати на завершення формування правової бази, вибір моделі рефінансування іпотечного кредитування та розвитку інфраструктури її функціонування тощо.

Висновки. Розвиток земельної іпотеки в Україні потребує вжиття комплексу заходів нормативно-правового, інституційно-організаційного та фінансово-економічного характеру та їх обов'язкового узгодження.

Заходами нормативно-правового характеру, які необхідно здійснити з метою створення умов для розвитку іпотеки, є, перш за все, прийняття і введення в дію закону України «Про ринок земель», спрямованого на розвиток земельних відносин, а також узгодження існуючої законодавчої бази.

Низькі доходи населення, високі кредитні ставки за іпотечними кредитами, початковий стан функціонування спеціалізованих іпотечних установ, які б займалися іпотечним рефінансуванням, а також відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення створюють значні перешкоди для економічного розвитку іпотечних відносин в аграрному секторі.

На нашу думку, вибір другої моделі іпотечного рефінансування в Україні створить умови для залучення нових фінансових ресурсів, що спрямовуватимуться на іпотечне кредитування.

Інституційно-організаційними передумовами функціонування земельної іпотеки є, перш за все, створення і розвиток іпотечної установи другого рівня, а саме земельного банку, що забезпечить пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу землі, а також іпотечне рефінансування; створення недержавних інститутів земельного ринку: аукціонів, торгових площадок; створення єдиної Державної кадастрово-реєстраційної системи на базі електронного банку даних.

Крім того, вважаємо, що важливим етапом у становленні земельної іпотеки є організація підготовки та перепідготовки фахівців у галузі іпотеки, реєстрації нерухомості, експертної грошової оцінки земельних ділянок та ріелторської діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Варналій З.С. Інституційне забезпечення іпотечного кредитування в Україні: проблеми та перспективи / Варналій З.С., Кривенко В.Г. // Науковий вісник. – 36. наук. праць НУДСПУ. – 2010. – №2 (49). – С. 29-35.
2. Євтух О.Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів / О.Т.Євтух – Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2001. – 316 с.
3. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні. – Інформаційно-аналітичні матеріали / За заг. ред. Кіреєва О.І. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с.
4. Кривенко В. Основні засади формування та функціонування системи іпотечного кредитування в Україні // Формування ринкових відносин в Україні – 2011. – №6 (121). – С. 189-193.
5. Кручок Н. Порівняльний аналіз моделей іпотечного рефінансування // Банківська справа. – 2011. – №1. – С. 50-60.
6. Кручок С.І. Іпотечне кредитування/ С.І. Кручок – К.: Мета, 2002. – 208 с.
7. Сердюченко Н. Сутність та особливості іпотечного кредитування // Інвестиції: практика та досвід – 2008. – №8. – С. 24-25.
8. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 року // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №38. – С. 313.
9. Ющенко А.М. Іпотечне кредитування як передумова розвитку земельних відносин /А.М. Ющенко // Фінанси України. – 2005. – №4. – С.93-100.
10. <http://mojazarplata.com.ua/ua/main/news>
11. <http://www.finobzor.com.ua>.
12. <http://news.finance.ua>
13. <http://www.kmu.gov.ua>

Основи формирования и развития земельной ипотеки в Украине

Т.В. Приходько

В статье определены основные предпосылки развития ипотечных отношений в аграрном секторе Украины. Показаны существующие проблемы правового, экономического и организационного характера в сфере ипотеки земель сельскохозяйс-

твенного назначення. Дана характеристика моделей іпотечного рефінансування як неотъемлемой составляющей процесса іпотечного кредитування, а також отмечена сутність іпотечного учреждения второго уровня (земельного банку).

Ключевые слова: іпотека, іпотечное кредитування, іпотечное рефінансування, земельная іпотека, земельный банк.

Basic principles of the formation and development of land mortgage in Ukraine

T.V. Prikhodko

In the article basic pre-conditions of development of mortgage relations are determined in the agrarian sector of Ukraine. The existent problems of legal, economic and organizational character are represented in the field of mortgage of earths of the agricultural setting. Description of models of the mortgage refunding is resulted as an inalienable constituent of process of the mortgage crediting, and also essence of mortgage establishment of the second level is marked (land-bank).

Key words: mortgage, mortgage crediting, mortgage refunding, landed mortgage, land-bank.

УДК 664.1(477)

ПАРХОМЕНКО Л.М., науковий співробітник
Науковий керівник – **ШПИЧАК О.М.,** академік НААНУ
ННЦ „Інститут аграрної економіки” НААН України
240779@ukr.net

ВИРОБНИЦТВО ЦУКРУ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті проаналізовано сучасний стан і проблеми на внутрішньому ринку цукру. Запропоновано пріоритетні напрями розвитку, які дадуть змогу підвищити ефективність виробництва у бурякоцукровому підкомплексі України.

Ключові слова: цукор, цукрові буряки, бурякоцукровий підкомплекс, цукристість, вихід цукру, сировинна зона.

Постановка проблеми. У сучасних умовах частка України у світовому виробництві цукру склала 1,3 відсотка. Ще зовсім недавно Україна, завдяки сприятливим ґрунтово-кліматичним умовам, за обсягами виробництва бурякового цукру займала лідируючі позиції в світі і входила до числа шести найбільших його експортерів [1]. Виробництво цукру в Україні у 1990 р. становило 6791 тис. т, що забезпечувало потреби не лише держави у цьому продукті, а й потреби колишніх союзних республік. Занепад бурякоцукрової галузі призвів до того, що виробництво цукру в окремі роки стало менше внутрішнього споживання, яке складає 2 млн т цукру на рік. Найнижчим показник виробництва цукру в Україні був у 2009 р., тоді переробними підприємствами було вироблено 1224 тис. т цукру – 18% обсягів виробництва 1990 р.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виробництва цукру посідають чільне місце у дослідженнях О.М. Шпичака, О.М. Варченко, М.Ю. Коденської, С.А. Стасіневич, В.С. Бондаря, А.С. Фурси та інших вітчизняних вчених. Однак, у ринкових умовах, що постійно змінюються, питання вирішення проблем виробництва цукру потребують поглибленого проведення наукових досліджень.

Мета і завдання дослідження – проаналізувати сучасний стан виробництва цукру в Україні, виявити основні проблеми й запропонувати шляхи їх розв’язання.

Матеріал і методика дослідження. Матеріалами досліджень слугували наукові праці вітчизняних та іноземних науковців, які висвітлюють у своїх працях питання виробництва цукру. Використано матеріали Державного комітету статистики України та Національної асоціації цукровиків України. Як методичну основу для дослідження використано абстрактно-логічний метод та інші загальноприйняті методи.

Результати досліджень та їх обговорення. Незважаючи на труднощі та проблеми, бурякоцукровий підкомплекс України має перспективи розвитку за умови оптимізації площ посіву цукрових буряків та кількості працюючих цукрових заводів, а також нарощування експортного потенціалу за рахунок випуску високоякісної, конкурентоспроможної продукції і надання державної підтримки галузі.

У виробничому сезоні 2011 р. з 17,79 млн тонн цукрових буряків, що надійшли на переробку на цукрові заводи, вироблено 2331 тис. тонн цукру, що на 785 тис. тонн більше ніж у 2010 р.

Найбільша частка виробництва цукру у 2011 р. зосереджена у Вінницькій (18,8 %), Полтавській (17,7 %), Київській (10,0 %) Хмельницькій (9,3 %) та Тернопільській (8,9 %) областях.

Зі 192 цукрових заводів України загальною потужністю 509,8 тис. тонн із переробки цукросировини на добу в сезон цукроваріння у 2011 році працювало лише 77 заводів, їх виробничі потужності становили 240,2 тис. тонн переробки цукрових буряків на добу. За досліджуваний період 1990-2011 рр. спостерігається зменшення кількості працюючих заводів та скорочення виробничих потужностей (рис. 1).

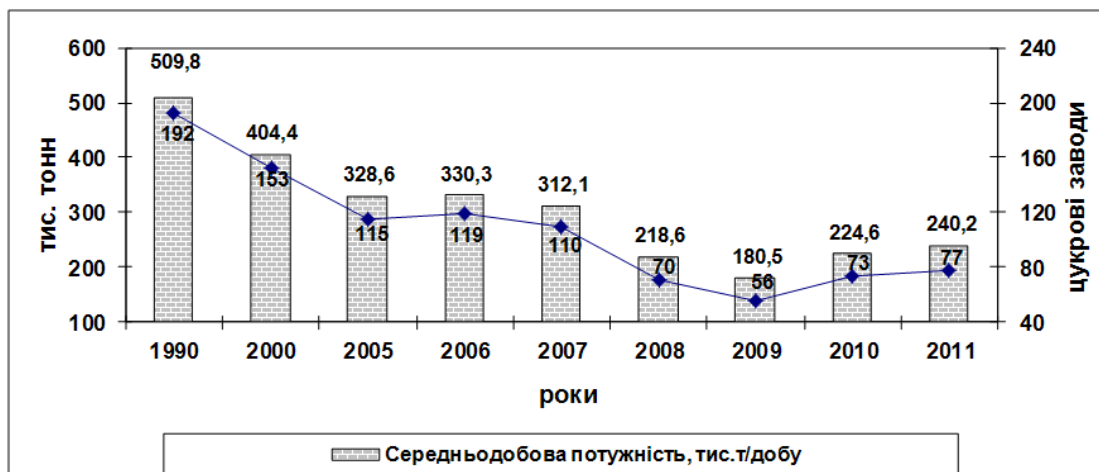


Рис. 1. Сумарна добова потужність цукрових заводів України, 1990-2011 рр.

Через демонтаж обладнання припинили своє існування 57 підприємств (загальна потужність 137,01 тис. т), решта цукрових заводів тимчасово законсервовані через недостатню кількість цукросировини. Середньодобова переробка цукрових буряків в середньому по галузі за досліджуваний період зменшилась на 269,6 тис. тонн, натомість зросла середня потужність одного працюючого цукрового заводу – зі 2,65 у 1990 до 3,12 тис. т/добу у 2011 рр. Слід відмітити, що у провідних країнах світу з виробництва бурякового цукру середня потужність цукрового заводу становить: Нідерланди – 12,1; Франція – 8,7; Австрія – 9,0; Данія – 9,9 тис. т на добу. Потужність сучасних цукрових заводів у ЄС перевищує 16 тис. т на добу [2]. Це свідчить про те, що вітчизняне цукробурякове виробництво відстає від світового рівня із впровадження прогресивних технологічних процесів і технічного оснащення галузі.

Суттєвий вплив на обсяги виробництва цукру мають такі показники цукрового виробництва, як коефіцієнт виробництва та коефіцієнт заводу. Коефіцієнт виробництва цукру в Україні у процесі цукроваріння коливається, зокрема від 70,40 до 79,55 відсотків. В Україні за базисну приймають цукристість на рівні 16 відсотків. Ціна на цукрові буряки визначається з урахуванням базисної цукристості, у разі відхилення їх цукристості від базисної застосовуються коефіцієнти перерахунку цін (табл. 1).

Аналіз техніко-економічних показників роботи цукрових заводів України показує, що цукристість прийнятої сировини в цілому по Україні у 2011 р. становила 16,63 %, у порівнянні з попереднім роком вона збільшилася на 1,33%.

Цукристість прийнятих буряків в Україні у 2011 р. у розрізі заводів:

- 18 % і вище – 2 заводи;
- 17-18 % – 17 заводів;
- 16-17 % – 39 заводів;
- 16-16 % – 19 заводів.

Цукрові буряки із цукристістю нижче 14-15 % на цукрові заводи надходили в невеликих обсягах [3].

Вихід цукру в цілому по Україні за досліджуваний період коливається в межах від 11,65 у 2007 до 13,76% у 2009 рр. Так, у 2011 р. середній вихід цукру на заводах становив 13,46 % проти 11,86 % у 2010 р. Різниця між цукристістю буряків за приймання і цукристості бурякової стружки відповідно становила 0,47 проти 0,57%; вміст цукру в мелясі – 1,87 проти 1,94%; коефіцієнт ви-

робництва – відповідно 78,98 проти 75,55% відсотків. Спостерігається тенденція до зменшення втрат цукру за зберігання, виробництва та його вмісту у мелясі, що зумовлює більш повне вилучення цукру із цукрових буряків. За досліджуваний період 1986-2011 рр. переробним підприємствам України вдалося зменшити втрати цукру у виробництві на 1,14 %.

Таблиця 1 – Техніко-економічні показники роботи цукрових заводів України, 1986-2011 рр.

Роки	Цукристість, %		Втрати цукру за зберігання, %	Вміст цукру в мелясі, %	Втрати цукру у виробництві, %	Всього втрат, %	Вихід цукру, %	Коефіцієнт	
	за приймання	стружки						виробництва	заводу
1986-1990	16,19	15,36	0,83	2,49	0,98	4,31	11,88	70,40	77,3
1991-1995	16,22	15,41	0,81	2,48	0,81	4,24	11,98	70,50	77,1
1996-2000	16,10	15,50	0,60	2,32	0,65	3,57	12,20	72,80	78,7
2001-2005	15,40	14,85	0,55	2,16	0,96	3,67	11,73	73,34	74,77
2006	15,77	15,25	0,52	2,03	1,01	3,56	12,21	74,77	80,37
2007	15,02	14,54	0,48	1,97	0,92	3,37	11,65	75,53	80,17
2008	16,05	15,60	0,45	1,87	0,88	3,20	12,85	78,07	82,38
2009	16,87	16,38	0,49	1,76	0,86	3,11	13,76	79,42	83,82
2010	15,30	14,73	0,57	1,94	0,93	3,44	11,86	75,55	80,53
2011	16,63	16,16	0,47	1,87	0,83	3,17	13,46	78,98	83,29

Джерело: розрахунки за даними Національної асоціації цукровиків України „Укрцукор”.

Найкращий вихід цукру (вище 15% у 2011 р.) забезпечили ВАТ «Червонський цукровик» – 15,76 % та ВАТ «Саливонківський цукровий завод» – 15,45 %. Коефіцієнт заводу у 2011 р. склав 83,29 проти 80,53% попереднього року. Цей показник в європейських країнах знаходиться на рівні 83-89%. Для підвищення коефіцієнта заводу необхідно зменшувати втрати цукру у виробництві та вміст цукру в мелясі.

В останні роки у цукровій галузі сформувались інтегровані цукрові компанії, які у своїй діяльності охоплюють весь технологічний цикл бурякоцукрового виробництва. Так, у сезон переробки цукрових буряків 2011 р. за участі цих компаній було вироблено 1545,8 тис. т цукру (66,3%), до загального по Україні виробництва 2331,0 тис. тонн (рис. 2).

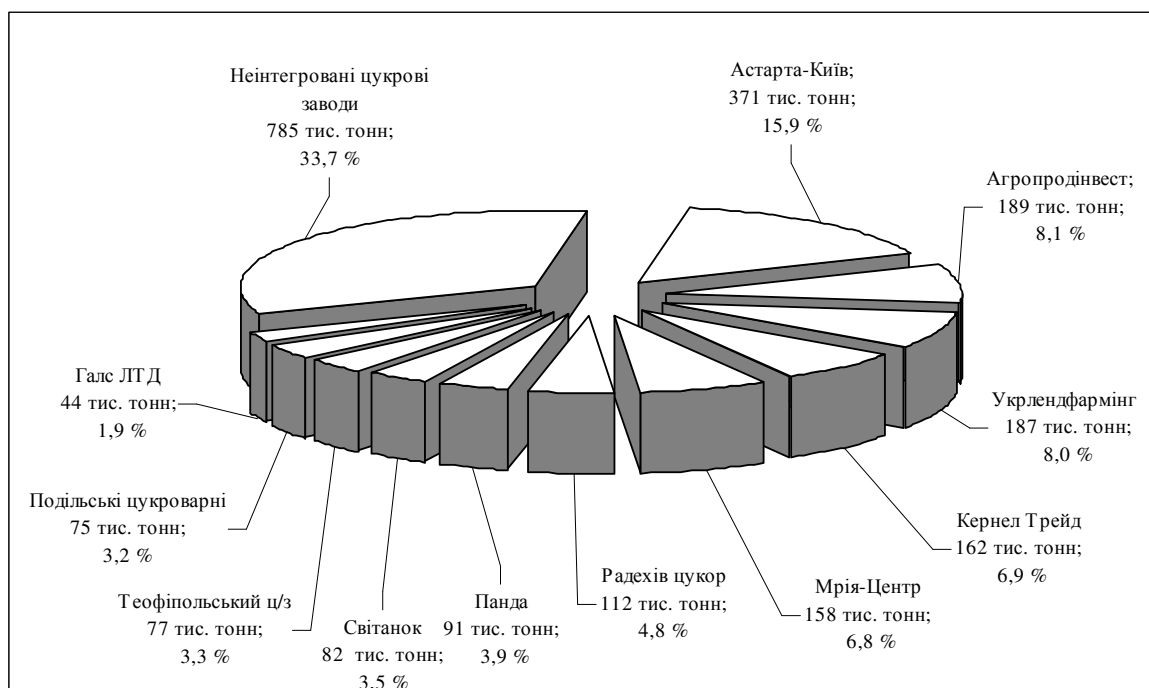


Рис. 2. Структура виробників цукру із цукрових буряків у 2011 р., тис. т, %

Щорічно збільшується частка виробництва цукру інтегрованими компаніями – у 2007 р. її частка становила 47,6%, а у 2009 р. сягнула 69,8%. Стабільно працює товариство з обмеженою відповідальністю «Астарта-Київ», яке об'єднує сім цукрових заводів. У 2011 р. воно переробило 2567,4 тис. т цукрових буряків і виробило 370,9 тис. т цукру. Його частка у виробництві цукру в Україні складає 15,9 %, до загального обсягу виробництва солодкого продукту.

Щорічно Кабінетом Міністрів України встановлюється обсяг поставки цукру на рівні, що забезпечує потреби внутрішнього ринку з урахуванням очікуваних перехідних залишків цукру минулих років. Згідно з наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 24.07. 2012 р. № 460, обсяги виробництва цукру квоти «А» на період з 1 вересня 2012 року до 1 вересня 2013 року виділено 69 цукровим заводам (у 2011р. – 80 цукрових заводів). Зменшення кількості працюючих цукрових заводів зумовлено, в першу чергу, відсутністю достатньої кількості цукросировини у бурякосійній зоні переробного підприємства.

Слід відмітити, що у сезон виробництва 2008 та 2009 рр. виробництво цукру в межах встановленої квоти «А» не було виконано в повному обсязі переробними підприємствами. Так, у 2009 р. фактичне виробництво цукру у країні склало 1267 тис. тонн, тоді як потреба у цьому продукті визначалась на рівні 1864 тис. тонн. Виробництво цукру в Україні у 2011 р. перевищило встановлену квоту на 471 тис. тонн. та склало 2331 тис. тонн.

Висновки. Для забезпечення сировиною цукрових заводів (оптимальний період роботи 90 діб) та з метою формування ефективної сировинної зони бурякосіяння, необхідно розподіляти на конкурсних засадах обсяги вирощування цукрових буряків для виробництва цукру в межах квоти «А» між бурякосійними господарствами регіону. При цьому слід враховувати такі показники: середня урожайність цукрових буряків, середня цукристість, розмір витрат на вирощування коренеплодів за останні п'ять років.

Для підвищення ефективності діяльності підприємств бурякоцукрового підкомплексу необхідно вирішити проблему оптимізації сировинних зон цукрових заводів. Сировинна зона цукрового заводу повинна мати раціональне розміщення посівів цукрових буряків по бурякосійних підприємствах, повністю задовольняти потреби цукрового заводу в сировині протягом всього виробничого сезону, забезпечувати мінімальні витрати на транспортування коренеплодів.

Вирішення проблеми оптимізації сировинної зони може бути досягнуто підвищенням рівня концентрації виробництва цукрових буряків і спеціалізації підприємств, розміщених поблизу цукрового заводу. Так може бути створена компактна сировинна зона навколо цукрового заводу, що забезпечує стабільні умови господарювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Коденська М.Ю. Розвиток цукробурякового виробництва в Україні // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 111-113.
2. Шашко А.А. Стан та тенденції ефективності підприємств бурякоцукрового підкомплексу // Агроінком. – 2005. – № 5-6. – С. 27-30.
3. Матеріали Міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України „Бурякоцукрова галузь в умовах національного та світового ринків” – К.: Цукор України, 2011. – 272 с.

Производство сахара в Украине: состояние, проблемы и пути их решения

Л.Н. Пархоменко

В статье проанализированы современное состояние и проблемы на внутреннем рынке сахара. Предложены приоритетные направления развития, которые дадут возможность повысить эффективность производства в свеклосахарном подкомплексе Украины.

Ключевые слова: сахар, сахарная свекла, свеклосахарный подкомплекс, сахаристость, выход сахара, сырьевая зона.

A sugar production in Ukraine: state, problems and ways of their solving

I. Parkhomenko

In the article the modern being and problems is analysed in the internal market of sugar. Priority directions of development, which will enable to promote efficiency of production in the sugar-beet subcomplex of Ukraine, are offered.

Key words: sugar, sugar beets, sugar-beet subcomplex, sacchariferousness, rendement, raw material area.

УДК 631.145:330.31:005.93

САТИР Л.М., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВІДТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропонована концепція організаційно-економічного забезпечення відтворення виробничо-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: концепція, відтворення, сільське господарство, виробничо-технічні ресурси.

Постановка проблеми. Незважаючи на достатню розробленість теорії суспільного відтворення, комплексний підхід до організаційно-економічного забезпечення оновлення матеріально-технічної бази сільського господарства у сільськогосподарських товаровиробників відсутній. Водночас посилення негативних тенденцій у розвитку суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки вимагає розробки концептуального підходу до забезпечення відтворення виробничо-технічних ресурсів. На основі нинішніх умов функціонування сільськогосподарських товаровиробників, дослідження відтворювального процесу втрачає фрагментарний характер, набуває комплексної направленості вивчення і вимагає розробки наукових засад здійснення відтворення виробничо-технічних ресурсів сільськогосподарських товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням окресленої проблеми займалися багато іноземних та вітчизняних економістів: Бутко М.П., Макаренко П.М., Олійник О.В., Шебанін В.С. та ін. Огляд літературних джерел переконує, що окремі питання відтворення виробничо-технічної бази сільськогосподарських підприємств потребують глибшого обґрунтування у процесі їх дослідження.

Мета дослідження – розробка концептуальних засад відтворення виробничо-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Результати досліджень та їх обговорення. Ускладнення виробництва, посилення конкуренції, загальна нестабільність економічного стану сільськогосподарських товаровиробників зумовлюють необхідність більш детального вивчення відтворювального процесу та активізації його ролі у ринкових умовах. У зв'язку із цим, основні задачі відтворення виробничо-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств можна сформулювати наступним чином: визначення параметрів відтворення основних засобів та проведення їх комплексного аналізу; розробка обґрунтованих заходів, які сприятимуть досягненню найбільшої ефективності функціонування відтворювального процесу у сільськогосподарських підприємствах.

Для вирішення поставлених задач, їх адекватності та ефективності в основу концепції відтворення виробничо-технічних ресурсів мають бути покладені такі основні передумови: свідомий вибір системного підходу, який зумовлений ситуацією, що склалася у досліджуваній сфері економіки, а саме: глобалізація, зміна технологічного укладу, зростаючі потреби населення у продовольстві та обмеження ресурсів, розвиток економічної думки, активне впровадження досягнень НТП у виробництво тощо.

Враховуючи викладене вище, теоретико-методологічні засади відтворення матеріально-технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах повинні спиратися на концепцію ефективного здійснення відтворювальних процесів та надавати один із варіантів їх реалізації. Основне положення концепції забезпечення відтворення матеріально-технічних ресурсів полягає у зміні пріоритетів у дослідженні відтворювальних процесів, а саме – зміщенні акцентів на провідну роль держави в регулюванні відтворювального процесу.

Отже, положення парадигми організаційно-економічного забезпечення процесу відтворення виробничо-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств виступає як система, що є основою розвитку підприємства, галузі. Особливого значення це положення набуває саме за рахунок охоплення усіх стадій суспільного відтворення, встановлення через відтворювальні потоки стійких системних зв'язків між виробництвом, розподілом, обміном і споживанням.

Першочергова проблема відновлення економічної ролі процесу відтворення полягає у підвищенні прибутковості сільського господарства, формуванні та ефективному використанні виробничого потенціалу з метою забезпечення умов для розвитку розширеного відтворення у галузі. При цьому особлива роль відводиться державному регулюванню сільськогосподарського виробництва.

Державне регулювання слід направити на створення сприятливого економічного середовища у сільському господарстві, яке забезпечує умови для розвитку розширеного відтворення і залежить від спроможності органів державної влади побудувати ефективний фінансово-кредитний механізм. Він повинен передбачати застосування таких методів фінансування, як самофінансування, бюджетне, інвестування і таких методів кредитування, як банківське й кооперативне, що забезпечує виконання регулюючої, відтворювальної, мотиваційної й контрольної функцій механізму.

Умовою розширеного відтворення є дотримання пропорційності в розвитку галузей і господарюючих суб'єктів. Загальні пропорції складаються на макрорівні: співвідношення між масою грошей і масою товарів, між підгалузями й секторами виробництва. У галузях сільського господарства важливе значення мають пропорції між рослинництвом і тваринництвом, а також пропорції, що складаються у структурі основних підгалузей, у тому числі у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції [2].

У процесі відтворення сільськогосподарського виробництва значну роль відіграють цінові відносини. Так, від рівня доходів господарюючих суб'єктів галузі залежать доходи окремо взятих працівників, а також можливості розвитку виробництва, у тому числі на інвестиційно-інноваційній основі із застосуванням досягнень сучасної науки й техніки. Нееквівалентність обміну зароджується у відносинах сільського господарства й переробної промисловості, яка встановлює той ціновий рівень, за яким сільськогосподарським товаровиробникам доводиться реалізовувати свою продукцію для наступної переробки, а проявляється між першою й другою сферами АПК, коли через низькі доходи сільськогосподарські товаровиробники не можуть придбати необхідні засоби виробництва. У свою чергу, на рівень цін, що формуються в переробній промисловості, впливає торгівля, суб'єкти якої привласнюють собі значну частину прибутку від реалізації кінцевого продукту споживачеві. Знижується частка сировини в оптових і роздрібних цінах на товари (особливо продовольства), вироблені із цієї сировини.

Пропорції між фондом споживання й фондом нагромадження є одними з основних у відтворювальному процесі й у кожний історичний період встановлюються, виходячи з конкретних завдань. Оптимальною для кожного періоду є така пропорція, яка забезпечує найбільші темпи розвитку виробництва й соціальну стійкість у суспільстві з урахуванням існуючих можливостей. При цьому необхідно враховувати вплив інфляційних процесів, які призводять до відхилення номінальних розмірів нагромадження й споживання від їх реального змісту, що також є диспропорцією, яка стримує розвиток галузі.

Якщо в галузі майже відсутнє нагромадження, то зростання сільськогосподарського виробництва може забезпечуватися за рахунок збільшення фонду споживання населення країни. Разом з тим, кризові явища в економіці призвели до зниження життєвого рівня населення, що спричинило зменшення платоспроможного попиту, у тому числі на продовольство. У сільському господарстві заробітна плата практично не виконує відтворювальну функцію, тому що її низький, соціально-несправедливий рівень обмежує витрати сільських жителів, які переважно спрямовані на придбання продовольчих товарів. Це обумовлює ще одну диспропорцію – між платоспроможним попитом і пропозицією на агропродовольчому ринку.

Фактор незбалансованості взаємозв'язку матеріально-речовинних і вартісних пропорцій, зокрема, проявляється під час кредитування господарюючих суб'єктів галузі. Сучасна практика кредитування сільськогосподарських товаровиробників дозволяє зробити висновок про те, що кредитування як метод поповнення обігових коштів і фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва може бути ефективним тільки в платоспроможних підприємствах, тоді як низькоефективні підприємства практично не можуть залучати інвестиційні ресурси, хоча найбільше їх потребують.

Практичні заходи для поступового пом'якшення й подолання перерахованих деформацій, забезпечення пропорційності в сільському господарстві можуть бути ефективними тільки з відтво-

ривальних позицій, які припускають комбінацію макроекономічного, галузевого, регіонального і мікрорівневого підходів. У зв'язку із цим, роль держави у процесі відтворення, насамперед, полягає в регулюванні пропорцій відтворювального процесу, що має стати аксіомою під час реалізації управлінських рішень в галузі.

Механізм перерозподілу фінансових джерел на користь відтворювального процесу в сільському господарстві може бути задіяний за рахунок політики протекціонізму й імпортозаміщення продовольства, контролю й регулювання цін на послуги природних монополій, формування й розвитку вертикально інтегрованих структур, що дозволить створити умови для активізації надходження інвестицій у сільське господарство за рахунок формування його інвестиційної привабливості, найважливішою умовою якої є рентабельність сільськогосподарського виробництва, одержання доходів працівниками галузі.

Основним напрямом державного регулювання сільськогосподарського виробництва у нинішніх умовах має стати фінансова підтримка товаровиробників. При цьому підтримка повинна виключати можливості її використання для покриття збитків від неефективного господарювання. Сучасний фінансово-кредитний механізм відтворювального процесу в сільському господарстві має базуватися на залученні різних фінансових джерел, поєднувати такі методи фінансування, як самофінансування і позикові кошти, в тому числі кредитів банків, кредитних кооперативів і коштів державної підтримки.

З метою прискорення оновлення машинно-тракторного парку сільськогосподарських товаровиробників державою фінансуються програми придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки і обладнання на умовах фінансового лізингу та часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва.

Постачання техніки на умовах фінансового лізингу забезпечує Національна акціонерна компанія «Укראгролізинг». У 2010 р. на цих умовах через компанію поставлено 1033 од. техніки на суму 352,6 млн грн, у т. ч. 313 тракторів та 28 зернозбиральних комбайнів. Програмою часткової компенсації вартості техніки скористалися 201 сільгосп підприємство, в т. ч. 85 фермерських, якими придбано 241 од. техніки і обладнання на суму 120 млн грн, зокрема, 61 зернозбиральний комбайн та 155 тракторів. З метою посилення впливу Мінагрополітики України щодо технічного переоснащення АПК за рахунок механізмів фінансового лізингу створено державне підприємство «Спецагролізинг», яким поставлено 120 зернозбиральних комбайнів на суму 119,8 млн грн. У цілому за рахунок державної підтримки в 2010 р. сільгосптоваровиробниками придбано 1354 од. техніки на суму понад 591 млн грн [3].

Водночас значна частина коштів державної підтримки направлена на погашення процентних ставок по кредитах, одержаних сільськогосподарськими товаровиробниками і направлених на забезпечення поточної діяльності та розвиток виробництва сільськогосподарських підприємств. Система державного пільгового кредитування функціонує неефективно, поряд з цим, виділені державою кошти для більшості сільськогосподарських товаровиробників є недоступними внаслідок надання залучених коштів кредитними закладами, наявністю простроченої заборгованості.

В умовах, коли державним пріоритетом є формування економічно ефективного, життєздатного і технологічно розвиненого сільського господарства, держава має створювати умови і надавати можливість товаровиробникам одержувати доходи і витратити їх на розвиток виробництва, а не на погашення боргів. Державну підтримку розвитку сільськогосподарського виробництва слід направити на відновлення і формування сучасної матеріально-технічної бази, фінансування заходів із підвищення родючості ґрунту, розвиток селекції та насінництва сільськогосподарських культур; удосконалення генетичного потенціалу тварин, впровадження сучасних технологій у виробництво, розвиток системи і засобів комунікацій та інженерно-технічних систем.

Проведений у ході дослідження аналіз розподілу засобів державної підтримки дозволив систематизувати розподіл бюджетних коштів у рамках реалізації програмних заходів, які створюють умови для ведення розширеного відтворення господарюючими суб'єктами галузі. Насамперед, необхідно передбачити субсидування процентних ставок по кредитах, направлених на забезпечення поточної діяльності і розвиток виробництва, зокрема на придбання молодняка сільськогосподарських тварин та його утримання, розвиток кормової бази. Таким чином, заходи державної підтримки повинні стимулювати підвищення рентабельності вироб-

ничо-фінансової діяльності господарюючих суб'єктів галузі, використовуючи заходи прямої та непрямой субсидії, пільгове кредитування, а також інші важелі з тим, щоб у перспективі сільськогосподарські товаровиробники змогли здійснювати розширене відтворення і вести господарську діяльність переважно за рахунок власних коштів. Стабілізувати виробництво сільськогосподарської продукції можливо і за рахунок прискорення процесу формування економіки дрібних форм господарювання та удосконалення їх взаємодії із крупними підприємствами та інтегрованими структурами агропромислового комплексу. Проте, виробництво в особистих селянських господарствах характеризується слабким забезпеченням технічними засобами, переважанням ручної праці, недодержанням вимог агротехніки і утримання худоби. Для модернізації і подальшого росту дрібнотоварного виробництва та створення стійкого і конкурентоспроможного середовища на селі, необхідно визначити пріоритети їх розвитку та залучитися підтримкою з боку держави, яка має бути направлена на вирішення наступних задач: створення передумов та умов для трансформації малого бізнесу; забезпечення конкурентоспроможності і динамічності підприємництва як одного із факторів росту економіки [4].

В нинішніх умовах розвитку сільського господарства найбільш економічно доцільною формою поєднання суспільних та особистих інтересів є інтеграція особистих селянських господарств з іншими господарюючими суб'єктами галузі у рамках міжгосподарського інтегрованого об'єднання, що вимагає надання коштів для підтримки саме особистих селянських господарств (ОСГ), що в результаті сприятиме підвищенню життєвого рівня сільського населення, підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

Одним зі способів вирішення проблеми щодо розвитку ОСГ є створення сільськогосподарських обслуговуючих та збутових кооперативів, які б дозволили поєднувати спільні економічні інтереси учасників кооперації, поглибити спеціалізацію виробництва, концентрувати капітал на пріоритетні напрямки господарської діяльності. Кооперація сприятиме перетворенню ОСГ у високотоварний сектор економіки та залученню переважної кількості сільських жителів у виробничий і соціальний процес.

Розвиток кооперативних зв'язків на селі є основою забезпечення еквівалентних відносин між структурними ланками агропромислового комплексу і сприятиме забезпеченню інноваційного типу відтворення на основі об'єднання і раціонального використання ресурсного потенціалу за рахунок впровадження сучасних технологій, нових форм організації та управління виробничими процесами.

Заходи державної підтримки сільського господарства мають забезпечити такі умови функціонування, за яких переважна частина сільськогосподарських товаровиробників спроможна буде вести розширене відтворення за рахунок власних коштів, а також мати можливість залучати та обслуговувати позичкові кошти.

В умовах обмеженості можливостей реалізації процесу повного відтворення засобів виробництва, у силу виробничих і фінансових факторів, підвищується актуальність набуття процесу часткового відтворення, що забезпечує подовження терміну служби технічних засобів і можливості їх використання у виробництві.

Стратегія повного і часткового відтворення залежить від віку технічних засобів, які співіснують і паралельно реалізуються. У міру старіння парку техніки більшою мірою реалізується стратегія часткового відтворення, яка забезпечує підтримання засобів виробництва через здійснення ремонту, а оновлення існуючого парку реалізується через стратегію повного відтворення, яка передбачає збільшення частки капіталовкладень на придбання нової техніки. Більше того, ця стратегія залежить і від науково-технічного прогресу, який призводить до створення нової, більш надійної техніки, що скорочує витрати на часткове відтворення. Це дасть можливість у перспективі мати технічні засоби, які вимагають менших затрат на підтримку в працездатному стані.

Закономірності руху основних засобів виробництва в межах економічно доцільних термінів служби формують основу до введення у виробничий процес нових технічних засобів завчасно до вибуття тих, за якими нарахована амортизація. Нові засоби виробництва забезпечують розширене відтворення на сучасній інноваційній основі, що сприяє покращенню умов їх продуктивного використання.

Процес розширеного відтворення представляє собою відшкодування задіяних у процес виробництва виробничо-технічних засобів. Щодо сільськогосподарського виробництва, процес відшкодування повинен передбачати повне та часткове відшкодування зносу основних засобів. Конструктивні особливості мобільних енергетичних засобів у процесі їх експлуатації формують потребу і підтримку їх у працездатному стані проведенням технічного обслуговування і ремонтів, тобто здійсненням їх часткового відтворення. Можливості здійснення часткового відтворення слід забезпечити відповідною матеріально-технічною базою, яка гнучко змінюється щодо удосконалених конструкційних та технічних характеристик мобільних засобів виробництва, а також у міру їх повного або часткового відтворення на модернізованій основі.

Отже, з метою реалізації запропонованої концепції необхідно: забезпечити зв'язок політики відтворення із загальною стратегією розвитку сільськогосподарського підприємства; удосконалити організацію руху інформаційних та відтворювальних потоків; забезпечити своєчасне надходження необхідної інформації та сучасну технологію її обробки; встановлення тісного зв'язку сільськогосподарських підприємств зі стратегіями розвитку регіону, галузі, що визначає ефективність досягнення поставленої цілі; урахування ефективності процесу відтворення виробничо-технічних ресурсів на основі економічних показників; визначення оптимального рівня розвитку сільськогосподарського підприємства як кінцевого орієнтиру відтворювальної стратегії.

Висновки. Реалізація розробленої концепції дозволить удосконалити організаційно-економічне забезпечення відтворення виробничо-технічних ресурсів через: виявлення відмінностей повного та часткового відтворення виробничо-технічних ресурсів у різних за розмірами та формою господарювання та власності сільськогосподарських підприємствах та встановлення факторів, які визначають ці відмінності; розробку механізму повного або часткового відтворення на основі зміни відтворювальної структури капіталу, використовуючи багатоваріантність вибору; коригування державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників з урахуванням пріоритетних задач економічного розвитку аграрного сектору економіки; уточнення основних напрямів державної підтримки повного та часткового відтворення виробничо-технічних ресурсів сільськогосподарських товаровиробників; ефективний розподіл фінансових ресурсів власного та позичкового капіталу на підприємствах з урахуванням основних напрямів здійснення процесу відтворення; визначення форм розміщення капіталу на основі виявлення пріоритетних напрямів повного та часткового відтворення технічного потенціалу.

Запропонована концепція має теоретико-методологічне значення для розвитку наукового пізнання і може бути використана для подальших розробок концептуальних положень, методологічних і методичних засад організаційно-економічного забезпечення процесу відтворення виробничо-технічних ресурсів товаровиробників аграрного сектору економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Євтушенко О.А. Аналіз стану відтворення основних засобів у сільському господарстві Дніпропетровської області [Електронний ресурс] / О.А. Євтушенко. – Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_7/statti/Evtyshenko.pdf
2. Економіка сільського господарства: навч. посібник / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий та ін.; За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.
3. Панорама аграрного сектору України // Міністерство аграрної політики та продовольства України. – К., 2012. – 85 с.
4. Свиноус І.В. Економічні аспекти функціонування особистих селянських господарств: Монографія / І.В. Свиноус – К., 2010. – 418 с.

Концептуальные основы воспроизводства производственно-технических ресурсов сельскохозяйственных предприятий

Л.М. Сатыр

В статье предложена концепция организационно-экономического обеспечения воспроизводства производственно-технических ресурсов сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: концепция, воспроизведение, сельское хозяйство, производственно-технические ресурсы.

Conceptual foundations of industrial and technical resources of agricultural enterprises

L. Satyr

In the article the concept of organizational and economic reproduction of technical and production resources of agricultural enterprises.

Key words: concept, reproduction, agriculture, industrial and technical resources.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено підходи до розуміння економічної категорії "конкурентні переваги" як об'єкта управління. Запропоновано алгоритм стратегічного управління конкурентними перевагами суб'єкта конкуренції та систематизовано основні типи конкурентних позицій господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: конкурентні переваги, управління, стратегічне управління, конкурентні стратегії.

Постановка проблеми. Оскільки категорії конкурентних переваг властива відносність у часі, що свідчить про залежність від дії часового фактора, тому для забезпечення конкурентоспроможності на необхідному рівні суб'єкт повинен здійснювати неперервне управління конкурентними перевагами. У загальному вигляді управління може бути визначено як процес цілеспрямованого впливу на яку-небудь систему з метою підтримки її у певному стані або переведенню у новий із врахуванням її об'єктивних властивостей і закономірностей. Сутність управління конкурентними перевагами полягає у неперервному контролі та оцінці змін, які відбуваються у діяльності суб'єкта, у підтримці його спроможності до виживання в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Результатом управління повинні стати стійкі переваги, які відповідають цілям розвитку суб'єкта конкуренції і стану його внутрішнього потенціалу, а також зовнішнім можливостям і загрозам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування і реалізації довгострокових конкурентних переваг у ринкових умовах розглядалися у працях таких зарубіжних учених: Г.Л. Азоева, І. Ансоффа, Г. Асселя, Ф. Котлера, Г. Минцберга, М. Портера, Ф. Тейлора, А. Сміта, А. Файоля, Р.А. Фатхутдінова, Р. Уотермена, Е. Чемберлена, Й. Шумпетера, О.Ю. Юданова, а також вітчизняних – В.А. Білошапки, В.Л. Діканя, І.З. Должанського, Г.В. Загорія, Ю.Б. Кваши, С.М. Кобиляцького, Н.Н. Лепи, Г.М. Скударя, О.Б. Чернеги. Однак, в економічній літературі питання управління конкурентними перевагами господарюючими суб'єктами розглядаються фрагментарно, а існуючі наукові підходи не враховують повного комплексу завдань щодо їх забезпечення. Це пояснюється як складністю питання, так і відсутністю практичних навиків управління.

Метою дослідження є узагальнення підходів до розуміння процесу управління конкурентними перевагами підприємства та обґрунтування алгоритму стратегічного управління конкурентними перевагами суб'єкта конкуренції, що передбачає вибір конкурентних цілей підприємства, конкурентної стратегії та її реалізації з урахуванням особливостей їх прояву у сучасних умовах ринкового середовища.

Матеріал і методика дослідження. У ході дослідження використано сучасні загальнонаукові та спеціальні методи економічних досліджень, зокрема: системний підхід – для вивчення зв'язків між явищами та процесами в системі формування та посилення конкурентних переваг; діалектичний та абстрактно-логічний – під час проведення теоретичних узагальнень, формування висновків.

Результати досліджень та їх обговорення. Системний підхід розглядає об'єкт управління як сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють певну цілісність. При цьому об'єкт як система має вхід, вихід (ціль), зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок. Аналітична діяльність у цьому випадку повинна починатися із чіткого формування цілей, при цьому стратегічна установка розглядається як єдина система, яка включає набір окремих стратегій. Звідси впливає необхідність прогнозування наслідків реалізації та взаємозв'язків локальних стратегій, а також аналізу можливих альтернативних варіантів. При цьому локальні стратегії не повинні суперечити одна одній і глобальній стратегії [1]. Процесний підхід визначає управління як процес, в якому діяльність направлена на досягнення бажаної цілі, розглядається не як одночасна дія, а як серія неперервних взаємопов'язаних дій – функцій управління [2]. Процес управління представляється як сукупність управлінських функцій, що динамічно змінюються у часі, метою яких є вирішення проблем і задач, пов'язаних з об'єктом управління. Динамічний підхід дозволяє розглядати зміни ситуації у часі, і на основі ретроспективного аналізу прогнозувати майбутню ситуа-

цію [3]. Маркетинговий підхід передбачає розробку стратегій на основі аналізу нинішніх і майбутніх потреб у конкурентному продукті (послуги), проведення сегментації ринку, конкурентного аналізу та ін. [4]. Модельний підхід дозволяє проаналізувати варіанти і наслідки управлінського рішення не на реальному об'єкті управління, а на спеціально створеній моделі об'єкта [5].

Активний і динамічний характер впливу суб'єкта із зовнішнім середовищем зумовлює необхідність розгляду процесу управління конкурентними перевагами із позиції комплексного підходу. Комплексний підхід полягає у розгляданні стратегічного управління як цілісної системи, яка включає у себе стійку сукупність взаємопов'язаних компонентів, що утворюють одне ціле [6].

Відсутність структурування стратегічного управління конкурентними перевагами зумовила необхідність представлення процесу у вигляді логічних схем, які відображають внутрішню взаємодію управляючої та якою управляють підсистем суб'єкта конкуренції та елементи зв'язку із зовнішнім середовищем (рис. 1).

Базовим компонентом моделі управління конкурентними перевагами господарюючого суб'єкта, який дозволяє визначити найбільш сприятливі можливості для створення конкурентних переваг, є визначення, аналіз та оцінювання факторів, що їх утворюють. Нами пропонується виділити наступні фактори, які формують особливості господарюючих суб'єктів як соціально-економічних систем: 1) визначення цілі як напряму розвитку системи; 2) підпорядкування задач кожного елемента загальній цілі системи; 3) усвідомлення кожним елементом своїх задач розуміння загальної задачі; 4) виконання кожним елементом своїх функцій, які впливають із поставленої задачі; 5) існування певних конкретних відносин між елементами системи; 6) наявність органу (суб'єкта) управління; 7) наявність зворотного зв'язку.

Оцінювання і аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища належить до числа першочергових етапів управління конкурентними перевагами. Значний внесок у розуміння природи середовища зробили видатні соціологи ХХ ст., провідні представники системного і функціонального підходів у соціології А. Ф. Филиппов, Н. Луман. Вони вважали, що система і середовище органічно пов'язані між собою, оскільки система починається там, де відбувається обмеження від навколишнього середовища [7].

Під мікросередовищем ми розуміємо сукупність суб'єктів і факторів, які представляють собою оточення суб'єкта на оперативному рівні і безпосередньо впливають на стабільність його функціонування. У загальному вигляді склад факторів середовища функціонування представлено у «концепції розширеного суперництва» М. Портера [8]. Згідно з його моделлю факторний склад середовища представлений наступними конкурентними силами: загроза появи нових конкурентів; загроза появи товарів і послуг замінників; поява нових конкурентів; здатність постачальників торгуватися; здатність покупців торгуватися; суперництво між існуючими конкурентами.

Зазначимо, що модель «п'яти сил» розкритикована як недостатньо повно характеризуюча усю сукупність конкурентних факторів. Так, модель чистої цінності А. Брандербурґера і Б. Нейлбаффа, які акцентували свою увагу на важливості постачальників товарів-компліментів як невід'ємного складового елемента середовища [9]. Ряд дослідників як активний компонент сучасних ринкових систем виділяють державне регулювання, прямо або опосередковано регулюють ринкові процеси.

Не менш важливими умовами, які впливають на процес формування конкурентних переваг, є фактори внутрішнього середовища суб'єкта. Структура внутрішнього середовища підприємства представляє собою сукупність взаємопов'язаних підсистем і є системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем. Такому типу підсистем притаманний ряд визначальних ознак: відкритість відносно навколишнього середовища; самоорганізованість; адаптивність до змін навколишнього середовища; динамічність.

Структуру внутрішнього середовища підприємства як суб'єкта конкуренції пропонують диференціювати на макро- та мікрорівнях. Визначення складу внутрішнього середовища підприємства на макрорівні зумовлено відсутністю єдиного погляду. Згідно з одним із підходів, підприємство представляє собою сукупність окремих видів діяльності, через які суб'єкт створює цінності для своїх клієнтів. Усі види діяльності поділяються на первинні (виробництво, збут, доставка і обслуговування) і вторинні (забезпечення складовими виробництва або надання функцій інфраструктури для підтримки іншої діяльності); об'єднані у «ланцюг цінності» та вносять свій вклад у створення споживчої цінності товару.

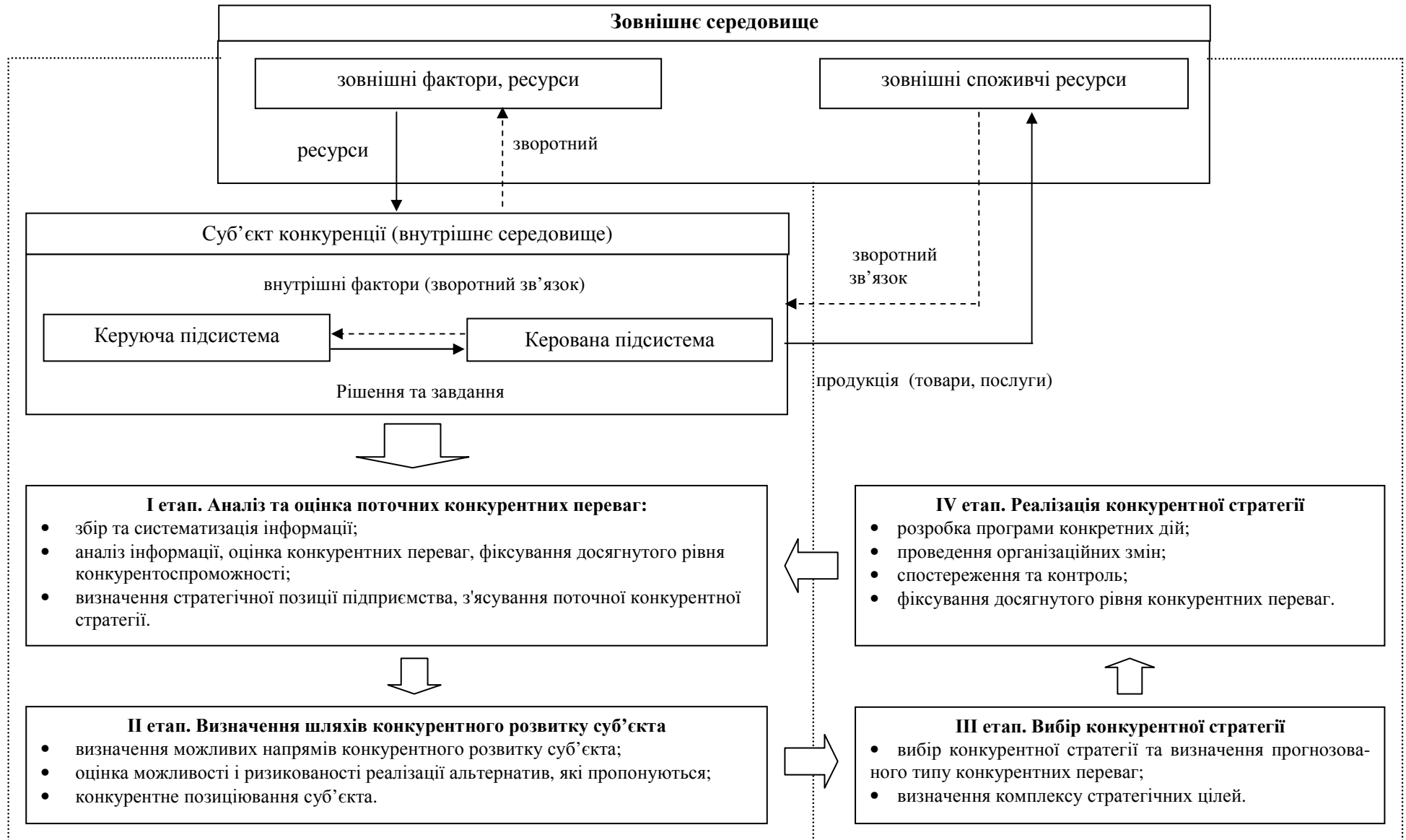


Рис. 1. Загальна схема стратегічного управління конкурентними перевагами суб'єкта конкуренції

Інший погляд полягає у тому, що для реалізації цілей підприємства необхідно здійснювати діяльність різноманітних функціональних зон або областей управління: виробництво; маркетинг; фінанси; управління персоналом; менеджмент; НДДКР та ін. [10]. Рівень формування переваг підприємства безпосередньо залежить від ефективності виконання цих складових функцій, які виступають як основні групи факторів.

За аналізу внутрішнього середовища часто розглядають стратегічні господарські одиниці (СГО), що є самостійними виробничими підрозділами підприємств, які відповідають за певну асортиментну групу продукції, із концентрацією на конкретному ринку та наділеними повною відповідальністю за об'єднання усіх функцій у стратегію. Однак такий підхід до проблеми виділення структурних елементів середовища функціонування не завжди відповідає умовам галузевих ринків. Господарським підрозділам властиві ознаки стратегічної господарської одиниці, але при цьому управляються із загального центру та мають обмежену господарську самостійність.

Виділені рівні зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства не є ізольованими один від одного. Їх сукупний вплив складно поділити на окремі складові, що зумовлює складнощі під час оцінювання їх взаємодії. Виділення зовнішнього та внутрішнього агрегатних рівнів середовища суб'єкта представляється важливим і необхідним для подальшого дослідження, оскільки дозволяє структурувати фактори, які визначають можливі типи конкурентних переваг. Взаємодія переваг внутрішнього потенціалу товаровиробника і привабливості внутрішнього середовища визначають потенційно можливий рівень конкурентоспроможності суб'єкта на конкретний момент часу.

Для того, щоб потенційні конкурентні можливості підприємства були реалізовані повною мірою, суб'єкт повинен володіти ефективно функціонуючим механізмом розробки конкурентних стратегій, які визначають направленість розвитку підприємства як взагалі, так і стосовно усіх суб'єктів ринку. Основними елементами механізму є визначення стратегічних альтернатив, оцінка варіантів подальшого конкурентного розвитку і вибір конкурентної стратегії.

Конкурентний статус товаровиробника прямо впливає на розробку і вибір стратегічних управлінських рішень у сфері формування конкурентних переваг. Різні типи товаровиробників, які диференційовані за розмірами і часткою ринку, володіють неоднаковими внутрішніми можливостями, що разом із характером і силою зовнішнього впливу сприяють формуванню конкурентних переваг.

Так, залежно від частки ринку, що утримує підприємство у конкурентній боротьбі, на ринку воно може посідати такі позиції: лідер ринку (частка 40%) – максимальне охоплення ринку, високий контроль; претендент на лідерство (частка 30%) – веде боротьбу за збільшення ринкової частки; наступник (частка 20%) – підприємство з неагресивною політикою, яке стабільно утримує частку ринку; аутсайдер (частка 10%) – обслуговує невеликі локальні сегменти [11].

Американський маркетинголог А. Літл класифікував конкурентні позиції суб'єктів залежно від ступеня їх стійкості на ринку: домінуюча, сильна, сприятлива, надійна, слабка, нежиттєздатна [12]. Така типологія не дозволяє виявити особливості формування конкурентних переваг і тому не може вважатися основною. У результаті порівняльного аналізу існуючих класифікаційних підходів і широти охоплення сегментів ринку, нами запропонована класифікація конкурентних позицій суб'єктів, яка розкриває взаємозв'язок позицій підприємства із типом наявних переваг (табл. 1).

Фактично конкурентний статус суб'єкта передбачає декілька альтернатив подальшого розвитку, які визначаються силою і характером впливу зовнішнього середовища. При цьому кожному із варіантів властиві індивідуальні типи переваг, які визначаються наявною комбінацією зовнішніх та внутрішніх факторів. Зміна конкурентного статусу товаровиробника у результаті впливу зовнішніх умов господарювання передбачає і зміну типів переваг, які створюються (табл. 2).

Визначення місця і ролі суб'єкта в конкурентному середовищі є необхідною умовою подальшої розробки конкурентної стратегії, найбільш оптимально відповідають цілям і задачам, які стоять перед товаровиробниками. Оскільки кінцевою метою конкурентного розвитку суб'єкта є створення і розвиток конкурентних переваг, то можна прослідкувати взаємозв'язок типів останніх із типом стратегії, що реалізується. У загальному вигляді конкурентні стратегії були запропоновані М. Портером, який запропонував три базові стратегії, орієнтовані на досягнення наступних типів конкурентних переваг: лідерство у витратах; диференціація продукції; фокусування (концентрація) [8].

Таблиця 1 – Характеристика основних типів конкурентних позицій господарюючих суб'єктів

Тип конкурентної позиції	Сукупна величина ринкових часток	Кількість внутрігалузевих ринків, які обслуговують	Характер розподілу ринкових часток	Типи конкурентних переваг	Характеристика конкурентної позиції підприємства	Реакція на зміни зовнішнього середовища
Спеціалізований лідер	значна	мінімальна	домінування на одному ринку	диференціація, поєднання типів	висока стійкість, стабільність	Низькоеластична
Універсальний лідер	значна	більшість або усі ринки	рівномірний або асиметричний розподіл	низькі витрати, фокусована диференціація, поєднання типів	висока стійкість, стабільність	Нееластична
Спеціалізований наступник	середня або значна	мінімальна	домінування на одному ринку	фокусована диференціація	середня стійкість, висока надійність	Середня
Універсальний наступник	значна	більшість	нерівномірний розподіл, домінування на декількох ринках	фокусована диференціація, фокусоване поєднання типів, низькі витрати	середня стійкість, висока надійність	Середня
Спеціалізований аутсайдер	невелика	мінімальна	домінування на одному ринку	відсутність переваг	низька стійкість, нежиттєздатність у критично несприятливих умовах	Гнучка
Універсальний аутсайдер	невелика	більшість	рівномірний або дещо асиметричний розподіл	фокусована диференціація, поєднання	низька стійкість, нежиттєздатність у критично несприятливих умовах	Гнучка

Складено за джерелами: [6, 11]

Таблиця 2 – Трансформація типів конкурентних переваг залежно від типу конкурентної позиції суб'єкта і характеру змін привабливості зовнішнього середовища

Тип конкурентної позиції	Тип конкурентних переваг	Напрямок розвитку суб'єкта конкуренції		
		негативне	нейтральне	позитивне
Спеціалізований лідер	диференціація, поєднання типів	диференціація, поєднання типів	фокусована диференціація	фокусована диференціація
Універсальний лідер	низькі витрати	низькі витрати; фокусована диференціація, поєднання типів	низькі витрати	низькі витрати
Спеціалізований наступник	фокусована диференціація; фокусоване поєднання типів	фокусована диференціація	фокусована диференціація; поєднання типів	низькі витрати, поєднання типів; фокусована диференціація
Універсальний наступник	низькі витрати; поєднання типів	фокусована диференціація, фокусоване поєднання типів; низькі витрати	низькі витрати; диференціація поєднання типів	низькі витрати
Спеціалізований аутсайдер	фокусована диференціація; відсутність переваг	відсутність переваг	фокусована диференціація	фокусована диференціація; низькі витрати, поєднання типів
Універсальний аутсайдер	низькі витрати; відсутність переваг	фокусована диференціація, поєднання типів	низькі витрати; диференціація, поєднання типів	низькі витрати; диференціація, поєднання типів

Складено за джерелами: [11, 13]

Ці стратегії відрізняються між собою за змістом цілей, умовами реалізації, ризиками і перевагами, що формуються. Згодом перелік стратегій був доповнений за рахунок нових різновидів, які одержують через модернізацію різних елементів базових стратегій. Етап практичної реалізації конкурентної стратегії є важливим процесом, оскільки саме він у випадку успішної реалізації визначає суб'єкту напрям досягнення поставлених цілей. Реалізація стратегії здійснюється через розробку програм, бюджетів і процедур, які можна розглядати як середньострокові і короткострокові плани реалізації стратегії управління. Результати реалізації стратегії оцінюються через систему зворотного зв'язку діяльності підприємства і дозволяють своєчасно здійснити коректування попередніх етапів.

Висновки. Доведено, що для забезпечення конкурентоспроможності на необхідному рівні суб'єкт повинен здійснювати неперервне управління конкурентними перевагами. У загальному вигляді управління може розглядатись як процес цілеспрямованого впливу на будь-яку систему з метою підтримки її у певному стані або переведенню у новий стан з урахуванням її об'єктивних властивостей і закономірностей. Результатом управління мають стати стійкі переваги, які відповідають цілям розвитку суб'єкта конкуренції і стану його внутрішнього потенціалу, а також зовнішнім можливостям і загрозам.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Куини Дж. Б. Стратегический процесс / Дж. Б. Куини. – СПб: Питер, 2001. – С. 21.
2. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство / Х.: Виссема. – М. Финпресс, 2000. – 272 с.
3. Данько Т.П. Управление маркетингом (методологический аспект): учеб. пособие / Т. П. Данько – М: ИНФРА-М, 1997. – 280 с.
4. Воронов О. А. Маркетинговый подход к изменению эффективности производства / О. А. Воронов, О. Н. Валькович // Маркетинг. – 2002. – № 6. – С. 32–42.
5. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК ЕксОб», 2001. – 560 с.
6. Шандора Н. В. Ключові елементи системи забезпечення конкурентних переваг підприємств / Н. В. Шандора // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11 (4). – С. 48–53.
7. Филиппов А. Ф. Наблюдения современности / А. Ф. Филиппов, Н. Луман // Социологические исследования. – 1994. – № 1. – С. 185.
8. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М.: Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
9. Сурин А. И. История экономических учений: учеб.-метод. пособие / А. И. Сурин. – М.: Финансы и статистика, 2006 – 200 с.
10. Злидень І. М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом / І. М. Злидень // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Карабіна. – Харків., 2005. – № 10. – С. 63–67.
11. Жих Е. М. Маркетинг: как завоевать рынок? / Е. М. Жих, А. П. Панкрухин, В. А. Соловьев. – М.: Лениздат, 1991. – 139 с.

12. Старостіна А. О. Маркетинг: навч. посіб. / А. О. Старостіна, О. В. Зозульов / 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 326 с.

13. Оберемчук В. Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія / В. Ф. Оберемчук // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць – К.: КНЕУ. – 2001. – Вип. 5. – С. 29–34.

14. Савельєва К. В. Оцінка ефективності маркетингових стратегій / К. В. Савельєва, О. В. Тарасова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 28. – С. 137–140.

Формирование системы управления конкурентными преимуществами предприятия

Л.С. Иванова

В статье обобщены подходы к пониманию экономической категории конкурентные "преимущества" в качестве объекта управления. Предложен алгоритм стратегического управления конкурентными преимуществами субъекта конкуренции и систематизованы основные типы конкурентных позиций субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, управление, стратегическое управление, конкурентные стратегии.

Formation of the system of competition advantages management

L. Ivanova

The paper generalises approaches to realizing economic category of «competition advantages» as management object.

There has been suggested the algorithm of strategic management of competitive advantages and the basic types of competition positions of economy subjects has been systematized.

Key words: competition advantages, management, strategic management, competition strategies.

УДК 631.162:657.222

ЛЮДВЕНКО Д.В., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

buttercup@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

У статті обґрунтовано специфіку формування та відображення фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства. Доведено, що для відображення обліку доходів, витрат і фінансового результату реалізації продукції сільськогосподарського призначення необхідно відкривати окремі аналітичні рахунки, а серед них – субаналітичні рахунки за видами продукції і біологічних активів.

Ключові слова: фінансові результати, операційна діяльність, сільськогосподарське виробництво.

Постановка проблеми. Фінансові результати формуються в процесі діяльності підприємства на різних стадіях кругообігу засобів. На сільськогосподарських підприємствах важливим є формування доходів, витрат і фінансових результатів від основної діяльності, що пов'язано з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції, біологічних активів і додаткових біологічних активів. З введенням в дію з 1 січня 2007 року Положення (стандарту) 30 "Біологічні активи" докорінно змінився порядок формування доходів, витрат і фінансових результатів у сільському господарстві. Якщо раніше фінансовий результат від основної діяльності визначався на стадії реалізації продукції, то нині такий результат складається з:

1) фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;

2) фінансового результату від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;

3) фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу [1], а тому виникає необхідність пошуку шляхів спрощення їх обліку. Все це підтверджує актуальність теми і необхідність продовження наукових досліджень в цій галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування доходів, витрат та фінансових результатів в системі бухгалтерського обліку та її адаптації до міжнародних стандартів займаються провідні науковці. Зокрема, цьому присвячені праці В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, М.М. Коцупатрого, В.Б. Моссаковського, П.Т. Саблука, Л.К. Сука та інших. У працях цих авторів

висвітлюються питання особливостей обліку біологічних перетворень, формування доходів і витрат, визначення фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах. Однак, потребують вирішення спірні питання формування фінансових результатів сільськогосподарської діяльності в нових умовах застосування П(С)БО 30 “Біологічні активи”.

Метою дослідження є вивчення теоретичних положень і впровадження методичних та практичних рекомендацій щодо формування доходів, витрат і фінансових результатів сільськогосподарської діяльності в системі ведення бухгалтерського обліку.

Матеріал і методика дослідження. Інформаційною базою дослідження стали наукові праці та періодика вітчизняних вчених-економістів в галузі бухгалтерського обліку. У ході дослідження були використані абстрактно-логічний, метод наукової абстракції і системні підходи.

Результати досліджень та їх обговорення. Потрібно наголосити, що в Україні в цілому методика обліку біологічних активів, доходів і витрат та фінансових результатів сільськогосподарської діяльності узгоджується з основними вимогами Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 41 “Сільське господарство”, який введений в дію з 2003 року. Практичного досвіду застосування цього стандарту як в міжнародній практиці, так і в Україні немає. Сільськогосподарські підприємства, по суті, вперше зустрілись з багатьма проблемами, які потребують вирішення, тому найважливішою з них є проблема формування доходів, витрат і визначення фінансових результатів.

Як відомо, згідно із Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, фінансові результати формуються на рахунку 79 “Фінансові результати”, до якого відкривають субрахунки із фінансових результатів за видами діяльності: операційної, фінансової, іншої звичайної і надзвичайної [2]. Фінансові результати сільськогосподарської діяльності будуть формуватись на субрахунку 791 “Результат операційної діяльності”. Щоб формувати фінансові результати за трьома напрямками, передбаченими П(С)БО 30 “Біологічні активи”, необхідно відповідно відкривати аналітичні рахунки (від первісного визнання, від реалізації, від зміни справедливої вартості) і субаналітичні рахунки – за видами продукції і біологічних активів. Практика показує, що проводити розрахунок справедливої вартості на різні види сільськогосподарської продукції і біологічні активи досить складно. Насамперед, потрібно володіти інформацією про ціни активного ринку, коригування індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу тощо. Є види активів, на які взагалі відсутні ринкові ціни, або від виробництва одержують продукцію, яка може бути нижчої якості. Тому, як справедливо зазначають В.М. Жук, Л.К. Сук та інші вчені, «найбільш ефективним шляхом до вирішення проблем оцінки є створення на підприємствах постійно діючих Комісій з визначення справедливої вартості біологічних активів та сільгосппродукції» [4]. Проте, на сьогодні ще немає достатнього досвіду ні у міжнародній практиці, ні, тим більше, в Україні, щодо формування справедливої вартості сільськогосподарської продукції і біологічних активів. Сільськогосподарська продукція і біологічні активи можуть реалізовуватись і споживатись всередині підприємства (насіння, корми, сировина для переробки тощо). На думку В.Б. Моссаковського, “кваліфікація спеціалістів цих комісій на рівні підприємства викликає занепокоєння, адже не в кожному з них є фахівці з оцінки і не завжди можуть бригадири, завідувачі ферми чи бухгалтери обґрунтовано встановити рівень справедливої вартості на окремі види активів. Тут потрібні зусилля провідних спеціалістів України для розробки методики визначення справедливої вартості та досить глибоких теоретичних і практичних досліджень. З цією думкою цілком можна погодитись, навіть більше того, доцільно було б такі розрахунки проводити науководослідним інститутам разом із провідними практиками обласних і районних управлінь агропромислового розвитку та сільськогосподарських підприємств [5].

Що стосується відображення первісно одержаної продукції і додаткових біологічних активів на рахунках бухгалтерського обліку, то за новим порядком вони оприбутковуються за справедливою вартістю за дебетом рахунків 27 “Продукція сільськогосподарського виробництва” чи 21 “Поточні біологічні активи”. Одночасно відповідні суми списують із кредиту рахунку 23 “Виробництво” (субрахунки рослинництва і тваринництва) за відповідними аналітичними рахунками. Але при цьому в момент оприбуткування продукції необхідно відображати витрати (доходи) від первісного визнання. Методичними рекомендаціями щодо бухгалтерського обліку біологічних активів передбачено витрати відносити на рахунок 940 “Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю”, а доходи – на рахунок 710 “Доходи від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедли-

вою вартістю”. Але ж у разі отримання доходів від первісного визнання пропонується одночасно збільшувати витрати по дебету рахунку 23 “Виробництво”. На нашу думку, це суперечить економічному змісту витрат на виробництво, які формуються по дебету рахунку 23 “Виробництво”.

Після первісного визнання сільськогосподарська продукція, згідно із вимогами П(С)БО 30 “Біологічні активи”, обліковується як запаси. Відповідно, за подальших операцій з такою продукцією необхідно застосовувати норми П(С)БО 9 “Запаси”. Продукція може використовуватись для власних потреб (насіння, корми, сировина для переробки тощо), а також для реалізації. Для обліку реалізації продукції використовують рахунок 90 “Собівартість реалізації” і 70 “Доходи від реалізації”, тому на дебеті рахунку 90 буде відображена не виробнича собівартість продукції, як це передбачено в П(С)БО 16 “Витрати”, а її балансова вартість (продукція оцінена за справедливою вартістю за первісного визнання). Крім цього, сюди включають нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати. Якщо сільськогосподарське підприємство прийме рішення про включення частини постійних загальновиробничих витрат у собівартість реалізованої продукції, про що необхідно зазначити в наказі про облікову політику, то на ці витрати збільшиться вартість реалізованої продукції [6]. Це ж стосується і наднормативних виробничих витрат, які також включаються в собівартість реалізованої продукції. Ми вважаємо, що підприємство повинно спочатку налагодити облік таких наднормативних витрат: розрахувати нормативні виробничі витрати за їх видами; налагодити облік відображення витрат понад встановлені норми в первинних документах і бухгалтерських регістрах; встановити порядок списання наднормативних витрат на конкретні види реалізованої продукції. Це зумовлює необхідність введення в облікову практику елементів нормативного методу обліку витрат, що є, на нашу думку, досить трудомістким і відповідальним процесом.

Третьою складовою фінансового результату від основної діяльності є фінансовий результат від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінювання яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу. Справедлива вартість біологічних активів змінюється в процесі біологічних перетворень (росту, збільшення маси) в бік збільшення, а також у бік зменшення (уцінка, зменшення продуктивності, зменшення маси тощо). Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів пропонують на дату балансу провести коригування: на перевищення справедливої вартості – дебет рахунку 21 “Поточні біологічні активи” чи 16 “Довгострокові біологічні активи”, кредит субрахунку 710 “Доходи від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю” (відповідний аналітичний рахунок); на зменшення справедливої вартості – дебет субрахунку 940 “Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю” (відповідний аналітичний рахунок), кредит рахунку 21 “Поточні біологічні активи” чи 16 “Довгострокові біологічні активи”. П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” передбачено, що до статті “Інші операційні доходи”, крім інших доходів операційної діяльності, включаються дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та дохід від зміни вартості біологічних активів з виділенням у вписаному рядку 061 доходу від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності, а у статті “Інші операційні витрати”, крім інших витрат операційної діяльності, наводяться також витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, від зміни вартості біологічних активів з виділенням у рядку 091 витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності. Ми вважаємо, що з метою забезпечення об’єктивною інформацією для заповнення “Звіту про фінансові результати” на субрахунках 710 і 940 необхідно окремо формувати доходи і витрати від первісного визнання і від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю. Це ж стосується і субрахунку 791 “Результат операційної діяльності”. З цією метою доцільно на відповідних рахунках доходів, витрат і фінансових результатів відкривати окремі аналітичні рахунки, а всередині них – і субаналітичні рахунки – за видами продукції і біологічних активів (чи їх груп). На нашу думку, правильно визначений фінансовий результат від первісного визнання, реалізації та зміни справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції дасть можливість бачити реальну ситуацію, яка склалася на підприємстві, і приймати виважені оперативні рішення для управління процесами біологічних перетворень в сільському господарстві.

Висновки і пропозиції. Нині існує низка невирішених питань, які стосуються формування доходів, витрат і фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. Ми вважаємо, що ви-

рішення окремих питань з удосконалення методики відображення біологічних активів зводиться до таких положень:

1. Визначення справедливої вартості на біологічні активи потребує розробки спеціальної системи розрахунків, що має здійснюватися науково-дослідними інститутами разом із практиками обласних та районних управлінь агропромислового розвитку.

2. Біологічні активи після первісного визнання обліковуються як запаси, і така продукція може бути використана для власних потреб і для реалізації. Витрати (наднормативні і постійні загальновиборничі), які виникають за реалізації біологічних активів, списуються на дебет 90 рахунку і збільшують вартість реалізованої продукції. Включення навіть частини таких витрат у собівартість реалізації має бути зазначено в обліковій політиці підприємства і в зв'язку з цим виникає необхідність введення в облікову практику елементів нормативного методу обліку витрат, що також є досить трудомістким і відповідальним процесом.

3. Для відображення обліку доходів, витрат і фінансового результату реалізації продукції сільськогосподарського призначення необхідно відкривати окремі аналітичні рахунки, а в середині них – субаналітичні рахунки за видами продукції і біологічних активів.

Пропозиції щодо відображення доходів і витрат від первісного визнання, реалізації і зміни вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції дадуть можливість об'єктивно формувати доходи і витрати та фінансові результати від основної діяльності аграрних підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 “Біологічні активи” // Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790 // Бухгалтерія в сільському господарстві. – № 15-16 – 2010. – С. 79-82.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 “Об'єднання підприємств” // Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163 // Бухгалтерія в сільському господарстві. – № 15-16 – 2010. – С. 51-53.
3. Методичні рекомендації до бухгалтерського обліку біологічних активів// Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1315 [Електронний ресурс]. Режим доступу: -<http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/printablearticle?art-id=66835>.
4. Облік сільськогосподарської діяльності: навчальний посібник / [Лузан Ю. Я., Жук В. М., Гаврилюк В. М. та ін.]; за ред. В. М. Жука. – К.: Вид-во ТОВ “Юр-Агро-Веста”, 2007. – 368 с.
5. Моссаковський В.Б. Облік біологічних активів / В.Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №4. – С. 38-48.
6. Сук П. Л. Закриття бухгалтерських рахунків і калькулювання собівартості продукції / П. Л. Сук// Облік і фінанси в АПК. – №2 – 2009. – С.60-68.

Особенности воспроизводства финансовых результатов операционной деятельности на предприятиях АПК **Д.В. Людвенко**

В статье обоснована специфика формирования и воспроизводства финансовых результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия. Доказано, что для отображения учета доходов, затрат и финансового результата реализации продукции сельскохозяйственного назначения необходимо открывать отдельные аналитические счета, а в них – субаналитические счета по видам продукции и биологическим активам.

Ключевые слова: финансовые результаты, операционная деятельность, сельскохозяйственное производство.

Imaging features of financial operating results for agribusiness companies

D. Lyudvenko

In the article the specificity of formation and display the financial performance of the agricultural enterprise. It is proved that for a map of income, expenses and financial results of the implementation of agricultural products must establish separate analytical accounts and in them - subanalytic accounts by product and biological assets.

Key words: financial results, operating activity, agricultural production.

УДК 338.439.003.13

ТКАЧЕНКО К.В., аспірантка

Науковий керівник – **ВАРЧЕНКО О.М.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

У статті узагальнено існуючі підходи до розуміння економічних категорій «конкуренція» і «конкурентоспроможність». Систематизовано чинники, що впливають на формування конкурентних відносин між

суб'єктами господарювання та ідентифіковано економічні характеристики, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, ринок.

Постановка проблеми. Необхідною умовою досягнення комерційного успіху підприємства на ринку є орієнтація на потреби споживача з метою більш ефективного їх задоволення, гнучке пристосування до кон'юнктури ринку. В умовах насиченості ринку товаровиробник повинен забезпечувати переваги над конкурентами через формування конкурентних переваг. Переваги над основними конкурентами досягаються за рахунок відмінностей певного підприємства від основних його конкурентів як за рівнем задоволення виробленими товарами конкретної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування і реалізації довгострокових конкурентних переваг у ринкових умовах розглядалися у працях таких зарубіжних учених: Г.Л. Азоева, П. Дойль, А.О. Курно, Дж. Кейнс, Ж.-Ж. Ламбен, А.П. Лернер, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд, Р.А. Фатхудинова, А.Ю. Юданова та ін. Фундаментальні теоретичні та методичні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємств одержали подальший розвиток у дослідженнях багатьох відомих вітчизняних науковців, зокрема таких: В.Г. Андрійчук, О.М. Варченко, О.І. Даций, Л.А. Євчук, С.М. Кваша, Д.Ф. Крисанов, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Шпичак та ін. Проте у нинішніх умовах існує потреба в обґрунтуванні єдиного підходу до розуміння конкуренції та конкурентоспроможності з урахуванням специфічних особливостей функціонування суб'єктів господарювання.

Метою дослідження є узагальнення підходів до розуміння економічних категорій «конкуренція» і «конкурентоспроможність» та обґрунтування особливостей їх прояву в сучасних умовах ринкового середовища.

Методика досліджень. Теоретико-методичною основою дослідження були праці зарубіжних та вітчизняних науковців. У процесі дослідження використовувались наукові методи узагальнення та порівняння.

Результати досліджень та їх обговорення. Засновники класичної політичної економії розглядали конкуренцію як обов'язковий атрибут, який А. Сміт ототожнював із «невидимою рукою» ринку, механізмом, що автоматично забезпечує ринкову рівновагу, ефективність, пропорційність і динамічність ринкової економіки [1]. Д. Рікардо відзначав, що конкуренція здійснює вплив на виробництво товарів [2]. На думку Дж. Мілля, конкуренція є «єдиним регулятором цін, заробітної плати, ренти..., законом, який встановлює правила цього регулювання» [3]. Отже, у працях економістів-класиків основна увага приділялася довершеній конкуренції.

Представники неокласичної школи, розвиваючи основні положення класичної теорії конкуренції, обґрунтували моделі недосконалої конкуренції. Так, А. Маршалл [4] більш широко розкриває механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою конкуренції та дії законів граничної корисності і граничної продуктивності. Ф. Найт [5] відзначав, що конкуренція – це свобода індивідуумів щодо вибору найкращих суб'єктів, які діють на ринку. І. Шумпетер, розглядаючи конкуренцію щодо економічного забезпечення економічного зростання, стверджував, що вона є суперництвом старих і нових товарів, технологіями, джерелами забезпечення потреб, типами організації [6]. За визначенням Ф. Котлера, конкуренція включає в себе всі діючі та потенційні пропозиції, що змагаються, і товари, здатні потрапити у поле зору покупця [7].

Вагомий внесок у розробку теоретичних моделей недосконалої конкуренції належить Ф. Еджуорту (математичний опис), А.П. Лернеру (монополна влада та її оцінка), К. Вікселю (конкуренція і цінова дискримінація) та іншим дослідникам [8].

Отже, до середини ХХ ст. сформувалися думки щодо економічної сутності конкуренції, її основних рушійних сил, характеристика яких об'єднана в чотири моделі: довершена (чиста) конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та чиста монополія.

Водночас, у 1990-ті роки сформувалися теоретичні концепції, що ґрунтувалися на принципово іншому підході щодо визначення конкуренції. Це було зумовлено тим, що конкуренція як економічне явище є проявом інтересів господарюючих суб'єктів у боротьбі за досягнення однієї і тієї ж мети. Нині більшість фахівців вважають функціонування суб'єктів господарювання на ринку в сучасних умовах гіперконкуренцією [9], де основними складовими їхнього комерційного успіху є кооперація і тісна співпраця. Найбільш відомими теоретико-методологічними розробками є тео-

рія підприємницьких екосистем Дж. Ф. Мура [10], в якій вводиться поняття «кoeволюція», що означає поєднання впливу на організацію зовнішнього середовища, конкуренції та еволюції середовища бізнесу, а також теорія «співконкуренції» А.М. Бранденбургера і Б.Дж. Нейлбаффа [10], яка наголошує на необхідності як конкуренції, так і співпраці залежно від ринкової ситуації.

Отже, конкуренція є невід'ємним ринковим атрибутом і обов'язковою умовою існування ринкової форми господарювання. У міру розвитку суспільства й появи нових шкіл економічної думки розуміння сутності ринкових відносин поглиблювалося, а разом з ним ускладнювалося розуміння конкуренції.

Сучасний етап дослідження конкуренції представлений працями Л.В. Балабанової, В.В. Холод, І.З. Должанського, В.А. Василенка, Т.І. Ткаченка й багатьма іншими науковцями, а також сформульовано наступні ознаки конкуренції:

а) є системоутворювальною складовою ринкових відносин, визначаючи сукупність властивих їм елементів (формування витрат виробництва, ціни, адаптивність до умов і вимог ринку);

б) є базою формування ринкових методів господарювання та основою економічного закону, що характеризує об'єктивність категорії між суб'єктами ринку, впливає на характер і форми відносин між ними;

в) створює певні умови, за яких проявляється ряд економічних законів. Відповідно до закону вартості покупець має право вибору необхідного йому товару за споживчою вартістю, а не за цінами конкретних продавців. Дія закону економії ресурсів означає те, що виробник, який забезпечує ефективне виробництво продукції високої якості порівняно з іншими суб'єктами, має більш вигідні умови для формування і посилення конкурентних переваг на ринку;

г) існує у різних формах.

Узагальнюючи всі періоди дослідження категорії, можна виділити три підходи до розуміння природи конкуренції.

Перший підхід характерний для класичної економічної теорії і визначає конкуренцію як невід'ємний елемент ринкового механізму, що дозволяє врівноважити попит і пропозицію. Конкуренція виступає як «невидима рука», що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, а також врівноважує ринкові ціни.

Другий підхід розглядає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку, і використовується у сучасній теорії морфології ринку. Залежно від рівня досконалості конкуренції виділяють різні типи ринків, для кожного з яких властивою є певна поведінка економічних суб'єктів ринку. Під конкуренцією у цьому випадку розуміють залежність загальних ринкових умов від поведінки окремих учасників ринку.

Третій підхід ґрунтується на розумінні конкуренції як суперництва економічних суб'єктів за досягнення кращих результатів на ринку.

Кожний із перерахованих підходів має наукову цінність у цьому дослідженні, однак визначальним є третій підхід, який розглядає конкуренцію як суперництво.

Таким чином, із позиції системності ринкова конкуренція може бути описана наступним чином. Існуюча економічна система включає ряд конкуруючих суб'єктів та середовище їх оточення, які формують вимоги до результатів функціонування суб'єктів. Будь-який суб'єкт конкуренції функціонує у ринковому просторі як самостійна соціально-економічна система, що переслідує певні цілі свого розвитку і виступає як структурний компонент у складі більш складно організованих систем.

Будучи цілісною соціально-економічною системою, конкурентне співтовариство є неоднорідною сукупністю суб'єктів, якій притаманна складна організаційна структура. Виступаючи однією з основних характеристик стану і розвитку конкуренції на ринку, конкурентна структура характеризується якісними та кількісними показниками, до яких, у першу чергу, належать кількість і розподіл господарюючих суб'єктів.

Зазначимо, що існуюча нерівність суб'єктів за своїми конкурентними характеристиками, у т.ч. і розмірами частки ринку, яку вони займають, стала передумовою появи ідеї виділення стратегічних конкурентних груп як сукупності конкуруючих товаровиробників, що посідають подібні позиції та реалізують схожі за змістом стратегії. Отже, функціонуючи у конкурентному середовищі, суб'єкт постає перед необхідністю не лише будувати відносини з окремими конкурентами, але враховувати інтереси цілих конкурентних груп.

Боротьба суб'єктів як форма суперництва представляє собою один із проявів загального закону розвитку, який формується у діалектиці закону єдності і боротьби протилежностей.

Узагальнюючи зазначене вище, можна запропонувати таке трактування, згідно з яким під конкуренцією слід розуміти тип відносин суб'єктів ринку, які переслідують цілі свого розвитку, що склалися під впливом чинників внутрішнього середовища.

Здатність господарюючих суб'єктів вести конкурентне суперництво з іншими виробниками у межах певного ринкового простору, формує основу категорії «конкурентоспроможність». В економічній науці існують різноманітні підходи до визначення цієї категорії [11, 12].

Ідентифікація конкурентоспроможності як характеристики суб'єкта конкуренції дозволяє стверджувати про наявність подібної ієрархічної організації рівнів, тісно пов'язаних між собою. Вважаємо, що базовим рівнем є конкурентоспроможність підприємства, яка включає до свого складу конкурентоспроможність продукції. Отже, конкурентоспроможні товаровиробники не лише виробляють продукцію, яка за своїми споживчими параметрами перевершує конкуруючі товарні зразки, але й протистоять конкурентам із позиції характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища.

Конкурентоспроможність продукції у цьому випадку відображає тактичну можливість суб'єкта змагатися протягом конкретного проміжку часу. Водночас, конкурентоспроможність виробника характеризує його пристосованість до зовнішніх змін у стратегічній перспективі.

Відзначимо, під конкурентоспроможністю суб'єкта розуміють комплекс взаємозв'язаних економічних характеристик (чинників), впливаючи на які можна досягти конкурентних переваг на певному ринку. До них відносять як характеристики товару, так і чинники, що формують економічні умови виробництва й збуту товарів. Проте попри всю обґрунтованість підходу, економічна суть конкурентоспроможності ще розкрита не повністю, оскільки у визначенні не відображається основа її виникнення – відносини між виробниками.

У свою чергу, інші дослідники визначають конкурентоспроможність суб'єкта як здатність максимально ефективно використовувати наявний потенціал у протистоянні тиску ринкових сил з метою завоювання вигідної ринкової позиції. Водночас, не існує однозначного, загальноприйнятого визначення потенціалу суб'єкта. Використання різних варіантів інтерпретації (невикористані можливості, наявні ресурси або ж сукупність усіх наявних і невикористаних можливостей) зумовлює труднощі щодо практичного використання підходу, що вимагає уточнення цієї категорії. Необхідно враховувати і той факт, що суб'єкт функціонує у диференційованому середовищі як складна соціально-економічна система, що складається з великої кількості внутрішніх елементів, об'єднаних однією спільною метою. Елементи цієї системи у вигляді виробничих підрозділів і організаційних структур побудовані і взаємодіють між собою таким чином, що дозволяє їм якнайкраще вирішувати поставлені перед ними конкретні завдання та забезпечувати підвищення конкурентоспроможності. Суб'єкт як єдина система може бути конкурентоспроможною лише у випадку, коли конкурентоспроможними є усі його компоненти, які його формують.

Так, М. Портером був запропонований підхід до визначення поняття «конкурентоспроможність», в основі якого лежить здатність організації вести конкурентну боротьбу на основі конкурентних переваг [13]. Конкурентоспроможним є підприємство, якому притаманні будь-які переваги над конкурентами. Таке розуміння цієї категорії допустимо, але не є вичерпним, оскільки не відображає вплив зовнішніх чинників на положення суб'єкта на ринку і вимагає уточнення поняття конкурентних переваг та їх класифікації.

Узагальнюючи думки науковців, можна зробити висновок, що безліч існуючих підходів до визначення поняття конкурентоспроможності в економічній літературі визначаються:

- особливостями постановки завдань, цілей і масштабів дослідження, що призводить до акцентування на тому або іншому аспекті конкурентоспроможності;
- особливостями вибору предмету дослідження, суб'єкта конкуренції, масштабу діяльності.

Аналіз підходів різних науковців до визначення понятійного апарату конкурентоспроможності дозволив зробити такі висновки: конкурентоспроможність є властивістю усіх суб'єктів конкурентних відносин, які визначаються об'єктивними процесами, що відбуваються в економічних системах; конкурентоспроможність може бути представлена у вигляді ієрархічної моделі рівнів; суб'єкт є опосередкованим носієм властивостей конкурентоспроможності через власні товари (послуги); динамічність категорії, обумовлена зовнішніми чинниками, значна частина яких може розглядатися як керовані параметри; неоднозначність категорії полягає у тому, що конкурентоспроможність найчастіше сприймається через оцінку поточного рівня без урахування потенційної її величини; відносність у часі й ринковому просторі, яка проявляється у тому, що конкуренто-

спроможність суб'єкта може значно варіюватися залежно від вибраного ринку й моменту часу; конкурентоспроможність складається з ряду конкурентних переваг, які визначаються комплексом взаємопов'язаних чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища суб'єкта; багато-варіантність категорії, яка призводить до того, що під конкурентоспроможністю часто розуміють лише окремі характеристики досліджуваних суб'єктів.

Висновки. Наявність безлічі підходів до дефініції категорії конкурентоспроможності і відсутність єдиного підходу свідчать про важливість проблеми і необхідність проведення подальших досліджень. Під конкурентоспроможністю підприємства як базового суб'єкта конкуренції ми розуміємо багатофакторну характеристику, яка відображає здатність суб'єкта вести суперництво із конкурентами у межах обмеженого ринкового простору за рахунок забезпечення конкурентних переваг внутрішніх складових діяльності та продукції, послуг, що ними виробляються, які відповідають вимогам певного ринку і споживчим оцінкам у певний проміжок часу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Т. 2 / Д. Рикардо // Антология экономической классики. – М.: Эконом, 1993.
3. Миль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми их приложениями к социальной философии: в 3-х томах / Дж. С. Миль; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1983. – Т. 1. – 253 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М., 1993.
5. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт; пер. с англ. М.Я. Каждана; Центр эволюц. экономики. – М.: Дело, 2003. – 359 с.
6. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 45 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Бизнес-книга, ИМА-Кросс. Плюс, 1995. – 670 с.
8. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
9. Економічний словник-довідник / за ред. С. В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
10. Moore J. F. The Death of Competition / J. F. Moore. – N. Y. : Harper Business, 2006.
11. Реверчук С. К. Історія економічних вчень: навч. посібник / С. К. Реверчук, І. Полулях. – Львів: Тріада плюс, 2007. – 352 с.
12. Сурин А. И. История экономических учений: учеб.-метод. пособие / А. И. Сурин. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 200 с.
13. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

Конкурентоспособность предприятия как экономическая категория

К.В. Ткаченко

В статье обобщены существующие подходы к пониманию экономических категорий «конкуренция» и «конкурентоспособность». Систематизированы факторы, которые влияют на формирование конкурентных взаимоотношений между субъектами ведения хозяйства, а также идентифицированы экономические характеристики, обеспечивающие конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, рынок.

The enterprise competitiveness as an economic category

К. Tkachenko

The article tackles upon two approaches to the economic categories “competition” and “competitiveness”. The facts that influence the formation of the competitive relations between the subjects of the management are systemized and the economic characteristics which provide the competitiveness of the enterprise are identified.

Key words: competition, the competitiveness of the enterprise, competitive advantages, market

УДК 657.63.004.14 : 336.148

ХОМЯК Н.В., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КОНТРОЛЬНО-РЕВІЗІЙНОЇ СЛУЖБИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті розкриваються методичні основи проведення аудиту ефективності використання бюджетних коштів з метою підвищення ефективності діяльності органів Державної контрольно-ревізійної служби та посилення дієздатності системи економічного контролю в Україні.

Ключові слова: аудит, ефективність, Бюджетний кодекс, бюджетні кошти, контрольно-ревізійна служба.

Постановка проблеми. Органи Державної контрольно-ревізійної служби на вимогу ст.113 Бюджетного кодексу України повинні здійснювати контроль не тільки за цільовим, а й за ефективним використанням бюджетних коштів. У цьому кодексі знаходимо визначення принципу ефективності: досягнення запланованих цілей у разі залучення мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату у використанні визначеного бюджетом обсягу коштів [2].

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 вивченням організації діяльності розпорядників бюджетних коштів, даних фінансової, оперативної, статистичної звітності, проведення їх аналізу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблеми підвищення ефективності діяльності органів Державної контрольно-ревізійної служби із застосуванням аудиту ефективності досліджені у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинець, М.С. Білик, М.П. Войнаренко, І.Д. Ватуля, Н.А. Канцедал, А.Г. Загородній, Г.І. Кіндрацька, М.В. Корягін, Є.В. Калюга, Г.О. Партин, Л.М. Полякова, С.В.Панкова, Н.І. Рубан, В.В. Сопко, І.Б. Стефаник, В.П. Шило та ін. Проте незважаючи на велику кількість досліджень, окремі питання щодо обґрунтування методики проведення аудиту ефективності є актуальними і потребують подальшого дослідження.

Мета дослідження – розробка та обґрунтування основних напрямів організації та проведення аудиту ефективного використання бюджетних коштів, враховуючи сучасні вимоги щодо економічного контролю.

Методи дослідження – дослідження 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 та їх обговорення. Аудит ефективності умовно можна розділити на три категорії: спеціальний, організаційний, або галузевий; функціональний, або програмний [8].

Спеціальний аудит зумовлений потребами адміністрації або вищої 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 та ін.).

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 підготовку 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 має бути актуальною та зорієнтованою на впровадження корисних змін. Відібрати теми аудиту можливо в процесі фо-

рмування 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 оцінювання 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 постає завдання – отримати у головного розпорядника або головного виконавця інформацію, яка б давала 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.

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 у процесі обговорення із представниками головного розпорядника бюджетних коштів уточнюється і затверджується. 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 порівнянням, аналізуванням, а для підтвердження вибраних гіпотез рекомендується проводити якнайбільше обговорень [5].

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 [6].

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.

Основною відмінністю між ревізією чи перевіркою фінансової звітності або достовірності витрат та аудитом ефективності виконання бюджетних програм є призначення перевірок.

У 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.

Висновки. 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 спричинює?
- 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 акту 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 нашу думку, дадуть змогу підвищити ефективність діяльності органів Державної контрольно-ревізійної служби.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної служби. Указ Президента України від 27.08.2000 №1031/2000.
2. Положення про Головне контрольно-ревізійне управління України від 28.11.2000 №1265/2000.
3. Положення працівника державної контрольно-ревізійної служби. Том 1 – К.: ДІА, 2001.
4. Каленський Н.Н., Стефанюк І.Б. Контрольно-ревізійна служба – суб'єкт державного фінансового контролю підприємницької діяльності. – К., 2001.
5. Калюга Є.В. Класифікація контролю та шляхи її вдосконалення // Фінансовий контроль – № 1. – 2002.
6. Рубан Н.І. Впроваджуємо нову форму контролю // Фінансовий контроль – № 3. – 2003.
7. Стефанюк І.Б. До нової якості бюджетного контролю через аудит ефективності // Фінансовий контроль – № 2. – 2003.
8. Сопко В.В., Шило В.П. Організація і методика проведення аудиту: Навч.-практ. посіб. – К.: Професіонал, 2006 – 575 с.

Контроль за использованием бюджетных средств органами Государственной контрольно-ревизионной службы с использованием аудита эффективности

Н.В. Хомяк

В статье раскрываются методические основы проведения аудита эффективности использования бюджетных средств с целью повышения эффективной деятельности органов Государственной контрольно-ревизионной службы и усиления дееспособности системы экономического контроля в Украине.

Ключевые слова: Бюджетный кодекс, бюджетные средства, контрольно-ревизионная служба, аудит, эффективность.

Control of the use of budget funds of state control service with the use of performance audit

N. Homiak

The article describes the methodological framework of the audit of the use of budget funds in order to increase the efficiency of government control service and strengthen the capacity of the system of economic control in Ukraine.

Key words: audit, Budget Code, the budget, control and audit service, efficiency.

МЕЛЬНИК О.П., аспірант

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

Білоцерківський національний аграрний університет

ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ: ДОСЯГНЕННЯ І ВИКЛИКИ

У статті розглядається практика таргетування інфляції та її вплив на макроекономічні показники країн, які застосовують метод монетарної політики. Аналізуються основні елементи таргетування інфляції. Проведена оцінка трьох аспектів діяльності центрального банку в цій галузі. Встановлено, що країни, що застосовують режим таргетування інфляції, досягають позитивних результатів в економіці.

Ключові слова: монетарна політика, таргетування інфляції, цільові показники, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Вперше режим таргетування інфляції став використовуватися на початку 1990-х рр. у промислово розвинених країнах. Останнім часом декілька центральних банків, у тому числі Європейський центральний банк, Швейцарський національний банк, Федеральна резервна система застосовують режими, які мають багато спільного з таргетуванням. Протягом 1990-х рр. цей режим монетарної політики отримав застосування в країнах з ринковою економікою і країнах, що розвиваються. Зараз саме ця група переважає серед країн, де інфляція таргетується. Перехід на таргетування інфляції часто відбувався після валютних криз. У 1989 р. дві третини промислово розвинутих країн застосовували різні режими таргетування валютного курсу. Валютна криза 1992 р. стимулювала перехід на таргетування інфляції в Європі. Серед країн з ринковою економікою перехід на таргетування інфляції був більш поступовим процесом. У Латинській Америці він розпочався на початку 1990-х рр., а повне таргетування інфляції було прийнято лише наприкінці 1990-х – початку 2000-х рр., тобто після фінансової кризи 1998 р. У країнах Європи перехід до таргетування інфляції розпочався наприкінці 1990-х рр, що було частиною їх комплексних економічних перетворень. У Східній Азії таргетування інфляції почало поширюватися на початку 2000-х рр., коли ці країни розпочали перехід від таргетування грошових агрегатів у рамках програм підтримки МВФ (після кризи 1997 р.) до таргетування інфляції. До початку глобальної фінансової кризи таргетування інфляції продовжувало розповсюджуватись, і в майбутньому швидкість поширення таргетування інфляції залежатиме від того, наскільки успішно ці країни зможуть сформувати систему, що дозволяє лімітувати наслідки шоків нафтових цін та глобальної фінансової кризи.

Мета дослідження і завдання – характеристика прогресивного режиму монетарної політики – інфляційного таргетування у ході аналізу зарубіжного досвіду його застосування; визначення основних напрямів діяльності центрального банку у зв'язку з реалізацією плану переходу до інфляційного таргетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених немає єдності думок стосовно питання про те, на якому етапі слід вводити режим інфляційного таргетування. Одні вважають, що він стає можливим і доцільним тільки після досягнення інфляцією низької керованої межі, зазвичай 10% [1]. Інші стверджують, що коли державі вдалося стабілізувати ціни, спроба їх таргетування може виступати у ролі «порушника спокою».

У пропонованій статті зосереджено основну увагу на аналізі таргетування інфляції та її впливу на макроекономічні показники країн, які застосовують цей метод монетарної політики.

Результати досліджень та їх обговорення. У 1990-ті роки деякі досить розвинені в економічному відношенні країни відмовилися від встановлення орієнтирів зростання грошової маси і перейшли безпосередньо до встановлення орієнтирів щодо темпів інфляції. Стабільність цін визнається як єдина ціль монетарної політики. Все інше, у тому числі зміна пропозиції грошей і вплив на їх вартість, є інструментами досягнення цієї кінцевої мети.

Така заміна цілей сталася послідовно в Новій Зеландії (інституційні реформи в 1984, 1990 рр.), Канаді (у 1988 і 1991 рр.), Швеції (1993 р.), Фінляндії (1993 р.), Австралії (1993 р.), Іспанії (1994 р.), Південній Кореї (1998 р.), Ісландії (2001 р.), Норвегії (2001 р.). У Великобританії нова політика замінила політику таргетування валютного курсу, яка призвела до валютної кризи у вересні 1992 р. Інфляційне таргетування стало монетарним режимом Європейського центрального банку з моменту його утворення (1999 р.).

З деяким запізненням за розвиненими країнами пішли колишні соціалістичні країни, які здійснили перехід до ринкових систем господарювання. Чехія і Польща ввели нові режими в період валютно-фінансової кризи 1997-1998 рр. Далі режим ввели: Угорщина (2001 р.), Словенія (2001 р.), Румунія (2003 р.), Словаччина (2005 р.). Інтерес країн, що розвиваються, до інфляційного таргетування був пов'язаний з відносними успіхами колишніх режимів, що дозволило знизити рівень інфляції, підвищити ступінь її прогнозованості за досягнення макроекономічної стабільності. Першою із цієї категорії країн реформу грошово-кредитної системи провела Чилі (1990 і 1999 рр.), за нею: Ізраїль (1997 р.), Бразилія (1999 р.), Колумбія (2000 р.), Мексика (2001 р.). З африканських країн до інфляційного таргетування перейшла тільки ПАР (2000 р.). З країн Південно-Східної Азії: Індонезія (1999 р.), Таїланд (2000 р.), Філіппіни (2002 р.) – після подолання валютно-фінансових криз 1997–1998 рр..

Про наміри ввести цільове значення інфляції в монетарній політиці періодично заявляють країни СНД. Проте їх вплив у життя тільки Казахстан (2004 р.). Періодичне проголошення Росією готовності перейти до інфляційного таргетування поки не може бути реалізоване через нездатність досягти помірних темпів інфляції.

У країнах, що перейшли до інфляційного таргетування, як мета, якою керується центральний банк, встановлюється загальновідомий показник інфляції, найчастіше – це індекс споживчих цін або його аналог. Між тим, ІСЦ створює загальний рівень інфляції, не враховує структурних зрушень у споживанні на користь відносно більш дешевих товарів, поліпшення якості товарів та послуг. Одночасно він відображає вплив зовнішніх кон'юнктурних факторів і факторів інституційного характеру, зокрема пов'язаних із поведінкою природних монополій, які не знаходяться у сфері управління центрального банку, тому в ряді країн у ході формування цільового показника інфляції ІСЦ використовується як основа, в яку вносяться корективи. Наприклад, у Канаді та у Франції він звільняє від відсотків по заставах і непрямих податках, в Австралії і Канаді – від цін на харчові продукти та енергоносії [2].

Крім того, на перших етапах встановлюється коридор для цільового показника, а лише потім – у міру накопичення досвіду, центральний банк переходить до точкового орієнтиру. За глибиною використання режиму інфляційного таргетування розрізняють – повне, приховане і легке інфляційне таргетування [3].

Політика інфляційного таргетування практично в усіх країнах на першому етапі довела свою ефективність. Відбулося значне зниження темпів інфляції, причому це падіння виявилось істотно вище, ніж в інших розвинених країнах з аналогічними характеристиками економічної системи. Політика прямого інфляційного таргетування виявила і ряд істотних обмежень.

По-перше, рівень інфляції залежить не тільки від грошово-кредитної політики центрального банку, але й від фіскальної політики уряду, в цілому від поведінки господарюючих суб'єктів. Невипадково в деяких країнах (Новій Зеландії, Канаді, Австралії) важливим елементом функціонування цього режиму є укладення тимчасових угод центрального банку з урядом, які необхідно доповнювати жорсткою антимонопольною політикою держави.

По-друге, політика інфляційного таргетування неминує викликає коливання обсягів виробництва.

По-третє, ця політика пов'язана із проблемою довіри приватних осіб до оголошених орієнтирів зростання загального індексу цін. Якщо ця довіра існує, і вона підкріплена вірними економічними прогнозами, тобто оголошені орієнтири знаходять підтвердження в дійсності, політика інфляційного таргетування стає важливим інструментом впливу на інфляційні очікування публіки і формує її поведінку в бажаному напрямку. У свою чергу, правильно зорієнтована поведінка посилює кредитоспроможність цієї політики.

Проведення реформ аналогічного характеру в країнах з перехідною економікою є складним в силу ряду причин: залежності інфляції від зовнішньої кон'юнктури, стану фіскального балансу та особливостей тарифного регулювання природних монополій на різних етапах реформи. Спроби протидії інфляції немонетарного походження монетарними методами можуть призвести до сумних наслідків для реального сектору економіки (зниження виробництва, зайнятості, подорожчання кредиту тощо), яке стане заручником політики інфляційного таргетування. Крім того, політика інфляційного таргетування можлива тільки в країнах зі стійкою економічною системою, що мають тривалу ринкову історію, в країнах, де не відбувається істотних структурних та інституційних змін, а також добре налагоджені монетарні інструменти.

Перехід на таргетування інфляції спирався на ряд теоретичних положень і практичний досвід. На рівні практики рішення про досягнення інфляції часто приймалося через невдачі у приборканні інфляції за допомогою непрямих методів – таргетування грошових агрегатів або обмінного курсу. І теорія, і практичний досвід дозволяють виділити кілька основних принципів монетарної політики. До їх числа належать такі:

1) центральний банк не може одночасно переслідувати і досягати кількох цілей за допомогою одного базового інструмента – процентної ставки по тому інструменту рефінансування банків, який користується найбільшим попитом для поповнення короткострокової ліквідності;

2) у довгостроковому періоді монетарна політика може контролювати номінальні, але не реальні змінні;

3) високі темпи інфляції шкідливі для економічного зростання і рівномрного розподілу доходів;

4) велике значення для ефективності монетарної політики мають очікування господарюючих суб'єктів та їх довіра до політики центрального банку, а також короткострокові взаємозалежності між інфляцією та іншими макроекономічними цілями.

У монетарній політиці мають бути чіткі та обгрунтовані цілі з досягнення і підтримання низьких темпів інфляції. Для посилення довіри суспільства до монетарної політики центральний банк повинен мати у своєму розпорядженні достатню операційну самостійність, а сама політика має бути відкритою перед суспільством. Із самого початку рамки політики таргетування інфляції містили кілька основних елементів:

1. Чіткий мандат центрального банку: основна мета монетарної політики – стабільність цін. Центральний банк зобов'язаний нести відповідальність за її досягнення;

2. Високий рівень відкритості стратегії монетарної політики та її реалізації;

3. Зрозумілі кількісні значення цільових показників з інфляції;

4. Політичні заходи центрального банку повинні бути орієнтовані на прогнозу оцінку майбутніх темпів інфляції, що враховує широкий спектр даних.

Мета підтримки стабільності цін часто буває встановлена в законі про центральний банк, але подібна мета може і не бути зафіксована у законі.

У більшості країн цільові значення темпів інфляції спільно встановлюють центральний банк і уряд; центральні банки мають високий ступінь інструментальної або операційної незалежності.

Підзвітність центрального банку суспільству щодо його діяльності з таргетування інфляції – природний результат незалежності у проведенні монетарної політики. Звітність щодо заходів контролю над темпами інфляції формує стимули до того, щоб центральний банк фокусував увагу на досягненні цільових показників, відкрито роз'яснював свої рішення та кроки.

У перші роки застосування таргетування інфляції звітність центрального банку в основному носила формальний характер. Пізніше центральні банки стали більше уваги приділяти поясненню політичних рішень на періодичній основі. Деякою мірою це може відображати той факт, що утримати інфляцію в рамках вузького коридору досить складно, тому акцент у звітах центральних банків стали робити на наслідки прийнятих рішень для темпів інфляції.

У результаті центральні банки, які застосовують режим таргетування інфляції, поступово збільшували відкритість процедур прийняття рішень, включаючи публікацію прогнозів розвитку інфляційних процесів, прес-релізів після засідань комітетів з монетарної політики.

Визначення цільових показників з інфляції стає досить стандартизованим. Майже в усіх країнах, які застосовують таргетування інфляції, цільові значення темпів інфляції встановлюються в термінах зміни індексу споживчих цін (ІСЦ) протягом року. Це відображає той факт, що ІСЦ зрозумілий громадськості, він важливий для формування інфляційних очікувань і заробітної плати; його розраховує статистична служба, він добре характеризує динаміку цін.

Політика таргетування інфляції та її здійснення в окремих країнах значно відрізняються, але можна виділити кілька загальних рис. Усі центральні банки тримаються «гнучкого» таргетування інфляції з метою мінімізувати волатильність ВВП та обмінний курс грає більш важливу роль, ніж у розвинених країнах.

Є три аспекти діяльності центрального банку у сфері таргетування інфляції: 1) успішність у досягненні поставлених цілей за темпами інфляції; 2) вплив таргетування інфляції на макроекономічну ситуацію в порівнянні з альтернативними варіантами монетарної політики; 3) здатність

країн, які застосовують таргетування інфляції, зменшувати вплив цінових шоків і глобальної фінансової кризи.

У країнах, які застосовують таргетування інфляції, центральні банки часто не досягають поставлених цільових показників за темпами інфляції. Аналіз даних по 29 країнах, що застосовують таргетування інфляції, показує:

- країни з високим рівнем доходів починають процес дезінфляції, коли річний темп інфляції становить близько 6%, а країни з ринковою економікою – за інфляції на рівні близько 8%. Для обох груп країн стабільне таргетування інфляції починається, коли річний темп інфляції досягає близько 3%;

- протягом періоду дезінфляції результати діяльності в обох групах країн істотно різняться. Хоча в обох групах цільові показники по інфляції не досягають близько 60% випадків, країни з більш низьким рівнем доходів частіше їх перевищують;

- у разі стабільного таргетування інфляції волатильність темпів інфляції значно менше, ніж у період дезінфляції. В результаті у країнах з високим рівнем доходів рідше не виконуються цільові показники по інфляції (приблизно на половину), а в країнах з низькими доходами – лише на третину;

- за вимірювання темпів інфляції по базовій інфляції її динаміка багато в чому схожа і в країнах з високими і низькими доходами. Це вказує на те, що країни з низькими доходами більшою мірою схильні до шоків пропозиції.

Проаналізовані дані свідчать, що у країнах з низькими доходами, які застосовують таргетування інфляції (перша група), так і у тих, що не застосовують таргетування інфляції (друга група), відбулося уповільнення темпів інфляції та прискорення темпів економічного зростання, але в країнах, які застосовують інфляційне таргетування, показники значно краще.

В умовах зростання світових товарних цін і фінансових шоків країни, що застосовують таргетування інфляції, як показують дані, більш стійкі до шоків порівняно з країнами, які використовують інші режими монетарної політики.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що оскільки таргетування інфляції стало широко використовуватися порівняно нещодавно, то поки немає достатньої кількості даних, що дозволяють оцінити стійкість країн, де є таргетування інфляції, до макроекономічних шоків. В цілому країни, що застосовують таргетування інфляції, у 2007 р. краще за інші країни мінімізували інфляційний вплив зростання товарних цін. Усі групи країн в 2007 р. відчули на собі прискорення темпів інфляції і зниження темпів економічного зростання, але країни з низьким рівнем доходів, які не застосовують таргетування інфляції, пережили вдвічі більше зростання цін, ніж країни, що перейшли на таргетування інфляції. Разом з тим, темпи зростання ВВП обох груп країн скоротилися приблизно на однакову величину.

Вплив глобальної фінансової кризи на країни, що застосовують таргетування, поки що складно оцінити. Окремі країни, які використовують таргетування інфляції, виявилися в числі тих, хто найбільше постраждав від кризи, деякі з них звернулися до МВФ за допомогою (програми підтримки). Але немає даних, які дозволяють стверджувати, що вони стали більш уразливими до криз у силу таргетування інфляції. Водночас є певні підстави припускати, що країни, що застосовують таргетування інфляції, будуть виходити з кризи легше, ніж країни, що використовують інші режими монетарної політики.

Окрім того, можна однозначно стверджувати, що впродовж найближчих років кількість країн, що використовують режим інфляційного таргетування, зростатиме.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Корищенко К.Н. Спільні риси інфляційного таргетування в розвинених країнах // Економічні науки. – 2003. – № 5. – С.32.
2. Левченко Д.В. О таргетировании инфляции // Деньги и кредит. – 2001. – № 10. – С.29.
3. Корищенко К.Н. Общие черты инфляционного таргетирования в развитых странах // Экономические науки – 2003. – № 5. – С.26.
4. Ценообразование: учебник / под. ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2007.

Таргетирование инфляции: достижения и вызовы

А.П. Мельник

В статье рассматривается практика таргетирования инфляции и ее влияние на макроэкономические показатели стран, которые применяют этот метод монетарной политики. Анализируются основные элементы таргетирования инфляции. Проведена оценка трех аспектов деятельности центрального банка в области таргетирования инфляции.

Установлено, что страны, которые применяют режим таргетирования инфляции, достигают положительных результатов в экономике.

Ключевые слова: монетарная политика, таргетирование инфляции, целевые показатели, финансовый рынок.

Inflation targeting: achievements and calls

O.Melnik

The article looks at the practice of targeting inflation and its impact on macroeconomic indicators of countries applying this method of monetary policy. Analyses the main elements of inflation targeting, assessed three aspects of the activities of the Central Bank's inflation targeting, found that countries that use inflation targeting regime achieved positive results in the economy.

Key words: monetary policy, inflation targeting, targets, financial market

УДК 631.162:657.1.001

КОСТЕНКО О.М., канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

kostenkoalexandr@yahoo.com, (050)5551044

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті досліджено теоретико-методичні аспекти управління продуктивністю аграрних організаційних формувань та системи інформаційно-аналітичного забезпечення його впливу.

Ключові слова: продуктивність, управління, інформаційно-аналітична система.

Постановка проблеми. Глибокі реформи в сільському господарстві, в тому числі процеси приватизації, реструктуризації та адаптації більшості системних галузевих параметрів до міжнародних стандартів, спонукають вітчизняних суб'єктів господарювання постійно нарощувати продуктивність своєї діяльності з одночасним поліпшенням якісних характеристик продукції. Цього можливо досягти тільки за рахунок побудови, адекватної вимогам ринку, структури менеджменту та реалізації комунікативно-кореляційного контуру інформаційно-аналітичного забезпечення управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретико-методичних засад підвищення продуктивності соціально-економічних об'єктів різних рівнів як визначального чинника їх сталого розвитку, присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Ф. Ф. Бутинця, О.Д. Гудзинського, К. Друрі, Р. Вандер Віла, В.М. Жука, С. В. Калюги, Г.Г. Кірейцева, А.О. Ласкавого, В.К. Савчука, Л.К. Сука та інших економістів. Однак бракує завершеності дослідженню питань щодо забезпечення своєчасності та релевантності інформаційних даних, які використовуються для поліпшення голоморфності управлінських рішень з обґрунтування еventуальності стійкого зростання продуктивності сільськогосподарського виробництва.

Мета і завдання дослідження. Дослідити теоретико-методичні положення управління продуктивністю аграрних організаційних формувань та системи інформаційно-аналітичного забезпечення його впливу.

Матеріал і методика досліджень. Методичною основою дослідження є діалектичний метод пізнання. Вирішення поставлених задач здійснювалося із застосуванням системного та програмно-цільового підходів. Теоретико-гносеологічним підґрунтям дослідження слугували наукові розробки у галузі економічної теорії, управління, бухгалтерського обліку та аудиту, економічного аналізу, а інформаційною базою – нормативно-правові акти України, дані Державного комітету статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, звітність сільськогосподарських підприємств тощо.

Результати досліджень та їх обговорення. Термін «продуктивність» походить від прикметника «продуктивний», який означає – спрямований на створення матеріальних благ. Відповідно продуктивність (*productivity, productiveness, efficiency*) – здатність системи виробляти (давати) продукт (продукцію) і міра реалізації цієї здатності. В свою чергу, продукт: 1) предмет, що є матеріальним результатом людської праці, діяльності; 2) результат чого-небудь [5].

Отже, продуктивність визначається матеріальністю, а точніше матеріалізацією господарювання у вигляді продукції, товарів, робіт, послуг, оскільки процес продукування означає вироблення якоїсь матеріально-об'єктної одиниці.

Зміст продуктивності відображений в ефективності використання праці, землі, капіталу, енергії, інформації під час виробництва товарів чи надання послуг. І хоча вона є загальним показником, що характеризує взаємозв'язок між кількістю і якістю продукції та ресурсами, які були витрачені на її виробництво, проте, сучасна економічна теорія стверджує, що точно встановити роль і частку витрат тих чи інших ресурсів, використаних на виробництво продукції, неможливо. Тому для визначення ефективності виробництва найчастіше використовують показник продуктивності праці, хоча це не означає, що тільки праця є джерелом продуктивності.

Зростання продуктивності – це збільшення обсягу продукції за тих самих витрат, при цьому необхідно враховувати суспільну потребу в продукції на ринку, оскільки, наприклад, на закордонних підприємствах оцінюється тільки та продукція, яка куплена, а не просто вироблена [6, 7].

Продуктивність дає змогу порівняти виробництво на різних рівнях економічної системи (на рівні окремого індивіда, підрозділу, підприємства, галузі чи держави) з використаним потенціалом.

У теоретичному плані продуктивність на макrorівні та мікрорівні виражається відношенням продукції до витрат (ресурсів).

На макrorівні основними показниками продуктивності є валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), національний дохід (НД). ВВП від ВНП відрізняється тим, що в нього включаються всі кінцеві товари й послуги, які були вироблені на території нашої країни, незалежно від їх національної належності, тобто до складу ВВП не входить продукт, вироблений національними підприємствами, що знаходяться на території інших країн.

Національний дохід (НД) – це дохід постачальників ресурсів виробництва. Його величина визначається як різниця між чистим національним продуктом і сумою непрямих податків на бізнес. Національний дохід також можна обчислити як суму доходів у вигляді заробітної плати, прибутку, відсотків і ренти, отриманих протягом року.

Таким чином, рівень національної продуктивності розраховують відношенням будь-якого макроекономічного показника (ВНП, ВВП, НД) до задіяних економічних ресурсів або сукупних витрат.

Для вимірювання часткової національної продуктивності, залежно від встановлених цілей, замість економічних ресурсів чи сукупних витрат можуть бути використані такі показники: 1) чисельність населення країни; 2) чисельність зайнятого населення; 3) чисельність економічно активного населення; 4) чисельність працездатного населення; 5) кількість відпрацьованих людино-годин; 6) кількість відпрацьованих людино-днів [1].

Оскільки до складу ВНП (ВВП) входять різні складові (витрати на особисте споживання, валові інвестиції, державна закупівля товарів і послуг, чистий експорт), які мають неоднакове економічне призначення й потребують певних витрат для свого виробництва, то на макrorівні доцільно в багатьох випадках вимірювати поелементну продуктивність: а) продуктивність споживчих товарів і послуг (соціальна продуктивність); б) потенційну продуктивність інвестиційних товарів; в) продуктивність державних закупівель товарів і послуг; г) продуктивність експорту; д) продуктивність імпорту.

Щодо продуктивності на мікрорівні, тобто на підприємствах чи в їх підрозділах, існують різні підходи до вимірювання і аналізу її рівня. Це зумовлено тією обставиною, що до підприємства мають відношення різні групи людей (менеджери, робітники, інвестори, споживачі, профспілки і т.д.).

Наведемо декілька основних аспектів обчислення продуктивності на підприємстві: вимірювання продуктивності працюючих; продуктивності для планування витрат праці на одиницю продукції; продуктивності, що спрямована на оцінку рівня раціональності структури робочої сили; продуктивності обсягів доданої вартості тощо.

Як правило, застосування того чи іншого методу вимірювання продуктивності визначається ціллю, яка поставлена перед управлінням.

До основних задач, з огляду на які формують відповідні системи показників аналізу продуктивності окремих її видів, відносять: а) порівняння результатів діяльності підприємства з аналогічними параметрами конкурентів; б) визначення ефективності роботи підрозділів підприємства; в) порівняння віддачі різних груп витрат на виробництво з метою використання отриманих даних під час розподілу прибутку, укладання колективного договору і т.д.

Проте в умовах ринкової економіки для визначення як сукупної, так і часткової продуктивності підприємства застосовують наступні універсальні її показники: 1) обсяг товарної продукції; 2) обсяг валової продукції; 3) обсяг реалізованої продукції; 4) продуктивність праці.

В аграрному секторі алгоритм дослідження категорії продуктивності суттєво відрізняється від аналогічних методик в інших господарських сферах.

Розробка додаткових заходів підвищення ефективності управління продуктивністю сільськогосподарського виробництва на основі належним чином сформованої інформаційно-аналітичної системи вимагає необхідності врахування особливостей виробництва у цій галузі, до яких належать: 1) вплив природних, кліматичних та ґрунтових умов, а також біологічних процесів; 2) використання такого унікального засобу як земля, вартість якого за умов дбайливого господарювання з часом може тільки зростати; 3) інерційність виробництва, характерною ознакою якого є сезонність та пов'язана з нею відповідна організація і колообіг засобів; 4) авансування грошей на тривалий час, що іноді вимірюється роками, або значні залишки оборотних засобів, які об'єктивно акумулюються та використовуються в наступних виробничих циклах; 5) розрив у часі між періодом виробництва та робочим періодом; 6) споживання частини виробленої продукції самим підприємством; 7) просторово-розпорошене розміщення виробництва на місцевості; 8) багатогалузевість та різнокомплексність здійснюваних господарських процесів; 9) об'єктивні складності обчислення собівартості продукції і потреба попроцесного та пооб'єктного обліку витрат тощо.

Зазначені особливості є передумовою обґрунтування потреби у видовій класифікації соціальної та біологічної продуктивності.

Соціальна продуктивність визначається відношенням обсягу виготовлених та реалізованих споживчих товарів і послуг до витрат, спрямованих на їх виготовлення та реалізацію. Головне призначення соціальної продуктивності полягає в тому, що вона має сприяти забезпеченню рівня життя працівників не нижче встановленого прожиткового мінімуму [2].

Біологічна продуктивність – це загальне екологіобіотичне поняття, що означає відтворення біомаси рослин, тварин та мікроорганізмів, які входять до складу екосистеми. В спрощеному розумінні – це відтворення рослин і тварин, що використовуються людиною. Біологічна продуктивність реалізується в кожному окремому випадку через відновлення, збереження та примноження видових популяцій рослин і тварин, що відбувається з деякою швидкістю, яка може бути відображена певною величиною: продукцією за рік (або за інший проміжок часу) на одиницю площі (для наземних і донних водних організмів), або на одиницю об'єму (для організмів, які мешкають в товщі води чи ґрунті). Продукція певної видової популяції може бути також віднесена до її чисельності чи біомаси. Поняття «біологічна продуктивність» у багатьох випадках аналогічне поняттю «родючість ґрунту», але за змістом та обсягом ширше останнього, тому може бути віднесено до будь-якого біогеоценозу чи екосистеми.

Виділення соціальної та біологічної продуктивності як самостійних категорій обґрунтоване тим, що тільки за умови їх зростання можливе підвищення життєвого рівня населення. Адже якщо, наприклад, у разі збільшення обсягів споживчих товарів (послуг) і продуктів харчування витрати на їх виробництво та реалізацію зростатимуть швидшими темпами, це означатиме падіння соціальної і біологічної продуктивності. Реальні доходи населення в цьому разі знизяться і, як наслідок, зменшиться його соціальна захищеність – головний індикатор сталого розвитку.

Таким чином, потреба у підвищенні продуктивності є вираженням загального економічного закону, об'єктивною необхідністю розвитку суспільства і має такі цілі: 1) стратегічну – підвищення життєвого рівня населення; 2) тактичну – підвищення ефективності діяльності галузей і підприємств, а також реальне зростання особистих доходів працівників.

Проведений аналіз емпіричних даних щодо кореляції залежностей між показниками продуктивності різних рівнів свідчить, що національний дохід, або валовий національний продукт, у разі її підвищення збільшується швидше, ніж показники витрат. Зниження ж продуктивності призводить до інфляції, пасивного торговельного балансу, повільних темпів зростання або спаду виробництва, і до безробіття.

Така ситуація на сьогодні характерна для України, адже рівень продуктивності праці у народному господарстві досить низький [4].

Змінити становище можливо лише підвищенням продуктивності не тільки за рахунок оптимальнішого використання ресурсів, а й створення рівноваги між політичною, економічною, соціальною та екологічною структурами суспільства.

Практичне впровадження концепції підвищення продуктивності, в першу чергу, передбачає удосконалення управління її рівнем, в тому числі на основі використання переваг належним чином сформованої інформаційно-аналітичної системи. Реалізація такої системи встановлює нові

напрямки в розвитку критеріїв оцінки продуктивності, а значить дозволяє всебічно враховувати визначальні чинники щодо впливу на неї. Це можливо виключно за рахунок дотримання базових вимог до інформаційно-аналітичного забезпечення, а саме: всебічності, достовірності, своєчасності, релевантності та обґрунтованості даних, що його формують. Такий підхід є фундаментом поліпшення якісних параметрів управлінського впливу, стратегічна спрямованість якого орієнтована на сталий розвиток суб'єктів господарювання.

Висновки. В умовах посилення конкуренції на ринках товарів, послуг і праці великого значення набуває підвищення продуктивності, яке, передусім, проявляється у збільшенні маси якісної продукції, що виробляється, та оптимізації витрат ресурсів на її одиницю. Продуктивність – складна інтегрована категорія, показниками якої на макрорівні є валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, національний дохід тощо; на мікрорівні – обсяг товарної, валової, реалізованої продукції, а також продуктивність праці та інші індикатори.

У сільськогосподарському виробництві дослідження категорії продуктивності вимагає всебічного врахування галузевих особливостей та обґрунтування систематизації її класифікаційних характеристик – соціальної та біологічної. Рівень продуктивності аграрних організаційних формувань обумовлюється сукупністю постійно діючих зовнішніх та внутрішніх факторів, а також управлінським впливом щодо них, який визначає належним чином сформовану інформаційно-аналітичну систему менеджменту. Реалізуючи повною мірою усі свої функції, така система дозволяє значно поліпшувати результати роботи підприємства, що гарантує його подальший сталий розвиток.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Єременко В. О. Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України / Єременко В. О. – Краматорськ: Вид-во Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 397 с.
2. Завіновська Г. Т. Економіка праці / Завіновська Г. Т. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
3. Ласкавий А. О. Менеджмент продуктивності / Ласкавий А. О. – К.: КНЕУ, 2002. – 455 с.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – 567 с.
5. Яковлева А. М. Сучасний тлумачний словник української мови / А. М. Яковлева, Т. М. Афонська. – Харків: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2007. – 672 с.
6. Farell M. J. The Measurement of Productive Efficiency / M. J. Farell // Journal of the Royal Statistical Society. Series A. General. – 1957. – № 120. – P. 253–281.
7. Newland K. Productivity : The new economic context / K. Newland // World watch Paper. 1982. – № 49. – P. 1–47.

Управление результативностью сельскохозяйственного производства

А.Н. Костенко

В статье исследованы теоретико-методические аспекты управления производительностью аграрных организационных формирований и системы информационно-аналитического обеспечения его влияния.

Ключевые слова: продуктивность, управление, информационно-аналитическая система.

Management of productivity of agricultural production

A. Kostenko

Investigates the theoretical and methodical aspects of the management of productivity in agrarian organizational units and information and analytical support to its influence.

Key words: productivity, management, information and analytical system.

УДК 657.24/429:631.14

СТАДНИК Л.І., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З БІОЛОГІЧНИМИ АКТИВАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуті методичні і практичні проблеми первинного обліку в галузях рослинництва і тваринництва, пов'язані із впровадженням П(С)БО 30 «Біологічні активи». Досліджено стан організації первинного обліку операцій стосовно біологічних активів. Виявлено окремі проблеми щодо впровадження методичних рекомендацій із первинного обліку біологічних активів. Подано порядок документального оформлення господарських операцій стосовно руху біологічних активів.

Ключові слова: довгострокові біологічні активи, поточні біологічні активи, первинний облік, документація.

Постановка проблеми. Основними галузями сільського господарства України є рослинництво і тваринництво, які виробляють найліквіднішу продукцію, що становить основу продовольчої безпеки держави. Відповідно до діючого законодавства, будь-яка тварина або рослина, на утримання та/або вирощування якої спрямована діяльність підприємства, до того ж не обов'язково сільськогосподарська, є біологічним активом [2]. Важливою умовою повного збереження біологічних активів та сільськогосподарської продукції є чітка організація первинного обліку продукції.

Належним чином організований облік на підприємстві передбачає правильне і своєчасне документальне оформлення всіх господарських операцій. Жоден факт господарського життя не є для бухгалтера істинним чи діючим, якщо він не зареєстрований в первинному документі..., причому реєстрація фактів тягне за собою послідовну реєстрацію документів [1].

З 1 січня 2007 р. вступило в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи», де передбачається застосування в сільськогосподарських підприємствах, зокрема в галузях рослинництва і тваринництва, відповідних документів.

Виходячи з цього, виникає необхідність наукового дослідження організації первинного обліку в рослинництві і тваринництві в аграрних формуваннях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми, пов'язані з документальним забезпеченням господарських операцій в сільськогосподарських підприємствах, висвітлені в працях Л.К. Сука, Ф.Ф. Бутинця, Жука В.М., В.Б. Моссаковського, М.Ф. Огійчука та інших. У працях цих відомих вчених висвітлюються питання первинного обліку в сільськогосподарських підприємствах.

Метою і завданням дослідження є аналіз практики застосування порядку первинного обліку в рослинництві і тваринництві сільськогосподарських підприємств. Об'єкт дослідження – теоретико-методологічні та практичні засади первинного обліку господарських операцій в галузях рослинництва і тваринництва, виходячи із запровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою наукового дослідження є фундаментальні положення сучасної теорії та практики бухгалтерського обліку, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем первинного обліку біологічних активів.

Для досягнення мети використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний – для окреслення мети і завдань дослідження, комплексно-системний підхід – дослідження сутності обліку біологічних активів, національних і міжнародних законодавчих та нормативних актів, доробок вітчизняних та іноземних науковців з питань первинного обліку біологічних активів.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативні акти України, матеріали науково-практичних конференцій, інформація Інтернет-видань та веб-сайтів, результати опитувань головних бухгалтерів сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження та їх обговорення. У ході вибіркового дослідження середніх за розмірами сільськогосподарських підприємств встановлено, що для оформлення господарських операцій досліджувані об'єкти застосовують форми первинних документів, які затверджені Міністерством статистики та Міністерством аграрної політики і продовольства, Національним банком України тощо відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. N 88. Однак останніми роками прийнято нові нормативні акти щодо документального забезпечення господарських операцій, які з різних причин не всіма підприємствами виконуються.

Є декілька нормативних документів, якими регламентується специфіка первинного обліку в рослинництві і тваринництві:

- Методичні рекомендації № 73 – наведено форми первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів та рекомендації щодо їх заповнення і застосування.
- Методичні рекомендації № 929 – наведено форми первинних документів з обліку виробничих запасів та рекомендації щодо їх заповнення і застосування.
- Методичні рекомендації № 37 – розглянуто особливості інвентаризації на сільськогосподарських підприємствах, у тому числі тварин.
- Інструкція № 7 – розглянуто особливості документування молодняка тварин, птиці і тварин на відгодівлі. Інструкцію слід застосовувати з урахуванням Методичних рекомендацій № 73, якими встановлено нові форми окремих документів.

Для цілей бухгалтерського обліку активи, в тому числі біологічні, класифікуються за групами:

- довгострокові;
- поточні;
- додаткові.

Довгостроковими вважаються біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців. Синтетичний облік ведеться на рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи».

За первинного обліку поточних біологічних активів необхідно застосовувати такі документи (табл.1).

Таблиця 1 – Документування надходження і вибуття довгострокових активів

№ п/п	Документ	Окремі особливості використання
1.	Акт приймання довгострокових біологічних активів рослинництва (багаторічних насаджень) і передачі їх в експлуатацію (форма № ДБАСГ 1)	Введення багаторічних насаджень в експлуатацію здійснюється комісією, що призначається керівником підприємства, та оформляється цим актом. Складається цей документ декілька разів, а саме: — у разі збільшення вартості незрілих довгострокових біологічних активів на суму понесених витрат, пов'язаних з біологічними перетвореннями (по закінченні посадкових робіт та щорічного зростання вартості молодих насаджень на суму витрат з їх вирощування); — за досягнення насадженнями віку, ефективного їх використання і зарахування їх до складу довгострокових біологічних активів рослинництва. В акті наводяться такі відомості: найменування насаджень, їх оцінка, порода, вид і сорт, назва або номер ділянки, площа, рік посадки.
2.	Акт приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада)» (форма № ДБАСГ-2)	Оформляється формування основного стада тварин. Акт застосовується у випадках переведення тварин в основне стадо. Акт складає зоотехнік, завідувач ферми або бригадир у день формування основного стада. В ньому вказують облікові групи — з якої і в яку переведені тварини, ідентифікаційний номер (інвентарний номер, кличку), стать, масть та інші особливості, час народження, кількість голів, вагу, балансову вартість, прізвище, ім'я, по батькові особи, за якою закріплені прийняті тварини. Правильність здійснення цих господарських операцій підтверджує своїм підписом особа, яка прийняла тварин під свою матеріальну відповідальність. Належно оформлені Акти приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада тварин) (форма № ДБАСГ-2) підписують керівник структурного підрозділу, завідувач ферми, підприємства та використовують для обліку тварин в Книзі обліку руху тварин і птиці на фермі (форма № ПБАСГ-12) і для зоотехнічного обліку В кінці місяця Акти разом зі Звітом про рух тварин і птиці на фермі (форма №9 ПБАСГ-13) передають в бухгалтерію підприємства, де їх використовують для відображення операцій по руху тварин в реєстрах бухгалтерського обліку.
3.	Акт на списання довгострокових біологічних активів рослинництва (форма № ДБАСГ-3)	У цьому документі вказують дані, які характеризують об'єкт, а саме: рік закладання; первісну вартість (переоцінку); суму нарахованого зносу за даними бухгалтерського обліку; причини списання; економічну (технічну) недоцільність та/або неможливість відновлення активів. Протокол засідання комісії, акт інвентаризації та цей акт затверджуються керівником підприємства.
4.	Акт на списання довгострокових біологічних активів тваринництва (форма № ДБАСГ-4)	Вибракування продуктивної та робочої худоби, інших видів тварин відбувається за втрати ними господарсько-корисних якостей: значного зниження продуктивності, втрати племінної або робочої цінності, захворювання невиліковними хворобами, а також внаслідок травматичних наслідків, старості або недостатньої розвиненості на підставі цього акта. Для визначення непридатності тварин до подальшого використання, а також для складання необхідної документації утворюються постійно діючі комісії, які проводять безпосередній огляд тварин основного стада, призначених до списання, і встановлюють причини, що обумовили їх списання. Комісія складає цей акт із зазначенням клички (інвентарного номера) тварини, породи, батьків, живої маси на дату вибракування, стану вгодованості, причин вибракування та визначає подальше використання тварин, вибракуваних з основного стада.

Акти необхідно складати на кожну тварину, що придбана (одержана безоплатно тощо) господарством або на кожен об'єкт багаторічних насаджень, що вводиться в експлуатацію комісією, яка призначається керівником підприємства. У разі одержання об'єктів безоплатно та введення багаторічних насаджень в експлуатацію постає питання щодо визначення їх справедливої вартості. Тому доцільно оформлення актів приймання-передачі основних засобів та приймання багаторічних насаджень і передачу їх в експлуатацію доручати постійно діючим Комісіям з визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції.

З метою організації обліку та контролю за збереженням довгострокових біологічних активів, кожному об'єкту має бути присвоєно інвентарний номер за порядково-серійною системою. Виняток становлять лише багаторічні насадження.

Поточними вважаються біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі.

У бухгалтерському обліку поточні біологічні активи складають особливу групу оборотних активів підприємств. До їх складу відносять поточні біологічні активи тваринництва, які представлені тваринами на вирощуванні і відгодівлі і рослинництва, до яких належать сільськогосподарські культури, які використовуються у виробництві менше одного року, або операційного циклу. За первинного обліку поточних біологічних активів необхідно застосовувати такі документи (табл.2).

Таблиця 2 – Документування надходження і вибуття поточних активів

№ п/п	Документ	Окремі особливості використання
1	2	3
1.	Акт на оприбуткування поточних біологічних активів рослинництва, які оцінюються за справедливою вартістю (ф. № ПБАСГ-1)	Оприбуткування поточних біологічних активів рослинництва здійснюється на дату складання балансу. Експертною комісією з оцінки визначається справедлива вартість окремо по рослинах. Акт складається цією комісією, де зазначається склад експертної комісії, назва об'єкта обліку, площа в гектарах, оцінка якості посіву, прогнозовані врожайність та валовий збір, справедлива вартість поточного біологічного активу рослинництва. Акт підписується членами експертної комісії. Бухгалтером перевіряється правильність заповнення акту і подається на затвердження керівником підприємства.
2.	Акт на списання поточних біологічних активів рослинництва, які оцінюються за справедливою вартістю (до початку збирання врожаю) (ф. № ПБАСГ-2)	Списання поточних біологічних активів рослинництва здійснюється на момент збирання врожаю та оформляється даним актом. В Акті зазначається назва об'єкта обліку, площа в гектарах та справедлива вартість поточного біологічного активу рослинництва. Акт складається та підписується керівником структурного підрозділу та бухгалтером.
3.	Акт на оприбуткування приплоду тварин (ф. № ГТБАСГ-3)	Застосовується для оформлення отриманого на фермі приплоду тварин: телят, поросят, ягнят, лоша́т та ін. Акт складається у двох примірниках завідувачем ферми, зоотехніком або бригадиром безпосередньо в день одержання приплоду окремо по кожному виду приплоду тварин.
4.	Звіт про процес інкубації (ф. № ПБАСГ-4)	Застосовується для відображення в обліку операцій процесу інкубації птиці. Звіт складається у двох примірниках начальником цеху інкубації на підставі первинних документів про рух яєць і виведених курчат. У звіті по датах відображається закладка яєць на інкубацію із зазначенням кількості закладених яєць і залишку яєць у закладці на кінець дня (місяця). Кожній партії закладених в інкубацію яєць присвоюється постійний номер. У звіті наводяться дані про вилучення яєць за міражування.
5.	Акт на вихід та сортування добового молодняку птиці (ф. № ПБАСГ-5)	Для документального оформлення процесу сортування яєць складається цей Акт членами комісії в одному примірнику. Акт підписує начальник цеху інкубації, оператор та сортувальник, після чого він передається до бухгалтерії для відповідних записів у реєстрах бухгалтерського обліку.
6.	Акт на вибуття поточних біологічних активів тваринництва (забій, прирізка та падеж) (ф. № ПБАСГ-6)	Для документального оформлення вибуття тварин та птиці в результаті забою, прирізки та падежу. Цей акт застосовується для обліку тварин, птиці у випадках їхнього падежу, вимушеної прирізки, а також забою тварин всіх облікових груп (молодняк тварин, тварини на відгодівлі, птиця, тварини основного стада). Вибування тварин з основного стада для постановки на відгодівлю й реалізації, без забою на підприємстві оформлюється цим актом. Акт складає в день вибуття (забою, падежу тощо) комісія в складі зоотехніка, ветеринарного лікаря, завідувача ферми (бригадира) та особи, за якою була закріплена тварина. Після оформлення Акт передається керівнику підприємства на розгляд і затвердження.

1	2	3
7.	Накопичувальний акт на оприбуткування приплоду звірів (ф. № ПБАСГ-7)	Застосовується для обліку приплоду звірів і кроликів окремо для кожного виду й породи. Акт складається завідувачем ферми, зоотехніком або бригадиром. Записи в Акт здійснюються у міру одержання приплоду й закінчуються після закінчення щеніння (окролу), але не пізніше останнього дня звітного місяця. На наступний місяць у цьому випадку відкривається новий акт.
8	Обліковий лист забою та падежу худоби (ф. № ПБАСГ-8)	Застосовується для застосування у спеціалізованих свинарських комплексах. Він включає три розділи: I "Забій", II "Вихід продукції", III "Падіж". Цей документ складається у двох примірниках під копірку й підписується керівником структурного підрозділу, головним ветлікарем, ветлікарем санбойні та економічною службою господарства. Дані про одержану на склад продукцію від забою підписує комірник, що прийняв цю продукцію. Перший примірник документа передається до бухгалтерії для відображення проведених операцій у відповідних регістрах синтетичного обліку.
9	Акт на переведення тварин із групи в групу в межах поточних біологічних активів (ф. № ПБАСГ-9)	Застосовується у всіх випадках оформлення переведення тварин (телят, поросят, ягнят, лошаг, птиці, кролів, звірів тощо) з однієї статеві-вікової групи в іншу, включаючи і переведення тварин в основне стадо. Документ є універсальним, він використовується по всіх видах і облікових групах тварин. Акт складає зоотехнік, завідувач ферми або бригадир у день переведення тварин і птиці з однієї групи в іншу, відлучення молодняка звірів і кролів.
10	Відомість зважування тварин (ф. № ПБАСГ-10)	Застосовується для визначення фактичної живої маси тварин, яка у процесі вирощування або відгодівлі тварин збільшується. Основною продукцією, яку одержують від молодняка на вирощуванні та відгодівлі, є приріст живої маси. Для того, щоб його визначити, тварин необхідно зважувати. Відомість підписує зоотехнік, бригадир і працівник, за яким закріплена худоба. Відомості зважування тварин надають до бухгалтерії одночасно зі Звітом про рух тварин і птиці на фермі.
11	Розрахунок визначення приросту (ф. № ГТБАСГ-11)	Цей документ є логічним завершенням відомості зважування тварин (форма № ПБАСГ-10). Приріст живої маси у цій відомості можна визначити лише за поголів'ям, що було на початок і кінець періодів, по яких здійснювалося зважування тварин, тобто на дату цього зважування й дату попереднього зважування. Цей документ складає завідувач ферми чи бригадир щомісяця в цілому по фермі й облікових групах тварин на підставі даних Відомостей зважування тварин (форма № ПБАСГ-10) і відповідних документів на надходження й вибуття тварин. Розрахунок визначення приросту разом зі Звітом про рух тварин і птиці на фермі передається до бухгалтерії й слугує підставою для оприбуткування отриманого приросту живої маси й нарахування заробітної плати працівникам тваринництва.

Висновок. Отже, запровадження передбачених нормативними актами форм первинних документів в сільськогосподарських підприємствах сприятиме поліпшенню якості обліку і контролю операцій, пов'язаних з біологічними активами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бухгалтерский учет для руководителя / Издание второе, переработанное и дополненное // [В.А. Быков, С.М. Бычкова, М.Л. Пятков, М.В. Семенова, Я.В. Соколов]. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2001. – 320с.
2. Облік сільськогосподарської діяльності / [Лузан Ю.Я., Жук В.М., Гаврилук В.М. та ін.]; за ред. Жука В.М. – К.: Видавництво ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. – 368 с.
3. Організація обліку у підприємствах сільськогосподарської галузі: [Навчальний посібник] / Шило В.П., Сопко В.В., Ільїна С.Б., Васьков В.Н.– К.: Кондор, 2011. – 268 с.

Организация документального оформления операций с биологическими активами на сельскохозяйственных предприятиях

Л.И. Стадник

В статье рассмотрены методические и практические проблемы первичного учета в отраслях растениеводства и животноводства, связанные с внедрением П(С)БО 30 «Биологические активы». Исследовано состояние организации первичного учёта операций по биологическим активам. Раскрыты отдельные проблемы, касающиеся внедрения методических рекомендаций относительно первичного учета биологических активов. Показан порядок документального оформления хозяйственных операций по движению биологических активов.

Ключевые слова: долгосрочные биологические активы, текущие биологические активы, первичный учет, документация.

The organization of the documental execution operations with the biological assets in agricultural enterprises

L. Stadnik

The methodological and practical problems of the accounting in plant breeding and cattle breeding, connecting with the PSBO 30 "Biological assets" introduction are stated out. The condition of the accounting organization operations connected with the biological assets are investigated. The separate problems connected with the methodological recommendations introduction concerning the biological assets accounting are shown. The order of the agricultural operations organization connected with the biological assets movement is highlighted.

Key words: long term biological assets, accounting, documentations.

УДК 330.341.2:061.1ЄС(477)

ГУБЕНКО В.І., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

УКРАЇНА І ЄВРОСОЮЗ: СТАН І ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ

У статті досліджено фактори і причини, що стримують подальше поглиблення інтеграційних процесів України з Європейським Союзом і створення вільної економічної зони «Україна – ЄС». Обґрунтовано невідворотність двосторонніх втрат за умови подальшого розв'язання проблеми інтеграції України в ЄС. Здійснено аналіз розвитку виробництва продукції АПК і зовнішньоторговельних відносин з ЄС і його окремими членами. Запропоновано загальні підходи щодо успішного розв'язання проблеми.

Ключові слова: інтеграція, імплементація, Європейський Союз, ефект зближення, зовнішньоторговельний обіг, імпорт, експорт, сальдо.

Постановка проблеми. Україна свідомо здійснила свій вибір на користь Європейської інтеграції і має намір у найближчому майбутньому створити зону вільної торгівлі «ЄС – Україна», а у перспективі стати членом Євросоюзу. З цією метою в країні прийнята і послідовно реалізується стратегія інтеграції України до Європейського Союзу. Об'єктивно обумовлена логіка сучасного світового розвитку активізує тенденції інтеграції національних економік. Ядром загальноєвропейської економічної інтеграції є Європейський Союз, у якого у результаті розширення на схід з'явилося два «нових сусіди» – Україна і Білорусь. Довжина спільного кордону з цими країнами складає близько 2000 кілометрів. Чи стануть відносини з Європейським Союзом для України пріоритетними, враховуючи політичне і дипломатичне «походження» відносин країн ЄС і України у 2012 р.? Чи Україна буде віддавати пріоритет своїм відносинам з Російською Федерацією? Можливо, в результаті справа дійде навіть до жорсткої «інтеграційної конкуренції» між Росією і ЄС. Україна, як одна із найбільш великих країн Європи, проявляє розчарування в зв'язку з відсуттям перспективи вступу до ЄС, але вона визначає, що до цього часу не здійснила або ж здійснила недостатньо ряд надзвичайно важливих заходів щодо реформування економіки та соціально-правової і конституційної системи, а завдяки верховенству права ЄС над національним правом, наднаціональні інститути володіють силою щодо примушення національних урядів до виконання прийнятих в Євросоюзі рішень. Для прийняття норм ЄС існують передбачені договорами законодавчі процедури, якщо мова йде про базові акти, або інші механізми (делеговані акти та акти з імплементації). У процесі прийняття базових актів, яких протягом року приймається в середньому більше ста, перш за все директив і регламентів, беруть участь три ключових гравці – Рада ЄС і Європейський Парламент, а також Європейська Комісія, яка також готує законодавчу пропозицію, володіючи монополією на законодавчу ініціативу. Рада ЄС і Європарламент, як законодавча влада, приймають акт із власними поправками або відхиляють його.

Імплементацію базових актів у ЄС покладали на національні рівні влади. Ліссабонський договір 2007р. – «Договір про реформу», який вступив у силу з 1 січня 2009 р., передбачає збереження суверенітету держав – членів ЄС, але разом з тим, поглиблення регіональної інтеграції, на яке держави-учасники йдуть добровільно, керуючись загальною вигодою, їм доводиться співвідносити із витікаючою з нього деякою втратою для національного суверенітету. Виходячи з викладеного аналізу ситуації, є підстави для висновку про те, що в'яла реакція України щодо зауважень ЄС призведе до ситуації, коли Україна у своєму соціально-економічному розвитку буде і надалі все більше відставати від нових членів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як вважають вітчизняні і зарубіжні дослідники, основною причиною в'ялості реформ в Україні є те, що в державі сформувалася олігархічна система авторитарного типу, яка у симбіозі з політичними силами та засобами масової інформації в процесі трансформації економіки «з планової у кланову» переслідує свої специфічні інтереси і впроваджує їх у конкретну політику. Олігархи зацікавлені в багатовекторній зовнішній політиці, щоб як молодих партнерів не дати себе „проковтнути” російським колегам.

Щодо відносин з країнами Євросоюзу, вони вважають за недоцільне будувати стосунки не настільки тісними, щоб прийняття демократичних принципів і економічних реформ могло підірвати основи їх влади і впливу [1]. Зв'язана з цим залежність, що зростає у зв'язку з міжнародними зобов'язаннями і контролем, могла б дати поштовх до того, щоб потіснити владу олігархів, що призводить до застою, і поступово перевести реформи із галузі декларацій на рівень дій з модернізації країни, яка може відбутися, спираючись на ресурси всього суспільства і задовольняє інтереси всього суспільства.

Двадцять два роки незалежності України та реформ у ній пройшли під лозунгом лібералізації зовнішньоекономічних відносин, цін, формування інституту приватної власності, макроекономічної стабілізації. Це не дало бажаних результатів, оскільки внаслідок реформ, які називалися політикою лібералізації, в Україні наступило не процвітання, а масове збідніння населення, що спричинило масове безробіття [2] та змусило 10 млн громадян залишити Україну в пошуках кращого життя [3]. Для того, щоб правовий механізм діяв у ліберально організованих економіці та суспільстві, коли суспільна система не хоче жити під дамокловим мечем свавілля котрогось з її членів, за необхідними для забезпечення мирного співробітництва правилами поведінки повинна стояти загроза застосування сили, інакше існуватиме загроза існуванню суспільства, тому необхідно мати можливість змусити людину виконувати правила життя у суспільстві [4].

Важливим у цьому відношенні є теза Л. Фон Мізеса щодо посилення вимог до влади з боку населення, оскільки державний устрій має бути таким, щоб рамки законів залишили індивіду певну свободу. В Україні за результатами населення та підприємств у рамках проекту Ради Європи та ЄС «Підтримка належного урядування: проект протидії корупції в Україні», проведеного фондом «Демократичні ініціативи» у березні 2009 р., 77,1% опитаних зазначили, що рівень корупції в державі є дуже високим і 90% підприємств постійно працюють у корупційному полі [2]. Отже, як стверджує Л. Фон Мізес, у громадянина залишається вибір – або загинути, або зруйнувати такий державний механізм, який майже не залишає йому свободи руху. Якщо ж громадянин і здійснює якісь рухи, то його бізнес є неконкурентоспроможним [4].

Отже, досліджуючи досвід Європейського Союзу, як унікальний приклад організації економічного і політичного простору, в якому держави не просто існують, а налагоджують конструктивну взаємодію, спрямовану на досягнення певної мети, ці ж проблеми стоять і перед Україною, коли вона хоче організувати взаємодію зі своїми найближчими партнерами чи в рамках ЄС, чи в митному союзі та ЄврАз ЄС.

Мета і завдання дослідження – аналіз причин гальмування реформ в Україні в її новітній історії, їх особливостей, факторів та суперечностей, що гальмують можливості створення ВЕЗ «Україна – ЄС» та її вступ в ЄС; відносин України з Євросоюзом в політичному, дипломатичному та економічному аспектах; динаміки виробництва в Україні основних видів продукції сільського господарства і динаміки зовнішньоекономічних відносин з країнами ЄС за 2000–2011 рр.; дослідити причини стагнації руху України в ЄС та напрями розширення ділового співробітництва.

Матеріали і методика дослідження. Матеріалами досліджень є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених щодо соціально-економічного, правового, політичного розвитку України за роки незалежності, руху держави в ЄС, звіти про стан зовнішньоекономічних відносин України і АПК за досліджуваний період в цілому і з країнами ЄС. В методиці дослідження враховувались причинно-наслідкові залежності суспільно-економічних процесів, сумісності їх елементів, формування факторів і результатів на засадах аналізу і синтезу. Для реалізації поставлених завдань використані методи наукової абстракції, історико-логічний, економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний методи.

Результати досліджень та їх обговорення. Європейський Союз і Україна зацікавлені в переборенні ускладненого дестабілізацією розвитку подій: як новий сусід Україна наблизилася географічно до Європейського Союзу, а фактично, залишаючись за додатково зміцненими кордонами ЄС, перебуває ще більше відтиснутою в положення поза грою. Якщо ситуація буде приречена на самоплив, це матиме негативні наслідки для обох сторін, тому Європейському Союзу необхідно звести до мінімуму ефект обмеження, і разом з Україною використати заключені в розширенні ЄС можливості, що стосуються як сфери розвитку демократії, правової держави, економічного порядку, так і функціонального співпрацювання у таких галузях взаємних інтересів, як економічне співробітництво, юстиція, фінанси, внутрішні справи, трансєвропейські системи, безпека та оборона. Зростаюча завдяки міжнародним зобов'язанням і контролю, залежність України і ЄС може дати імпульси до того, щоб потіснити підтримуваний стагнацією в Україні вплив олігархів, і від заяв про наміри проведення реформ перейти до їх реалізації. Більш активна матеріальна участь країн ЄС змогла б підштовхнути політичні і владні структури України до перетворень і на більш рішучі кроки у напрямі реформ [1]. Україна, як надзвичайно важливий новий сусід ЄС, володіє вражаючим людським капіталом, значними сировинними ресурсами. В економічні після спаду 2008-2009 рр. вимальовуються чіткі ознаки поживлення та видужування, наприклад, збалансованість бюджету, стабільного курсу гривні (принаймні до 8.09.2012 р.), зростання ВВП і, що особливо важливо, зростання виробництва продукції АПК та її експорт зі збільшенням додатнього зовнішньоторговельного сальдо цієї галузі. У 2011 р. виробництво зерна зросло в порівнянні з 2000 і 2010 рр. у 2,31 і 1,45 рази; цукрових буряків – у 1,42 і 1,37 рази; насіння соняшнику – у 2,51 і 1,28; картоплі – в 1,22 і 1,30; плодів – у 1,31 і 1,12; яєць – у 2,12 і 1,1; овочів – у 1,68 і 1,21 рази, і становило відповідно млн т: зерна – 56,7; цукрових буряків – 18,7; насіння соняшнику – 8,7; картоплі – 24,3; плодів – 1,9; овочів – 9,8; яєць – 18,7 млрд шт. [5].

Експорт України в 2011 р. зріс в порівнянні з 2000 і 2010 рр. відповідно в 4,68 і 1,33 рази, в т. ч. АПК – у 8,28 і 1,28 рази і склав по Україні – 68,2 млрд дол. США, по АПК – 13,1 млрд дол. [6]. Питома вага країн ЄС у структурі експорту АПК України в 2011р. склала 25,9% (3,403 млрд дол.), що більше рівня 2010 р. на 60,2% і в порівнянні з 2001 р. він зріс у 7,5% разів. Імпорт сільськогосподарської продукції з країн ЄС в Україну склав 2,659 млрд. дол (39,8% до всього імпорту) і в порівнянні з 2001 р. зріс у 8,8 рази. Зовнішньоторговельний обіг сільськогосподарської продукції України з країнами ЄС склав 30,6% до всього обігу (6,062 млрд дол.) у 2011 р., або зріс у порівнянні з 2001 р. у 8 разів. У структурі товарообігу сільськогосподарської продукції України, країни ЄС у 2011 р. склали 30,6% (у 2001 р. – 22,9%), країни СНД – 28,8%, країни Азії – 24,6, африканські країни – 9,6% [7].

Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК тільки за 2011 р. збільшився у 36,7%, у разі позитивного сальдо – 744 млн. дол., у 2010 р. сальдо було від'ємним – 185,2 млн дол. США. Серед країн ЄС найбільшу питому вагу у зовнішньоторговельному обігу АПК України зайняли Іспанія (898,6), Польща (854,5), Німеччина (751,4), Італія (715,9), Нідерланди (712,7) млн дол. США.

У 2011р. до країн ЄС експортовано продукції сільського господарства по видах (млн. дол. США): зернових злаків – 1031,6; олій рослинної – 665,4; насіння олійних – 902,4; залишків і відходів харчової промисловості – 285,2.

Економічна інтеграція України в ЄС базується на координації, синхронізації і відповідному прийнятті рішень у сфері економіки ЄС та України і передбачає ліквідацію обмежень розвитку конкуренції та формування головних економічних і політичних передумов з метою набуття країною членства в цілі організації.

Висновки. Поглиблення відносин України з Європейським Союзом до можливої в майбутньому перспективи вступу в нього ставить перед обома сторонами високі, але за своїм характером різні вимоги. Україна повинна перетворювати свої внутрішні системи, ЄС в процесі свого розширення має зберегти свою внутрішню єдність і сприяти інтеграції України. Спроба підтримувати стабільність через усе більше розширення інтеграції має свої межі, тому концепція ЄС не повинна слугувати обґрунтуванням для відмови України у прийнятті до Євросоюзу.

Європа буде і в надалі зростатися під знаком різних форм інституціональної і функціональної інтеграції, що дозволить їй уникнути інтеграційної конкуренції.

Єдиний загальноєвропейський простір, до якого прагнуть всі зацікавлені сторони, міг би зумовити для цього вирішальний імпульс, але без конкретних зусиль кожного з учасників ці спрямування не мають шансів здійснитись.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Тиммерман Х. Україна и Белоруссия: Новые соседи Европейского Союза / Х. Тиммерман // МЭиМО. – 2008. – № 6. – С. 49-60
2. Гяець В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Гяець // Економіка України. – 2011. – № 6.
3. Скоробагатько С. Минуле з нами. / С. Скоробагатько // Сільські вісті. – 2012. – № 58 (18798) – С. 2.
4. Людвиг фон Мизес. Либерализм. / Мизес Людвиг // Экономика. – М., 2001. – С. 41.
5. Мониторинг економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 2000–2011 рр. – К., 2000–2011 рр. – 132 с.
6. Звіти про стан зовнішньоекономічних відносин в системі агропромислового комплексу України за 2000–2011 рр. – К., 2000–2011. – 48 с.
7. Статистичний щорічник України за 2000–2011 рр. – К.: Консультант – 570 с.
8. Кандыба А. М. Внешнеэкономическая деятельность / А. М. Кандыба – К.: Аграрна наука, 2008. – 264 с.

Украина и Евросоюз: состояние и потенциал развития

В. И. Губенко

В статье исследованы факторы и причины, сдерживающие усиление интеграционных процессов Украины с Европейским Союзом и создание зоны свободной торговли «Украина – ЕС». Обоснована неизбежность двухсторонних потерь при условии дальнейшего замораживания решения проблемы интеграции Украины в ЕС. Осуществлен анализ развития производства АПК и внешнеторговых отношений с ЕС и его отдельными членами. Предложены общие подходы относительно успешного решения проблемы.

Ключевые слова: интеграция, имплементация, Европейский Союз, эффект сближения, внешнеторговый оборот, импорт, экспорт, сальдо.

Ukraine and the European Union: status and development potential

V. Gubenko

The investigated factors and reasons, hindering increased integration processes of Ukraine with European Union and the creation of a free trade zone «Ukraine - EU». Well-grounded inevitability bilateral donations with condition further freezing solution the problem Ukraine's integration into the EU. The analysis of the development of agricultural production and external trade relations with the EU and it's separate individual members. Proposed general approaches concerning the successful solution of the problem.

Key words: integration, implementation, the European Union, effect of convergence, foreign trade turnover, import, export, the balance.

УДК 338.43.01:336.225.51

БЕЗКРОВНИЙ А.В., аспірант

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

Білоцерківський національний аграрний університет

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЧЕРЕЗ ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ

У статті проаналізовано переваги та недоліки застосування фіксованого податку для сільськогосподарських виробників в рамках подальшого розвитку інтеграції України у світове ринкове середовище. Проведено кількісний вимір залежності обсягу інвестицій у сільському господарстві від обсягу податкових пільг. Запропоновано варіанти системи оподаткування сільськогосподарських виробників із застосуванням пільгового режиму оподаткування.

Ключові слова: сільськогосподарські виробники, пільговий режим оподаткування, фіксований сільськогосподарський податок, інвестиції.

Постановка проблеми. Із поглибленням аграрної реформи, набуттям виробниками аграрного сектору України господарської самостійності змінюються засади фінансових відносин між ними та державою, відпрацьовуються напрями і механізми державної бюджетної підтримки фінансово незалежних, самостійних товаровиробників. Із набуттям Україною статусу члена СОТ у податковому механізмі були закладені значні можливості цілеспрямованого впливу держави на соціально-економічні процеси в АПК. Однак, подальший розвиток інтеграції України у світове ринкове середовище потребує вдосконалення механізму державної підтримки сільськогосподарських виробників через податковий механізм для забезпечення конкурентних переваг національної продукції на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем фінансової підтримки сільськогосподарських виробників через податковий механізм присвячені роботи: Зубець М.В., Вергунова В.А., Власова В.І., Дем'яненко С., Зорі С. Однак, роботи цих та інших вчених охоплюють лише загальні характеристики проблематики певних питань на макроекономічному рівні і не дають відповіді на питання практичного застосування податкового механізму для підтримки сільськогосподарських виробників в нинішніх умовах поглибленої інтеграції України у світове ринкове середовище.

Мета і завдання дослідження – комплексний аналіз стану державної підтримки сільського господарства через податковий механізм та розробка рекомендацій стосовно застосування режиму пільгового оподаткування для сільськогосподарських виробників.

Матеріали і методика дослідження. Матеріалами дослідження є наукові праці провідних вчених щодо системи оподаткування сільського господарства України та статистичні дані Міністерства аграрної політики та продовольства України за 2006–2011 рр. Методологічною базою дослідження слугували загальнонаукові методи пізнання, аналітичне передбачення економічних процесів здійснювалось на основі дотримання сумісності їх елементів із законами ринкової економіки.

Результати дослідження та їх обговорення. Законом України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.1998 р. №320-XIV був суттєво змінений порядок оподаткування сільськогосподарських товаровиробників [1]. Аграрії отримали можливість стати платниками фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), який замінив собою 12 податків та зборів, у тому числі податок на прибуток підприємств, податок на землю, збори на обов'язкове державне пенсійне страхування та соціальне страхування. Серед суттєвих переваг ФСП в умовах інтеграції України у світове ринкове середовище – зниження податкового навантаження на виробників; спрощення обчислення, обліку та адміністрування сплати податку; оптимізація термінів його сплати з урахуванням специфіки галузі; сприяння детінізації доходів сільськогосподарських підприємств та зайнятих у сільськогосподарському виробництві; сприяння ефективному використанню землі; поліпшення умов для фінансового планування; складність ухилення від сплати; сприяння нарощуванню обсягів виробництва та реалізації продукції [2].

Але система оподаткування доходів сільськогосподарських виробників на основі ФСП не була позбавлена і певних недоліків, головні з яких слід відзначити: відсутність залежності величини податку від результатів діяльності підприємства і таким чином властивостей вбудованого стабілізатора; невідповідність єдиного податку сучасній практиці оподаткування, в якій множинність його форм дозволяє якнайкраще врахувати платоспроможність суб'єктів господарювання, реалізувати регулюючий вплив держави; поєднання в одному податку різних за призначенням та податковою базою податків і зборів [2, 3]. У середньому обсяги надходжень ФСП у 2003–2005 рр. склали 391,7 млн грн, 0,5% доходів Зведеного бюджету України (0,7% податкових надходжень), 1,8% доходів місцевих бюджетів (2,2% податкових надходжень до місцевих бюджетів). У зв'язку з виділенням зі складу ФСП зборів на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування обсяги надходжень від ФСП зменшилися і склали у 2006 р. 167,8 млн грн, або 0,1% від доходів Зведеного бюджету країни, 0,5% – від доходів місцевих бюджетів. У 2010 р. від підприємств аграрного сектору до Зведеного бюджету надійшло 8728 млн грн податків і зборів (6,5% від доходів Зведеного бюджету, 8,9% податкових надходжень), у тому числі 1265 млн грн від сільськогосподарських підприємств (що склало 5,4% їх виручки від реалізації продукції, 0,9% доходів Зведеного бюджету, 1,3% податкових надходжень) [6]. У 2011 р. від аграрного сектору до Зведеного бюджету надійшло 10270 млн грн (6,0% доходів Зведеного бюджету, 8,2% податкових надходжень) та від сільськогосподарських підприємств 1485 млн грн (0,9% доходів Зведеного бюджету, 1,2% податкових надходжень).

Однак, послаблення податкового навантаження на сільськогосподарських виробників позитивно вплинуло на поліпшення фінансових результатів підприємств галузі, підвищення рівня рентабельності їх діяльності (за нашими розрахунками, коефіцієнти кореляції між обсягом податкових пільг та фінансовими результатами і рентабельністю діяльності сільгоспідприємств протягом 2006–2011 рр. відповідно дорівнюють 0,890 та 0,854). Податкові пільги сприяли зростанню обсягів виробництва (індекс кореляції між випуском продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах та обсягом податкових пільг для 2006–

2011 роки складав 0,879). Пряма кореляція (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,872 – для періоду 2006–2011 рр.) спостерігається між обсягом інвестицій і обсягом податкових пільг [4].

З метою кількісного виміру залежності обсягу інвестицій у сільському господарстві від обсягу податкових пільг нами визначені коефіцієнти регресії та отримане функціональне рівняння:

$$I = 2,226T - 5855,8,$$

де I – обсяг інвестицій, млн грн

T – обсяг податкових пільг, млн грн (коефіцієнт детермінації (R^2) дорівнює 0,761).

Фактично збільшення податкових пільг на 100 тис. грн призводило до зростання інвестицій у сільському господарстві на 222,6 тис. грн. При цьому найбільше впливали на обсяги інвестицій пільги з ПДВ.

Надалі можливі чотири варіанти системи оподаткування ФСП: за першим варіантом дію ФСП буде зупинено та сільськогосподарські виробники оподатковуватимуться на загальних підставах; за другим варіантом у разі зупинення дії ФСП для сільськогосподарських виробників буде запроваджений пільговий режим оподаткування, який передбачає сплату податку на прибуток як основний у разі зменшення інших податків на сільгоспвиробників; за третім варіантом сучасний порядок дії ФСП буде продовжено; за четвертим варіантом дію ФСП буде продовжено у модифікованому вигляді, у тому числі за його заміни податком на землю [5]. З метою запобігання тотальної збитковості сільськогосподарських товаровиробників, як довів наш аналіз впливу податкових пільг на їх фінансові результати, необхідним виступає збереження пільгового режиму оподаткування для аграріїв. Але разом з тим, порушення загальних принципів оподаткування за включення до складу ФСП різномірних податків і зборів, і, насамперед, зборів на обов'язкове державне пенсійне і соціальне страхування, має бути виправленим. Таким чином, найбільш відповідними завданням реформування податкового механізму з визначених варіантів реформування порядку дії ФСП виступають другий та четвертий варіанти. Виведення зборів на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування зі складу ФСП – це процес, який вже розпочався. Доцільним є об'єднання цих зборів у єдиний соціальний внесок, враховуючи, що під час сплати зборів на обов'язкове державне пенсійне і соціальне страхування на загальних умовах підвищується сучасний рівень податкового навантаження більше, ніж удвічі, застосування пільгової ставки єдиного соціального внеску для сільськогосподарських виробників доцільне на рівні, не вищому за 20%. Пільгова ставка соціального внеску застосовується і в інших країнах. Зокрема, за запровадження соціального податку в Російській Федерації для роботодавців у виробництві сільськогосподарської продукції ставка була встановлена на рівні 26,1%, для інших – 35,5%.

Висновки. Враховуючи позитивний вплив пільгового режиму оподаткування на розвиток галузі та особливо на інвестиційний процес, вважаємо за доцільне його збереження для забезпечення сталого розвитку сільського господарства. Підвищення податкового навантаження має відбуватися лише після зростання рівня врожайності культур та продуктивності тварин до рівня розвинутих країн, підвищення фондоозброєності, продуктивності праці, норми прибутку у сільському господарстві. Аргументом на користь збереження непрямої підтримки сільськогосподарських виробників за рахунок податків виступає і нестабільність політичного процесу, значна залежність від нього структури видатків бюджету, що вносить непередбачуваність та зумовлює відсутність системності у бюджетній підтримці аграрного сектору. У подальших дослідженнях автор має на меті проаналізувати заходи фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва через страхову і кредитну сфери.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про фіксований сільськогосподарський податок: Закон України від 17 груд. 1998 р. № 320-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 5–6. – Ст. 39.
2. Зубець М.В. Аграрна політика і макроекономічні відносини в аграрному секторі України / М.В. Зубець, В.А. Вергунов, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 358 с.
3. Дем'яненко С. Система оподаткування сільського господарства України після 2004 року / С. Дем'яненко, С. Зоря. – К.: ІЕДПКУ, 2008. – 41 с.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2011. – 551 с.
5. Розвиток аграрної економічної науки в Україні та її завдання в умовах освоєння ринкової системи господарювання: матеріали восьмих річних зборів Всеукр. Конгресу вчених економістів-аграрників, м. Київ, 20–21 черв. 2006 р. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2006. – 410 с.

Состояние и тенденции государственной поддержки сельского хозяйства через налоговый механизм

А.В. Безкровный

В статье проанализированы преимущества и недостатки применения фиксированного сельскохозяйственного налога для сельскохозяйственных производителей в рамках дальнейшего развития интеграции Украины в мировую рыночную среду. Проведено количественное измерение зависимости объема инвестиций в сельском хозяйстве от объема налоговых льгот. Предложены варианты порядка налогообложения сельскохозяйственных производителей с применением льготного режима налогообложения.

Ключевые слова: сельскохозяйственные производители, льготный режим налогообложения, фиксированный сельскохозяйственный налог, инвестиции.

The state and tendencies of state support of agriculture is through a tax mechanism

A. Beskrovny

Advantages and lacks of application of the fixed agricultural tax for agricultural producers within the framework subsequent development of integration of Ukraine in a world market environment are analysed. The quantitative measuring of dependence of volume of investments in agriculture from the volume of taxes's deductions is conducted. Variants of order of taxation of agricultural producers with application of the favourable mode of taxation are offered.

Key words: agricultural producers, favourable mode of taxation, fixed agricultural tax, investments.

УДК 330.131.7:637.13

РУДА Т.П., здобувач

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

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКИМИ РИЗИКАМИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено оцінювання господарських ризиків, які виникають в діяльності молокопереробних підприємств. Розглядається система управління виробничими ризиками молокопереробних підприємств.

Ключові слова: молокосировина, молокопереробне підприємство, ризик, управління.

Постановка проблеми. Невід'ємним атрибутом підприємницької діяльності є господарський ризик. Управління ним, окрім урахування загальних закономірностей, має галузеві особливості. Так, для аграрного бізнесу специфіка проявляється, насамперед, у безпосередньому впливі на його результативність природного фактора.

Оскільки для вітчизняного молочного скотарства ринком збуту є молокопереробні підприємства, виникає необхідність визначення ризикового характеру розвитку саме їх діяльності. Дійсно, молокопереробні підприємства функціонують на основі взаємодії із сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення, рівень економічного розвитку яких у нинішніх умовах низький. У цих умовах постала гостра необхідність розробки механізмів оцінки, аналізу та управління ризиками, адаптованими до конкретних умов господарювання молокопереробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системні дослідження з питань ризиковості аграрного виробництва знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема В. Андрійчука, А. Даниленка, В. Кардаша, О. Ковтун, А. Минки, С. Наконечного, С. Савіної, В. Чепурка, Р. Шинкаренка та ін. Зокрема, проблеми ризиків у діяльності молокопереробного підкомплексу досліджували П. Березівський, М. Ільчук, Д. Крисанов, М. Мостенська, О. Непочатенко, І. Свиноус, В. Радько.

Однак, незважаючи на безперечну значущість проведених досліджень, на сучасному етапі залишаються невивченими специфічні теоретико-методичні питання управління ризиками підприємств молокопродуктового підкомплексу внаслідок відсутності єдиної наукової думки щодо методів управління ризиками, а існуючий інструментарій не дозволяє повністю вирішити цю проблему.

Мета дослідження – оцінювання існуючих методів управління виробничими ризиками молокопереробних підприємств та визначення напрямів їх удосконалення.

Методика дослідження. У процесі дослідження використано такі методи наукового пізнання: логіко-аналітичні методи, зокрема прийоми аналогії та порівняння, індукції та дедукції, наукової абстракції – для теоретичного узагальнення, уточнення понятійного апарату з проблеми, формулювання висновків; метод експертних оцінок – для визначення факторів виробничих ризи-

ків молокопереробного підприємства та проведення оцінки ефективності системи ризик-менеджменту; експериментально-ігрові методи, зокрема метод теорії ігор, – для визначення альтернатив для вибору поведінки підприємства в різних ситуаціях невизначеності.

Результати досліджень та їх обговорення. Численні перетворення в аграрному секторі України негативно позначилися на розвитку молочного скотарства у країні загалом та у Хмельницькій області зокрема. Загальні обсяги виробництва молока сільськогосподарськими товаровиробниками різних форм господарювання у 2010 проти 1990 рр. знизилися на 478,4 тис. тонн, або на 44%, в основному за рахунок сільськогосподарських підприємств, де зменшення становило 583,4 тис. тонн, або на 85,1% (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка та структура виробництва молока в господарствах різних форм власності (за даними Головного управління статистики по Хмельницькій області).

Нині в області виробництвом молока займаються 242 господарства, або на 57 менше, ніж на цю дату 2009 року. Встановлено, що у досліджуваному регіоні провідні господарства виробляють 71% від молочного валового виробництва сільськогосподарських підприємств, надої в яких становлять від 4 до 6 тис. кг молока на корову. Серед цих сільськогосподарських підприємств доцільно виділити ТОВ «Промінь», СГК «Летава», ДП «Дослідне господарство «Пасічна», СТОВ ім. Шевченка. Вперше за останні роки призупинено спад виробництва молока в області.

Доведено, що у 2010 р. 67,0% сільськогосподарських підприємств області не утримували корів. Із тих, що утримували, 82,4% підприємств мали стадо корів чисельністю до 200 голів, від 200 до 500 голів – 23,1%, від 500 і більше – 9,1%. Основними причинами такої ситуації є: нестабільність цінової ситуації; низька економічна ефективність галузі; відсутність якісного наукового супроводу виробничих процесів; недосконала система племінної справи та відсутність дієвого механізму державної підтримки, спрямованої на стимулювання розвитку галузі.

Результати групування сільськогосподарських підприємств Хмельницької області за рівнем рентабельності доводять, що у господарствах, де виробництво молока є високорентабельним (від 40 до 60%), рівень повної собівартості більш ніж у два рази нижче порівняно зі збитковими господарствами (від 40 до 20%), а продуктивність вища майже втричі, що свідчить про значні резерви для підвищення ефективності виробництва молока.

Встановлено, що сільськогосподарські підприємства переважно реалізують молоко першого гатунку, лише незначна частина – вищого (у 2010 р. – 0,8%). Окрім цього має місце реалізація на переробку молока 2 гатунку (у 2010 р. – 1,2%) та негатурного (у 2010 р. – 0,1%). Обмежені можливості сільськогосподарських товаровиробників, незабезпечення відповідності технології виробництва молока вимогам чинних стандартів якості, призводять до зниження гатунковості молока, що негативно впливає на закупівельні ціни і відповідно на показники ефективності.

Нині у Хмельницькій області функціонує 20 молокопереробних підприємств, з яких 8 підприємств здійснюють повний цикл переробки і виробництва молокопродуктів, решта – займаються заготівлею, охолодженням і частково первинною переробкою. Ці молокопереробні підприємства входять до складу трьох фінансово-промислових груп – ВАТ «Гадячсир», корпорації «Мілкленд-Україна», «Укрпродуктгруп».

Основними причинами такого становища в галузі є відсутність достатньої кількості сировини для переробки та коштів для здійснення технічного переоснащення, а також проблеми зі збутом готової продукції, оскільки більшість підприємств орієнтувалися на зовнішній ринок.

Вивчення каналів реалізації молока товаровиробниками області дозволило встановити, що сільськогосподарські підприємства і господарства населення реалізують по маркетинговому каналу «переробні підприємства» значно більше молока, ніж надходить на регіональні молокопереробні підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка обсягів реалізації товаровиробниками молока та надходження його на переробні підприємства Хмельницької області (тис.т.)

Товаровиробник	Рік				2010 до 2006 рр., у %	
	2006	2007	2008	2009		2010
Реалізовано переробним підприємствам						
Сільськогосподарські підприємства	95,6	80,9	82,1	86,9	89,9	94,0
Господарства населення	236,7	285,3	241,8	196,2	210,3	88,8
Інші підприємницькі структури	51,3	55,5	21,4	21,7	25,1	48,9
Надійшло на переробку молокопереробним підприємствам області						
Сільськогосподарські підприємства	66,9	54,9	53,4	56,5	66,5	99,4
– різниця	28,7	26	28,7	30,4	23,4	81,5
Господарства населення	236,7	285,3	241,8	196,2	210,3	88,8
– різниця	0	0	0	0	0	–
Інші підприємницькі структури	51,3	55,5	21,4	21,7	25,1	48,9
– різниця	0	0	0	0	0	–

Джерело: складено і розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області.

Основною причиною, що стимулює товаровиробників до таких дій, є економічна вигода, яка знайшла своє вираження у вигляді закупівельної ціни, умов розрахунків та у величині збутових витрат. Однак, реалізацію за межі області певною мірою можна назвати умовною, оскільки більшість із них входять до складу двох промислових груп.

У молокопереробних підприємствах області має місце недовантаження виробничих потужностей, насамперед через відсутність молокосировини, сезонність виробництва молока та споживчого попиту на ринку. Здобувачем встановлено чітку залежність обсягів реалізації продукції від сезонних коливань надходження молока на переробку. Так, найвищий рівень завантаженості ПП «Летичівський молокозавод» забезпечується у III і IV кварталах, що призводить до неритмічності завантаженості виробничих потужностей, реалізації продуктів молокопереробки, до формування значних складських запасів напівфабрикатів та виготовлення продукції більш тривалого терміну зберігання, наприклад, солодковершкового масла.

Розраховані показники фінансового стану молокопереробних підприємств свідчать про нестабільність їх діяльності та схильність до різних ризиків. Втрата сировинних зон молокопереробними підприємствами і як наслідок – низька завантаженість виробничих потужностей, підвищення собівартості одиниці готової молочної продукції, нестійкий фінансовий стан, низька ефективність роботи молокопереробних підприємств. Аналіз структури товарної продукції молокопереробних підприємств, динаміки цін на молоко і молочну продукцію, структури виробничих витрат, тенденцій зміни чистого прибутку, рентабельності виробництва та інших показників свідчить про зниження ефективності виробничої діяльності, що зумовлює відповідні ризики.

Відсутність високоякісної сировини змушує більшість молокопереробних підприємств зменшувати кількість асортиментних позицій і переорієнтовуватися на випуск менш якісної продукції. Так, ПП «Летичівський молокозавод» до 2009 р. здійснював виробництво казеїну технічного, нині спеціалізується на виготовленні молочних напівфабрикатів (вершків, сиру кисломолочного) і обезжиреного молока. Водночас, ЗАТ «Вінківці сирзавод» спеціалізується на виробництві сирів жирних, яких нині виготовляється 24 види. Щорічно розширюється асортимент та нарощується виробництво масла вершкового. Так, до товарного асортименту включено сирний рулет «Вінковецький» із додаванням спецій з лікувальних трав; напій кефірний «Джерело здоров'я», який зорієнтований на споживачів із серцево-судинними захворюваннями та діабетом, тощо. Водночас, незважаючи на активну позицію підприємств щодо адаптації до вимог виробництва, нестача сировини, незадовільний технічний стан переробних підприємств регіону не дозволяють їм повною мірою використовувати ринкові можливості та задовольняти потреби населення.

Доведено, що найвищу стійкість мають багатогалузеві підприємства, які пропонують диференційований асортимент молочної продукції. І, навпаки, найбільш складні умови для забезпечення ефективної господарської діяльності спостерігаються там, де ризики мають тенденцію проявлятися одночасно, тобто взаємопов'язані. Так, зниження обсягів закупівлі молока у сільськогосподарських товаровиробників не лише негативно позначається на обсягах виробництва продукції, але й значно ускладнює технологічний процес, тобто, ризик зниження обсягів виробленої продукції і ризик підвищення технологічних витрат (у разі часткового переходу на сухе молоко) часто накладаються.

Фактори ризиків молокопереробного підприємства залежні та взаємозумовлені на кожній зі стадій кругообігу капіталу – на заготівельній, виробничій і товарній стадіях переробки молока. Враховуючи цей аргумент і неперервність виробничого циклу в діяльності молокопереробних підприємств, нами виділено наступні види ризику: заготівельна стадія – ризики незабезпеченості сировиною та допоміжними матеріалами, росту заготівельно-транспортних витрат, формування неадекватного капіталу; виробнича стадія – ризики виникнення матеріальних втрат, виникнення трудових втрат, завдання збитку власності підприємства, виробництва неконкурентоспроможної продукції, критичного обсягу виробництва, банкрутства і неплатоспроможності; товарна стадія – ризики зниження попиту на молочну продукцію, збитковості виробництва молочної продукції, виникнення втрат молочної продукції у процесі обігу, підвищення позареалізаційних витрат, зниження ціни реалізації готової продукції, ліквідності, ризик неплатежів.

Існуюча система управління не дозволяє гнучко реагувати на вимоги зовнішнього середовища через недотримання в організації управління цілого ряду принципів. Нині управлінська діяльність молокопереробних підприємств має охоплювати вирішення складних завдань: моніторинг ринку молока-сировини і молочної продукції, оперативну реакцію на зміни попиту, підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечення збуту швидкопсувної молочної продукції та ін. З метою підвищення ефективності управління і мінімізації виробничих ризиків необхідна реалізація спеціальної системи способів управління ними у процесі переробки молока. Для цього необхідно на молокопереробних підприємствах створити певний орган управління ризиками, головним завданням якого буде пошук і відбір осіб, відповідальних за управління ризиками. На молокопереробних підприємствах таку функцію можуть виконувати: структурні підрозділи з управління виробничими ризиками або гнучкі тимчасово створені групи з обґрунтування та прийняття управлінських рішень з мінімізації ризиків, а також представники планово-економічного відділу, завідувач виробництва або головний технолог, начальник фінансового відділу.

Контроль за реалізацією програми управління ризиками передбачає систематичне та цілеспрямоване виявлення фактичних втрат, зумовлених ризиками, і аналіз передбачених результатів у програмі управління ризиками молокопереробних підприємств. Вважаємо, що ефективно управління ризиком досягається в умовах планомірного виявлення ризику з метою пошуку джерел покриття збитків та посилення виробничих позицій. На молокопереробних підприємствах як об'єкт управління ризиком можуть виступати такі виробничі процеси: виробництво нових видів продукції; впровадження у практику нових способів збуту реалізованої продукції; зміна асортименту; зміна постачальників молока-сировини.

Висновки. Отже, з метою забезпечення ефективності управління ризиком необхідно дотримуватися чіткої структури ризикових подій, враховувати їх специфіку та характер ризику, ідентифікувати за видами та базовими ознаками. Розроблена класифікація ризиків враховує закономірності функціонування молокопереробного підприємства і неперервність виробничого циклу, включає наступні види ризиків: заготівельна стадія – ризики незабезпеченості сировиною та допоміжними матеріалами, росту заготівельно-транспортних витрат, формування неадекватного капіталу; виробнича стадія – ризики виникнення матеріальних втрат, виникнення трудових втрат, нанесення збитку власності підприємства, виробництва неконкурентоспроможної продукції, критичного обсягу виробництва, банкрутства і неплатоспроможності; товарна стадія – ризики зниження попиту на молочну продукцію, збитковості виробництва молочної продукції, виникнення втрат молочної продукції у процесі обігу, підвищення позареалізаційних витрат, зниження ціни реалізації готової продукції, ліквідності неплатежів. Використання запропонованої класифікації ризиків дозволяє визначити пріоритетні напрями управління виробничим ризиком, забезпечуючи оперативність процесу ідентифікації передумов виникнення ризикових подій. Управління ризиком на кожній стадії виробничого циклу сприяє мінімізації його впливу на діяльність підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Процюк Н. І. Аналіз факторів впливу на якість молока / Н.І. Процюк // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С. 114–117.
2. Присяжнюк О.Ф. Виробництво молочної продукції з урахуванням екологічних чинників / О.Ф. Присяжнюк // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 31–35.
3. Шиян В.І. Економічні проблеми інтенсифікації виробництва молока в контексті теорії спадної віддачі / В.І. Шиян, Н. С. Ляліна // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 74–79.
4. Улько С.М. Мікроекономічний аспект дослідження діяльності виробників молока в сучасних ринкових умовах / С. М. Улько // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 120–127.
5. Радько В.І. Тенденції розвитку виробництва молока в Україні / В. І. Радько // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 24–28.

Формирование системы управления хозяйственными рисками молокоперерабатывающих предприятий

Т.П. Руда

В статье осуществляется оценка хозяйственных рисков, возникающих в деятельности молокоперерабатывающих предприятий. Рассматривается система управления производственными рисками молокоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: молокосырьё, молокоперерабатывающее предприятие, риск, управление.

Governance is economic risk dairy companies

T.Ruda

The article assesses the economic risks posed by the activities of dairy companies. Consider a system of management of production risks dairy companies.

Key words: raw milk, dairy companies, the risk management.

УДК 631.115.11.004.14:005

ГРИНЧУК Ю.О., аспірантка

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

Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ОСОБИСТЕ СЕЛЯНСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО» ЯК ФОРМИ ДРІБНОТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті здійснено узагальнення поглядів науковців на трактування категорії «особисте селянське господарство» як форми дрібнотоварного виробництва. Особлива увага звертається на аналіз відмінностей категорії «особисте селянське господарство» від інших організаційно-правових форм господарювання.

Ключові слова: особисте селянське господарство, дрібнотоварне виробництво, сільське домогосподарство.

Постановка проблеми. У процесі економічних реформ в аграрному секторі України відбулися кардинальні зміни. В результаті структурних перетворень сформувалася багатоукладність господарювання, функціонують різні форми власності, розвиваються ринкові відносини. У цих умовах виникла потреба наукового обґрунтування ролі і функції організаційно-правових форм господарювання у створенні продовольчих ресурсів країни та визначення перспективи подальшого їх розвитку. Також по багатьох позиціях змінилися стереотипи відносин суспільних господарств і особистого сектору, що склалися раніше.

Дослідження економічної природи особистих селянських господарств населення викликає значне теоретичне і практичне зацікавлення винятково завдяки тому, що згадані аграрні формування, з одного боку, є класичною формою дрібного (споживчого) сільськогосподарського виробництва, а з іншого – вони виступають найбільш послідовною, змістовною й закінченою формою сімейного господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У теперішніх реаліях в нашій країні вивченню цієї форми господарювання приділяли увагу такі вчені: Ю. Акчуріна, І. Баланюк, Г. Беккер, П. Березівський, О. Біттер, О. Дем'янчук, Т. Дудар, В. Збарський, Ф. Зінов'єв, А. Даниленко, О. Комліченко, Д. Крисанов, Г. Купалова, В. Липчук, Л. Липич, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Л. Михайлова, С. Онисько, О. Онищенко, І. Прокопа, П. Саблук, Г. Черевко, Л. Шепотько, В. Шиян, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Їхні роботи мають важливе значення і слугують підґрунтям сучасних економічних поглядів на проблеми розвитку та функціонування особистих селян-

ських господарств. Відсутність єдиної методологічної основи щодо трактування поняття "особисте селянське господарство", природи його функціонування, призвело до необґрунтованих втрат певних видів соціального захисту сільських жителів порівняно з жителями міст та до тінізації виробництва продукції в аграрному секторі економіки, до спотворення ролі й місця особистого селянського господарства у виробництві й забезпеченні населення України сільськогосподарською продукцією.

Мета дослідження – узагальнення поглядів науковців на категорію «особисте селянське господарство» як форму дрібнотоварного виробництва та розкриття авторського підходу до її трактування.

Методи дослідження. У процесі виконання досліджень використовувалися загальноприйняті методи і прийоми: сукупність наукових прийомів абстрактно-логічного методу (індукція й дедукція, аналіз та синтез, аналогії і зіставлення, формалізації та моделювання) – для опрацювання теоретичних положень організаційно-економічних засад функціонування особистих селянських господарств; порівняльно-історичний – для аналізу етапів розвитку і функціонування ОСГ.

Результати досліджень та їх обговорення. Проведена аграрна реформа виявила необхідність особливого аналізу і якісно нових підходів до дослідження ОСГ. Саме цим, на думку Р.Є. Прауста, пояснюється цілком наукове зацікавлення різними аспектами дослідження й інтерпретації подібного феномена, що спостерігається останнім часом.

Однак далеко не всі дослідники суті особистого підсобного господарства інтерпретують його як специфічний аграрний феномен, під яким розуміють нерозривну єдність дрібного (споживчого) сільськогосподарського виробництва та сімейної форми господарювання.

Підприємницькому типу виробництва за його внутрішнім характером (економічною природою) властиве прагнення до розширення. Сімейна форма організації праці може сприяти й відповідати подібному тільки до певної межі, за рамками якої вони перетворюються на стримувальний фактор. Невипадково, що в структурі фермерського виробництва поряд із сімейними фермами істотну роль грають несімейні (партнерські) фермерські господарства.

Існують два протилежних погляди на те, чи здійснюють особисті господарства населення підприємницьку діяльність. Так, Н. А. Попов вважає, що ОСГ відношення до підприємницької діяльності не мають, бо не виконуються дві з чотирьох умов, обов'язкових для такої діяльності – виробництво не спрямоване на систематичне одержання прибутку та ці господарства не підлягають обов'язковій державній реєстрації як суб'єкти підприємництва [1].

У такому аспекті існує слушна думка, що основна мета функціонування особистих господарств населення – це, в першу чергу, забезпечення себе і своєї родини продуктами харчування, а вже потім – реалізація залишків виробленої продукції. Проте їх може й не бути. Крім того, в ОСГ відсутній стійкий показник товарності. Він значною мірою коливається залежно від багатьох чинників. Відповідно немає потреби реєструвати особисте селянське господарство як суб'єкт підприємницької діяльності, тобто воно не може бути основним місцем роботи.

Специфіка сільськогосподарського виробництва, зокрема в ОСГ, вважає З. Н. Шукліна, природно полягає в особливій ролі сільського підприємця. Саме по собі підприємництво припускає наявність вміння, знання, обмірковування й ухвалення ризикованого рішення; заповзятливість з урахуванням інформації щодо створення прийняттого середовища для власної справи (ринкової та економічної ніш). Інтуїція та ретельний аналіз ринкової кон'юнктури допоможуть оцінити майбутніх споживачів і передбачити дії конкурентів. Але з деякими тезами цієї теорії можна не погодитись. По-перше, власник особистого селянського господарства під час вибору культури для вирощування на власній земельній ділянці використовує інформацію про стан ринку того чи іншого сільськогосподарського продукту, керуючись основним правилом – "вирощувати ті культури, які коштують дорого або без яких неможливо обійтись". При цьому слід зазначити, що за своєю економічною сутністю особисте господарство є натуральним.

Інший дослідник цієї проблеми М.Л. Кокорев переконує, що в особистому господарстві селянин є вільним підприємцем, на свій страх і ризик веде виробництво продукції, керується економічною вигодою. Автор дотримується думки, що в умовах ринку ОСГ здійснюють підприємницьку діяльність, адже підприємництво розглядається як тип господарської поведінки людей, для яких характерне новаторство, пошук ефективних методів використання ресурсів, гнучкість і готовність ризикувати. Існують певні заперечення цієї тези. У перехідному періоді до ринкових відносин, коли особисте селянське господарство стає тимчасово основним джерелом родини,

елементи підприємництва присутні, але тільки на цей перехідний період. У нормальних економічних умовах рушієм новаторства виступає, в першу чергу, моральне задоволення від вирощування певних високопродуктивних сільськогосподарських культур чи щось подібне. Взагалі діяльність особистих господарств слід розглядати не тільки через площину економічних вигод, а також із позицій морального задоволення [2].

Проте, на думку О. І. Пащенко, яку ми розділяємо, заняття підприємницькою діяльністю, під якою розуміється реалізація лишків сільськогосподарської продукції на продовольчих ринках і яку здійснюють власники особистих підсобних господарств, по суті такою не є, оскільки носить вимушений характер. Відомо, що подібна діяльність здійснюється в умовах гострого дефіциту сільськогосподарських продуктів вітчизняного виробництва і хронічного безробіття сільського населення, а отже, в умовах відсутності стабільних джерел грошових доходів, що змушує продавати продукцію, отриману в особистому селянському господарстві.

Особливо це виявляється у кризових умовах. Як зазначає О.В. Петриков: «Особисті господарства селян заповнили економічний простір, залишений колгоспами та радгоспами, і сільськогосподарська продукція, вироблена й реалізована господарствами населення, по суті врятувала віддалені регіони держави від голоду й соціального вибуху». До того ж, на наше переконання, реалізована продукція ОСГ не завжди може бути визначена як її лишок. Частина сільськогосподарської продукції, що реалізується особистими господарствами селян на ринку, не є лишком, а являє частину необхідного продукту певної категорії.

І навіть якщо визнати, що реалізована частина сільськогосподарської продукції особистих підсобних господарств є лишком від обсягів споживання членів сільського домогосподарства, то отриманий грошовий дохід, як правило, використовується для чисто споживчих, а не виробничих цілей. Подібну позицію розділяють ряд економістів-аграрників, на думку яких господарства населення можуть реалізовувати сільськогосподарську продукцію не заради прибутку, а тільки тому, що їм необхідні грошові кошти для виконання тих або інших життєво важливих сімейних функцій [3].

Враховуючи нинішню складну економічну ситуацію та недосконалість нормативно-законодавчих актів, неможливо чітко провести межу між особистим селянським і одноосібним господарствами, враховуючи лише один показник – площу землекористування.

У статті 5 Закону України «Про особисте селянське господарство» наголошено, що „розмір земельної ділянки може бути до 2 га. Проте він може бути збільшений за рахунок паїв, які передані в користування”. Однак існують регіони, де розмір земельного паю коливається в межах 6-8 га.

В економічній літературі поняття «особисті селянські господарства» ототожнюють з поняттями «приватник» і «дрібноприватне господарство». На наш погляд, між ними існують вагомні відмінності, серед яких такі:

1. Особисте селянське господарство базується на використанні особистої праці, тоді як приватник залучає найманих робітників, тобто він пов'язаний з експлуатацією чужої праці.

2. Для селянина-приватника його дрібнотоварне господарство являє собою єдине джерело одержання продуктів харчування і грошових доходів, тоді як ОСГ в нормальних економічних умовах є неосновним бюджетоутворювальним доходом.

3. Існують відмінності в оподаткуванні приватника і власника особистого селянського господарства [5].

Дискусійним залишається й питання про можливість розгляду ОСГ як виду індивідуальної трудової діяльності. Наприклад, М.І. Козир вважає ОСГ індивідуальною трудовою діяльністю, Д.Є. Тягунов, І. Х. Райг дотримуються протилежного погляду, але за таких умов, що:

- ОСГ – це не тільки сільськогосподарське, а й певною мірою автономне сімейне виробництво. Цим воно відрізняється від інших форм дрібного виробництва в сільському господарстві;
- ОСГ є не самостійним типом господарства, а підсобним виробництвом, що має споживчий характер, однак внаслідок певних коректив частина ОСГ набуває товарного спрямування.

В умовах реальної господарської практики головною економічною рушійною силою формування й відтворення сімейної форми господарства виступає наявність або відсутність стійких джерел доходів існування родини як соціального організму. За відсутності або недостатнього їх рівня, сімейне господарство слугує єдиним інститутом життєзабезпечення родини.

Відсутність трактувань понять «товарна продукція», «лишки продукції» дає можливість щодо форм власності з урахуванням існуючого законодавства ототожнювати поняття «особисте селянське

господарство» із поняттям «одноосібник – одноосібне селянське господарство». У пореволюційний період їх називали «кулаками», тобто суб'єктами підприємницької діяльності без створення юридичної особи. Неправильне тлумачення цих двох понять призвело до ніщивних ударів по українському селянству протягом усього часу існування колишнього СРСР та й за часів незалежної України. Так, у рішенні XIV конференції ВКП (б), яка відбулася в квітні 1925 року, було зазначено: «Но что такое «кулачество»? Вопрос был всегда темным в коммунистической теории. Богатый крестьянин, практикующий ростовщичество, или при наличии в его распоряжении большой земельной площади, ее обрабатывающий с помощью плохо оплачиваемых и изнуренных работой наемных батраков может быть законно отнесен к кулакам. Но можно ли считать кулаком зажиточного крестьянина, с помощью членов своей семьи, не прибегая к наемному труду, обрабатывающего свыше 16 десятин земли? (По Ларину это кулак). Можно ли считать зажиточного крестьянина, имеющего опять-таки без наемного труда, предприятие, перерабатывающее сельскохозяйственные продукты или купившего такие сельскохозяйственные машины, которых нет ни у одного из его соседей в деревне? Такой крестьянин выделяется своим «богатством». Где грань между ним и кулаком?» [6].

На нашу думку, досить влучну відповідь на це питання дав Голова Ради Народних Комісарів Риков: «Хотя по вопросу о кулаке теперь дискутируют, кажется, решительно все, начиная с сельского схода и кончая губернскими комитетами и ЦК, для многих остается неясным. Так, мне кажется, совершенно неправильной попытка противопоставить зажиточного крестьянина кулаку. Вести дискуссию в таком разрезе, значит заниматься схоластикой».

Лишається дискусійним це питання і в наш час. Так, у Державному Комітеті статистики під поняттям «господарства населення» розуміють домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи – підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства. Водночас термін «особисті селянські господарства» трактують як домогосподарства, місце проживання яких зареєстровано на території сільських населених пунктів і членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням "для ведення особистого селянського господарства" (включаючи ділянки, які були надані раніше з цільовим призначенням "для ведення особистого підсобного господарства") [6].

Нерозуміння відмінностей між наведеними вище економічними поняттями призводить до того, що сільські домогосподарства, маючи у власному користуванні земельну ділянку 0,60 га і більше, втрачають право на отримання соціальної пільги для оплати послуг за спожитий природний газ та ін. В основі цих розрахунків знаходиться Методика обчислення сукупного доходу сім'ї для всіх видів соціальної допомоги. При цьому, вона є недосконалою, оскільки нормативи доходності з одиниці площі ріллі та пасовищ викликають сумніви. Фактично більшість сільських домогосподарств втрачають право на отримання соціальних пільг, адже на думку законодавців вони здійснюють товарне виробництво [7].

Водночас більшість дослідників однакові в тому, що ОПГ – це форма дрібного сільськогосподарського виробництва. Воно ґрунтується на трьох формах власності: державній, колективній та особистій. Державна власність – це власність, що перебуває у користуванні особистих селянських господарств – орні присадибні землі, сіножаті, пасовища, колективна власність – реалізовані власникам ОСГ майже за собівартістю корми для сільськогосподарських тварин, молодняк продуктивної худоби, послуги техніки для обробітку городів, транспортні послуги. В особистій власності перебуває поголів'я продуктивної худоби й птиця, дрібний інвентар. Фігуровська Н.К., формулюючи основні ознаки особистих підсобних господарств, зазначала: «Це форма виробництва, що базується на державній власності на землю, особистій власності й особистій праці сільського жителя, отже носить трудовий характер. Розвиток ОПГ залежить від розвитку суспільного виробництва, колгоспу, радгоспу й сприймає його соціалістичний характер. Воно доповнює суспільне виробництво, носить підсобний до нього характер і слугує додатковим джерелом доходу трудящих».

Прихильники колективних форм ведення сільськогосподарського виробництва вважали, що "...особисте господарство селян, навіть спочатку дрібне, може перетворитися у велике, капіталістичне виробництво, якщо земля має форму власності общинного наділу і, тим більше, якщо вона орендується чи купується, а також за умови, що основні засоби виробництва можуть зосереджуватися в руках окремого власника" [6].

Навпаки, О.В. Чаянов на основі досліджень бюджетів селянських господарств дійшов висновку про некапіталістичний характер господарської діяльності селянина й обґрунтував концепцію так званого трудоспоживчого балансу селянського господарства. На його думку, "...людина, що обробляє землю своєю працею, не є підприємцем. Вона прагне не до максимізації чистого прибутку, а до збільшення валового доходу, рівноваги виробничих факторів, балансу виробництва і споживання, рівномірного розподілу трудових навантажень і доходів членів родини протягом сільськогосподарського року".

Водночас більшість дослідників погоджуються з тим, що ОСГ – це форма дрібного сільськогосподарського виробництва.

Проте в усіх розвинених країнах світу встановлено порогові показники, досягнувши яких сільське домашнє господарство вважається вже не підсобним, а фермерським: у США – це дохід в розмірі 1 тис. дол. за рік, в Німеччині – утримання 1 га ріллі або 3 корів чи 5 свиней, у Данії – 300 євро річного прибутку.

За такої класифікації, по-перше, ОСГ як категорія і специфічна форма виробництва в соціально-економічній структурі сільського господарства повністю зникне. По-друге, виникає нова категорія – домашнє господарство як форма господарювання, що здійснює сільськогосподарську діяльність, але в малому обсязі, а це не відповідає загальноприйнятому розумінню домашнього господарства. По-третє, істотно розширюється категорія фермерських господарств. За такого трактування селянських господарств частка нинішніх фермерських господарств буде домінуючою в загальній кількості сільськогосподарських товаровиробників [8].

Слід вказати на велику умовність і фактичну складність, навіть неможливість у нинішній економічній ситуації ведення обліку віднесення сімейного господарства до певної групи на підставі обчислення його валової або товарної продукції в мінімальних зарплатах.

Висновки. Отже, пропонується під особистими селянськими господарствами розуміти форму дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції громадянами, в основному, для особистого (сімейного) споживання на присадибній та інших земельних ділянках, наданих для цих цілей, у вільний від основної роботи час. Фермерське господарство є організаційно-правовою формою підприємницької діяльності як на індивідуальній (сімейній), так і на дрібногруповій основі. Хоча б для одного із членів селянського господарства (його власника) ведення такого господарства має бути основним видом діяльності.

На нашу думку, є помилкою, коли під одним поняттям "особисте селянське господарство" об'єднують і підсобні господарства селян, і селянські господарства, які здійснюють одноособове ведення господарства. Таке об'єднання дає змогу ухилитися деяким категоріям сільськогосподарських товаровиробників від сплати податків.

Подібна ситуація спостерігається щодо трактування поняття "господарства населення", де під одним поняттям об'єднано кілька категорій сільськогосподарських товаровиробників, що призводить до невірної трактування статистичних даних і т.п.

Пропонується вживати єдину назву – "особисті підсобні господарства селян", яким притаманні такі риси:

- мета виробництва – самозабезпечення продуктами харчування, із частковою реалізацією надлишків виробленої сільськогосподарської продукції;
- в умовах економічної стабільності є елементом вторинної зайнятості;
- для виробництва сільськогосподарської продукції повинна використовуватися праця членів сім'ї.

СПИСОК ЛІТАРАТУРИ

1. Попов Н.А. Малый и средний бизнес на селе: шансы на выживание / Н.А. Попов // Экономика сельского хозяйства. – 1995. – №6. – С.5.
2. Шуклина З.Н. Личные подсобные хозяйства при переходе к рынку / З.Н. Шуклина // АПК: экономика, управление. – 1992. – № 2. – С. 72–74.
3. Кокорев М.И. Личные подсобные хозяйства: проблемы развития / М.И. Кокорев – Оренбург: ИЦ ОГАУ, 1996. – 168 с.
4. Пашенко А.И. Сельские сообщества России в региональном измерении / А.И. Пашенко, Т.В. Морозова – М.: МОУФ, 2008. – 238 с.
5. Райг И. Х. Что может индивидуальное хозяйство / И.Х. Райг // Социологическое исследование. – 1986. – №1. – С. 37.
6. Смолій В.А. Історія Українського селянства. / В.А. Смолій, В.А. Литвин, В.М. Геєць – К.: Наукова думка 2004 – 653 с.

7. Чайнов А.В. Крестьянское хозяйство / Чайнов А.В. – М.: Экономика, – 1989. – 492 с.
8. Фигуровская Н.К. Социально-экономические аспекты развития ЛПХ и его интеграция с общественным производством./ Н.К. Фигуровская – Таллинн, 1984. – 128 с.

Методические подходы к трактовке понятия «личное крестьянское хозяйство» как форме мелкотоварного производства

Ю. О. Гринчук

В статье осуществлено обобщение взглядов ученых на трактовку категории «личное крестьянское хозяйство» как формы мелкотоварного производства. Особое внимание обращается на анализ различий категории «личное крестьянское хозяйство» от других организационно-правовых форм хозяйствования.

Ключевые слова: личное крестьянское хозяйство, мелкотоварное производство, сельское домохозяйство.

Approaches to the interpretation of the concept of "personal farms" as a form of small-scale production

J. Grinchuk

The article summarizing the views of scholars on the interpretation of the category of "private farm" as a form of small-scale production. Particular attention is paid to the analysis of differences in the category of "private farm" from other organizational forms of management.

Key words: personal farm, small-scale industries, rural household.

УДК 338.439:637

РАДЬКО В.І., канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

**СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ
ВИРОБНИЦТВА ЯЛОВИЧИНИ В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано сучасний стан виробництва яловичини, показані основні тенденції його розвитку та розроблено пропозиції щодо підвищення економічної ефективності виробництва яловичини в Україні.

Ключові слова: виробництво, яловичина, велика рогата худоба, споживання, ефективність.

Постановка проблеми. Останніми роками розвиток сільського господарства в Україні характеризується нестабільністю. Постійно зростаючий світовий попит на продовольство створює необхідні передумови для стимулювання збільшення обсягів виробництва через підвищення ціни. Разом з тим зростають вимоги щодо якості та безпеки продукції. Але технології, які використовуються в більшості сільськогосподарських підприємств, не дають можливості оперативно відреагувати на виклики ринку, оскільки вони морально та фізично застаріли. Внаслідок цього конкурентоспроможність вітчизняної аграрної сфери на глобальних ринках погіршується. Переорієнтування на внутрішній ринок та зростання його обсягів ускладнюються обмеженою купівельною спроможністю значної кількості споживачів.

Схожа ситуація відмічається у тваринництві. Складний фінансово-матеріальний стан, зношеність основних засобів, висока вартість кредитних ресурсів та інші фактори негативно впливають на стан галузі. Ринкова ціна на певні види продукції не покриває витрат на її виробництво, що негативно впливає на мотивацію товаровиробників до ведення такої діяльності. Це проявляється на зменшенні чисельності поголів'я худоби у скотарстві, обсязі валового виробництва яловичини, свинини, молока і т.д. Внаслідок зростання ціни на м'ясо та низьких рівнів доходів населення зменшує обсяги споживання, що зменшує попит на ринку та негативно впливає на формування пропозиції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням ефективного розвитку тваринництва, підвищення рівнів його конкурентоспроможності та прибутковості присвячено роботи відомих вітчизняних науковців. Серед них: Березівський П.С., Ільчук М.М., Кваша С.М., Шпичак О.М., Саблук П.Т., Свиноус І.В., Шуст О.А. та багато інших вчених. Разом з тим, слід відмітити, що проблеми залишаються досить актуальними і потребують подальшої розробки рекомендацій щодо їх вирішення.

Мета дослідження – аналіз сучасного стану виробництва яловичини в Україні та розробка заходів щодо відновлення його виробництва.

Методи дослідження – монографічний, статистичних групувань, кореляційно-регресійного аналізу і графічний – для комплексного вивчення сучасного стану виробництва продукції

м'ясного скотарства та визначення факторів, що впливають на його ефективність; вибіркової – для детального обстеження окремих господарств з вирощування великої рогатої худоби у різних регіонах; анкетування – для збору інформації за виявлення впливу інструментів державного регулювання на ефективність розвитку галузі; групування – для визначення впливу різних факторів на рівень ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби в Україні.

Результати досліджень та їх обговорення. У розвитку скотарства протягом тривалого періоду відмічають певні кризові явища. Стан більшості сільськогосподарських підприємств значно обмежує їх можливості щодо модернізації технологій утримання, годівлі та доїння худоби, якісного оновлення стада, формування надійної та раціональної кормової бази для худоби. Низька ефективність виробництва м'яса не дозволяє залучити банківські кредитні ресурси через високі ставки за їх користування, внаслідок чого катастрофічно знижуються обсяги виробництва молока і м'яса, збільшуються обсяги їх імпорту, що негативно впливає на продовольчу безпеку країни.

За даними Державного комітету статистики України, чисельність поголів'я ВРХ у всіх категоріях господарств зменшилась від 9423,7 тис. голів у 2000 р. до 4494,4 тис. голів у 2010 р. (табл.1), тобто на 4929,3 тис. голів, або на 52,3%. Така ситуація пояснюється значним зниженням мотивації до ведення скотарства з боку значної кількості сільськогосподарських підприємств. Останнім часом з'являються господарства, що повністю відмовилися від такої діяльності. А в деяких регіонах України є цілі адміністративно-територіальні райони, де повністю відсутнє скотарство у суспільному секторі.

Таблиця 1 – Чисельність поголів'я ВРХ у господарствах України станом на 1 січня, тис. голів

Показник	Рік			2010 до 2000 рр.	
	2000	2005	2010	абсолютне відхилення, ±	відносне відхилення, %
Господарства усіх категорій	9423,7	6514,1	4494,4	4929,3	47,7
Сільськогосподарські підприємства	5037,3	2491,8	1526,4	3510,9	30,3
Господарства населення	4386,4	4022,3	2968,0	1418,4	67,7

Саме у суспільному секторі ситуація найгірша. Так, у 2010 р. тут нараховувалося 1526,4 тис. голів ВРХ, що на 3510,9 тис. голів, або 69,7% менше, ніж у 2000 р. В господарствах населення відмічається схожа тенденція, але темпи зниження значно менші. За досліджуваний період чисельність поголів'я ВРХ тут зменшилось на 1418,4 тис. голів, або 22,3%, тобто, темпи зниження були майже утричі меншими, ніж у сільськогосподарських підприємствах.

У загальній структурі чисельності поголів'я ВРХ в Україні станом на 1 січня 2011 р. беззаперечними лідерами були Вінницька, Хмельницька і Полтавська області, де утримували 317,2, 269,2 і 264,5 тис. голів відповідно, їх частка складала 7,1, 6,0 і 5,9%. Найгірша ситуація відмічалася у Луганській, Чернівецькій і Запорізькій областях, де в сукупності нараховувалося 341,2 тис. голів ВРХ, а їх частки складала 2,6%, 2,6 і 2,4% відповідно. У цілому в державі відмічається «перехід від принципу місцевого самозабезпечення до концентрації виробництва з метою використання регіональних конкурентних переваг» [5].

Внаслідок досліджених тенденцій кардинально змінилась структура чисельності ВРХ у господарствах України. Так, станом на 1 січня 2001 р. 53,5% тварин утримувалося у сільськогосподарських підприємствах, а 46,5% – у господарствах населення (рис.1). Протягом 2001-2010 рр. відбулися структурні зміни цього показника. На 1 січня 2011 р. частка господарств населення зросла на 19,5% і склала 66,0% у загальній структурі, а сільськогосподарських підприємств відповідно зменшилась до 34,0%, тобто у приватному секторі нараховувалося майже вдвічі більше голів ВРХ, ніж у сільськогосподарських підприємствах.

На ефективність суттєво впливають рівень концентрації та спеціалізації. Фахівці стверджують, що «підприємства, які зосереджуються на певному виді діяльності, ефективніші» [1] ніж ті, які не є спеціалізованими.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що у 2010 р. в Україні нараховувалося 1892 підприємства, які утримували до 100 голів ВРХ, або 45,4% у загальній структурі (рис. 2). При цьому 1016 господарств, або 24,3% мали до 20 голів. Крім того, 453 з них, або 10,9% від загальної кількості утримували до 5 голів. Наведені результати свідчать про низький рівень концент-

рації, що створює певні перешкоди ефективному розвитку виробництва м'яса. Оскільки застосування сучасних інтенсивних технологій вирощування худоби для незначної чисельності стада дуже ускладнене і дорогівартісне, це негативно впливає на собівартість виробництва, тим самим зменшуючи його економічну ефективність.

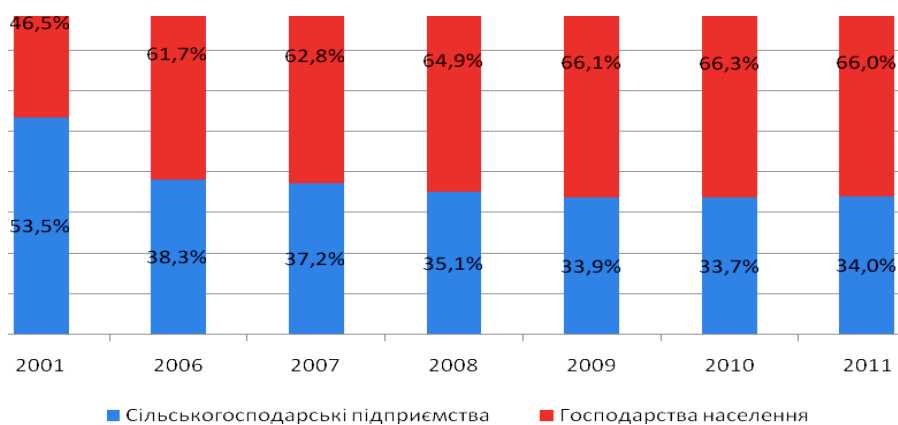


Рис.1. Структура чисельності ВРХ в господарствах України станом на 1 січня

До найбільш конкурентоспроможних підприємств з виробництва яловичини можна віднести крупнотоварні, які утримують понад 500 голів ВРХ. До цієї групи належать 966 господарств, або 23,1% від загальної чисельності. Як стверджує Капітанець Ю.М., «конкурентоспроможність підприємства – складне й багатогранне поняття, яке залежить від рівня конкурентоспроможності кожного складового елемента, вплив яких на загальний обсяг є інтегральним і неоднозначним» [2].

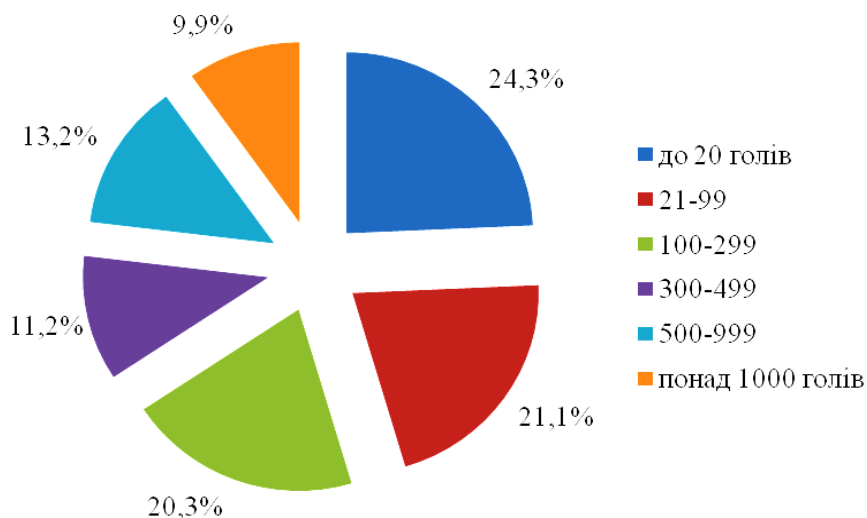


Рис. 2. Концентрація поголів'я ВРХ у сільськогосподарських підприємствах України у 2010 р.

Одним з найважливіших показників, що розкривають продуктивність худоби, є середньодобові прирости на вирощуванні, відгодівлі та нагулі. Протягом 2000-2010 рр. його рівень зріс на 206 г – з 255 г у 2000 р. до 461 г 2010 р., або в 1,81 раза. Таку тенденцію можна назвати позитивною, але слід відмітити, що рівень продуктивності ВРХ в Україні дуже низький. В європейських країнах він досягає 900-1000 г/день.

У скотарстві відмічається ще одна позитивна тенденція. Зростає середня жива та забійна маса однієї голови, що була реалізована на забій. Так, протягом 2000-2010 рр. середня жива вага зросла на 8,2%, до 250 кг, а забійна маса – на 11,4%, до 147 кг на одну голову (табл. 2). Різниця в темпах зростання цих показників призвела до того, що показник виходу м'яса зріс з 57,1 до 58,8%.

Таблиця 2 – Середня жива та забійна вага однієї голови худоби, реалізованої на забій, кг

Показник	Рік				
	2000	2005	2008	2009	2010
Господарства усіх категорій					
Середня жива вага однієї голови худоби, реалізованої на забій, кг	231	252	250	262	250
Середня забійна вага однієї голови худоби, реалізованої на забій, кг	132	147	147	154	147
Вихід м'яса, %	57,1	58,3	58,8	58,8	58,8

Стрімке зменшення чисельності поголів'я ВРХ призвело до того, що обсяг виробництва яловичини і телятини в Україні зменшився на 326,6 тис. т – з 754,3 тис. т у 2000 р. до 427,7 тис. т у 2010 р., або на 43,3% (рис.3). При цьому ситуація в сільськогосподарських підприємствах набагато складніша. Тут обсяг виробництва за досліджуваний період зменшився на 200,5 тис. т, або 65,7%, а в господарствах населення – на 126,1 тис. т, або 28,1%, тобто, темпи зменшення обсягу виробництва яловичини в суспільному секторі майже вдвічі вищі, ніж у приватному. Це вказує на те, що сільськогосподарські підприємства втрачають інтерес до ведення такої діяльності через ряд несприятливих факторів.

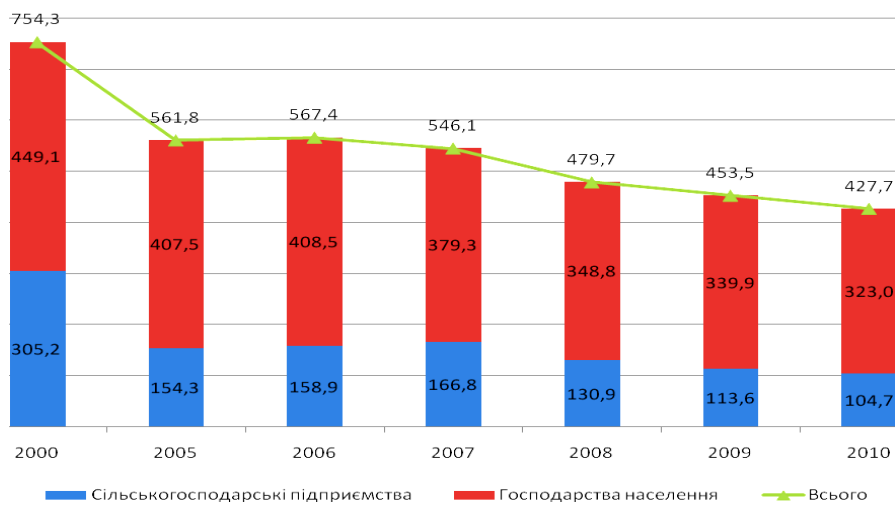


Рис. 3. Виробництво яловичини та телятини в Україні, тис.т

Проведені розрахунки вказують на те, що виробництво м'яса на одну особу зросло з 33,8 кг у 2000 р. до 44,9 кг у 2010 р. (табл. 3). Споживання при цьому збільшилось від 32,8 до 52,0 кг на одну особу. Але така ситуація в основному пояснюється стрімким розвитком птахівництва, що позитивно вплинуло на розвиток м'ясної індустрії. Незважаючи на це, забезпеченість споживання власним виробництвом зменшилась до 86,3%.

Для задоволення внутрішнього попиту Україна повинна імпортувати м'ясо та м'ясну продукцію з інших країн. Це підтверджується даними Державного комітету статистики України, згідно з якими обсяг імпорту такої продукції зріс з 38 тис. т у 2000 р. до 378 тис.т у 2010 р., або майже в 10 разів, тобто, країна стає імпортозалежною, що негативно впливає на національну економіку та продовольчу безпеку.

Таблиця 3. – Забезпеченість споживання м'яса внутрішнім виробництвом

Показник	Рік					
	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Виробництво на одну особу, кг	33,8	33,9	41,1	41,2	41,6	44,9
Споживання на одну особу, кг	32,8	39,1	45,7	50,6	49,7	52,0
Рівень забезпечення споживання внутрішнім виробництвом, %	103,0	86,7	89,9	81,4	83,7	86,3

Висновки та рекомендації. Виробництва м'яса в Україні характеризується нестабільністю. Зменшення чисельності поголів'я ВРХ на 4929,3 тис. голів, або 52,3% призвело до зменшення обсягів виробництва яловичини і телятини на 326,6 тис. т, або 43,3%. При цьому обсяг

споживання зріс, що змушувало підприємства імпортувати м'ясо з-за кордону. Враховуючи низьку купівельну спроможність значної частки населення, імпортери орієнтуються на продукцію низької цінової категорії, якість якої в багатьох випадках дуже низька. Це підтверджується дослідженнями інших фахівців, які вказують на те, що на наш ринок намагаються завезти дешевий неякісний непотріб. Все це негативно впливає на стан внутрішнього ринку та кінцевих споживачів. З метою відродження м'ясного скотарства необхідно стимулювати утримання великої рогатої худоби м'ясного напрямку продуктивності через запровадження прямих державних дотацій за утримання однієї голови. Це по-перше. По-друге, зняття податкових перешкод, які виникають за функціонування кооперативних зв'язків між господарствами населення та сільськогосподарськими підприємствами різних форм господарювання у ході вирощування та відгодівлі ВРХ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському господарстві – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні, 2003. – 8 с.
2. Капітанець Ю.М. Методологія оцінки конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Капітанець // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2007. – Вип.5. – Ст.131–134.
3. Сільське господарство України. Статистичний збірник 2010 р. – К.: Держкомстат, 2011. – 386 с.
4. Супіханов Б.К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки вступу до СОТ / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С.44-49.
5. Тваринницька галузь України: стан, структурні зміни та основні фактори сучасної модифікації. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 24 с.
6. Тваринництво України: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 203 с.

Современные аспекты развития производства говядины в Украине

В.И. Радько

В статье проанализировано современное состояние производства говядины, показаны основные тенденции его развития и разработаны предложения по повышению экономической эффективности производства говядины в Украине.

Ключевые слова: производство, говядина, крупный рогатый скот, потребление, эффективность.

Modern aspects of beef production in Ukraine

V. Radko

The article analyzes the current state of beef, shows trends of its development and suggestions for improving the economic efficiency of beef production in Ukraine.

Key words: production, beef cattle, consumption, efficiency.

УДК 57.043:630:37.022

ДРЕБОТ О.І., канд. екон. наук

Інститут агроекології і природокористування НААНУ

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ЗАХИСНИХ ЛІСОВИХ НАСАДЖЕНЬ ТА ПОЛЕЗАХИСНИХ ЛІСОСМУГ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті розглянуто важливість об'єктів еколого-стабілізуючого призначення (полезахисних лісових смуг, захисних насаджень уздовж каналів, шосейних і залізничних доріг, чагарників тощо) та необхідність їх розвитку, як найефективнішого чинника у захисті землі від ерозії та посух для одержання високих і сталих урожаїв, поліпшення екологічних умов на полях.

Ключові слова: агропромислове виробництво, земельні ресурси, об'єкти еколого-стабілізуючого призначення (ЕСП), полезахисні лісосмуги, захисні насадження.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення, що пов'язані з проведенням земельної реформи на Україні, зміною акцентів у землеробстві, зумовлюють необхідність додаткового обґрунтування міжсмугових відстаней, структури полезахисних насаджень та розміщення їх на місцевості.

Сучасні спостереження за якісним станом земель свідчать, що питання забезпечення стабільної родючості ґрунтів в Україні не мають належної уваги. Екологічна ситуація в Україні залишається надзвичайно складною. Триває забруднення та виснаження земельних ресурсів держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Земельну реформу, розпочату в 1991 р., здійснювали без врахування того, що сільськогосподарські землі, як основний засіб виробництва, необхідно постійно контролювати й охороняти. Інтенсивна господарська діяльність з безконтрольним використанням природних ресурсів призвела до посилення руйнування ґрунтів водою та вітром, ослаблення окремих компонентів природного середовища, зокрема високопродуктивних лісів.

Вивченню та узагальненню важливості захисних лісових насаджень та полезахисних лісосмуг в агропромисловому виробництві присвячені фундаментальні та прикладні дослідження українських вчених. Результати досліджень з цих питань певною мірою розкрито в наукових працях вчених, зокрема, П.Г. Вакулюка С.А. Генсірука, О.І. Фурдичка, В.С. Бондара, В.І. Самоплавського та ін.

Додаткового вивчення потребує створення захисних лісонасаджень та полезахисних лісосмуг в агропромисловому виробництві.

Мета і завдання дослідження – обґрунтування теоретико-методологічних підходів та розробка практичних рекомендацій для визначення облікових категорій земельних ресурсів різного рівня, їх динаміки та моніторингу земельних ресурсів і об'єктів еколого-стабілізуючого призначення.

Матеріал і методика дослідження. Під час проведення досліджень використано інформаційно-аналітичні дані Держкомстату України, Держкомзему України, нормативно-правові акти, а з наукових методів – абстрактно-логічний, статистико-економічний, історичний і системний підходи.

Результати досліджень та їх обговорення. Вчені вважають «за необхідне визнати аграрний сектор економіки одним з найважливіших пріоритетів і провести системну реформу аграрних відносин у державі» [1, 2] з тим, щоб Україна до 2020 року ввійшла до двадцяти найбільш розвинених країн світу. Системна реформа аграрних відносин не буде досконалою, поки держава не надаватиме належної підтримки і не наведе чітко визначеного порядку в обліку стану, напрямів розвитку і удосконалення меліоративних та захисних лісонасаджень, які були створені в Україні впродовж багатьох десятиліть у межах земель сільськогосподарського призначення. Переважно це стосується т.з. об'єктів еколого-стабілізуючого призначення (ЕСП) у межах сільськогосподарських угідь, до яких належать: полезахисні лісосмуги (ПЛС), захисні насадження вздовж каналів, шосейних доріг і залізниць (ЗахНас), чагарники (Чаг). У межах сільськогосподарських угідь (у комплексі з системами гідротехнічних споруд) вони надійно охороняли ґрунти від водної і вітрової ерозії, сприяли зменшенню руйнівної сили суховіїв, а отже – підвищенню врожайності сільськогосподарських угідь.

Це добре відомо науковцям і практикам агровиробництва та не потребує додаткових досліджень чи обґрунтування. Адже питання охорони земель від водної і вітрової ерозії через меліоративні лісонасадження і побудову гідротехнічних споруд вивчалось ще з 90-х років позаминулого століття. До речі, розпочалось воно у межах колишніх Катеринославської, Полтавської та Харківської губерній після жорстоких посух і суховіїв тієї пори спеціальною експедицією, спорядженою Лісовим департаментом «*зادля запобігання ерозії ґрунтів, посухам і недородам*» [3].

В Україні перші полезахисні лісосмуги стали створювати ще з кінця XVIII ст., тобто понад 200 років тому. Лісосмуги, ніби вічний двигун, є постійно діючим, дешевим і надзвичайно ефективним чинником для захисту землі від ерозії та посух, одержання високих і сталих урожаїв, поліпшення екологічних умов на полях [4, 5].

Поширення меліоративних лісонасаджень і гідротехнічних споруд набуло розвитку в післявоєнний період, внаслідок чого були створені сотні тисяч гектарів полезахисних лісових смуг, захисних насаджень та тисячі гідротехнічних споруд на території всієї України. З цією метою в 60-ті роки минулого століття за рішенням Уряду створювались численні гідролісомеліоративні станції, серед функціональних обов'язків яких було проведення відповідних лісівничих заходів та будівництво гідротехнічних споруд для запобігання ерозії і деградації ґрунтів, для сприяння підвищенню врожайності сільськогосподарських культур. Станом на 1.01.1996 р. за Державним земельним кадастром України (ДЗК) площа облікової категорії «Інші лісовкриті площі» (ІЛВП) становила 944 тис. га [6], розподіл яких за

підкатегоріями наведено на рис. 1. Слід підкреслити, що облікова категорія «Вкриті лісовою рослинністю» за ДЗК становила 8851 тис. га. Державний лісовий кадастр України (ДЛК) на ту ж дату вказує площу 9400,2 тис. га, після чого й розпочалися численні непорозуміння щодо обліку, що тривають і досі. Розбіжність у 549,2 тис. га виникла внаслідок того, що на той час Міністерство лісового господарства (попередник Держлісагентства України) поширило свої «володіння» на земельні угіддя, які входили до земель сільськогосподарського призначення, були і залишаються складовою їх частиною.

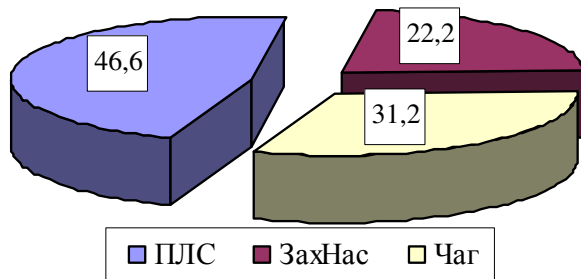


Рис. 1. Розподіл облікової категорії «Інші лісовкриті площі» за підкатегоріями, %

місцевого самоврядування. «Лісові відносини» занесено і в новий Лісовий кодекс України [7]. Внаслідок цього в Україні за роки незалежності втрачено належний облік чітко визначеної в ДЗК категорії «Землі сільськогосподарського призначення».

У складі ДЗК на 1.01.2011 р. до облікової категорії земельних ресурсів ІЛВП порівняно з 1996 р. внесено інші підкатегорії (рис. 2), що не відповідає екологічним вимогам формування агроєкосистем як цілісних об'єктів, так і формуванню належних економічних відносин між власниками або постійними користувачами земельних угідь з їх власником, тобто державою. При цьому площа ІЛВП становить 2362 тис. га порівняно з 994 тис. га на 1.01.1996 р. (різниця – 1368 га!). А все тому, що в урядових колах та у свідомості громадськості щодо державного управління в аграрному секторі економіки все ще панує колишній принцип централізованої системи у галузі лісівництва, замість ідентифікації економічної відповідальності за використання земельних ресурсів та додержання природоохоронних норм і правил.

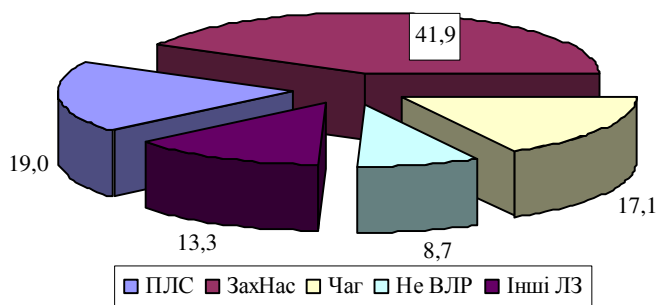


Рис. 2. Склад облікової категорії земельних угідь ІЛВП на 1 січня 2011 р. по Україні, %

За 20 років з часу проголошення незалежності України прикладів цьому безліч. Усі вони проводяться через урядові органи, встановлюються юридично оформленими нормативно-правовими актами, які належно, але формально цьому відповідають під запозиченим ще з радянської пори лозунгом «Державне управління лісами». До речі, запозиченого ще з дореволюційного періоду, коли в Російській імперії було створено Лісовий департамент «для лучшего же управления лесами» (рос.) [8], до якого було додано слово «державного управління», яке істотно змінило економічний зміст та механізми господарювання, багатьох інших чинників еколого-економічних відносин суб'єктів господарювання і органів влади.

Проблема з об'єктами ЕСП дійсно існує. З розвалом централізованої системи державного управління економікою в Україні почали діяти зовсім інші чинники її регулювання. На жаль, в аграрному секторі економіки: «Існуюча в Україні система державного управління залишається в цілому неефективною, вона еkleктично поєднує як інститути, що дісталися у спадок від радянської доби, так і нові інститути, що сформувалися у період незалежності України», – йдеться в Указі Президента України «Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні» (№810/98 у редакції від 28.05.06). До того ж, мало хто

На час формування земельного, природоохоронного, податкового і лісового законодавства діяла інерція радянських часів. У Земельному кодексі України до 2006 року зберігався навіть термін «Землі лісового фонду», в якому вбачається, що не земля, а «лісовий фонд» є визначальним у реформуванні «лісових відносин». Отже, тими землями має управляти та здійснювати відповідну політику Держземагентство України і місцеві органи державної влади та місцевого самоврядування.

За 20 років з часу проголошення незалежності України прикладів цьому безліч. Усі вони проводяться через урядові органи, встановлюються юридично оформленими нормативно-правовими актами, які належно, але формально цьому відповідають під запозиченим ще з радянської пори лозунгом «Державне управління лісами». До речі, запозиченого ще з дореволюційного періоду, коли в Російській імперії було створено Лісовий департамент «для лучшего же управления лесами» (рос.) [8], до якого було додано слово «державного управління», яке істотно змінило економічний зміст та механізми господарювання, багатьох інших чинників еколого-економічних відносин суб'єктів господарювання і органів влади.

звернув увагу на вимоги згаданої Концепції щодо організації «*на нових засадах державної служби та служби в органах місцевого самоврядування*». Зокрема, функціональні повноваження районних агролісомеліораторів просто знехтувані, хоча була можливість їх передати районним органам з охорони навколишнього природного середовища. Ще й досі зберігається невизначеність на місцевому рівні, який орган має повноваження здійснювати державний контроль щодо обліку полезахисних лісових смуг та інших об'єктів ЕСП, їх моніторингу. Крім того, чітко не встановлено статус лісгоспів державної форми власності, які виступають юридично як державні лісгосподарські підприємства – землекористувачі, з іншого боку, ніби державні органи виконавчої влади регіонального рівня Держлісагентства України. Останнє свідчить про незавершеність «*реформування організаційних структур виконавчої влади*» на місцевому рівні, що передбачалось затвердженою Указом Президента України Концепцією.

Тому наведені вище розбіжності в обліку земельних ресурсів за їх цільовим призначенням щодо площі земель, вкритих лісовою рослинністю, за даними ДЗК і ДЛК 1996 р., а також облікової категорії «Інші лісовкриті площі» 2011 р. порівняно з 1996 р., є віддзеркалюванням «*еклектичного поєднання*» успадкованого з радянської доби централізованого управління господарською діяльністю в аграрному секторі економіки з ринковими засадами. Поряд із цим, юридичне надання земельних угідь на право власності, постійного користування чи оренди має здійснюватись виключно у відповідності з земельним законодавством і, головне, з урахуванням основоположного із його принципів «*невтручання держави в здійснення громадянами, юридичними особами та територіальними громадами своїх прав щодо володіння, користування і розпорядження землею*» (ДЗК, ст. 5,в) [9].

Відтак питання відомчого підпорядкування полезахисних лісових смуг, як і інших об'єктів ЕСП, насамперед є некоректним, бо суперечить нормам земельного законодавства і, зокрема, принципу «*використання землі як територіального базису, природного ресурсу і основного засобу виробництва*» (ДЗК, ст. 5,а), [9]. Ігнорування цієї та інших законодавчих норм буде зумовлювати череззсмуження в питаннях землекористування, численні конфлікти між «відомчим управлінням» і юридичною чи фізичною особою, котрим надані відповідні угіддя для здійснення підприємницької діяльності як засобу виробництва. Тому держава функції щодо охорони, збереження, поширення та удосконалення розміщення об'єктів ЕСП має перенести на ідентифіковані суб'єкти господарювання. До того ж, не віртуально, а розробкою та прийняттям відповідних нормативно-правових актів. Щодо об'єктів ЕСП, які були створені впродовж минулих часів і сприймаються громадськістю і окремими науковцями як щось існуюче «само по собі», то вони дійсно вимагають державної уваги і підтримки. Але тільки у межах інститутів регулювання, без втручання в господарську діяльність землекористувачів.

Одним із перших кроків, наприклад, мало б бути внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 2 квітня 2002 р. за № 449 та доповнення переліком і описом наявних об'єктів ЕСП, їх стану та розміщення з одночасним визначенням зобов'язань землекористувача (землевласника) щодо їх охорони і розширення (за необхідності). Оскільки цю роботу свого часу не було проведено, актуалізацію відповідних актів і паспортів можна було б провести додатково за рішенням органів Держземагентства, Мінприроди, Мінагрополітики і Держлісагентства України. Колишні функції згаданих районних агролісомеліораторів легко вписуються в повноваження службових осіб регіональних органів Мінприроди України, які, на відміну від службових осіб державних лісгоспів, не обтяжені функціями підприємницької діяльності та здатні проводити контроль саме екологічного змісту, не вбачаючи при цьому особистий бізнес-інтерес.

Висновки. З тим, щоб не виникали непорозуміння з визначенням облікових категорій земельних ресурсів різного рівня, їх динаміки та моніторингу площі, необхідно офіційно розробити їх опис (визначення у вигляді різнорівневої класифікації) відповідно до нових економічних умов та визначити, що **Державний земельний кадастр України є єдиним джерелом** для обліку і моніторингу земельних ресурсів і об'єктів еколого-стабілізуючого призначення. Тільки його показники мають юридичний статус і обов'язкові для інформування громадськості й міжнародної спільноти всіма органами влади, науковими закладами, засобами ЗМІ та ін. щодо їх моніторингу, порівняння з іншими країнами та для оцінки еколого-економічного стану, охорони і використання природних ресурсів України.

Системна реформа аграрних відносин, про яку згадано на початку статті, має набути нових аспектів з тим, щоб було визначено ідентифікованого і дбайливого господаря у межах йому наданих у господарське управління земельних угідь разом з чітко виписаними обов'язками щодо охорони, збереження в технічно діючому стані, розширення і збільшення об'єктів ЕСП та забезпечення екологічного збалансування навколишнього природного середовища. Державна підтримка має бути реалізована у сфері опрацювання чітко регламентованих механізмів державного регулювання еколого-економічних відносин та моніторингу використання природних ресурсів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Зубець М.В. Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України / М.В. Зубець, М.Д. Безуглий. – К.: Аграрна наука, 2010. – 32 с.
2. Фурдичко О.І. Лісосмугам і захисним насадженням – дбайливого господаря і державну підтримку. / О.І. Фурдичко // Аграрний тиждень. Україна. – 2012. – № 13 (225). – 09–15 квітня 2012. – С. 12.; № 15 (227). – 23–29 квітня 2012. – С. 11–12.
3. Левченко Н.А. Личность Докучаева В.В. и его вклад в развитие науки. Научная работа [Электронный ресурс]. Режим доступа: / <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/ggeo/levchenko/library/tez2.htm>
4. Вакулюк П.Г. Лісовідновлення та лісорозведення в Україні / П.Г. Вакулюк, В.І. Самоплавський. – Харків: Прапор, 2006. – 394 с.
5. Генсирук С.А. Історія лісівництва в Україні / С.А. Генсирук, О.І. Фурдичко, В.С. Бондар. – Львів: Світоч, 1995. – 419 с.
6. Лісовий кадастр України на 1 січня 1996 року / Міністерство лісового господарства України. – Ірпінь, 1997. – 508 с.
7. Лісовий кодекс України. Закон України (ЗУ) “Про внесення змін до Лісового кодексу України” від 8 лютого 2006 р. № 3404–IV [Електронний ресурс]. Режим доступа: / <http://www.derevo-info.com/news.php?i=950>
8. Столетие учреждения Лесного департамента. 1798–1898 // С.-Петербург. Типо-литография Ю.Я. Римана, Виленский переулоч, 6. 1898. – 252 с. (Факсимильное издание, 1997).
9. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768. Зі змінами згідно з ЗУ “Про внесення змін до Лісового кодексу України” (№ 3404–IV від 8 лютого 2006 р.) [Електронний ресурс]. Режим доступа: / <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

Эколого-экономическая роль защитных лесных насаждений и полезащитных лесополос в агропромышленном производстве

О.И. Дребот

В статье рассмотрены важность объектов эколого-стабилизирующего назначения (полезащитных лесных полос, защитных насаждений вдоль каналов, шоссейных и железных дорог, кустарников и т.д.) и необходимость их развития как эффективного фактора для защиты земли от эрозии и засух, для получения высоких и устойчивых урожаев, улучшения экологических условий на полях.

Ключевые слова: агропромышленное производство, земельные ресурсы, объекты эколого-стабилизирующего назначения, полезащитные лесополосы, защитные насаждения.

Ecological and economic role of protective forest plantations and shelter belts in agricultural production

O. Drebot

We consider the importance of environmental facilities stabilizing destination (shelter belts, protective plantations along canals, roads, railways, shrubs, etc.) and the need for their development as an effective factor in protecting the land from erosion and drought, to obtain high and stable yields, improvement of environmental conditions on the fields.

Key words: agribusiness, land, environmental facilities stabilizing purposes, shelter belts, protective plantations.

ЗМІСТ

Варченко О.М., Даниленко А.С. Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства.....	5
Мазур А.Г. Науково-теоретичні засади регіоналізації економічного розвитку.....	10
Паска І.М. Взаємозв'язок посередницьких структур із господарствами населення.....	17
Сокольська Т.В. Основні чинники формування та забезпечення сталого розвитку агросфери.....	21
Чужмир М.А. Підвищення ефективності використання матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств.....	25
Плешакова О.А. Акціонерна форма власності: економічний зміст	35
Хоменко О.М. Організаційно-економічні засади формування маркетингової діяльності вищих навчальних закладів аграрної освіти.....	38
Діденко С.В. Обґрунтування стратегії підвищення ефективності виробництва продукції яєчного птахівництва	43
Чумак Р.М. Методичні підходи до оцінювання диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства.....	48
Бабенкова Т.Ю. Методичні підходи до формування системи показників оцінювання ефективності логістичних систем реалізації сільськогосподарської продукції.....	52
Ціхановська В.М. Сучасні тенденції розвитку інтеграції у виробництві тваринницької продукції.....	58
Гарбуз М.Ю. Теоретичні підходи до формування засад державної підтримки виробництва сільськогосподарської продукції в Україні.....	63
Приходько Т.В. Основні засади формування та розвитку земельної іпотеки в Україні.....	67
Пархоменко Л.М. Виробництво цукру в Україні: стан, проблеми та шляхи їх вирішення.....	74
Сатир Л.М. Концептуальні засади відтворення виробничо-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств.....	78
Іванова Л.С. Формування системи управління конкурентними перевагами підприємства.....	83
Людвенко Д.В. Особливості відображення фінансових результатів операційної діяльності на підприємствах АПК.....	89
Ткаченко К.В. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія.....	92
Хомяк Н.В. Контроль за використанням бюджетних коштів органами державної контрольно-ревізійної служби із застосуванням аудиту ефективності.....	96
Мельник О.П. Таргетування інфляції: досягнення і виклики.....	100
Костенко О.М. Управління продуктивністю сільськогосподарського виробництва.....	104
Стаднік Л.І. Організація документального оформлення операцій з біологічними активами на сільськогосподарських підприємствах.....	107
Губенко В.І. Україна і Євросоюз: стан і потенціал розвитку.....	112
Безкровний А.В. Стан та тенденції державної підтримки сільського господарства через податковий механізм.....	115
Руда Т.П. Формування системи управління господарськими ризиками молокопереробних підприємств.....	118
Гринчук Ю.О. Методичні підходи до трактування поняття «особисте селянське господарство» як форми дрібнотоварного виробництва.....	122
Радько В.І. Сучасні аспекти розвитку виробництва яловичини в Україні.....	127
Дребот О.І. Еколого-економічна роль захисних лісових насаджень та полезахисних лісосмуг в агропромисловому виробництві.....	131

Наукове видання

Реєстраційне свідоцтво **КВ №15169-3741Р**

Затверджено ВАК України як фахове видання
(Постанова президії ВАК України від 14.10.2009 р. №1–05/4)

Економіка та управління АПК

Збірник наукових праць

Випуск 8 (95)

Редактор *О.М. Трезубова*
Комп'ютерна верстка: *В.С. Горишнова*

Здано до складання 07.06.2012. Підписано до друку 11.07.2012.
Формат 60×84¹/₈. Ум. др. арк. 15,93. Зам. 5610. Тираж 300.
РВІКВ, Сектор оперативної поліграфії БНАУ.
09117, Біла Церква, Соборна площа, 8/1, тел. 33-11-01.