

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ АПК

Збірник наукових праць

**Виходить 2 рази на рік
Заснований 03.2009 року**

№ 1 (132) 2017

Біла Церква
2017

УДК 338.43.01/02

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач:
Білоцерківський національний аграрний університет (БНАУ)

Збірник розглянуто і затверджено до друку рішенням вченої ради БНАУ
(Протокол № 7 від 14.06.2017 р.)

Збірник наукових праць «Економіка та управління АПК» є фаховим виданням з економічних наук і є продовженням «Вісника Білоцерківського державного аграрного університету», започаткованого 1992 року. Статті внесено до інформаційно-аналітичної бази РІНЦ.

Редакційна колегія:

Головний редактор – **Даниленко А.С.**, д-р екон. наук, професор, академік НААН,
Білоцерківський НАУ.

Заступник головного редактора – **Сахнюк В. В.**, д-р вет. наук, професор, Білоцерківський НАУ.
Відповідальний секретар – **Сокольська М.О.**, завідувач РВвідділу, Білоцерківський НАУ.

Члени редколегії:

Варченко О.М., д-р екон. наук, професор, Білоцерківський НАУ;

Паска І.М., д-р екон. наук, Білоцерківський НАУ;

Непочатенко В.А., д-р фіз.-мат. наук, Білоцерківський НАУ;

Сатир Л.М., д-р екон. наук, Білоцерківський НАУ;

Свиноус І.В., д-р екон. наук, професор, Білоцерківський НАУ

Шубравська О.В., д-р екон. наук, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України";

Шуст О.А., д-р екон. наук, Білоцерківський НАУ;

Шевченко А.О., канд. екон. наук, Білоцерківський НАУ;

Борщовецька В.Д., канд. пед. наук, Білоцерківський НАУ.

Котікова О.І., д-р екон наук, Миколаївський НАУ

Štefan Wojnec, Prof. Dr., Full Professor of Economics, Faculty of Management, University of Primorska;

Eteri Kharai Svili, PhD, Professor, Faculty of Economics and Business, Department of Microeconomics, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

Jan Paradysz, Director of the Regional Statistics Center of Poznan University of Economics and Business, Professor emeritus at Poznan University of Economics and Business

Janusz Klisiński, prof. nadz., Kierownik Zakładu Zarządzania Międzynarodowego Katedra Zarządzania Wydział Zarządzania i Transportu Akademia Techniczno-Humanistyczna

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.

Адреса редакції: Білоцерківський національний аграрний університет, Соборна площа, 8/1, м. Біла Церква, 09117, Україна, тел. +38(0456)33-11-01, e-mail: redakciavidil@ukr.net.

ПОЛОЖЕННЯ
ПРО ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ЗБІРНИКА
НАУКОВИХ ПРАЦЬ «ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ АПК»

Збірник наукових праць є періодичним виданням обсягом 10–12 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. Стаття має бути написана українською, російською, англійською, німецькою чи французькою мовами.

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

Статті до збірника подаються до 1 березня та 1 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.

Порядок подання рукописів

Рукописи статей 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 статтю. 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 електронний та паперовий (з правками редактора) варіанти статті повертаються відповідальному за випуск на повторне редагування, і лише після цього редактор віддає статтю на верстку до друкарні. 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 вчена рада університету.

Вимоги до оформлення статей

За вимогами до фахових видань статті, що подаються, повинні мати наступні елементи в такій послідовності:

1. УДК.
2. Прізвище автора, ініціали, науковий ступінь, місце роботи, e-mail.
3. Назва статті.
4. Анотація українською мовою (до 600 знаків).
5. Ключові слова українською мовою.
6. Постановка проблеми.
7. Аналіз останніх досліджень і публікацій.
8. Мета дослідження.
9. Матеріал і методика дослідження.
10. Основні результати дослідження.
11. Висновки.
12. Список літератури (не старіше 10 років та не менше 3 джерел авторів далекого зарубіжжя).
13. Список літератури латиницею **references**.

Для цього необхідно зайти на сайт транслітерації www.translit.ru і автоматично перекласти список літератури, наведений у пункті 12.

Зразок:

Давидюк Т.В. Розвиток бухгалтерського обліку людського капіталу: теорія і методологія: монографія / Т.В. Давидюк. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 508 с.

Davydjuk T.V. Rozvytok buhgalters'kogo obliku ljuds'kogo kapitalu: teorija i metodologija: monografija / T.V. Davydjuk. – Zhytomyr: ZhDTU, 2011. – 508 s.

14. Анотація російською мовою (до 600 знаків) має включати назву статті, прізвище, ініціали автора, ключові слова.

15. Анотація англійською мовою – 2 сторінки (5000 знаків), назва статті, прізвище, ініціали автора, ключові слова – з обов'язковим представленням її мовою оригіналу та зазначенням прізвища, посади та підпису фахівця, який відповідає за якість перекладу. Анотація у вартість публікації статті не входить.

16. Наявність рецензії доктора наук обов'язкова.

Обсяг статті становить 6–8 сторінок. Текст статті набирається в редакторі Microsoft Word, шрифт – Times New Roman Суг, 14 pt, через 1,5 інтервали комп'ютерного набору. Кожна сторінка друкується на одному боці стандартного аркуша (210x297 мм, формат А4); при цьому ліве поле – 30 мм, праве – 10 мм, верхнє і нижнє – 20 мм.

ПРИЗВИЩЕ АВТОРА ТА ІНІЦІАЛИ, ЗАГОЛОВОК СТАТТІ, СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ – з великої літери. Прізвище автора, ініціали, його науковий ступінь та e-mail зазначаються перед заголовком статті. Автори вказують повну назву навчального закладу чи установи, де вони працюють (див. зразок).

Зразок:

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 Суг, 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 мають 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» в чорно-білому варіанті. Він 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 Суг і розміром 14 пунктів. Фотографії мають бути чорно-білими в окремому файлі «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.

Статті, що не відповідають наведеним вимогам, будуть відхилені без повернення автору.

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

УДК 336.226

ДАНИЛЕНКО А.С., д-р екон. наук, професор, академік НААН

СОКОЛЬСЬКА Т.В., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуто сучасний стан розвитку сільських територій, досліджено чинники, які стримують цей розвиток, доведено, що вони є наслідком непослідовної державної політики, обмеженості ресурсів місцевих бюджетів, неефективності органів місцевого самоврядування, відсутності повноважень і можливостей сільських жителів самостійно розв'язувати проблеми, низького рівня сільської кооперації та інформаційно-консультаційної забезпечення.

Обґрунтована роль місцевого самоврядування у процесі вироблення і прийняття рішень з питань соціально-економічного розвитку громади, за умови, що місцева адміністрація стає координатором розвитку, а населення – суб'єктом, що приймає рішення.

Запропоновано модель публічного управління орієнтованого на соціо-економічний розвиток сільських територій, в якій застосовується новий для України тип управління у ланцюзі держава–сільська рада–агробізнес–сільська громада. Базовим елементом такої моделі розвитку сільських територій є людиноцентризм.

Ключові слова: публічне управління, сільські території, сільська рада, агробізнес, сільська громада, державно-приватне партнерство, соціо-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Вітчизняна агротрансформація останніх років обумовила стабілізацію на досить високому рівні валового виробництва сільськогосподарської продукції (індекс сільськогосподарського виробництва у 2016 році становив 106,1), зростання її експорту, підвищення рівня заробітної плати. Проте соціально-економічний розвиток сільських територій та рівень життя сільського населення залишається низьким. Щороку в Україні зникає близько 20 сільських населених пунктів. Сьогодні склався стереотип асоціювання сільських територій з виключно просторовою базою сільськогосподарського виробництва, а великий бізнес, ігноруючи основні принципи сталого розвитку, використовує їх як постачальника сільськогосподарської сировини та дешевої робочої сили. Отже, розв'язання проблем сільських територій потребує комплексного підходу, в основу якого мають бути покладені принципи сталого розвитку. Насамперед потребують заміни традиційні способи управління, що базувалися на владних повноваженнях, на такі, що зорієнтовані на залучення громад до управління розвитком сільських територій. Державна влада має орієнтуватися на ринкові механізми управління, тобто, не просто керувати, а каталізувати роботу всіх секторів – державного, приватного та громадського.

У країнах ЄС розвиток сільських територій спрямовується на загальну модернізацію сільського господарства та агропродовольчого виробництва. При цьому відбувається перехід від забезпечення харчової безпеки на основі інтенсивного сільського господарства до підтримки диверсифікованого розвитку багатофункціональної сільської економіки, створення привабливих робочих місць та підвищення рекреаційного та екологічного потенціалу села [1].

З огляду на позитивний досвід провідних країн світу та орієнтуючись на європейський вектор управління, сьогодні в Україні політика розвитку сільських територій має стати пріоритетною в державній регіональній політиці такою, що відкриє нові можливості для відродження сільського господарства та українського села. Цьому, зокрема сприятиме децентралізація влади, розширення повноважень органів місцевого самоврядування, укрупнення місцевих громад, порядок формування місцевих бюджетів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що проблемами розвитку вітчизняних сільських територій у своїх працях розглядали провідні економісти-аграрники: О.М. Бородіна, Ю. О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Л. Попова, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, М.А. Хвесик, О.В. Шубравська, В.В. Юрчишин та ін. [2 – 8]. Однак, незважаючи на цінність проведених досліджень, на сьогодні відсутня цілісна система управління розвитком сільських територій з урахуванням потреб територіальних громад в умовах децентралізації влади.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні моделі публічного управління орієнтованої на соціо-економічний розвиток сільських територій з урахуванням потреб територіальних громад.

Матеріали і методика дослідження. Дослідження проводили, використовуючи сучасні методи загальнонаукового та економічного пізнання суспільно-господарських явищ і процесів: історичний та монографічний, діалектичний, абстрактно-логічний, статистичного аналізу, графічний та ін.

Результати досліджень та їх обговорення. Дослідженнями встановлено, що на сьогодні сільські території України характеризуються низкою системних проблем, до основних з яких варто віднести наступні: високий рівень безробіття, низькі доходи сільського населення, нерозвиненість інженерної та соціальної інфраструктури і сфери послуг, низький рівень розвитку місцевого самоврядування, міграція сільського населення, зменшення чисельності сільського населення і як наслідок, кількості сільських населених пунктів (рис.1).

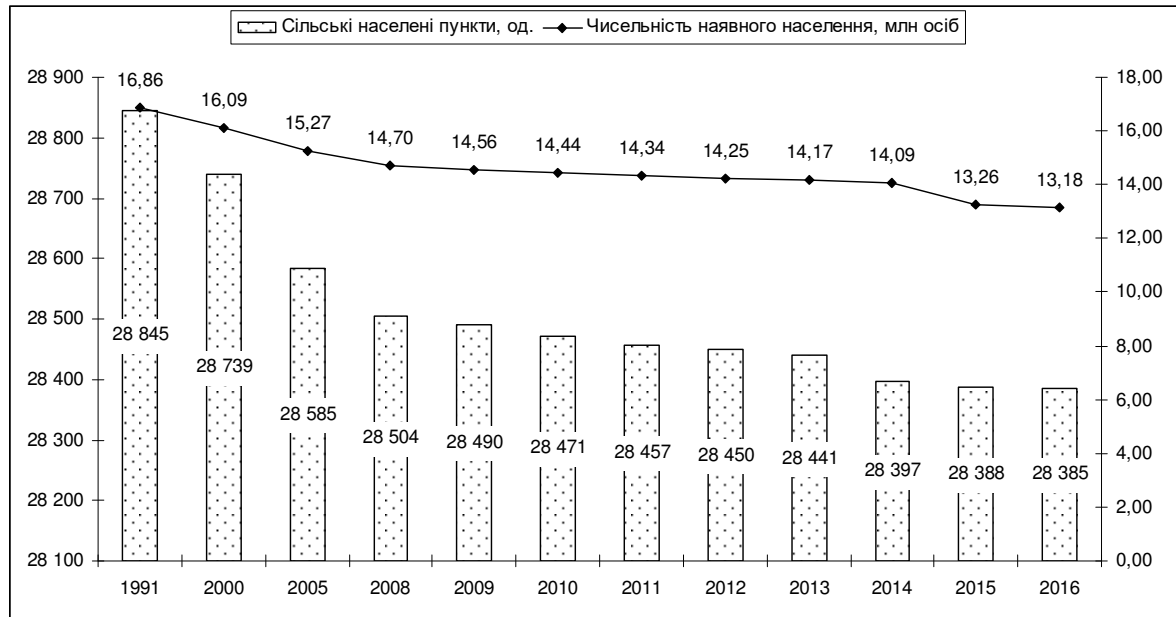


Рис. 1. Динаміка кількості сільських населених пунктів (од.) та сільського населення (млн осіб)

Джерело: складено автором за даними [9].

Такий стан є наслідком непослідовної державної політики, обмеженості ресурсів місцевих бюджетів для розв'язання проблем сільського розвитку, корупції в органах місцевого самоврядування, низького рівня сільської кооперації та інформаційно-консультаційного забезпечення, спрямованої на створення позитивного іміджу та пошук можливостей розвитку сільських територій України.

Водночас відбувається руйнування виробничого потенціалу сільгоспвиробників, зростає рівень зношеності техніки, збільшується вартість невідновних природних ресурсів у структурі собівартості сільськогосподарської продукції, зростає антропогенне навантаження на природне середовище.

Окрім цього, внаслідок надмірної концентрації влади на рівні об'єднаної територіальної громади у процесі реформи місцевого самоврядування, жителі сіл не мають повноважень і можливостей самостійно розв'язувати проблеми місцевого значення. Через узурпацію влади комерційними структурами та державними органами громади позбавлені прав розпоряджатися земельними, водними, лісовими ресурсами та місцевими корисними копалинами. Проблемою є також те, що у переважній більшості сільського населення до цього часу збереглися утриманські настрої.

Аналізуючи досвід європейських країн, встановлено, що там досить тривалий час діє комплекс адміністративних, економічних, правових та інших інструментів, спрямованих на розвиток сільської місцевості; сформована багаторівнева та міжвідомча система управління та фінансування сільського розвитку. Розробкою та реалізацією стратегій і програм розвитку сільських територій займається європейська комісія, низка міністерств та відомств, за активної участі сільськогосподар-

ських та промислових об'єднань, організацій з охорони навколишнього середовища, регіональних управлінь, представників приватного сектору та сільського населення [10].

В ЄС ухвалена спільна програма «Розвиток сільських територій 2014 -2020», що сприяє політиці сільського розвитку, враховуючи економічні, екологічні та соціальні виклики 21 століття. Політика ЄС щодо розвитку сільських територій фінансується через Європейський аграрний фонд розвитку сільських районів у сумі 100 мільярдів євро на 2014 – 2020 рр. До того ж кожна країна ЄС отримує фінансування протягом семирічного періоду. Це дозволить використати 61 мільярд євро державного фінансування в державах-членах [10].

Загалом в країнах ЄС діє 118 різних програм розвитку сільської місцевості (RDP), із 28 країн-членів ЄС 20 країн працюють за окремими національними програмами та обирають дві або більше регіональних програм. За даними європейської комісії, в рамках програм розвитку сільських районів країни-члени ЄС та їхніх сільські регіони складають свої програми на основі потреб їх територій та розглядають щонайменше чотири із шести спільних пріоритетів ЄС, зокрема: сприяння передачі знань та інновацій в сільському, лісовому господарстві та сільській місцевості; підвищення доходів та конкурентоспроможності усіх напрямів сільського господарства та просування серед фермерів інноваційних технологій та сталого ведення лісового господарства; сприяння організації харчового ланцюга, благополуччя тварин та управління ризиками в сільському господарстві; відновлення, збереження та посилення екосистем, пов'язаних з сільським і лісовим господарством; заохочення ресурсоефективності та підтримка зрушень в економіці з низьким рівнем викидів вуглецю в сільському господарстві, харчовій та лісовій сферах; сприяння соціальній інтеграції, зниженню бідності та економічному розвитку в сільській місцевості [10].

Європейська політика сільського розвитку базується на поєднанні підходів «знизу догори» та «згори донизу». Прикладом успішного комплексного використання згаданих підходів є реалізована в ЄС програма LEADER, у якій вдало поєднано активізацію місцевих ініціатив зі стратегічним плануванням.

Зокрема в Ірландії, у прийнятій у 2016 р. декларації м. Корк «Краще життя сільського населення» виділено десять ключових напрямів: сприяння сільському процвітання (заможності), зміцнення ланцюгів сільських цінностей, інвестиції в життєздатність та розвиток сільських районів, збереження сільського середовища, управління природними ресурсами, заохочення кліматичних дій, підвищення знань та інновацій, підвищення ефективності сільського управління та спрощення підзвітності [11].

Через цільові інвестиції уряду та через САП в цій країні підтримка розвитку села та сільських територій включає: 1,2 млрд євро на рік у формі прямих виплат фермерам (САП); 4 млрд євро в рамках програми розвитку сільських територій на 2014 – 2020 роки, в тому числі 250 млн євро за програмою LEADER; до 30 млн євро на рік для розвитку сільських територій в рамках програм «село та місто – відновлення» (Town & Village Renewal, CLÁR and the Rural Recreation), до 80 млн євро на рік в рамках заходів «ліквідації наслідків затоплення» до 2019 року та збільшення до 100 млн євро на рік до 2021 року; 150 млн євро в регіональних програмах власності від IDA [12].

Ірландія планує залучати іноземні прямі інвестиції: до 50 млн євро в рамках спільного співробітництва для створення робочих місць у сільських регіонах; 37,5 млн євро для реалізації соціальної інтеграції та Програми активації спільноти (SICAP) у 2017 році одноразово; 275 млн євро для проведення високошвидкісного ширококуткового зв'язку; додаткові інвестиції в туристичні активи, такі як «зелені шляхи, блакитні шляхи, національні парки»; інвестиції в сільське мистецтво, включаючи гранди від місцевої влади [12].

В Україні, на сьогодні, політика розвитку сільських територій визначена як частина політики регіонального розвитку. У зв'язку з цим, у Державній стратегії регіонального розвитку, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385, розвиток сільської місцевості визначено як пріоритетний [13]. При цьому чітко розмежовується політика щодо підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій і державна підтримка спрямована на підвищення рівня облаштування сільської місцевості як сфери життя, діяльності та побуту селян.

Цією стратегією визначені завдання та інструменти для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибут-

ковості бізнесу та доходів населення і, в результаті, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища. При цьому визначені три цілі: перша – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів; друга – територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток; третя – ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Серед позитивних кроків у напрямі розвитку сільських територій вважаємо також прийняття Постанов Кабінету Міністрів: України від 7 жовтня 2016 р. № 821 «Деякі питання реалізації у 2015-2017 роках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [15] та від 11 листопада 2015 р. № 931 «Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів» [16].

Отже, в Україні сформовано нормативно-правове підґрунття для модернізації організаційних структур і процедур, які використовуються для управління розвитком сільських територій. Для того, щоб усі інституції публічної сфери працювали результативно, варто використати принципово нову для України модель публічного управління, спрямовану на соціо-економічний розвиток сільських територій.

Розглядаючи сутність публічного управління, ми поділяємо думку Д. Кілінга, що це пошук шляхів у найкращий спосіб використовувати ресурси задля досягнення пріоритетних цілей державної політики [17].

Публічне управління включає, зокрема, ту діяльність, яка забезпечує ефективне функціонування всієї системи органів державної влади та органів місцевого самоврядування і передбачає широке залучення різних зацікавлених сторін до розробки та реалізації державної політики [18]. Важливим елементом, який робить публічне управління більш наближеним до потреб громадян, є соціальний діалог.

Згідно з новими підходами в публічному управлінні беруть участь владні структури, громадські інституції та представники бізнесу – на основі партнерських стосунків, задля досягнення ефективної керованості суспільством, його впорядкованості і спрямування на досягнення стратегічних цілей [19]. Відповідно до демократичних принципів публічного управління зростає роль місцевого самоврядування у процесі вироблення і прийняття рішень з питань соціально-економічного розвитку. При цьому місцева адміністрація стає координатором розвитку, спрямовуючи зусилля різних учасників процесу на життєзабезпечення громад на підвладних територіях, а населення – суб'єктом, що приймає рішення.

Враховуючи вищезазначене, ми вважаємо, що така модель публічного управління має будуватися на основі концепції «розумного села», в якій застосовується новий для України тип управління у ланцюзі держава–сільська рада–агробізнес–сільська громада. Базовим елементом такої моделі має бути людиноцентризм, тобто розвиток спрямований, на задоволення потреб та інтересів сільського населення, а сільські жителі мають стати учасниками і провідниками цих процесів. Це стає можливим лише за умов об'єднання спільних інтересів, кооперації діяльності, комунікаційних, інноваційних технологій та кращого використання знань, що дозволить селам більш ефективно продавати свої продукти та послуги на внутрішніх і світових ринках, залучати як внутрішні, так й іноземні інвестиції. Ключовим тут вважається належне врядування та залучення громадян до активної співпраці. Особлива увага приділяється навичкам електронної грамотності, доступу до Інтернету та інших базових послуг, належному рівню освіти. При цьому для кожної окремої сільської території має бути індивідуальна програма, яка враховує її регіональні особливості та інтереси сільських громад. Програма також передбачає розвиток кооперації, диверсифікацію виробництва, розвиток зеленого туризму, місцевих ремесл та впровадження кластерних моделей сільського розвитку. Для забезпечення сталого розвитку сільської території потрібно надати змогу її мешканцям реалізувати власну підприємницьку ініціативу, передусім у сільському господарстві, через розвиток сімейного фермерства та багатокладного виробництва. Особливе місце в програмі посідає проведення інформаційно-просвітницької діяльності (проведення конференцій, круглих столів, літніх шкіл тощо). З цією метою необхідно забезпечити самоорганізацію та функціонування груп взаємодії, ініціювати навчання сільських активістів та майбутніх лідерів з питань організації місцевого розвитку на базі громад, розширити соціальні мережі сільських громад.

Такий пілотний проект варто запустити в окремих регіонах, при цьому оновлення села починається з розвитку та обміну знаннями. Місцеві органи влади, сільські громади мають тісно співпрацювати з провідними навчальними закладами через інформаційно-освітні інноваційні центри, засновані на принципах державно-приватного партнерства, що сприятиме синхронізації дій усіх ланок в ланцюгу освіта – наука – виробництво – місцеві органи самоврядування – сільська громада в частині впровадження на конкретних територіях інноваційних технологій, посилення інтелектуалізації бізнесу та поширення інформації серед сільгосптоваровиробників.

Особливої підтримки потребують ОСГ та ФСГ в частині навчання основам ведення аграрного бізнесу, забезпечення доступу до бази даних з придбання і використання виробничих ресурсів, реалізації продукції, сприяння обміну досвідом, вирішення юридичних і фінансових питань. Саме в цьому плані діяльність інформаційно-освітніх інноваційних центрів, буде досить ефективною (рис.2).



Рис. 2. Структура взаємодії учасників центру з розробки та впровадження інновацій

Джерело: розроблено автором.

Алгоритм створення такого центру передбачає наступні етапи: дослідження специфіки регіону, що є об'єктом інноваційної діяльності; виявлення та організація взаємодії базових структур центру, наявних в регіоні; використання вітчизняного та зарубіжного досвіду формування регіональних інноваційних центрів; виділення ключових напрямів інноваційної діяльності основних структурних складових центру.

Основною метою будь-якого управління в публічній сфері є досягнення максимальної ефективності, дієвості і результативності, з мінімальними витратами ресурсів, часу і зусиль. Основне ж завдання, яке стоїть перед публічним управлінцем, полягає у підвищенні якості життя громадян певної адміністративно-територіальної одиниці чи держави в цілому.

Висновки. Розвиток сільських територій, як один із напрямів суспільного прогресу і соціально-економічної політики держави, передбачає зміну підходів до управління цими процесами. Ці зміни мають відбуватися в системі органів, установ і організацій, які впливають на ці процеси. Зокрема, проведення реформування самоврядування, проголошені урядом деконцентрація і децентралізація спонукають сільських мешканців до активізації участі у розв'язанні проблем свого життєзабезпечення.

Модель публічного управління розвитком сільських територій має будуватися на основі концепції «розумного села», а її базовим елементом має бути людиноцентризм, тобто розвиток, спрямований на задоволення потреб та інтересів сільського населення, а сільські жителі мають стати учасниками і провідниками цих процесів. При цьому, надто важливою є співпраця держави, бізнесу і громад. Прикладом такого партнерства можуть слугувати інформаційно-освітні інноваційні центри, які потребують відносно менших витрат на своє утримання порівняно зі створенням відокремлених структур.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. European Commission (2013). Rural Development in the EU-Statistical and Economic Information. European Commission, April 2013.
2. Лупенко Ю.О. Добробут сільського населення в пореформений період / Ю.О. Луценко // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 133–137.
3. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 74 с.
4. Хвесик М.А. Сталий розвиток територій як основа стратегії розвитку аграрного сектору / М.А. Хвесик, Ю.М. Хвесик // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 66 – 76.
5. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 4 – 12.
6. Шубравська О.В. Агропродовольчий сектор в умовах кризи: основні тенденції та виклики розвитку / О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 99–110.
7. Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3–10.
8. Політика сільського розвитку на базі громад / за ред. О.М. Бородіної, І.В. Прокопи, О.Л. Попової. – К.: ДУ «Ін-т екон. та прогнозування. НАН України, 2015. – 70 с.
9. Демографічний щорічник: Населення України за 2015 рік // Державна служба статистики України. – Київ, 2016. – 120 с.
10. Fagioli Filippo Fiume. Strengthening the sustainability of rural areas: the role of rural tourism and agritourism/ Filippo Fiume Fagioli, Francesco Diotallevi, Adriano Ciani// Rivista di Economia Agraria, Anno LXIX. – 2014. – №2-3.– P. 155-169.
11. A better life in rural areas. Cork 2.0 declaration 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enrd.ec.europa.eu>.
12. Realising our Rural Potential.: Government launches the Action plan for rural deveopment – Monday 23rd January 2017.– 71 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ahrrga.gov.ie/app/uploads/2017/01/162404-rural-ireland-action-plan-web-2-1.pdf>.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 06 серпня 2014 р. № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
14. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 23.09.2015 № 995-р <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80>.
15. Постанова Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2016 № 821 «Деякі питання реалізації у 2015-2017 роках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/821-2015-%D0%BF>.
16. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 931 «Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/931-2015-%D0%BF>.
17. Keeling D. Management in Government/ D. Keeling (1972), London: Allen & Unwin.
18. Дзюндзюк В.Б. Ефективність діяльності публічних організацій: монографія / В.Б. Дзюндзюк. – Харків: Видавництво ХарПІ УАДУ "Магістр", 2003. – 236 с.
19. Карамішев Д. В. Публічне управління як специфічний вид управлінської діяльності в умовах суспільних трансформацій / Д. В. Карамішев, В. П. Прасол // Інвестиції: практика та досвід: Аналіз. Прогнози. Коментар. – 2014. – № 24. – С. 156–160.

REFERENCES

1. European Commission (2013). Rural Development in the EU-Statistical and Economic Information. European Commission, April 2013.
2. Lupenko Yu.O. (2007). Dobrobut sil's'koho naseleynna v poreformenyyu period [The welfare of the rural population in the postreform period]. Ekonomika APK – The economy of AIC, No 3, pp. 133–138 [in Ukrainian].

1. Lupenko, Yu.O. & Mesel-Veseliak, V.Ya. (eds.) (2013). Strategichni napryamy stalogo rozvytku sil's'kyx terytorij na period do 2020 roku [The strategic directions of sustainable rural development till 2020]. Kyiv: NNTS «IAE» [in Ukrainian].
2. Xvesy`k M.A. (2013). Stalyj rozvytok terytorij yak osnova strategiyi rozvytku agrarnogo sektoru [Sustainable development of territories as a basis for strategies of agrarian development]. Ekonomika APK – The economy of AIC, No 1, pp. 66–76 [in Ukrainian].
3. Sabluk P.T. (2005). Rozvytok sil's'kyx terytorij v konteksti zabezpechennya ekonomichnoyi stabilnosti derzhavy [Development of rural areas in the context of the economic stability of the state]. Ekonomika APK – The economy of AIC, No 11, pp. 4–12 [in Ukrainian].
4. Shubravs`ka O.V. (2009). Agroprodoval`chyj sektor v umovax kryzy: osnovni tendencyi ta vy`kly`ky` rozvytku [The agro-food sector under the crisis: main tendencies and development challenges]. Ekonomika i prognozuvannya – Economy and forecasting, No 3, pp. 99–110 [in Ukrainian].
5. Yurchy`shy`n V.V. (2005). Sil`s`ki terytoriyi yak sy`stemoutvoryuyuchi faktory` rozvytku agrarnogo sektoru ekonomiky [Rural areas as system-forming factors for the agrarian sector of the economy]. Ekonomika APK – The economy of AIC, No 3, pp. 3–10 [in Ukrainian].
6. Borodina O., Prokopa I., Popova O. (Eds.). (2015). Polity`ka sil`s`kogo rozvytku na bazi gromad [Rural development policies, community based]. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine [in Ukrainian].
7. Demografichnyj shhorichnyk: Nasele`nnya Ukrainy` za 2015 rik (2016) [Demographic Yearbook «Population of Ukraine, 2015»]. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrainy` – State Statistics Service of Ukraine [in Ukrainian].
8. Filippo Fiume Fagioli, Francesco Diotallevi & Adriano Ciani (2014). Strengthening the sustainability of rural areas: the role of rural tourism and agritourism. Rivista di Economia Agraria, Anno LXIX, No 2–3, pp. 155–169 [in English].
9. A better life in rural areas. Cork 2.0 declaration (2016). Retrieved from <http://enrd.ec.europa.eu>.
10. Realising our Rural Potential.: Government launches the Action plan for rural development (2017). Retrieved from <http://www.ahrrga.gov.ie/app/uploads/2017/01/162404-rural-ireland-action-plan-web-2-1.pdf>.
11. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 06 serpnia 2014 r. № 385 «Pro zatverdzhennya Derzhavnoyi strategiyi regional`nogo rozvytku na period do 2020 roku» [State strategy of regional development for the period till 2020] [Elektronnyj resurs]. (n.d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF> [in Ukrainian].
12. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku sil'skykh terytorii: rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23.09.2015 № 995-r. [On approval of the concept of rural development: order of Cabinet of Ministers of Ukraine from 09.23.2015 № 995-y]. zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80> [in Ukrainian].
13. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 7 zhovtnia 2016 № 821 «Deyaki py`tannya realizaciyi u 2015-2017 rokax Derzhavnoyi strategiyi regional`nogo rozvytku na period do 2020 roku» [Some issues of realization in 2015-2017 of the State Strategy for Regional Development till 2020] zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/821-2015-%D0%BF> [in Ukrainian].
14. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy` vid 11 ly`stopada 2015 r. № 931 «Pro zatverdzhennya Poryadku rozroblennya Derzhavnoyi strategiyi regional`nogo rozvytku Ukrainy` i planu zaxodiv z yiyi realizaciyi, a takozh provedennya monitory`ngu ta ocinky` rezul`taty`vnosti realizaciyi zaznacheny`x Strategiyi i planu zaxodiv» [On Approving the Procedure for the Development of the State Strategy of Regional Development of Ukraine and the Plan of Measures for its Implementation, as well as monitoring and evaluation of the effectiveness of the implementation of the Strategy and Action Plan] zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/931-2015-%D0%BF> [in Ukrainian].
15. Keeling D. (1972). Management in Government, London: Allen & Unwin.
16. Dzyundzyuk V.B. (2003). Efekty`vnist` diyal`nosti publichny`x organizacij: monografiya [Effectiveness of public organizations: monograph]. Xarkiv: Vy`davny`cztvo XarRI UADU "Magistr"[in Ukrainian].
17. Karamy`shev D. V. Publichne upravlinnya yak specy`fichnyj vy`d upravlins`koyi diyal`nosti v umovax suspil`ny`x transformacij [Public management as specific type of administrative activity. in the conditions of public transformations]. Investy`ciyi: prakty`ka ta dosvid: Analiz. Prognozy`. Komentar – Investments: Practice and experience: Analysis. Forecasts Comment, No 24, pp.156–160.

Публичное управление социо-экономическим развитием сельских территорий

Даниленко А.С., Сокольская Т.В.

Рассмотрено современное состояние развития сельских территорий, исследованы факторы, сдерживающие это развитие, доказано, что они являются следствием непоследовательной государственной политики, ограниченности ресурсов местных бюджетов, неэффективности органов местного самоуправления, отсутствия полномочий и возможностей у сельских жителей самостоятельно решать проблемы, а также низкого уровня сельской кооперации и информационно-консультационного обеспечения.

Обоснована роль местного самоуправления в процессе выработки и принятия решений по вопросам социально-экономического развития общины. При этом местная администрация становится координатором развития, а население – субъектом, принимающим решения.

Предложенная модель публичного управления ориентированная на социо-экономическое развитие сельских территорий, в которой применяется новый для Украины тип управления в цепи государство – сельский совет – агробизнес – сельская община. Базовым элементом такой модели развития сельских территорий является человекоцентризм.

Ключевые слова: публичное управление, сельские территории, государство, сельский совет, агробизнес, сельская община, государственно-частное партнерство, социо-экономическое развитие.

The public management of the social and economic rural development

Danylenko A., Sokolska T.,

In the present article described the current stage of the rural development, researched factors which prevent the development and proved they are result of the inconsistent state policy, of limited local budgets, of not efficient local self-government, of absence of rights and opportunities for rural populations to solve the issues at local level, low level of rural cooperation as well as information and consultation activities.

It has been analyzed the experience of European countries of rural development and revealed that there for a long period acts the complex of administrative, economic, legal and other instruments oriented on rural development, created the interdepartmental and multilevel managing and financing systems for the agricultural development. Based on general theories it is stipulated the role of the local municipality for the problem solving process on social and economic development of the community, where the local administration becomes a coordinator of the development and people in such conditions take decisions.

Proposed the model of the public management of the social and economic rural development based on the concept of "clever village", where implemented a new type of management for Ukraine in the chain 'state-village council-agribusiness-rural communities'. The basic element of such model is the man-centeredness, namely development oriented for satisfaction of needs and interests of the rural population where rural people to become participants and leaders of the processes.

It becomes possible only under union of the mutual interests and cooperation of activities, communication, innovation, technologies, and deeper using of knowledge what enables villages more efficiently to sell products and services on local and world markets, involve local and foreign investments.

The key here is a proper government and involvement of people for the active cooperation. Special attention attracted to the skills of computer literacy, internet access and other basic services, relevant level of education. With this should be incorporated the individual program of "clever village" for each separate rural territory, which takes into account its regional specifics and interest of village communities. The program as well foresees the development of cooperation, production diversification, development of green tourism, local crafts and implementation of cluster models of rural development. For the stable rural development should be created opportunities for people to realize their own entrepreneurial initiatives first of all in agriculture, via development of family farming and multifaceted production.

Special place in the program takes informative and educational activities (conferences, round tables, summer schools etc). For this goal needs to be ensured self-organizing and functioning of interactions groups, to initiate education for village activists and future leaders for organization of local development on the basis of communities, to expand the social network of rural communities. In order to support private farms to educate them basics of agricultural business, to ensure access to databases on purchasing and usage of production resources, selling of agricultural produces, support in experience exchange, solving of legal and finance issues is offered to create informative and educational centers, based on leading high schools, with principal of state and private partnership, which synchronizes the chain "education-science-production", in terms of introduction the innovative technologies on concrete territories.

It the article is proved that main goal for any management in the public sphere is an achievement of maximum efficiency and results with minimum resources, time and efforts.

Keywords: public management, rural, state, rural council, agrobusiness, rural community, public-private collaboration, social and economic development.

Надійшла 13.04.2017 р.

УДК 061.65:65.014.1:332.33(477)

ЗОСЬ-КІОР М.В., д-р екон. наук

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

zoskior@gmail.com

ГЕРМАНЕНКО О.М., канд. екон. наук

Луганський національний аграрний університет

germanenkoan@ukr.net

МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ

Розроблено кластерну модель дуалістичного (традиційна та органічна продукція) розвитку землекористування в Україні. Принциповою відмінністю від існуючих моделей є наявність Національного науково-виробничого агро-екологічного парку, регіональних наукових (економічних) центрів розвитку сільських територій та зміщення акценту ролі держави на реалізацію економічних функцій як агента земельних інтересів. Представлена система інформаційного провайдингу в управлінні земельними ресурсами аграрного сектору економіки. Запропоновано концепцію розвитку державно-приватного партнерства в системі землекористування, що заснована на агрохімічному, меліоративному, логістичному та збутовому напрямках та має на меті забезпечення поєднання можливостей мікро-, мініагентів, спільних агентів та держави, в т.ч. із залученням коштів регіональних і глобальних агентів, на ком-

пліментарній основі з приводу раціонального землекористування та підвищення прямих і непрямих доходів всіх представників груп земельних інтересів.

Ключові слова: моделювання, організаційні структури, державно-приватне партнерство, управління земельними ресурсами, агроекологічний парк.

Постановка проблеми. В умовах децентралізації влади та євроінтеграційних спрямувань України агент держава для всіх інших агентів земельних інтересів більше партнер, ніж контролер. Усвідомлення цього змінює пріоритети в земельних відносинах, а раціональне використання земельних ресурсів аграрного сектору економіки України – свій координаційно-субординаційний формат. За логікою наших досліджень більшої ролі набуватимуть спільні агенти, що через «єдиний голос» зможуть донести свою позицію навіть найдрібніших землевласників і землекористувачів до будь-якого агента земельних інтересів. Особливо необхідним є визначення певних граней співпраці держави як партнера з даними агентами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Глобалізація є колосальним стимулом до галузевої консолідації [6], що є однією з причин формування сучасних агрохолдингів. Водночас з цим, вони займаються монокультурою, а орієнтація на більш вигідні зернові та олійні культури посилює залежність країни від світового ринку [2]. Втрачаючи при цьому перспективні конкурентні переваги, агрохолдинги розвиваються в Україні за моделлю «орендних латифундій», монополізуючи землекористування з усіма можливими з цього наслідками.

В даному відношенні світовий досвід вже давно продемонстрував переваги кооперативного і кластерного підходів до організації виробництва, переробки і збуту сільгосппродукції [1, 3]. Слід зазначити, що за кластерної організації агропромислового виробництва малі, середні та великі підприємства агробізнесу – учасники кластерних утворень – досягають порівняного з агрохолдингами рівня конкурентоспроможності, а сам інтеграційний механізм кластеризації на основі концентрації агропромислового виробництва й спеціалізації його учасників формує «точки зростання» регіональних і місцевих економік [7, 8]. Зазначені проблеми актуалізують проведення даного дослідження.

Мета статті – дослідити можливості моделювання організаційних структур та розвиток державно-приватного партнерства в системі управління земельними ресурсами (далі УЗР) України.

Матеріал і методика дослідження. Теоретичною й методологічною основою дослідження слугували українських і зарубіжних учених із питань національного та інтеграційного УЗР аграрного сектору економіки. Міждисциплінарний і багатоаспектний характер наукової проблеми визначив застосування в процесі дослідження такого комплексу методів: загальнонаукових – абстрагування – для ідентифікації сутності ефективності УЗР на національному рівні; економіко-статистичного – для поєднання якісного та кількісного аспектів; спеціальних (графічного, нейронних мереж) – для обробки й узагальнення статистичних даних і їх відображення в найбільш інформативній формі; системного підходу – для обґрунтування організації раціонального використання земельних ресурсів, прогнозування ефективності управління ними, гармонізації УЗР вітчизняного аграрного сектору економіки з глобалізаційними перспективами.

Основні результати дослідження. Враховуючи дуалістичну модель розвитку національного землеробства в Україні можлива її побудова на кластерній основі. При цьому ядром кластеру на рівні області мають бути об'єкти, що безпосередньо контактують і з виробником, і зі споживачем. На наше переконання, будь-які державні надбудови посередницького спрямування неефективні. Тому найбільш реалістичний варіант – асоціації землекористувачів та землевласників, представлених як окремими підприємствами, так і їх об'єднаннями. Організаційна структура наукових (економічних) центрів розвитку сільських територій представлена на рисунку 1.

Керівником центру має бути президент галузевої (наприклад, зернової, садівничої, ягідної, тепличної, горіхової, соєвої, рапсової, картопляної тощо) або територіальної (обласної чи міжобласної) асоціації землевласників і землекористувачів. Мета керівника центру – підвищення інтелектуальної складової вартості земельних ресурсів аграрного сектору економіки до рівня кращих світових аналогів. Керівник центру є зв'язуючим ланцюгом між наукою (вищими навчальними та науково-дослідними закладами, державними агрохімічними лабораторіями), державою (керівництво області) та недержавними організаціями (союзами, спілками, федераціями, дорадчими службами, лабораторіями тощо). Між керівником центру є прямий зв'язок із структурами районного масштабу, з якими також проводиться безпосередня робота вищих

навчальних та науково-дослідних закладів, держаних агрохімічних лабораторій та вищезазначених недержавних організацій.

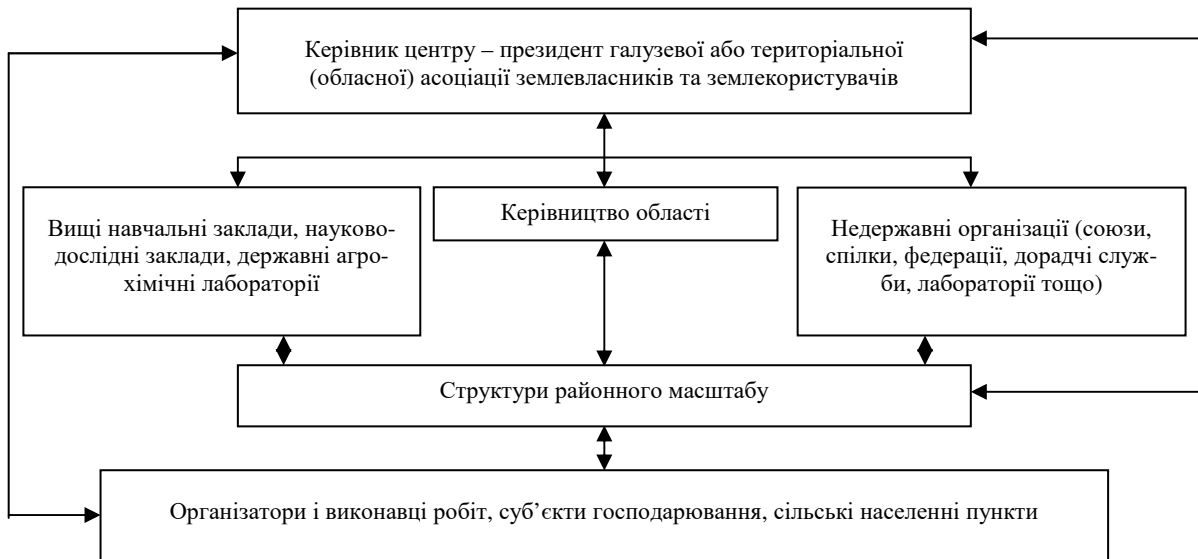


Рис. 1. Організаційна структура регіональних наукових (економічних) центрів розвитку сільських територій.

Подібні структури районного масштабу та безпосередньо керівник центру пов'язані з організаторами і виконавцями робіт, суб'єктами господарювання та представниками сільських населених пунктів.

Основні функції центрів: формування права «єдиного голосу» від імені багатьох дрібних міні-та мікроагентів; бізнес-планування щодо реалізації проектів у землеробстві; адміністрування інфраструктурних, органічних та екологічних проектів. Слід зазначити, що глобальні аграрні проекти, наприклад, екологізація землеробства, не можуть бути якісно реалізовані без суттєвого наукового супроводу, що фактично можливо за потужної національної науково-виробничої консолідації. На наше переконання, дані регіональні центри мають координуватися Національним науково-виробничим агроекологічним парком (далі ННВАП), що за різних ініціатив було запропоновано сформувати на базі ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області як флагмана вітчизняного органічного руху. Слабкими місцями підприємства в якості парку може бути саме провайдинг агроекологічних інновацій через концентрацію на виробничій діяльності. Тому нами пропонується координаційне поєднання виробничої та аналітико-консультаційної діяльності в партнерстві з Асоціацією Український клуб аграрного бізнесу (найбільше в країні, прогресивно налаштоване, представлене в більшості регіонів України, суспільно-професійне об'єднання компаній аграрного сектору економіки України, що надає широкий спектр послуг для агробізнесу), яка може представляти один з найбільш потужних дослідницьких і презентаційних майданчиків аграрного бізнесу України. При цьому основною метою ННВАП має бути пропагування еталонних технологій землеробства. Основні завдання ННВАП: сприяння комунікації між споживачем і виробником продукції, споживачем і розробником інноваційних технологій, в т.ч. пов'язаних з органічним землеробством; налагодження зв'язків між регіональними науковими (економічними) центрами розвитку сільських територій, в т.ч. і закордонних; участь у наданні повного спектру послуг для аграрних, продовольчих і ресурсних компаній.

Оскільки відповідно до Закону України «Про наукові парки», науковий парк – це юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [4], структура ННВАП, за авторською думкою, наступна: ПП «Агроекологія»; Український клуб аграрного бізнесу; Полтавська державна аграрна академія; Державна установа «Держґрунтохорона». ННВАП має стати суттєвим структурним елементом кластерної моделі організації дуалістичного розвитку землекористування в Україні (рис. 2).

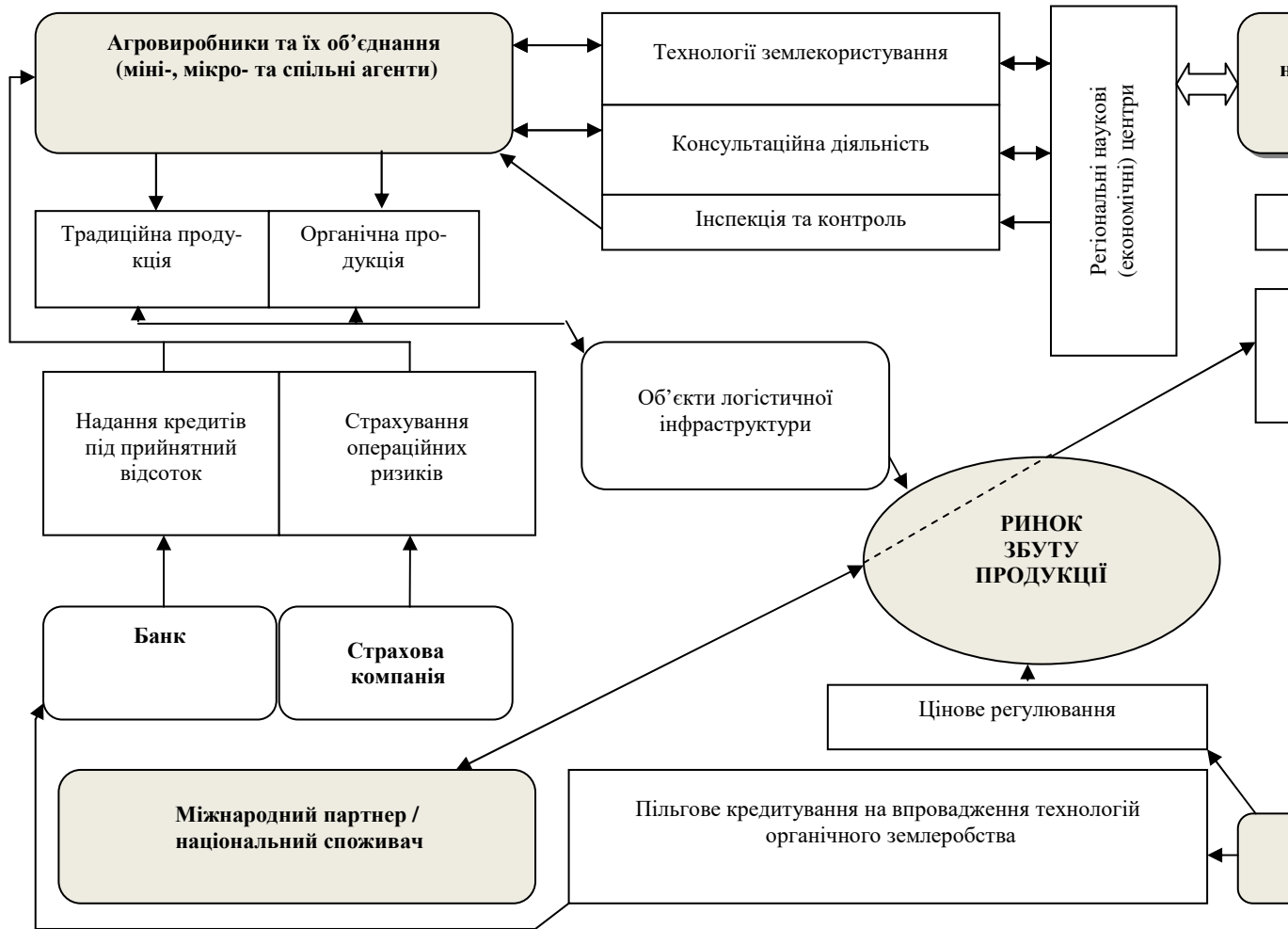


Рис. 2. Кластерна модель організації дуалістичного розвитку землекористування в Україні

Він як самостійно, так і через регіональні наукові (економічні) центри розвитку сільських територій забезпечує агровиробників та їх об'єднання інформаційною підтримкою еколого-прогресивних технологій землекористування, виконує інспекцію та контроль за виробництвом екологічної продукції, проводить з ними консультаційну діяльність за двома основними напрямками: органічне землеробство; традиційне землеробство на максимально екологічнобезпечній енергоощадній основі.

Відповідно, дані проекти в призмі реалізації економічної функції держави як агента земельних інтересів підтримуються через: цінове регулювання органічної та традиційної продукції; замовлення та фінансування досліджень ННВАП; обов'язкове споживання рядом комунальних закладів (дитячі садки, школи, лікарні, будинки людей похилого віку, інтернати тощо) органічної продукції; пільгове кредитування проектів з впровадження технологій органічного землеробства (через банки).

Щодо ролі міжнародних партнерів як представників регіональних та глобальних агентів земельних інтересів, то їх участь може бути як пов'язаною із замовленням науково-технічних послуг у ННВАП, так і з придбанням продукції через ринки їх збуту.

Запропонована кластерна модель організації дуалістичного розвитку землекористування в Україні та наявність в ній Національного науково-виробничого агроекологічного парку і регіональних наукових (економічних) центрів розвитку сільських територій дозволяють вирішити проблему інформаційного провайдингу в управлінні земельними ресурсами аграрного сектору економіки (рис. 3). Рух інформації за представленою схемою значно скоротить «час на подорож» – час від розробки інноваційної технології до її впровадження у регіонах.

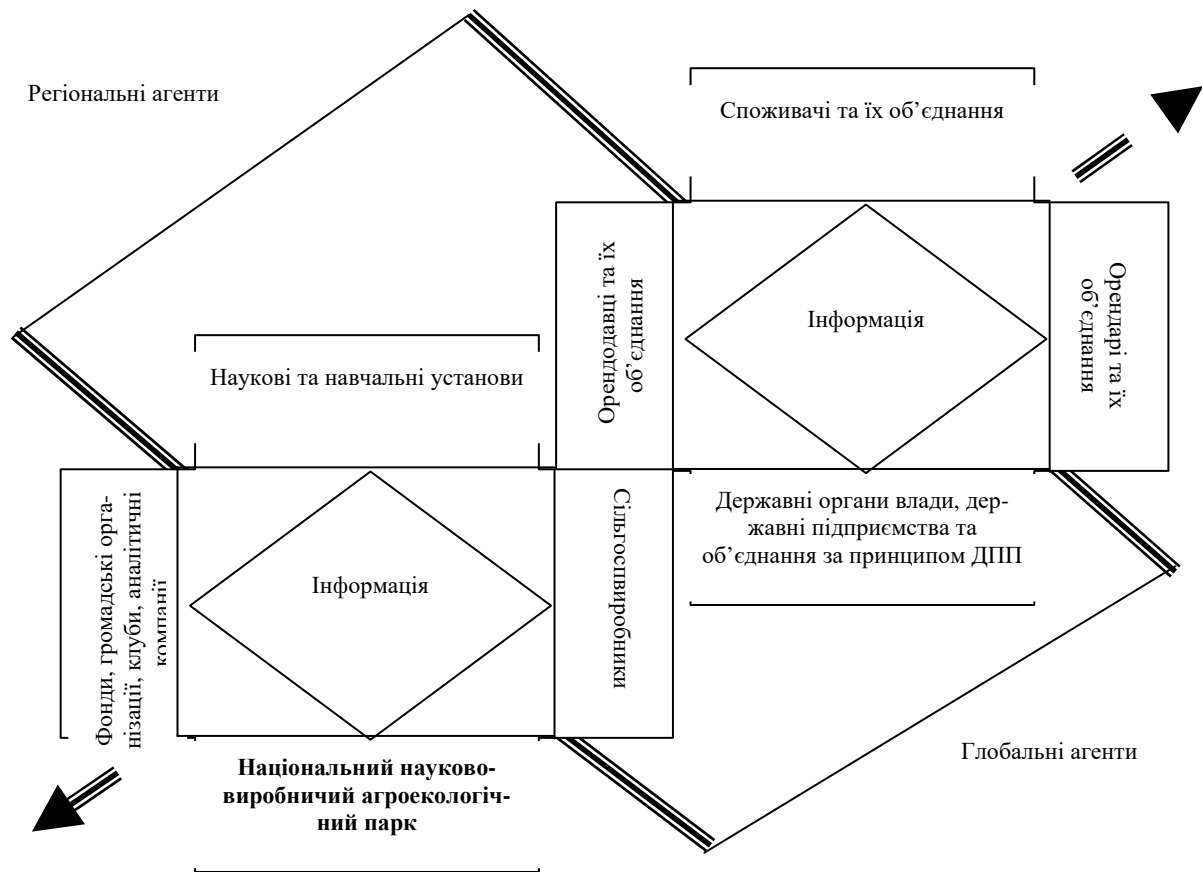


Рис. 3. Схема інформаційного провайдингу в управлінні земельними ресурсами аграрного сектору економіки.

Зазначимо, що реалізація системи прикладної інформатизації розповсюдження передового досвіду дає можливість запропонувати до використання такий математичний метод як нейронні мережі. Нами цей метод був використаний для сегментування регіонів України за рівнем оцінки агрегованої екологічної ефективності та інформаційного забезпечення за розробки

стратегій управління земельними ресурсами та аналізу даних. Сформовані 9 кластерів, в два з яких не потрапила жодна область (табл. 1), що є великою проблемою у реалізації державної політики, тому що області дев'ятого (Одеська, Херсонська, Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська, Запорізька, Луганська) кластера мають найнижчі щодо оцінки агрегованої екологічної ефективності характеристики.

Таблиця 1 – Характеристика кластерів регіонів України, отриманих в результаті побудови СОК, за оцінкою агрегованої екологічної ефективності УЗР

№ кластера	Перелік регіонів, які увійшли	Характеристика
1	Закарпатська, Черкаська	Кластер характеризується найліпшим станом регіонів, високим рівнем майже всіх аналізованих показників
2	Чернігівська	Для кластера характерні вище за середні показники критерію відтворення, нижче за середні показники критерію відтворення та висока амплітуда оцінки критерію сталість
3	Івано-Франківська, Львівська, Київська, Рівненська	Для кластера характерні середні показники критерію відтворення та відтворення та вище за середні показники оцінки критерію сталість
4	Хмельницька, Чернівецька, Полтавська	Практично всі показники цього кластера вище за середні
5	Волинська, Тернопільська, Житомирська	Середній стан
6	-	Стан нижче середнього
7	Вінницька, Кіровоградська, АРК, Сумська, Харківська	Практично всі показники цього кластера нижче за середні.
8	-	Низький рівень всіх показників оцінювання. Регіони у кризовому стані
9	Миколаївська, Запорізька, Луганська, Херсонська, Одеська, Дніпропетровська, Донецька	Дуже низький рівень майже всіх показників оцінювання. Регіон у кризовому стані

Але всі дані області належить до степової природно-кліматичної зони України, суттєве поліпшення екологічної та соціально-економічної ситуації в яких можливе лише за умов розвитку зрошуваного землеробства, тобто розвитку інженерної інфраструктури, що і має стати одним з пріоритетів державної політики.

Моделювання організаційних структур управління земельними ресурсами сільськогосподарського призначення в контексті глобалізації дає змогу надати пропозиції щодо його перспектив. Оскільки кожен кластер різний за якісними характеристиками, підходи в адмініструванні даними проблемами будуть різні з боку держави як агента земельних інтересів. Тому дослідження особливостей даних підходів і пошук перспектив національного землекористування і є предметом наших подальших досліджень.

Спільні інвестиції держави та мікро- і мініагентів, наприклад, у поліпшення меліоративного стану земель приводять не тільки до підвищення землевіддачі та відповідно доходів цих агентів, але й підвищення вартості (нормативної оцінки) даних земель, тобто і можливостей залучення інвестицій, і отримання більшої орендної плати. За авторським баченням, доцільним є кооперування держави з приватним бізнесом для вирішення проблем охорони ґрунтів, збільшення обсягів експорту, гармонізації вітчизняної системи управління земельними ресурсами до кращих світових аналогів (рис. 4).

Напрями (принципи) розвитку ДПП в системі землекористування:

А) агрохімічний – сприяння ефективному використанню земельних угідь через агрохімічне забезпечення агровиробників на розгалуженій науково-дослідницькій базі;

В) меліоративний – оптимізація структури сільськогосподарських земель та посівів через участь всіх зацікавлених сторін у меліоративних проектах на паритетній основі;

С) логістичний – раціоналізація землекористування на основі випереджаючого розвитку системи логістичного забезпечення агровиробництва;

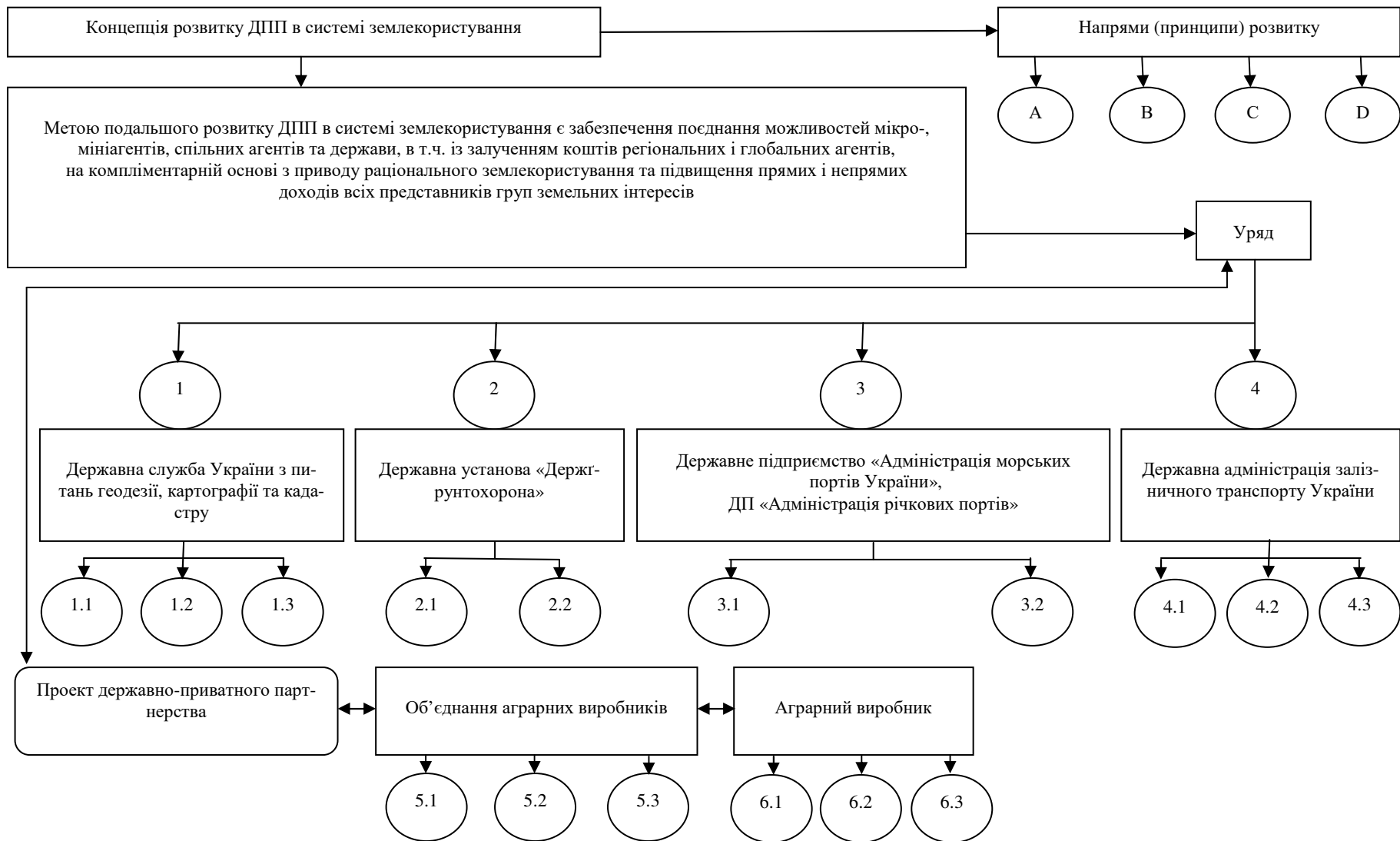


Рис. 4. Концепція розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) в системі землекористування.

D) збутовий – активізація діяльності щодо просування продукції під загальнодержавними або регіональними брендами аграрної продукції, системи утилізації та глибокої переробки основної, додаткової та побічної продукції на аналітико-консультаційній платформі громадських організацій та галузевих асоціацій.

Висновки. Розроблено кластерну модель дуалістичного (традиційна та органічна продукція) розвитку землекористування в Україні. Принциповою відмінністю від існуючих моделей є наявність Національного науково-виробничого агроекологічного парку, регіональних наукових (економічних) центрів розвитку сільських територій та зміщення акценту ролі держави на реалізацію економічних функцій як агента земельних інтересів. Застосовано математичний метод нейронних мереж для сегментування регіонів України за рівнем оцінки агрегованої екологічної ефективності та інформаційного забезпечення за розробки стратегій управління земельними ресурсами та аналізу даних.

Запропоновано концепцію розвитку державно-приватного партнерства в системі землекористування, що заснована на агрохімічному, меліоративному, логістичному та збутовому напрямках та має на меті забезпечення поєднання можливостей мікро-, мініагентів, спільних агентів та держави, в т.ч. із залученням коштів регіональних і глобальних агентів, на компліментарній основі з приводу раціонального землекористування та підвищення прямих і непрямих доходів всіх представників груп земельних інтересів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Зінчук Т.О. Проблеми адаптації аграрного сектору економіки до умов Угоди про зону вільної торгівлі Україна-ЄС / Т.О. Зінчук // Економіка АПК. – 2015. – № 5. – С. 79–87.
2. Кириленко І. Г. Перспективи вітчизняного АПК в світлі прогнозів світового ринку продовольства / Кириленко І. Г., Дем'янюк В. В. // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 21–28.
3. Вернигора М. Україна досліджує ефективність управління земельними ресурсами [Електронний ресурс] / М. Вернигора // Чиста політика. –Режим доступу : <http://www.politika.cn.ua/list/ua/news/2/9142.html>.
4. Pasakarnis G. Rural development and challenges establishing sustainable land use in Eastern European countries / G. Pasakarnis // Land Use Policy. – Volume 30 (1), January 2013. – P. 703–710.
5. Preferences for Future Agricultural Land Use Under the Consideration of Climate Change / U. Probstl-Haider, N. M. Mostegl, J. Kelemen-Finan et al. // Environmental Management. – September 2016, Vol. 58, Issue 3. – P. 446–464.
6. Kroupova Z. The analysis of economic results differences of agricultural holdings specialized in plant production in the Czech Republic / Z. Kroupova, G. Trnkova // Journal of Central European Agriculture. – 2014. – 15(3). – P. 322–334.
7. Robertson B. Global land acquisition: neo-colonialism or development opportunity? / Robertson B., Pinstrup-Andersen P. // Food Security. – 2010. – № 2. – P. 271–283.
8. Koeber C. Consumptive labor: the increasing importance of consumers in the labor process / C. Koeber // Humanity & Society. – 2011. – Vol 35, № 3. – P. 205–232.

REFERENCES:

1. Zinchuk, T.O. (2015). Problemy adaptatsii ahrarnoho sektoru ekonomiky do umov Uhody pro zonu vilnoi torhivli Ukraina-ES [Problems of adaptation of the agrarian sector of the economy to the conditions of the EU-Ukraine Free Trade Agreement]. *Ekonomika APK – Economics AIC*, 5, 79–87 [in Ukraine].
2. Kyrylenko, I.H. & Demianchuk, V.V. (2015). Perspektyvy vitchyznianoho APK v svitli prohnzoviv svitovoho rynku prodovolstva [Prospects of the domestic agroindustrial complex in light of the forecasts of the world food market]. *Ekonomika APK – Economics AIC*, 1, 21–28 [in Ukraine].
3. Vernyhora, M. (2012). Ukraina doslidzhuie efektyvnist upravlinnia zemelnymy resursamy [Ukraine is exploring the effectiveness of land resources management]. *Ukrayinskii lisovyi portal – Ukrainian Forest Portal*. Retrieved from <https://www.lisportal.org.ua/14096/> [in Ukraine].
4. Pasakarnis, G. (2013). Rural development and challenges establishing sustainable land use in Eastern European countries [англ]. *Land Use Policy*, 30 (1), 703–710.
5. Probstl-Haider, U., Mostegl, N.M., Kelemen-Finan, J. (2016). Preferences for Future Agricultural Land Use Under the Consideration of Climate Change. *Environmental Management*, 58, 3, 446–464.
6. Kroupova, Z. & Trnkova, G. (2014). The analysis of economic results differences of agricultural holdings specialized in plant production in the Czech Republic. *Journal of Central European Agriculture*, 15(3), P. 322–334.
7. Robertson, B. & Pinstrup-Andersen, P. (2010). Global land acquisition: neo-colonialism or development opportunity? *Food Security*, 2, 271–283.
8. Koeber, C. (2011). Consumptive labor: the increasing importance of consumers in the labor process. *Humanity & Society*, 35, 3, 205–232.

Моделирование в системе управления земельными ресурсами Украины

Зось-Кіор М.В., Германенко О.М.

Разработано кластерную модель дуалистического (традиционная и органическая продукция) развития землекористування в Украине. Принципиальным отличием от существующих моделей является наличие Национального

научно-производственного агроэкологического парка, региональных научных (экономических) центров развития сельских территорий и смещение акцента роли государства на реализацию экономических функций как агента земельных интересов. Представлена система информационного провайдинга в управлении земельными ресурсами аграрного сектора экономики. Предложена концепция развития государственно-частного партнерства в системе землепользования, которая основана на агрохимическом, мелиоративном, логистическом и сбытовом направлениях и имеет целью обеспечение сочетания возможностей микро-, миниагентов, общих агентов и государства, в т.ч. с привлечением средств региональных и глобальных агентов, на комплиментарной основе по поводу рационального землепользования и повышение прямых и косвенных доходов всех представителей групп земельных интересов.

Ключевые слова: моделирование, организационные структуры, государственно-частное партнерство, управление земельными ресурсами, агроэкологический парк.

Modeling in the system of Ukrainian land management

Zos-Kior M. V., Germanenko O. M.

Under conditions of power decentralization and Ukraine's Eurointegration aspirations the state is rather a partner than a controller for other agents of land interests which changes priorities in land relations and management of land resources of the agricultural sector of Ukraine changes its coordination and subordination format. The logic of our research will gain greater role of common agents through a "single voice" will convey its position even the smallest landowners and land users to any agent land interests. Especially it is necessary to determine certain facets of cooperation between the state as a partner with these agents.

Based on the dualistic model of national agriculture in Ukraine it is possible to build cluster basis. This core cluster at the regional level should be objects that are in direct contact with the manufacturer, and with the consumer. In our opinion, any add-state nature of mediation ineffective. Therefore, the most realistic option – Association of landowners and land users presented as individual entrepreneurs and their associations.

Director of the Center should be president of branch (e.g/, grain, horticultural, vegetable, greenhouse, walnut, soybean, canola, potato, etc.) or territorial (regional or interregional) associations of landowners and land users. The purpose of the center of the head – raising the intellectual component of the value of land resources of the agricultural sector to the level of the best world analogues. Head of the center is connecting link between science (universities and research institutions, government laboratories, agrochemical), state (regional management) and non-governmental organizations (unions, associations, federations, advisory services, laboratories, etc.). Between the head of the center is a direct relationship with the structures of the district scale, which is also done direct work of higher education and research institutions, State Laboratories agrochemical above and NGOs.

Similar structures regional scale and directly related to head of the organizers and executors, entities and representatives of villages.

The proposed cluster dualistic model of development land in Ukraine and the presence in it of the National Scientific Production agroecological research park and regional (economic) development centers in rural areas can solve the problem of providing of information in land management agricultural sector. Traffic data for the scheme will significantly reduce the "time travel" – the time from the development of innovative technology to its implementation in the regions. Note that the example of the implementation of information systems application distribution excellence makes it possible to offer the use of a mathematical method as a neural network. We have this method was used to segment the regions of Ukraine in terms of aggregated environmental performance assessment and information management in developing strategies for land management and data analysis. Formed 9 clusters, two of which missed no area that is a major problem in the implementation of government policy, as the ninth region (Odessa, Kherson, Dnipropetrovsk, Donetsk, Mykolaiv, Zaporizhia, Luhansk) clusters are the lowest in terms of evaluation aggregated ecological efficiency characteristics.

But all this area belong to the steppe climatic zones of Ukraine, significant improvement of environmental and socio-economic situation which is possible only under conditions of irrigated agriculture, i.e. the development of engineering infrastructure, which has become one of the priorities of state policy.

Modeling of organizational structures of management of land resources for agricultural purposes in the context of globalization makes it possible to provide proposals for its prospects. Since each cluster on a different quality characteristics, approaches these problems in the administration will be different from the state as an agent of land interests. Therefore, to study the characteristics of these approaches and search for prospects of national land is the subject of our further research.

Common state and micro- and mini- agents investments into lands ameliorative condition improvement results not only in increased land income in accordance with these agents, but increase the value of these lands as well, and thus increase the chance to get investments and get higher rent. According to the author's vision, to state cooperation with private business is appropriate in solving the problems of soil preservation, exports increase, harmonization of national land management system to the best world analogues.

Areas of public-private partnership in the system of land use:

A) agrochemical – promoting efficient use of land through agrochemical provision of agricultural producers on extensive scientific research base;

B) reclamation – optimizing the structure of agricultural land and crops through the participation of all stakeholders in land reclamation projects on an equal basis;

C) logistics – rationalization of land use on the basis of advanced logistics systems ensuring agricultural production;

D) sale – intensification of activities to promote the products under the brands of national or regional agricultural products, the system of utilization and deep processing of primary, complementary and by-products items on the analytical and consulting platform of public societies and industry associations.

A cluster model of dualistic (traditional and organic products) of land in Ukraine has been developed. The principal difference between the cluster mode and the existing ones is the presence of the National scientific industrial agro-

ecological park, regional research centers for rural development and shift in the state's role in the implementation of the economic functions as an agent of land interests. Mathematical method of neural networks was applied to segment regions of Ukraine in terms of aggregated environmental performance assessment and information management in developing the strategies for land management and data analysis.

Key words: modeling, organizational structures, public-private partnership, land management, agroecological park.

Надійшла 12.03.2017 р.

УДК 330.837:338.43

ЗАГУРСЬКИЙ О.М., д-р екон. наук

*Білоцерківський інститут економіки та управління
Університету «Україна»*

ЮХИМЕНКО Я.В., аспірант,

*Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ
«Академія фінансового управління»*

КОЛОМІЄЦЬ В.М., аспірант,

Білоцерківський національний аграрний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Стаття присвячена актуальним проблемам формування теоретико-методологічних підходів до інституціонального забезпечення розвитку сільських територій. Розкрито основні інституціональні складові розвитку сільських територій: політична, виробнича, соціальна, екологічна, суспільно-культурна та демографічна. Визначено що вони пов'язані із особливостями сільських територій, які виражаються в мультифункціональному поєднанні економічних і соціальних чинників. Розроблено практичні пропозиції щодо впровадження в дію комплексної системи стимулювання інституціонального розвитку сільських територій та місцевих громад в Україні.

Ключові слова: аграрні відносини, інституції, інституціональні складові, сільські території, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Один із напрямів державно-приватного партнерства в аграрній сфері безперечно має бути спрямований на розвиток сільських територій, адже на відміну від зростання, сталий аграрний розвиток не є виключно економічним явищем, а поєднує в собі і соціальну і політичну і екологічну складові. Запровадження концепції сталого розвитку сільських територій за рахунок використання різного роду інновацій сприятиме ефективному використанню економічних ресурсів, підвищенню рівня життя сільських мешканців, вирішенню соціально-економічних та екологічних проблем сільських територій і в кінцевому рахунку підвищенню конкурентоспроможності аграрного сектору і економіки України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасної економічної літератури засвідчує, що проблеми комплексного й збалансованого розвитку сільських територій є актуальними як для зарубіжних так і для вітчизняних дослідників. Зокрема їх комплексно розглядають В. Борщевський [1], Z. Lerman, D. Sedik [2], J. Müllers, G. Buchenrieder [3], P. Pinstруп-Anderson, S. Shimokawa [4], О. Славкова [5], В. Цибуляк [6] та ряд інших. Проте, ще багато методологічних та прикладних проблем забезпечення збалансованості всіх функцій аграрних, соціальних та екологічних відносин на рівні сільських поселень, залишаються недостатньо вивченими та потребують ґрунтовного аналізу й оцінки.

Мета статті – обґрунтування та формування теоретико-методологічних підходів до проблеми інституціонального забезпечення розвитку сільських територій та вирішення практичних питань впровадження в дію комплексної системи стимулювання інституціонального розвитку сільських територій та місцевих громад в Україні.

Матеріал і методика дослідження. За теоретичну та методологічну базу дослідження взяті законодавчі акти, праці вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо проблем розвитку сільських територій. У процесі дослідження використовували загальнонаукові методи, зокрема: наукової абстракції, узагальнення і порівняння.

Основні результати дослідження. Найбільшого розуміння розвиток сільських територій отримав у спільній аграрній політиці Європейського Союзу (ЄС), в якій залежно від рівня застосування (європейський, національний, регіональний) існує декілька різних підходів, що чітко виокремлюються у три концепції розвитку сільських територій. До кожної з концепцій розроблені і різні (неформалізовані) моделі, які використовуються для проведення політики розвитку сільських територій – галузева модель, перерозподільча модель та територіальна модель відповідно [7]. Сформована на цих моделях нова європейська політика сільського розвитку, започаткована Регламентом Ради (ЄС) №1698/2005 щодо підтримки розвитку села з боку Європейського фонду розвитку села (ЄСФРС), пропонує країнам-членам ЄС на вибір перелік заходів, на які вони отримують фінансові ресурси ЄС в рамках реалізації інтегрованих програм сільського розвитку. Причому ЄС визначає лише стратегічні цілі розвитку сільських територій та залишає можливість кожній країні ЄС у визначених рамках самій вирішувати порядок проведення заходів і структуру поділу фінансових коштів на окремі цілі, що забезпечує використання регіональних особливостей. Для організації ефективного розвитку сільських територій ЄС створено низку спеціалізованих інститутів: Європейська робоча група з питань розвитку сільських територій та відновлення села (ARGE), Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF), Європейський сільськогосподарський фонд орієнтації та гарантій (EAGGF), Фонд фінансових інструментів підтримки рибальства (FIFG). Крім того для виконання цих заходів на території ЄС ефективно функціонують і численні державні, громадські та професійні об'єднання, які займаються питаннями сільського розвитку і являють собою позитивний зразок поєднання стратегії держави і диференційованих дій регіонів.

Пріоритетами наступної програми розвитку сільських територій ЄС «Стратегія 2020» стали п'ять амбітних цілей в сферах зайнятості, інновацій, клімату, освіти та скорочення масштабів бідності. Зокрема стратегією передбачається:

1. Підвищення рівня зайнятості серед працездатного населення віком від 20 до 64 років до 75%.
2. Інвестування 3% від ВВП ЄС в науково-дослідні роботи.
3. Проведення заходів з покращення клімату (зниження викидів парникових газів на 20-30%; досягнення частки енергії з відновлюваних джерел в структурі енергетичного балансу 20%; підвищення рівня енергоефективності на 20%).
4. Максимальне охоплення шкільною освітою, зменшення відрахування протягом навчального року до 10% і менше; забезпечення принаймні 40% осіб у віці 30-34-років освітою третього рівня.
5. Зменшення кількості осіб, які перебувають у зоні ризику чи на межі бідності і соціальної ізоляції, щонайменше на 20 млн осіб [8].

Обраний Україною європейський вектор розвитку теж має передбачати подібні підходи, стратегії та програми з розвитку сільських територій, які повинні системно запроваджуватися в практиці реформування вітчизняного аграрного сектору. В сучасних реаліях виникає нагальна необхідність на всіх рівнях управління впроваджувати модель стійкого розвитку сільських територій, яка з одного боку, має сприяти постійному зростанню процесів використання природних ресурсів, науково-технічних досягнень та інституціональних трансформацій спрямованих на розвиток потреб людини, а з іншого, стимулювати зниження використання обмежених ресурсів для задоволення потреб людини та підвищувати екологічність виробничих процесів. Підготовка до виконання визначених завдань в свою чергу потребує одночасної підготовки відповідного нормативно-правового забезпечення.

Проте, цілком погоджуючись з визначальною роллю формальних інституцій і необхідністю їх комплексного застосування для стійкого розвитку сільських територій, в черговий раз звертаємо увагу на обов'язковість врахування впливу і неформальних інституцій, пов'язаних із особистими ментальними характеристиками всіх учасників даного процесу. Адже, аграрна сфера, особливо з точки зору багатofункціональності більшою мірою ніж інші сфери людської діяльності пов'язана складними і суперечливими соціальними зв'язками господарської діяльності та життям сільських мешканців, а ментальність селян впродовж всіх років незалежності формувалася під впливом сильних неформальних і слабких формальних інститутів. Відповідно сьогоднішній розвиток аграрного сектору не може розглядатися окремо від розвитку сільських територій і не враховувати вже укорінених в практиці норм, правил та звичок, що регулюють

поведінку (в тому числі і господарську) як окремих селян так і сільських громад в цілому. В першу чергу мова йдеться про суперечливість психологічних установок формальних інститутів, що вкоренилися в практику аграрного господарювання і державного управління аграрним сектором економіки та ціннісних орієнтирів неформальних інститутів, які у більшості, перебуваючи поза сферою свідомих рішень складають глибинний рівень їх існування. Порушення балансу інтересів формальних і неформальних інститутів не дає можливості сформулювати ефективну інституціональну систему спрямовану на розвиток сільських територій і потребує подальших взаємодій між всіма зацікавленими сторонами.

Розв'язання даної суперечності, на наш погляд, знаходиться у площині підвищення ролі сільських громад у вирішенні питань розвитку сільських територій та у розв'язанні актуальних місцевих проблем. Звідси принциповим має бути підхід, за якого стратегії розвитку конкретної сільської місцевості не спускаються «зверху» у вигляді типових програм розвитку, а базуються на потребах та ініціативі місцевих сільських громад і є специфічною програмою розвитку, що об'єднує ресурси, знання і вміння держави, бізнесу і суспільства для здійснення інноваційних проектів саме на конкретних територіях і в інтересах конкретних сільських громад. А планування діяльності із розвитку сільських територій має здійснюватися на засадах консолідованого поєднання загальнодержавної і регіональних програм використання та охорони земель і місцевих програм збалансованого соціально-економічного розвитку сільських територій з урахуванням їх історичних, економічних, географічних, екологічних, демографічних особливостей, ментальних і культурних традицій населення.

Розглядаючи існуюче нормативно-правове забезпечення сталого розвитку сільських територій, слід відмітити, що формально, особливо на державному рівні. Розвиток сільських територій декларується в законах і розпорядженнях Президента та Уряду України: Законі України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17.10.1990 р. № 400-ХІІ. В редакція від 01.01.2015 р., Указі Президента України «Про основні засади розвитку соціальної сфери села» від 20.12.2000 р. № 1356/2000, Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 р. № 1158 та ряду інших. Не бракує і різних регіональних програм й стратегій розвитку сільських територій та громад.

Однак, державні нормативно-правові акти та регіональні програми по-перше, доволі часто не узгоджуються між собою; по-друге, не охоплюють усієї різноманітності питань соціально-економічного розвитку сільських територій, зосереджуючись в основному на економічній складовій тим самим відображаючи загальний підхід до соціальних питань як до другорядних; по-третє, в них не визначені інструменти та засоби досягнення пріоритетних цілей і по-четверте, що найголовніше, вони фінансово не підкріплені (починаючи з 2000 р. норма Закону стосовно видатків на розвиток сільських територій та АПК у розмірі 1% ВВП була виконана лише у 2001, 2002, 2004, 2006 та 2008 рр, щодо вимоги використання не менш як 50% капіталовкладень на будівництво об'єктів невиробничого призначення в сільській місцевості, то вона жодного разу не була виконана), а відповідно це суттєво не сприяє покращенню рівня життя сільських жителів та розвитку сільської інфраструктури. Традиційно невиконання (або низький рівень виконання державних програм) пов'язано із браком бюджетних коштів (фінансуванням за залишковим принципом) та складністю визначеної проблеми і відповідно наявністю великої кількості перешкод.

Додаючи до визначених ще надмірну бюджетно-управлінську централізацію, відсутності чіткого розмежування земель загальнодержавної і комунальної власності, неповноту і непослідовність законодавчих норм у сфері регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій та нерозвиненості інститутів громадянського суспільства, констатуємо, що перешкоди дійсно складні, а їх вирішення потребує і часу і державної волі. Проте на наше переконання подолання всіх визначених бар'єрів внаслідок об'єктивного характеру багатофункціональності сільських територій і особливої значущості їх для політичного та соціально-економічного розвитку всього суспільства не можна цілком відносити лише до сфери державного управління (як це неодноразово уже було). Лише взаємоузгоджені дії держави, аграрного бізнесу і суспільства (у вигляді громадських організацій та місцевого самоврядування) здатні ефективно вплинути на стан справ в сільських населених пунктах та подолати визначені і вже десятиріччями не

вирішені проблеми демографічної та екологічної кризи, зниження якості життя та людського потенціалу, занепаду сіл та спустошення сільськогосподарських угідь. Інституціональний розвиток має системно впроваджуватися на всіх рівнях (національному, регіональному, місцевому), із застосуванням специфічних для кожного рівня програм та інструментів на основі використання відносних переваг, пошуку точок зростання, виявлення і підтримці пріоритетних напрямків розвитку сільських територій.



Рис. 1. Складові сталого розвитку сільських територій

Джерело: складено авторами.

Враховуючи особливість сільських територій, що виражається в одночасному поєднанні в них політичних, економічних, ідеологічних та інших чинників, основними інституціональними складовими розвитку сільських територій нами визначено: політичну, виробничу, соціальну, екологічну, суспільно-культурну, демографічну складові (рис. 1), а запорукою сталого розвитку сільських територій є їх поєднання в єдиній узгодженій з усіма зацікавленими сторонами програмі з належним фінансуванням на всіх рівнях і з різних джерел.

Політична складова, як базова складова будь-якого розвитку країни насамперед виражається у збереженні територіальної цілісності, підтримці політичної стабільності і незмінності стратегічних цілей розвитку країни і секторів її економіки. Вона визначається стабільністю, послідовністю та прогнозованістю регуляторної політики державних інститутів та рівнем довіри населення до них.

Водночас не менш важливо при здійсненні аграрної політики, спрямованої на сталий розвиток сільських територій, уникнути політичного популізму у вигляді безпідставних пільг та

незаслужених соціальних гарантій, що формують утриманські настрої серед частини українського селянства.

Виробнича складова розвитку сільських територій має зосередитися на підвищенні рівня зайнятості сільського населення за місцем проживання. Вона в першу чергу пов'язана із відродженням традиційних сільськогосподарських видів діяльності у двох напрямках: 1) поєднанні роботи за наймом в агробізнесових структурах із самозайнятістю в особистих господарствах; 2) створенні умов та підтримці агропідприємницької діяльності (особливо трудомістких її видів). Проте, об'єктивно розуміючи, що інноваційні процеси, інтенсифікація агровиробничої діяльності та розвиток нових вертикально-інтегрованих форм в аграрному секторі неодмінно призведуть до зменшення робочих місць (зокрема низької кваліфікації) механізми забезпечення зайнятості сільських жителів в процесі модернізації аграрного сектору мають теж розвиватися у двох напрямках: 1) перенавчання осіб, які вивільнятимуться з аграрного виробництва з подальшим працевлаштуванням у виробничій і соціальній сфері села; 2) підтримці несільськогосподарської зайнятості сільського населення: агротуризм, народні промисли, рибальство, заготовча діяльність (збір ягід та лікарських рослин) з одночасним розвитком в сільській місцевості промислових підприємств (переробних, харчових та інших).

Соціальна складова пов'язана із розвитком соціальних потреб мешканців сільських територій і спрямована на поліпшення умов життя сільського населення, насамперед за рахунок ефективного розвитку соціальної, транспортної, інженерної та комунікаційно-інформаційної інфраструктури, яка виходячи з прийнятої на державному рівні ідеї пріоритетності села, має розвиватися вищими темпами порівняно із міською. Особливої уваги заслуговують інформаційні ресурси, які є потужним чинником розвитку суспільства, оскільки несуть в собі можливості побудови нових рівнів зв'язків і відносин, процесів, структур та інститутів. Орієнтуючись на людину та її розвиток соціальна складова розвитку сільських територій має сприяти підвищенню якості трудових ресурсів, збереженню стабільності соціальних і культурних систем та скороченню числа руйнівних конфліктів між людьми завдяки підвищенню рівня загальної освіченості сільського населення, формуванню у нього належних організаційно-професійних навиків, необхідних для здійснення агропідприємницької або іншої несільськогосподарської діяльності.

Екологічна складова розвитку сільських територій має виражатися у двох напрямках: 1) у природоохоронній діяльності пов'язаній з підтримкою екологічної рівноваги, розвитком ресурсощадних технологій, збереженням місцевих природних ландшафтів та біологічного різноманіття, відновленням й поліпшенням потенціалу живої природи – лісів, ґрунту, води, атмосфери та підвищенням ефективності їх використання і рекреаційній діяльності щодо розміщення в сільській місцевості установ відпочинку, оздоровлення й туризму; 2) забезпеченні населення країни якісними, екологічно чистими харчовими продуктами через впровадження сучасних екобезпечних технологій та розвиток органічного виробництва. Механізми екологічної складової в першу чергу мають формуватися через інституціональне забезпечення розвитку сільських територій, зокрема в частині встановлення об'єктивних кваліфікаційних вимог для користувачів земельних, лісових та водних угідь, посилення екологічних стандартів ведення аграрного бізнесу та підвищення рівня вимог до якості продуктів харчування.

Суспільно-культурна складова на перший план висуває проблеми духовно-моральних імперативів сільських мешканців. Саме ця складова є найголовнішою умовою успіху в побудові нового суспільства, адже вона взаємодіє із найбільш стійкими сільськими інституціями (традиціями, звичаями, цінностями, мораллю) та включає в себе досить різноманітний комплекс проблем пов'язаних з ними.

Демографічна складова пов'язана із вирішенням проблем демографічних змін, охорони здоров'я та міграції сільського населення. Від ступеня та якості виконання цієї складової розвитку сільських територій значною мірою залежать економічний і соціальний розвиток села, забезпечення трудовими ресурсами, постачання міст продовольством і підтримання екологічної рівноваги, збереження культурної спадщини та соціального контролю над територією країни. Підтримуючи фермерські і особисті селянські господарства, як найбільш численні та стійкі до кризових явищ форми аграрного господарювання – демографічна складова розвитку сільських територій має бути спрямована на стимулювання розвитку міцних сімейних агрогосподарчих форм. Тим самим забезпечуючи взаємозв'язок між функцією розширеного відтворення насе-

лення і функцією збереження матеріальної та економічної культури народу, його культурної спадщини та національної ідентичності в цілому.

Широкий перелік інституціональних складових розвитку сільських територій запропонований нами насамперед базується на розумінні того, що розвиток сільських територій це не лише розширення матеріально-технічної бази, житлового господарства, соціальної інфраструктури на селі, а і зростання життєвих стандартів, пов'язаних з духовними та суспільними потребами селян.

Останнє особливо важливе, адже відтік молоді з села багато в чому пов'язаний із відсталістю і несучасністю сільських населених пунктів та низькими можливостями в них для розвитку особистості та реалізації своїх здібностей. Постійне зменшення найбільш прогресивної і активної частини сільських жителів посилює дію дестабілізуючих впливів інституціонально-психологічних чинників на соціально-економічний розвиток сільських територій в сенсі перешкодження процесам формування інститутів громадянського суспільства, сім'ї, освіти, культури та місцевого лідерства на сільських територіях. Як зазначають Т.Г. Васильців і В.В. Бойко «Цей аспект посилює, передусім, проблему формування та становлення в сільських територіях місцевих лідерів – осіб що є найбільш здатними до самоорганізації та ведення не лише підприємницької діяльності, але й вирішення актуальних господарських проблем сільських населених пунктів, в яких вони проживають» [9, с. 55]. Що не тільки ускладнює процеси реалізації підприємницьких і громадських ініціатив, формування зацікавленості у вирішенні актуальних побутових та культурних проблем сільських поселень, а і підриває процес відтворення активного трудового потенціалу в аграрній сфері.

Тому нова програма підтримки сільських територій має охоплювати всі визначені інституціональні складові їх розвитку. Такою програмою за певних обставин може стати «Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки», яка залучає до розв'язання проблем аграрного сектору та сільських територій державний апарат, науковців, практиків аграрного бізнесу та сільські спільноти.

Висновки. Ще раз підкреслюючи специфіку розвитку аграрного сектору економіки, для якої основною умовою ефективності є поєднання інноваційних організаційних форм та виробничих технологій зі стійким розвитком сільських територій, а одностороннє використання окремих форм соціальної взаємодії держави і суспільства – тільки у вигляді соціальної допомоги з боку держави, – знижує економічну і соціальну активність сільського населення. Зазначаємо, що основні дії комплексної системи стимулювання інституціонального розвитку сільських територій та місцевих громад мають бути спрямовані на:

- програми, що передбачають збереження природних ландшафтів, етнічних і культурних цінностей та традицій притаманних конкретним сільським територіям, екологічну безпеку і розвиток природних екосистем;
- чітку ідентифікацію механізмів і джерел фінансування програм розвитку сільських територій з першочерговим врахуванням місцевих ініціатив, розроблених представниками сільських громад, агробізнесу, органів місцевого самоврядування та науково-дослідних установ;
- широке залучення до реалізації проектів соціоекономічного розвитку сільських територій місцевого населення, мотиваційну підтримку молоді до проживання в селі та формування у них почуття відповідальності за розвиток рідного краю та відродження і збереження його культурних традицій;
- підвищення ефективності роботи сільськогосподарських дорадчих служб та збільшення участі наукових працівників аграрних вишів та установ НААН у забезпеченні інформаційно-управлінської підтримки реалізації цих проектів;
- формування сприятливої інституціонально-психологічної основи для соціоекономічного розвитку сільських територій, подолання деструктивних впливів опортуністичної поведінки окремих груп взаємодій та заміни її соціально санкціонованими нормами, шляхом зменшення ролі неформальних інституцій у процесі прийняття управлінських рішень в аграрній сфері.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; наук. ред. В. В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
2. Lerman, Z. Agricultural Cooperatives in Eurasia [Electronic resource] / Z. Lerman, D. Sedik // FAO Regional Office for Europe and Central Asia : Policy Studies on Rural Transition. – 2014. – № 3, March. – Access mode : [http : // www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/Policy_Studies/CoopsCISandGeorgia2_en.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/Policy_Studies/CoopsCISandGeorgia2_en.pdf).

3. Structural Change in Agriculture and Rural Livelihoods: Policy Implications for the New Member States of the European Union [Electronic resource] / Edited by Judith Müllers, Gertrud Buchenrieder, and Csaba Cséki . – IAMO, 2011. – 263 p. – Access mode : [http : //www.iamo.de/fileadmin/documents/sr_vol61.pdf](http://www.iamo.de/fileadmin/documents/sr_vol61.pdf).
4. Pinstrup-Anderson, P. Rural Infrastructure and Agricultural Development [Electronic resource] / P. Pinstrup-Anderson, S. Shimokawa // Paper prepared for presentation at the Annual World Bank Conference on Development Economics (Tokyo, Japan, May 29-30, 2006). – Access mode : [http : //siteresources.worldbank.org](http://siteresources.worldbank.org).
5. Славкова, О. П. Розвиток сільських територій: теорія, методологія, практика: монографія / О. П. Славкова. – Суми, 2010. – 330 с.
6. Цибуляк, В.Я. Інституційні засади сільського розвитку в Україні: науковоопрккладний аспект : моногр. / В.Я. Цибуляк – К. : ДУ “Іннт екон. та прогнозув. НАН України”, 2014. – 272 с.
7. The EU rural development policy 2007-2013 [Electronic resource]. – Access mode : [http : // ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev2007/en_2007.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev2007/en_2007.pdf)
8. Europe 2020 targets [Electronic resource]. – Access mode : [http : // ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm)
9. Васильців, Т. Г. Інституціональні засади розвитку підприємництва на сільських територіях [Електронний ресурс] / Т. Г. Васильців, В. В. Бойко // Научные труды ДонНТУ. – 2014. – № 3. – С. 52-59.

REFERENCES

1. Borshchevskiy V. V. (2012) *Rozvytok silskykh terytorii v systemi yevrointehratsiinykh prioritytetiv Ukrainy : monohrafiia* [Development of rural territories in the system of European integration priorities of Ukraine: monograph]. Lviv: NAN Ukrainy. [in Ukrainian]
2. Lerman, Z. (2014) *Agricultural Cooperatives in Eurasia* [Electronic resource] FAO Regional Office for Europe and Central Asia : Policy Studies on Rural Transition.(electronic journal), vol.3. Available at: [http : // www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/Policy_Studies/CoopsCISandGeorgia2_en.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/Policy_Studies/CoopsCISandGeorgia2_en.pdf).
3. Mollers Ju., Buchenrieder G., Csaki C. *Structural Change in Agriculture and Rural Livelihoods: Policy Implications for the New Member States of the European Union* [Electronic resource]. IAMO, vol.61. Available at: [http : // www.iamo.de/fileadmin/documents/sr_vol61.pdf](http://www.iamo.de/fileadmin/documents/sr_vol61.pdf).
4. Pinstrup-Anderson, P. *Rural Infrastructure and Agricultural Development* [Electronic resource]. Paper prepared for presentation at the Annual World Bank Conference on Development Economics. (Tokyo, Japan, May 29-30, 2006). Available at:[http : //siteresources.worldbank.org](http://siteresources.worldbank.org).
5. Slavkova, O. P. (2010) *Rozvytok silskykh terytorii: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia* [Development of rural territories: theory, methodology, practice: monograph]. Sumy. [in Ukrainian].
6. Tsybuliak, V. (2014) *Instytutsiini zasady silskoho rozvytku v Ukraini: naukovooprykladnyi aspekt : monohrafiia* [Institutional Principles of Rural Development in Ukraine: Scientific and Applied Aspect: Monograph]. Kyiv: NAN Ukrainy. [in Ukrainian].
7. The EU rural development policy 2007-2013 [Electronic resource]. Available at: [http : // ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev2007/en_2007.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev2007/en_2007.pdf)
8. Europe 2020 targets [Electronic resource]. Available at: [http : // ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm)
9. Vasylytsiv T. H. (2014). *Instytutsionalni zasady rozvytku pidpriemnytstva na silskykh terytoriiakh (Elektronnyi resurs)*[Institutional Principles of Entrepreneurship Development in Rural Areas (Electronic Resource)]. Donesk: Nauchnye trudy DonNTU. (inUkrainian)

Институциональные составляющие обеспечения развития сельских территорий

О.М. Загурський, Я.В. Юхименко, В.М. Коломиец

Статья посвящена актуальным проблемам формирования теоретико-методологических подходов институционального обеспечения развития сельских территорий. Раскрыты основные институциональные составляющие развития сельских территорий: политическая, производственная, социальная, экологическая, социально-культурная и демографическая. Определено, что они связаны с особенностями сельских территорий, которые выражаются в мультифункциональном сочетании экономических и социальных факторов. Разработаны практические предложения по внедрению в действие комплексной системы стимулирования институционального развития сельских территорий и местных общин в Украине.

Ключевые слова: аграрные отношения, институты, институциональные составляющие, сельские территории, устойчивое развитие.

Components of institutional providing of rural areas development

Zagurskiy O., Yukhymenko Y., ???

Sustainable agricultural development, in contrast to growth, is not exclusively economic phenomenon, but combines social, political and ecological components. Implementation of the concept of sustainable development of rural areas will contribute to efficient use of economic resources, improve living standards of rural residents, solution the socio-economic and ecological problems of rural areas and ultimately improve the competitiveness of the agricultural sector and the Ukraine's economy as a whole.

The question of integrated and balanced development of rural areas are actual both for foreign and domestic researchers, but many methodological and applied problems of providing balance all functions agrarian, social and ecological relations at the level of rural settlements remain insufficiently studied and require thorough analysis and evaluation.

The article is devoted to actual problems of formation of theoretical and methodological approaches to institutional support development of rural areas and decision of practical problems of implementing in action complex system of stimulation institutional development of rural areas and local communities in Ukraine. The article is noted that development of rural areas received the greatest understanding to modern CAP which depending on level of application (European, national, regional) there are a few different approaches that clearly singles out in concepts and models (sectoral, redistribution, territorial) development of rural areas.

Selected by Ukraine European vector development also should provide similar approaches, strategies and programs of rural development, which should be systematically implemented in practice of domestic agricultural sector reforming. However, existing national and regional programs do not fully cover all variety of social and economic development of rural areas issues, focusing mainly on the economic component thus reflecting a common approach in Ukrainian politics to social issues as secondary.

In the view of the authors modern programs of rural areas development have complex and systematically implemented at all levels (national, regional, local), with application specific to each level models and tools based on the use relative advantages, finding points of growth, identifying and supporting of priority directions of rural areas development. And taking into account peculiarity of rural areas which expressed in the multifunctional combination of economic and social factors, main institutional components of rural areas development are political, industrial, social, ecological, socio-cultural and demographic components. The wide range of institutional components of rural development based on understanding that development of rural areas is not only expansion material and technical basis, housing, social infrastructure in rural areas, but also the growth of living standards associated with the spiritual and social needs of the villager.

In the article is showed that main directions of the integrated system of stimulation institutional development of rural areas and local communities should be directed to: conservation of natural landscapes, ethnic and cultural values and traditions inherent in specific rural areas; clear identification of mechanisms and sources of financing of rural development programs with priority consideration of local initiatives; wide involvement in implementation of projects of socio-economic development of rural areas the local population; increase the efficiency of agricultural advisory services and providing information and management support realization of these projects; formation of a favorable institutional and psychological basis for socio-economic rural development, overcoming destructive effects of opportunistic behavior of certain groups interactions and replace it socially sanctioned norms by reducing the role of informal institutions in decision management solutions in agriculture.

Keywords: agrarian relations, institutions, institutional components, rural areas, sustainable development.

Надійшла 18.05.2017 р.

УДК 336.714

ШЕВЧЕНКО А.О., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено питання розвитку інститутів спільного інвестування як альтернативного напрямку вкладання вільних коштів потенційних інвесторів.

Проаналізовано основні тенденції та показники діяльності інститутів спільного інвестування на фондовому ринку України протягом останніх п'яти років. Висвітлено переваги та проблемні питання сучасного розвитку вітчизняної індустрії та інститутів спільного інвестування. Запропоновано основні заходи, що мають бути спрямовані на підвищення ефективності функціонування інститутів спільного інвестування.

Ключові слова: інститути спільного інвестування, компанії по управлінню активами, інвестиційні фонди, фондовий ринок, венчурні інвестиційні фонди, структура активів діючих ІСІ.

Постановка проблеми. Однією з найперспективніших форм здійснення інвестицій в національну економіку є використання інвестиційних фондів, зокрема інститутів спільного інвестування (ІСІ). Інвестиційний фонд – це форма спільного інвестування, яка передбачає об'єднання грошових коштів інвесторів з метою отримання доходу. Інвестиційні фонди є потужною альтернативою депозитам чи вкладенню активів у нерухомість або золото. Функціонування ІСІ є вагомим інструментом активізації інвестиційних процесів в Україні, сприяє розвитку вітчизняного фондового ринку, зростанню його ліквідності та оптимізації процесів обігу цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності, класифікації та діяльності інвестиційних фондів вивчали такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Л. Алексеєнко, В. Базиле-

вич, І. Бланк, З. Васильченко, В. Геєць, М. Диба, В. Корнєєв, В. Костецький, В. Кравченко, В. Крилов, Г. Кулина, І. Лютий, А. Мороз, С. Науменкова, Н. Радова, П. Рендович, Р. Слав'юк, Т. Смовженко, М. Стецько, В. Шелудько, У. Бафсет, Б. Грехем, Ф. Фабоцці, Ф. Фішер, У. Шарп та ін. Необхідність посилення ролі інститутів спільного інвестування у забезпеченні економіки країни інвестиційним капіталом потребує подальшого вивчення цієї проблеми.

Метою є дослідження особливостей діяльності інститутів спільного інвестування на фондовому ринку України.

Матеріал і методика дослідження. Для розкриття сутності діяльності інститутів спільного інвестування, визначення їхніх основних переваг та недоліків, тенденцій розвитку і їх ролі серед інших фінансових посередників в інвестиційному процесі було використано загальнонаукові методи дослідження – методи абстракції, аналізу, синтезу, порівняння, систематизації, класифікації, індукції та дедукції, історичний метод. Джерелами інформації для дослідження виступили наукові праці зарубіжних і вітчизняних учених, офіційні публікації міжнародних та українських фінансових організацій (Світовий Банк, Рада з фінансової стабільності, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), УАІБ), закони та нормативні акти України, статистичні дані діяльності фондових бірж, Державного комітету статистики, періодичні видання, інтернет-ресурси.

Основні результати дослідження. Інститути спільного інвестування відіграють вагомую роль на фондовому ринку розвинених країн, створюючи конкуренцію банківським установам, страховим компаніям і пенсійним фондам. Через інвестиційні фонди домогосподарства можуть реалізовувати свої інвестиційні можливості, а корпорації, уряд та органи місцевого самоврядування мобілізують значний інвестиційний капітал.

ІСІ створюють ефективний механізм для розвитку ринку цінних паперів, відіграють значну роль у міжгалузевому перерозподілі капіталу, додають фондовому ринку стабільності, стимулюють як внутрішній інвестиційний процес, так і зовнішнє інвестування, сприяють розширенню можливостей держави щодо внутрішніх запозичень.

У нашій країні перші інвестиційні фонди з'явилися порівняно недавно – в 1994 році. Вони стали важливим механізмом становлення в Україні процесу масової приватизації, але у зв'язку із законодавчою неурегульованістю діяльності ІСІ, велика частина з них розорилася або через некомпетентність керівництва, або через пряме шахрайство. У класичному вигляді, з погляду їхньої природи та функцій, ІСІ почали з'являтися в Україні лише після прийняття в 2001 році Верховною Радою України Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [1].

Інститути спільного інвестування протягом 1996–2002 років відігравали важливу роль у розвитку інвестиційних процесів та забезпеченні функціонування механізму проведення приватизації державного майна, здійснюючи діяльність зі спільного інвестування. За станом на 01.01.2003 р. в Україні налічувалося 129 інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній [2].

Основними перевагами ІСІ, з погляду вітчизняних інвесторів, є потенційно висока доходність, порівняно з традиційними способами збереження та примноження капіталу, менші витрати часу на управління інвестиціями. Об'єднання коштів багатьох окремих інвесторів дозволяє ІСІ виходити на фондовий ринок та користуватися перевагами великих інституційних інвесторів. Серед інших переваг для українського ринку – диверсифікація інвестицій, відсутність мінімального терміну інвестицій (у випадку вкладання коштів у відкриті інвестиційні фонди) та можливість необхідності досить за оперативно вилучати вкладені кошти.

На сьогодні вітчизняний ринок спільного інвестування має шанс стати активним учасником фінансової системи України. Розвиток ринку спільного інвестування є одним з опосередкованих стимулів для розвитку фондового ринку, а саме це і є обов'язковою умовою залучення капіталу в економіку країни.

В Україні діє Закон «Про інститути спільного інвестування», в якому визначено правові та організаційні основи створення, функціонування, припинення діяльності спільного інвестування, особливості управління активами зазначених суб'єктів, встановлено вимоги до складу, структури та зберігання таких активів, особливості емісії, обігу, обліку та викупу цінних паперів інститутів спільного інвестування, а також порядок розкриття інформації про їх діяльність [3].

Згідно із законодавством українські інвестиційні фонди можуть бути відкритими, закритими або інтервальними. Така класифікація поширюється як на пайові, так і на корпоративні фонди, однак останні на практиці найчастіше бувають закритими.

Тобто, індивідуальному інвестору при виборі виду і типу інвестиційного фонду насамперед слід враховувати свої фінансові можливості й очікування від інвестування. Так, не варто вкладати останні кошти в закриті недиверсифіковані інвестиційні фонди для отримання великого прибутку, оскільки існує високий ступінь ризику отримання збитків. Якщо приватний інвестор розраховує отримати швидкий прибуток, необхідно вибрати відкритий або інтервальний інвестиційний фонд, а на довгострокову перспективу – закритий. Також при виборі конкретного фонду необхідно звернути увагу на його власні фінансові показники. Прибутковість того чи іншого фонду залежить від його інвестиційної стратегії та структури активів [4].

В Україні інститути спільного інвестування є домінуючими за кількістю установ інституційних інвесторів, і їх кількість постійно збільшується. При цьому зростання спостерігається за всіма видами цих інститутів. Окремі з них поки що існують у невеликій кількості. Зокрема, це стосується інтервальних і відкритих інвестиційних фондів. Динаміка кількості інститутів спільного інвестування в Україні наведена на рисунку 1.

Найбільшу питому вагу мають венчурні фонди, на кінець 2016 року вона становила 88%, що пов'язано з відсутністю значних обмежень у діяльності таких типів ІСІ.

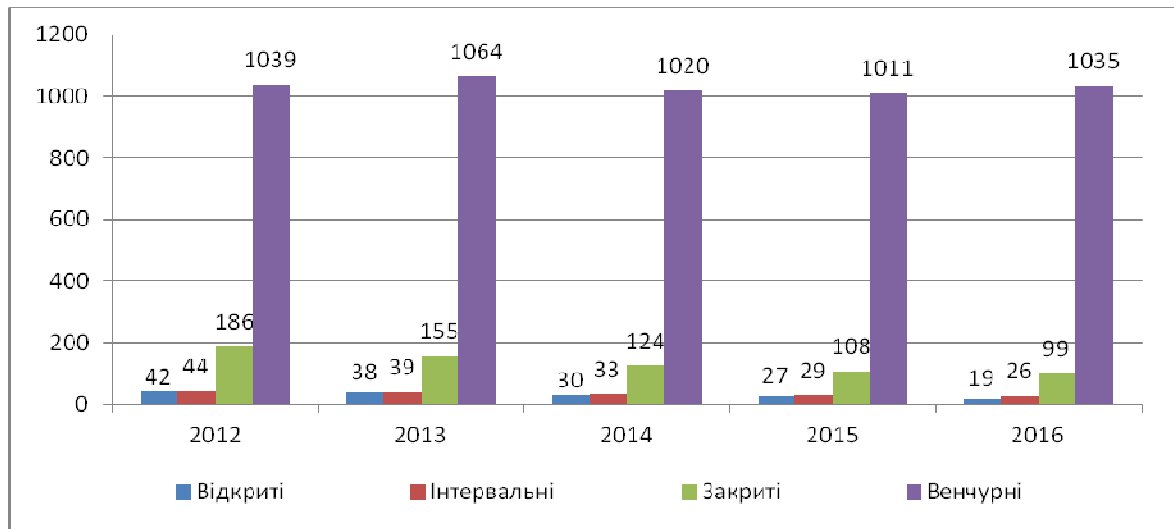


Рис.1. Кількість інвестиційних фондів у 2012–2016 рр.

Джерело: [5]

Домінування венчурних фондів проявляється і в концентрації активів ІСІ. Так, загальна сума активів інститутів спільного інвестування наприкінці 2016 року становила 235,16 млрд грн, з яких 225,59 млрд – активи венчурних ІСІ та 9,57 млрд – активи невенчурних ІСІ [5].

Розвиток венчурних фондів здатний зосередити потенційні можливості щодо залучення інвестицій в найбільш привабливі підприємства. Такі фонди виявляються корисними як для класичних венчурних інвесторів, так і для українських та іноземних компаній, котрі мають намір здійснювати в Україні інвестиційні проекти.

На сучасному етапі на розвиток венчурних інвестиційних фондів в Україні негативно впливають такі чинники, як недостатня нормативно-правова база, нерозвиненість фондового ринку, непрозорість фінансової діяльності компаній, відсутність гарантій для інвестора тощо. Венчурні фонди змушені конкурувати як один з одним, так і з альтернативними джерелами фінансування.

У 2016 році усього НКЦПФР зареєстровано випусків цінних паперів ІСІ на загальну суму 466,37 млрд грн, що на 16,09 млрд більше проти 2015 року і на 95,06 млрд грн. проти 2012 року. Це свідчить про те, що за останні роки зберігалася стійка тенденція до збільшення випусків цінних паперів ІСІ. Найбільшу їх кількість розміщено серед юридичних осіб – резидентів (74,15%). Номінальна вартість розміщених цінних паперів ІСІ, що перебували в обігу наприкінці минулого року, становила 71,75 млрд грн (табл. 1).

Таблиця 1 – Емісія цінних паперів інститутів спільного інвестування у 2012–2016 рр.

Показник	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів ІСІ, млрд грн	34,04	35,07	29,11	14,78	16,09
Обсяг зареєстрованих випусків інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів, млрд грн	19,96	28,80	24,76	10,58	5,37
Обсяг зареєстрованих випусків акцій корпоративних інвестиційних фондів, млрд грн	14,08	6,28	4,35	4,21	10,72
Динаміка обсягу зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів ІСІ (наростаючим підсумком), млрд грн	371,31	406,39	435,50	450,28	466,37

Джерело: [5]

Найважливішими критеріями забезпечення ефективності функціонування інститутів спільного інвестування виступають показники активів. Загальна сума активів функціонуючих ІСІ у 2016 році становила 230,85 млрд грн, тоді як сума чистих активів діючих ІСІ – 188,70 млрд грн. У структурі активів діючих ІСІ станом на 31.12.2016 р. переважала дебіторська заборгованість, інші інвестиції, акції та векселі (91,30%) (табл. 2).

Така структура пояснюється тим, що частка венчурних фондів у загальних активах ІСІ становила понад 95% та структура їх портфеля помітно позначається на структурі активів зведеного портфеля.

Таблиця 2 – Структура активів діючих ІСІ в 2015 – 2016 роках*

	2015					2016				
	Невенчурні ІСІ		Венчурні ІСІ		Усього	Невенчурні ІСІ		Венчурні ІСІ		Усього
	Загальна вартість, млн. грн	% від загальної вартості активів	Загальна вартість, млн. грн	% від загальної вартості активів		Загальна вартість, млн. грн.	% від загальної вартості активів	Загальна вартість, млн. грн	% від загальної вартості активів	
Дебіторська заборгованість	2 944,42	27,96	129 932,18	57,62	132 876,60	2 527,979	26,53	114 776,160	51,86	117 304,14
Інші інвестиції	2 874,25	27,30	40 908,30	18,14	43 782,54	2 415,861	25,35	48 809,946	22,05	51 225,81
Акції	2 763,45	26,25	23516,32	10,43	26 279,77	1 738,553	18,24	26 556,023	12,00	28 294,58
Векселі	132,80	1,26	13 121,21	5,82	13 254,02	918,362	9,64	12 959,200	5,86	13 877,56
Облігації підприємств	350,31	3,33	8 549,47	3,79	8 899,78	328,241	3,44	8 336,319	3,77	8 664,56
Об'єкти нерухомості	18,24	0,17	6 058,33	2,69	6 076,57	1 260,761	13,23	3 079,208	1,39	4 339,97
Грошові кошти	1 250,82	11,88	3 222,00	1,43	4 472,82	12,909	0,14	6 394,391	2,89	6 407,30
Державні цінні папери	189,45	1,80	102,14	0,05	291,59	323,690	3,40	157,734	0,07	481,42
Деривативи	0,00	0,00	52,63	0,02	52,63	0,000	0,00	12,651	0,01	12,65
Заставні	0,00	0,00	20,23	0,01	20,23	0,000	0,00	242,004	0,11	242,00
Банківські метали	4,50	0,04	5,29	0,00	9,79	3,908	0,04	0,393	0,00	4,30
Облігації місцевих позик	0,73	0,01	0,00	0,00	0,73	0,000	0,00	0,000	0,00	0,00
Усього:	10 528,97	100	225 488,09	100	236 017,06	9 530,26	100,00	221 324,03	100,00	230 854,29

Примітка. * – Діючі ІСІ – це ПФФ, що згідно з розпорядженням уповноваженої особи Комісії визнані такими, що відповідають вимогам щодо мінімального обсягу активів, та/або КІФ, що внесені до ЄДРІСІ та не перебувають у процесі припинення діяльності

Джерело:[5]

Найбільшу частку активів відкритих ІСІ зосереджено в акціях, державних цінних паперах та грошових коштах (відповідно 36,65%; 29,85% та 24,83%), інтервальних ІСІ – в акціях та дебіторській заборгованості (відповідно, 37,01% та 36,60%), закритих ІСІ – в дебіторській заборгованості, інших інвестиціях та акціях (відповідно, 26,76%; 25,69% та 17,99%).

Одним із ключових факторів поширення інвестиційних фондів є стан фондового ринку. Можна з впевненістю твердити, що існує тісний зв'язок між функціонуванням інвестиційних фондів, їх розвитком і темпами зростання національного фондового ринку.

Важко заперечити той факт, що вітчизняний фондовий ринок характеризується високим ступенем ризику, який практично неможливо спрогнозувати заздалегідь. Це позначається на діяльності ІСІ, на яку впливає ціла низка таких об'єктивних факторів, як кон'юнктура фондового ринку, політична ситуація, нестабільність вітчизняного законодавства, глобальна економічна ситуація тощо.

Слабкі результати розвитку ІСІ пов'язані з динамікою фондового ринку як мінімум у тій мірі, в якій вони інвестують в цінні папери фондового ринку. Серед активів портфелів відкритих й інтервальних фондів переважають цінні папери – більше 65% і 70,6% відповідно. Серед активів закритих фондів частка цінних паперів менша 30%, а вагому частину складають інші інвестиції. Висока частка акцій серед цінних паперів (37,0% і 64,1%, відповідно), які більш волатильні, ніж облігації в умовах фінансової нестабільності, справила свій вплив як на високі темпи зростання відкритих і інтервальних фондів у період до фінансової кризи 2007–2008 рр., так і на їх спад у період 2009–2015 рр. [7].

Кількість випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування, що перебувають в обігу на фондовому ринку у 2016 році, становила 1 577 шт., що на 20% більше проти 2012 року; з них допущено до торгів на фондових біржах 9,70% (табл. 3).

Таблиця 3 – Динаміка випусків цінних паперів ІСІ, що перебувають в обігу на фондовому ринку, за 2012-2016 рр.

Показник	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку	1 316	1468	1524	1539	1 577
Кількість випусків цінних паперів, які допущено до торгів на фондових біржах	240	284	301	227	153
Кількість випусків цінних паперів, які не допущено до торгів на фондових біржах	1 076	1 184	1 223	1 312	1 424

Джерело: [5]

На фондовому ринку спостерігається тенденція до зниження обсягів торгів цінними паперами ІСІ, який у 2016 році становив 70,39 млрд. грн, що менше на 31,45% порівняно з аналогічним показником 2014 року. За підсумками 2016 року в структурі торгів на ринок цінних паперів ІСІ припало 3,31% сумарного обсягу торгів на ринку цінних паперів проти 4,73% у 2015 році.

Водночас неухильно зменшується частка обсягів торгів цінними паперами ІСІ на біржовому ринку в загальному обсязі торгів цими інструментами на ринку цінних паперів з 2,69% – у 2015 році до 0,70% – у 2016 році (рис.2).

Біржовий ринок цінних паперів ІСІ характеризується нижчим рівнем концентрації, ніж позабіржовий ринок, і має стійку тенденцію до зниження.

За підсумками 2016 року обсяг торгів цінними паперами ІСІ на організованому ринку становив 495,77 млн грн проти 2,76 млрд грн у 2015 році та 5,84 млрд грн – у 2012 році (табл. 4).

У структурі торгів цінними паперами ІСІ за видами осіб, в інтересах яких укладалися контракти на біржовому ринку, значна частка належить фізичним особам резидентам (73,29%).

Проте, в Україні існує значний нереалізований інвестиційний потенціал фізичних осіб [8]. Незначна інвестиційна активність фізичних осіб на фондовому ринку пов'язана як з низьким рівнем фінансової грамотності, так і зі специфікою розвитку фондового ринку, зокрема, низькою довірою до українських цінних паперів.

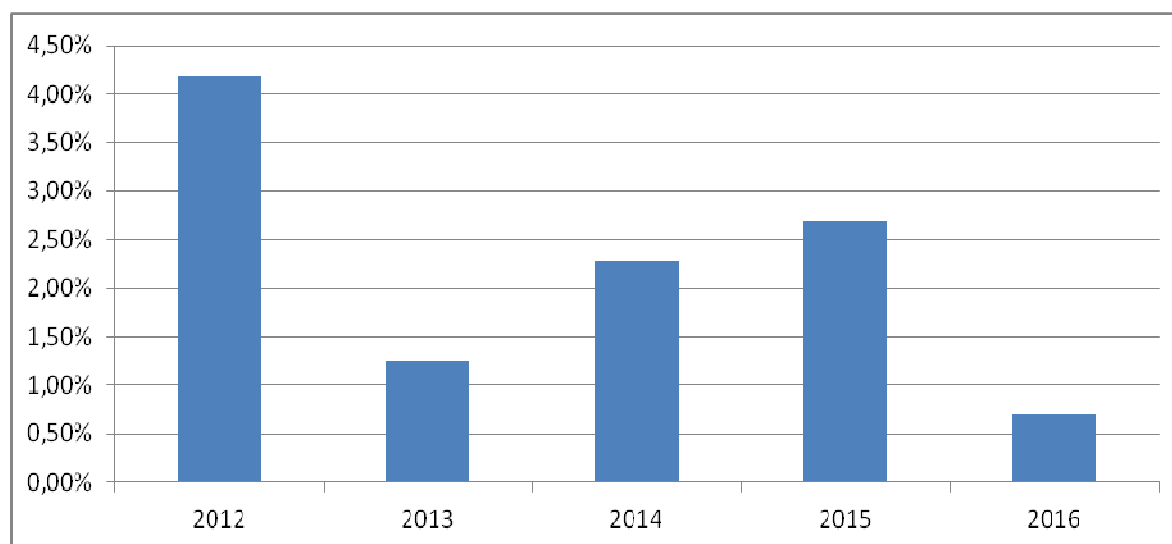


Рис. 2. Частка обсягу торгів цінними паперами ІСІ на біржовому ринку у загальному обсязі торгів ними на ринку цінних паперів у 2012–2016 рр.

Джерело: [5]

В Україні стан розвитку та формування інститутів спільного інвестування, а також механізмів державного регулювання їх діяльності, не задовольняє потреби національної економіки в інвестиційних ресурсах. Стан, в якому знаходяться ІСІ в Україні, насамперед пов'язаний із середовищем, в котрому вони функціонують, тому перспективи розвитку ІСІ передусім залежать від оздоровлення фондового ринку України.

Таблиця 4 – Обсяг торгів цінними паперами ІСІ на біржовому та позабіржовому ринках у 2012 – 2016 роках, млрд. грн.

Вид ринку	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Позабіржовий ринок	133,76	490,28	234,63	99,92	69,89
Біржовий ринок	5,84	6,22	7,39	2,76	0,50
Усього	139,60	496,50	240,10	102,68	70,39

Джерело: [5]

Ринок спільного інвестування потребує проведення активної та ефективної політики держави щодо його розвитку, формування адекватних сучасним реаліям та потребам економіки і суспільства дієвих механізмів державного регулювання відносин у сфері спільного інвестування, зокрема: створення умов для ефективної акумуляції та розміщення вільних фінансових ресурсів домогосподарств, суб'єктів господарювання та держави; забезпечення надійного захисту прав інвесторів та інших учасників ринку спільного інвестування; удосконалення механізму розкриття інформації про діяльність компаній з управління активами та ІСІ; стабільне функціонування інфраструктури фондового ринку тощо.

На сьогодні ринок спільного інвестування в Україні характеризується низкою системних обмежень та проблем, що значно стримують потенціал його зростання, до яких віднесені: недосконалість законодавчої бази та механізму державного регулювання ринку ІСІ; низький рівень заощаджень та мотивованої зацікавленості громадян в участі в інвестиційних фондах; обмеженість та загальна незрілість фондового ринку України; значні структурні диспропорції самого ринку спільного інвестування з превалюванням закритих псевдовенчурних інвестиційних фондів; недостатня розвиненість регіональної структури ринку спільного інвестування; невисока інформаційна прозорість компаній з управління активами інвестиційних фондів; низька якість управління ризиками в компаніях з управління активами; значна частка “неякісних” фінансових інструментів в активах ІСІ; обмежені можливості щодо створення нових різновидів фондів; низький рівень фінансової обізнаності громадян та довіри населення, а також інформаційної прозорості компаній з управління активами інвестиційних фондів; невисока

ефективність державного регулювання, нагляду та контролю, а також саморегулювання та рейтингування; занадто ускладнений порядок оподаткування доходів інвесторів тощо.

Висновки. Аналіз особливостей розвитку спільного інвестування в Україні засвідчує, що ринок спільного інвестування потребує проведення активної та ефективної політики держави щодо його розвитку. В Україні немає підстав для формування прошарку потенційних інвесторів ІСІ, більшість населення фактично позбавлена можливості робити будь-які заощадження.

Тобто, тільки за рахунок зрушень в умовах ведення бізнесу, позитивних змін у корпоративному секторі та на ринку корпоративних цінних паперів, а також приведення законодавства, що врегулює діяльність ІСІ, до вимог європейського законодавства, зокрема щодо диверсифікації вкладень і розширення інструментів для інвестування, доступних ІСІ та проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо популяризації здійснення інвестицій у ринок ІСІ серед населення України ринок спільного інвестування має можливість перейти до моделі розвитку, що притаманна провідним національним ринкам спільного інвестування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
2. Звіт НКЦПФР за 2002 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
3. Закон України «Про інститути спільного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/print1466002638394908>.
4. Ковтун О.А. Проблеми використання нових фінансових інструментів приватних інвестицій у фондовий ринок України / О.А. Ковтун // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 38. – Режим доступу: www.economy.in.ua.
5. Звіт НКЦПФР за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
6. Кочешкова І.М. Тенденції розвитку венчурного інвестування в Україні / І.М.Кочешкова, Н.В.Трушкіна // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 2(44). – С. 129.
7. Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами за 4 квартал та 2015 рік [Електронний ресурс] // Аналітичний огляд індустрії управління активами в Україні / Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ). – К., 2016. – 26 с. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/238515.html
8. Leonov S. Potential of Institutional Investors and Stock Market Development as an Alternative to Households' Savings Allocations in Banks / Sergiy Leonov, Sergiy Frolov, Viacheslav Plastun // Economic Annals-XXI. – 2014. – №11–12. – P 65–58.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy «Pro instytuty spil'nogo investuvannja (pajovi ta korporatyvni investycijni fondy)» ["On Joint Investment Institutions (unit and corporate investment funds)"] [Elektronnyj resurs] .– Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
2. Zvit NKCPFR [Report of the NSSMC] za 2002 rik [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
3. Zakon Ukrainy «Pro instytuty spil'nogo investuvannja» ["On Joint Investment Institutions"] [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/print1466002638394908>.
4. Kovtun O.A. Problemy vykorystannja novyh finansovyh instrumentiv pryvatnyh investycij u fondovij rynek Ukrainy [Problems of using new financial instruments of private investment in the stock market of Ukraine] /O.A. Kovtun // Ekonomika ta derzhava. – 2012.– № 11.– S. 38. – Rezhym dostupu: www.economy.in.ua.
5. Zvit NKCPFR [Report of the NSSMC] za 2016 rik [Elektronnyj resurs].– Rezhym dostupu: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
6. Kocheshkova I.M. Tendencii rozvytku venchurnogo investuvannja v Ukraini [Trends in the development of venture capital investment in Ukraine] / I.M.Kocheshkova, N.V.Trushkina // Ekonomichnyj visnyk Donbasu.– 2016.– № 2(44). – S. 129.
7. Analitychnyj ogljad dijal'nosti rynku upravlinnja aktyvamy [Analytical review of the asset management market] za 4 kvartal ta 2015 rik [Elektronnyj resurs] / Ukrain's'ka Asociacija Investycijnogo Biznesu (UAIB), Analitychnyj ogljad industrii' upravlinnja aktyvamy v Ukraini. – 2016. – 26 s. – Rezhym dostupu: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/238515.html
8. Leonov S. Potential of Institutional Investors and Stock Market Development as an Alternative to Households' Savings Allocations in Banks / Sergiy Leonov, Sergiy Frolov, Viacheslav Plastun // Economic Annals-XXI. – 11–12' 2014. – P 65–58.

Інститути спільного інвестування на фондовому ринку України

Шевченко А.А.

Ісследованы вопросы развития институтов совместного инвестирования как альтернативного направления вложения свободных средств потенциальных инвесторов. Проанализированы основные тенденции и показатели деятельности институтов совместного инвестирования на фондовом рынке Украины на протяжении последних пяти лет. Представлены преимущества и проблемы современного развития отечественного рынка индустрии институтов совместного инвестирования. Предложены основные меры, направленные на повышение эффективности функционирования институтов совместного инвестирования.

Ключевые слова: институти спільного інвестування, компанії по управленню активами, інвестиційні фонди, фондовий ринок, венчурні інвестиційні фонди, структура активів діючих ІСІ.

Institutes of joint investment in the Ukrainian stock market

A.O. Shevchenko

In the process of research, we have analyzed the market of Institutes of joint investment (IJI) in Ukraine for the period of the last five years. It has been found that IJI is one of the most promising forms of investment in the national economy.

IJI operation is a powerful tool for intensifying the investment processes in Ukraine and it promotes the development of the national stock market, increasing its liquidity and optimizing the processes of securities circulation. IJI creates an efficient mechanism for the development of the securities market, it plays an important role in a cross-sectoral redistribution of capital, adds stability to the stock market, stimulates both the national investment process and external investment, contributing to the expansion of internal borrowing of the state.

From the national investor's point of view, the main advantages of the IJI are: a potentially high profitability as compared to the traditional ways of capital preservation and increase, lower investment management time consume. The current domestic joint investment market has every chance to become an active participant in the Ukrainian financial system. The development of a joint investment market is one of the indirect incentives for the development of the stock market, and this is a prerequisite for attracting capital into the national economy.

In Ukraine, collective investment institutions are dominant in the number of institutional investors establishments and their number is constantly increasing. Venture capital funds occupy the largest share, which amounted 88% at the end of 2016 due to the lack of significant restrictions on the activities of such types of IJI. Recently, there has been a steady increase in IJI securities emission.

One of the key factors in the distribution of investment funds is the condition of the stock market. It can be argued that there is a close link between the functioning of investment funds, their development and the pace of the national stock market growth.

A high degree of risk is one of the features of the domestic stock market is characterized and it is practically impossible to predict it. This affects the activities of the IJI which is influenced by a number of objective factors like the stock market situation, the political situation, the instability of national legislation, the global economic situation, etc.

The IJI stock exchange market is characterized by a lower concentration level than the over-the-counter market and it has a steady trend to decrease.

In Ukraine, the state of development and formation of Joint Investment Institutes, as well as a mechanisms of state regulation of their activities, does not meet the needs of the national economy in investment resources. The state of IJI in Ukraine is primarily related to the environment in which they operate, therefore the prospects for the development of IJI depend primarily on the recovery of the Ukrainian stock market.

Joint investment market requires active and efficient policy of the state in terms of its development, the formation of effective mechanisms for state regulation in the field of joint investment, in particular: creating the conditions for effective accumulation and allocation of free financial resources of households, economic entities and state; ensuring reliable protection of the rights of investors and other participants in the joint investment market; improvement of the mechanism for disclosure of information on the activities of asset management companies and IJI; stable functioning of the stock market infrastructure, etc.

Key words: joint investment institutions, companies with asset management, investment funds, stock market, investment funds, the structure of the assets of the existing ISI.

УДК 330:101.22

ЗУБЧЕНКО В.В., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Узагальнено існуючі методичні підходи оцінювання інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. Автором систематизовано особливості прояву інвестиційної привабливості на макро-, мезо- і макрорівнях. Ідентифіковано основні чинники формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств та встановлено зв'язок між ними. Обґрунтовано систему показників, що базується на даних статистичної звітності підприємств й дозволяє потенційним інвесторам всебічно розглянути результативність діяльності підприємства і потенціал його розвитку. Визначено, що результати рейтингових оцінок нададуть об'єктивну інформацію щодо найбільш інвестиційно-привабливих сільськогосподарських підприємств й визначать пріоритети діяльності на інвестиційному ринку. Доведено, що складові комплексної порівняльної рейтингової оцінки на основі показників фінансово-економічного стану дозволяють оцінити тенденції й перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств та формують при цьому їх інвестиційну привабливість. Окреслено пріоритетні напрями щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційний ризик, інвестиційний проект, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Нееквівалентний міжгалузевий обмін, який посилюється у період ринкових перетворень, а також відсутність дієвого державного механізму регулювання інвестиційної діяльності, низька рентабельність більшості маси товаровиробників, висока вартість позичкових коштів призвели до значного зниження інвестиційної активності в аграрній сфері. Внаслідок цього в більшості сільськогосподарських підприємств були зруйновані відтворювальні процеси, що спричинило скорочення обсягів виробництва основних видів продукції, зниження життєвого рівня сільського населення і загострення соціальної напруги. З метою відновлення матеріально-технічної бази галузі сільського господарства необхідно забезпечити надходження інвестиційних ресурсів із зовнішніх джерел за рахунок підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. Саме це вимагає обґрунтування підходів до розробки методичного інструментарію оцінки інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині в економічній літературі дослідженню основних підходів оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання присвячена досить значна кількість наукових праць. Так, зокрема Гайдучий А.П. досліджує метод порівнянь, що охоплює основні складові інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, між суб'єктами інвестування (інвесторами) та між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості) [1].

Метод рейтингової оцінки підприємства, що ґрунтується на аналізі даних фінансової звітності й передбачає оцінку фінансового стану підприємства, за якої оцінюється платоспроможність, фінансова стабільність, прибутковість і ділова активність підприємства розглядали у своїх працях А.Н. Буренин [2], М.А. Зинюк [3], К.В. Измайлова [4], Г.В. Лещук [5], Т.Л. Малова [6] та інші.

Так, наприклад, І.А. Бланк [7], Н.В. Коваль [8], О.І. Пилипенко [9], І.І. Вініченко [10], В.Г. Федоренко [11], Н.Ю. Захарова [12] при аналізі інвестиційної привабливості пропонують використовувати інтегральну методіку, що передбачає аналіз фінансового стану об'єкта інвестування й надає можливість всебічно її оцінити. Водночас, незважаючи на широке висвітлення досліджуваної проблеми, єдина точка зору щодо методичних підходів оцінки інвестиційної привабливості відсутня, що свідчить про необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямку.

Мета дослідження – узагальнення існуючих підходів оцінювання інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств та обґрунтування складових комплексної порівняльної рейтингової оцінки на основі показників фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств.

Матеріал і методика дослідження. Для досягнення поставленої мети застосовували загальнонаукові та спеціальні методи, серед яких: вибірковий, узагальнення і порівняння, структурно-функціональний, абстрактно-логічний. Інформаційною базою слугували законодавчі й нормативні документи України та праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, науково-інформаційні видання, Internet-ресурси.

Основні результати дослідження. Серед науковців поширена думка, що інвестиційну привабливість доцільно розглядати по вертикалі: країна, регіон, галузь, підприємство, інвестиційний проект. При цьому інвестиційна привабливість характеризується через поєднання ознак, засобів, можливостей, що зумовлюють у сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в країні, регіоні, галузі тощо. Оскільки нами інвестиційна привабливість розглядається на рівні сільськогосподарського підприємства, насамперед узагальнимо складові, які її визначають на цьому рівні. Так, В. М. Хобта обґрунтовує положення про те, що «інвестиційна привабливість підприємства як об'єкта інвестування є важливим показником, під яким слід розуміти його інтегральну характеристику з точки зору наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, ділової активності та рентабельності. Вона поєднує в собі дані про ступінь очікуваної дохідності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення» [13, с. 322].

На наше переконання, інвестиційна привабливість підприємства характеризується ефективною використанням ресурсного потенціалу майна, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, його спроможністю до економічного зростання, підвищення прибутковості капіталу, техні-

ко-економічного рівня виробництв, якості та конкурентоспроможності продукції. Інвестиційну привабливість підприємства необхідно розглядати через перспективність, вигідність, ефективність і мінімізацію ризиків інвестиційних вкладень у його розвиток.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства на рівні регіону здійснюють територіальні органи державної влади і, відповідно, її критеріями є: місце підприємства на регіональному ринку, вплив на соціально-економічний розвиток регіону, ставлення територіальних органів державної влади до досліджуваного об'єкта тощо. Така оцінка дозволяє формувати ефективну регіональну інвестиційну політику [14, с. 71]. Інвесторами, як правило, виступають регіональні органи державної влади або великі фінансово-кредитні компанії, які залучають інвесторів через гарантії з боку держави.

Інвестиційна привабливість підприємств на рівні галузі визначається з огляду на необхідність відмежування галузевих підприємств, здатних самостійно здійснювати відтворювальний процес, від підприємств, що потребують дотацій з боку держави або пільгового кредитування процесів оновлення виробництва. Дана характеристика дозволяє будувати інвестиційну стратегію розвитку галузі.

Зазначимо, що поняття «інвестиційна привабливість» має в економічній літературі подібні вирази, як: «інвестиційний клімат», «інвестиційний імідж». Так, на думку Н. В. Ігошина, «інвестиційний клімат – це сукупність політичних, економічних, соціальних і юридичних умов, що максимально сприяють інвестиційному процесу; можливості, рівні для вітчизняних і іноземних інвесторів; однакові за привабливістю умов для вкладення капіталів у національну економіку» [15, с. 56].

Отже, під інвестиційним кліматом розуміють середовище, в якому відбуваються інвестиційні процеси. Формується інвестиційний клімат під впливом політичних, економічних, юридичних, соціальних та інших чинників, що визначають умови інвестиційної діяльності в країні (галузі, регіоні, конкретному підприємстві) і зумовлюють рівень ризику інвестицій. Оцінки інвестиційного клімату коливаються в широкому діапазоні – від сприятливого до несприятливого. Сприятливим вважається клімат, який забезпечує активну діяльність інвесторів, стимулює приплив капіталу. Несприятливий клімат підвищує ризик для інвесторів, що призводить до відтоку капіталу й уповільнення інвестиційної діяльності.

Складовими інвестиційної привабливості прийнято виділяти: інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик. Так, Матвієнко П. В. зазначає, що інвестиційний потенціал регіону – це сукупність наявних у регіоні чинників виробництва і сфер вкладення капіталу, тобто це кількісна характеристика, що враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою тощо), споживчий попит населення й інші показники [16].

Також «інвестиційний потенціал» розглядають як сукупність інвестиційних ресурсів, складових тієї частини накопиченого капіталу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, що має можливість перетворитися на реальний інвестиційний попит і забезпечує задоволення матеріальних, фінансових та інтелектуальних потреб відтворення капіталу [17].

У вітчизняній практиці не визначено конкретної методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів чи підприємств, тому останнім часом дедалі частіше пропонуються різні методики розрахунку показників інвестиційної привабливості. Вибір тієї або іншої методики визначається різним набором показників, що впливають на інвестиційну привабливість [18, 19].

Невирішеність цієї проблеми для підприємств сільського господарства можна пояснити наступним чином: по-перше, поширеністю думки про непривабливість сільського господарства; по-друге, скороченням державної підтримки галузі і низькою готовністю підприємств освоювати зовнішні інвестиції; по-третє, дією безлічі чинників, що впливають на привабливість сільських товаровиробників для різних категорій інвесторів і складністю вибору показників для всебічної й достовірної оцінки щодо перспективності капіталовкладень.

При складанні практично всіх рейтингів використовуються експертні оцінки. У загальному вигляді складання рейтингу передбачає етапи:

1. Вибирається і обґрунтовується набір показників, що характеризують стан інвестиційного потенціалу регіону.

2. Кожному показникові або групі однорідних показників присвоюються вагові коефіцієнти, відповідно до їхнього внеску в інвестиційну привабливість регіону.

3. Розраховується інтегральна оцінка інвестиційної привабливості для кожного регіону.

Недоліком цієї методики для інвестора є відсутність бачення, наскільки регіон є привабливим чи ризикованим порівняно з іншими, оскільки відмінності між регіонами, що посідають послідовні порядкові номери, можуть бути як незначні, так і відчутні.

Деякі економісти вважають, що інвестиційна привабливість визначається через рівень прибутку від вкладання інвестиційного капіталу. Вважаємо, що використання такого підходу відрізняється вузькою сферою застосування, оскільки для отримання адекватних результатів необхідно, щоб інвестиції здійснювалися з однаковим ступенем ризику, що практично є неможливим.

Найбільшого поширення набув підхід, який визначає інвестиційну привабливість як сукупність суспільно-політичних, природно-господарських та психологічних характеристик. Методика оцінки передбачає використання інтегрального показника – надійності інвестиційного клімату, для оцінки якого формується відповідна сукупність приватних показників. Інтегральний показник (K) оцінки стану інвестиційного клімату розраховують як середньозважену арифметичну величину значень часткових показників [20, 21]:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \cdot L_i}{\sum_{i=1}^n L_i}, \quad (1)$$

де K_1, K_2, \dots, K_n – часткові показники, а саме: фінансові, економічні, політичні;
 L_1, L_2, \dots, L_n – значимість часткових показників.

Значення K знаходиться в інтервалі від 0 до 10. Чим вище значення інтегрального показника надійності інвестиційного клімату, тим сприятливіший він у даному регіоні. Ця методика має певні недоліки, зокрема, розмитість оцінки показників і неоднозначність оцінюваних характеристик.

Ще однією методикою оцінки інвестиційної привабливості, що заслуговує на увагу практики, може бути модель, яка включає економічну і ризикову складові:

$$K = k_1 \cdot (1 - k_2), \quad (2)$$

де K – показник інвестиційної привабливості регіону, у частках одиниці;
 k_1 – економічна складова, у частці одиниці;
 k_2 – ризикова складова, у частках одиниці.

Економічна складова є відношенням прибутку від інвестицій до вкладених коштів:

$$k_1 = (BPI \cdot (1 - D) \cdot (1 - T) - I) / I, \quad (3)$$

де ВРП – валовий регіональний продукт;
D – дефіцит бюджету, у частках одиниці (відношення дефіциту бюджету до ВРП);
T – середня ставка оподаткування;
I – обсяг інвестицій.

Ризикова складова [22], необхідна для оцінки рівня сукупного ризику, розраховується за формулою:

$$k_2 = \frac{\sum_{i=1}^n p_i \cdot j_{i1}}{\sum_{i=1}^n j_i}, \quad (4)$$

де n – число показників;
 p_i – характеристика показника;
 j_i – вага показника.

Зазначимо, що на інвестиційну привабливість впливає велика кількість чинників, а саме: політичні, виробничі, ресурсно-сировинні, інноваційні, соціальні, кадрові, фінансові, інфраструктурні, інвестиційні, споживчі, екологічні. Кожний чинник охоплює набір показників, що визначають дію на інвестиційну привабливість. Наведена методика включає як якісні, так і

кількісні показники. Сукупність кількісних показників ранжується за ступенем впливу на показник обсягу інвестицій в основний капітал, що характеризує інвестиційну активність у регіоні, виявляються найбільш вагомими показниками для розрахунку ризикової складової. Взаємозв'язок між обсягом інвестицій і показниками інвестиційної привабливості визначається за допомогою кореляційного аналізу.

Для порівняння кількісних і якісних показників, а також з метою використання їх у подальших розрахунках застосовується бальна шкала, відповідно до якої кожному показникові на основі методу пріоритетів присвоюється свій ваговий коефіцієнт.

Регіони залежно від значення показника інвестиційної привабливості класифікуються таким чином:

- $K > 0,4$ – висока інвестиційна привабливість;
- $0,2 < K < 0,4$ – інвестиційна привабливість вище середнього;
- $0,1 < K < 0,2$ – середня інвестиційна привабливість;
- $0,05 < K < 0,1$ – інвестиційна привабливість нижче середнього;
- $K < 0,05$ – низька інвестиційна привабливість.

Перевагою цієї методики є можливість порівняння інвестиційної привабливості різних регіонів країни, а застосування дозволяє за бажанням аналітика змінювати кількість даних параметрів [23].

Необхідно зазначити, що в кожному регіоні країни вводяться в дію і здійснюються інвестиційні проекти. Реалізація ефективних інвестиційних проектів на декількох підприємствах різних галузей може дозволити регіону вийти з кризового стану або підвищити свій рейтинг.

Поняття «інвестиційний проект» доцільно трактувати як сукупність документів, що визначають проект із моменту його зародження до припинення існування. Інвестиційний проект як «справа», як вид підприємницької діяльності здійснюється протягом інвестиційного циклу. Основний елемент структури проекту – це його учасники, оскільки саме вони забезпечують реалізацію задуму і досягнення мети проекту.

Водночас, інвестиційна привабливість підприємств може визначатися різними методами, але найбільш поширеною є рейтингова оцінка результатів господарської діяльності, в основі якої лежить багатовимірний порівняльний аналіз. Зазначимо, що завданням системного аналізу є визначення всіх чинників, які забезпечують інвестиційну привабливість підприємства. Очевидно, що чим більше показників буде використано для оцінки, тим більш обґрунтованими висновки аналізу. Однак, збільшення кількості показників ускладнює методику рейтингової оцінки і робить її менш ефективною. Тому вибір і обґрунтування вихідних показників фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств повинні здійснюватися на основі існуючих методик, а також виходити з цілей оцінки і потреб окремих категорій інвесторів у результатах аналізу.

Таким чином, нами обґрунтовано систему показників, що базується на даних статистичної звітності підприємств, тому оцінка стає масовою, дозволяє контролювати зміни у фінансовому й економічному стані підприємства. Вихідні показники для рейтингової оцінки поділено на чотири блоки, що дозволить потенційним інвесторам всебічно розглянути результативність діяльності підприємства і потенціал його розвитку.

До першого блоку включено показники оцінки фінансового стану підприємства, яка характеризується: коефіцієнтом абсолютної ліквідності; коефіцієнтом поточної ліквідності (коефіцієнт покриття); коефіцієнтом автономії (фінансової незалежності); коефіцієнтом забезпеченості власними оборотними коштами.

До другого блоку входять показники забезпеченості підприємства основними ресурсами, що характеризують його ресурсний потенціал і формують основу функціонування господарства. Сюди належать наступні показники: землезабезпеченості; працезабезпеченості; фондозабезпеченості; енергозабезпеченості; рівня придатності основних фондів; матеріально-технічної забезпеченості.

До третього блоку віднесено найбільш важливі показники оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського підприємства: урожайність сільськогосподарських культур; середньорічний надій молока на 1 корову; середньодобовий приріст ВРХ; землевід-

дача; фондівдача; продуктивність праці; рентабельність рослинництва; рентабельність тваринництва; рентабельність господарської діяльності; коефіцієнт оновлення.

Четвертий блок формують показники оцінки ефективності управління підприємством, яка визначається: операційним прибутком від реалізації продукції на 1 грн обсягу реалізації всієї продукції (товарообігу); чистим прибутком на 1 грн товарообігу; капіталізацією прибутку.

У цілому система показників дозволить, на нашу думку, обґрунтувати основні тенденції та перспективи розвитку підприємства, формуючи при цьому його інвестиційну привабливість. Запропонована система показників досить повно характеризує суб'єктів рейтингу, виявляє їх сильні сторони та слабкі місця.

У сукупності всі показники формуватимуть комплексну порівняльну рейтингову оцінку фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств окремого району або регіону в цілому. В основі рейтингової оцінки знаходиться порівняння підприємств за кожним показником із еталонним підприємством, що має вищі результати за всіма порівнюваними показниками. Отже, оцінка реального сільськогосподарського підприємства – це не суб'єктивні оцінки експертів, не директивні установки керівних органів, а реальні результати діяльності.

Методика порівняльної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств розглядаються як послідовність дій:

1. Вихідні дані розміщуються у вигляді матриці, (таблиці), де у рядках вказано номери підприємств, а в стовпцях – номери показників.

У таблиці по кожному показнику визначається максимальне значення, яке приймається за одиницю. Потім усі показники графі ділять на вибране максимальне значення еталонного показника. У результаті створюється таблиця стандартизованих коефіцієнтів.

Усі показники таблиці стандартизованих коефіцієнтів підносять у квадрат. Завдання вирішується через урахування різної ваги показників, тому одержані квадрати множать на величину відповідної ваги коефіцієнтів (К), які отримано в результаті опитування експертів. Після чого результати додаються по рядках (для кожного досліджуваного підприємства і з одержаної суми добувають квадратний корінь.

Отримані рейтингові оцінки розміщують за ранжиром, на основі якого визначається місце кожного сільськогосподарського підприємства за рівнем його інвестиційної привабливості. Перше місце посідає підприємство з найвищим значенням показника (має пріоритет перед усіма іншими), друге, – наступний за ним результатом тощо.

Висновки. Вважаємо, що перевагою запропонованої методики багатовимірного порівняльного аналізу інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств є можливість проведення комплексної оцінки системи різнорідних чинників, на основі якої здійснюється порівняння досліджуваних об'єктів. Результати рейтингових оцінок дозволять потенційним інвесторам, з одного боку, отримати об'єктивну інформацію щодо найбільш інвестиційно-привабливих сільськогосподарських підприємств, а з іншого – визначити пріоритети діяльності на інвестиційному ринку. Так, стратегічним пріоритетом інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств із високим рівнем інвестиційної привабливості повинна стати орієнтація на залучення фінансової підтримки за реалізації проектів на рівні регіону; із середнім рівнем – зацікавити великих зовнішніх інвесторів, які планують досягнення довгострокових цілей і спроможні вкласти значні обсяги коштів; для підприємств із низькою інвестиційною привабливістю найбільш прийнятною формою є залучення фінансових ресурсів у обсягах, що забезпечують потреби програми модернізації виробництва, і це можливо лише за умови зміни власника.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 119–128.
2. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов/ А.Н. Буренин. – М.: НТО им. С.И. Вавилова, 2011. – 394 с.
3. Зинюк М.А. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия / М.А. Зинюк // Вопросы экономических наук. – 2005. – № 6. – С. 348–352.
4. Измайлова К.В. Система экспертизы эффективности инвестиционных проектов на стадии технико-экономического обоснования [Электронный ресурс] / К.В. Измайлова, О.В. Измайлова // Управление развитием сложных систем. – 2010. – Вып. 4. – С. 45–54. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Urss_2010_4_11.pdf. Дата звернення 10.05.2017 р.

5. Лещук Г.В. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek3_leshuk.htm. Дата звернення 18.05.2017 р.
6. Малова Т.Л. Розвиток методичних засад рейтингової оцінки інвестиційної привабливості акціонерних підприємств / Т.Л. Малова, Л.С. Сільверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2 (20). – С. 40–43.
7. Фінансове забезпечення розвитку підприємств [Текст] : монографія / [І. О. Бланк та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. О. Бланка; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2011. – 343 с.
8. Коваль Н.В. Оцінка інвестиційної привабливості молокопереробної галузі / Н.В. Коваль // Україна наукова: матеріали п'ятої всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 23–25 груд. 2008 р. – К., 2008. – С. 21–24.
9. Пилипенко О.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О.І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1(13). – С. 324–330.
10. Вініченко І.І. Концептуальні методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств [Електронний ресурс] / І.І. Вініченко // Агросвіт. – 2009. – № 1. – С. 2–4.
11. Федоренко В. Г. Економіка інвестування та робочі місця в Україні / В.Г. Федоренко // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 3. – С. 18–20.
12. Захарова Н.Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / Н.Ю.Захарова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 76–80.
13. Хобта В.М. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / В.М. Хобта, А.В. Мешков // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2009. – Вип. 36–1. – С. 118–125.
14. Катан Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л.І. Катан, К.С. Хорішко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 12. – С. 41–51.
15. Игошин Н.В. Інвестиції. Организация, управление, финансирование: учебник / Н.В. Игошин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 448 с.
16. Матвієнко П.В. Покращення інвестиційного клімату – пріоритетне завдання державного управління [Текст] / П.В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 57–61.
17. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія / Н.С. Краснокутська. – Х.: ХДУХТ, 2010. – 247 с.
18. Варченко О.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / О.М. Варченко, О.В. Липкань // Інноваційна економіка. – 2016. – № 3–4. – С. 29–38.
19. Аранчій Д.С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д.С. Аранчій, С.А. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/59.pdf>. Дата звернення 21.05.2017 р.
20. Бубенко П.Т. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства / П.Т. Бубенко, Г.А. Шаханова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 66. – С. 100–106.
21. Дискіна А.А. Комплексний підхід до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / А.А. Дискіна // Одеський політехнічний університет. – 2011. – Вип. 2. – С. 320–324.
22. Феєр О. Аналіз методологічного інструментарію оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування / О. Феєр // Економічний аналіз. – 2009. – Вип. 4. – С. 151–154.
23. Овдій Л.І. Оцінка привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей / Л.І. Овдій, Я.А. Некрасова // Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 184–188.

REFERENCES

1. Gaiducky A.P. (2004) Ocinka investycijnoji pryvablvosti ekonomiky [Estimation of investment attractiveness of the economy]. Economics and forecasting, no. 3, pp. 119–128.
2. Burenin A.N. (2011) Rynok tsennyh bumag i proizvodnyh finansovyh instrumentov [Securities and derivatives market]. Moscow: NTO them. S.I. Vavilov. (in Russian).
3. Zinyuk M.A. (2005) Metodika otsenki investitsionnoy privlekatelnosti predpriyatiya [Methodology for assessing the investment attractiveness of an enterprise]. Questions of economic sciences, no. 6, pp. 348–352.
4. Izmailova K.V, Izmailova O.V. (2010) Sistema ekspertyzy efektyvnosti investycijnykh proektiv na stadiji tekhniko-ekonomichnogho obruntuvannja [The system of examination of the effectiveness of investment projects at the stage of feasibility study] Upravlinnja rozvytkom skladnykh system [Management of the development of complex systems] (electronic journal), vol. 4, pp. 45–54. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Urss_2010_4_11.pdf. (accessed 10 May 2017).
5. Leschuk G.V. (2009) Investycijna pryvablvostj vitchyznjanykh pidpryemstv [Investment attractiveness of domestic enterprises]. Available at : http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek3_leshuk.htm. (accessed 18 May 2017).
6. Malova T.L, Silverstova L.S. (2003) Rozvytok metodychnykh zasad rejtynghovoji ocinky investycijnoji pryvablvosti akcionernykh pidpryemstv [Development of methodical principles of rating assessment of investment attractiveness of joint-stock enterprises]. Actual problems of the economy, no. 2(20), pp. 40–43.
7. Blank I.O. (ed.) (2011) Finansove zabezpechennja rozvytku pidpryemstv [Financial support for the development of enterprises], Kyiv: KNTEU.
8. Koval N.V. (2008) Ocinka investycijnoji pryvablvosti molokopererobnoji ghaluzi pidpryemstv [Assessment of the investment attractiveness of the dairy industry] Ukraijna naukova: materialy p'jatoji vseukr. nauk.-prakt. internet-konf. [Ukraine is scientific: materials of the fifth allukr. sci. pract. internet conf.] (Ukraine, Kyiv, December 23–25, 2008), Kyiv, pp. 21–24.

9. Pilipenko O.I. (2010) Analiz investycijnoi pryvablyvosti pidpryjemstva: oghljad metodyk [Analysis of investment attractiveness of an enterprise: an overview of techniques]. International collection of scientific works, vol. 1(13), pp. 324–330.
10. Vinichenko I.I. (2009) Konceptualjni metodychni pidkhody do ocinjuvannja investycijnoi pryvablyvosti aghrarnykh pidpryjemstv [Conceptual methodical approaches to the estimation of investment attractiveness of agrarian enterprises]. Agrosvit, no. 1, pp. 2–4.
11. Fedorenko V.G. (2015) Ekonomika investuvannja ta robochi miscja v Ukraini [Investment economics and jobs in Ukraine]. Labor market and employment of the population, no. 3, pp. 18–20.
12. Zakharova N.Yu. (2011) Problemy ocinky investycijnoi pryvablyvosti aghrarnykh pidpryjemstv [Problems of estimation of investment attractiveness of agrarian enterprises]. Scientific Bulletin: Finances, banks, investments, no. 3, pp. 76–80.
13. Hobta V.M., Meshkov A.V. (2009) Formuvannja ta pidvyshhennja investycijnoi pryvablyvosti sub'ektiv ghospodarjuvannja [Formation and increase of investment attractiveness of business entities]. Scientific works of DonNTU. The series is economical, vol. 36–1, pp. 118–125.
14. Katan L.I., Horyshko K.S. (2010) Ocinka investycijnoi pryvablyvosti pidpryjemstva [Estimation of investment attractiveness of the enterprise]. Investments: practice and experience, no. 12, pp. 41–51.
15. Igoshin N.V. (2012) Investitsii. Organizatsiya, upravlenie, finansirovanie [Investments. Organization, management, financing]. Moscow: UNITY-DANA. (in Russian)
16. Matvienko P.V. (2007) Pokrashhennja investycijnogho klimatu – priorytetne zavdannja derzhavnogho upravlinnja [Improvement of the investment climate – the priority task of public administration]. Economy and the state, no. 11, pp. 57–61.
17. Krasnokutskaya N.C. (2010) Potencial pidpryjemstva: teorija ta metodologhija doslidzhennja [Potential of the enterprise: theory and methodology of research]. Kharkiv: KHDUKHT. (in Ukrainian).
18. Varchenko O.M., Lipkan O.V. (2016) Metodychni pidkhody do ocinky investycijnoi dijalnosti sil's'koghospodars'kykh pidpryjemstv [Methodological approaches to the evaluation of investment activity of agricultural enterprises]. Innovation economy, no. 3–4, pp. 29–38.
19. Aranchy D.S., Goncharenko S.A. (2011) Investycijna pryvablyvist' pidpryjemstv: sutnistj, faktory vplyvu ta ocinka isnujuchykh metodyk analizu [Investment attractiveness of enterprises: the essence, factors of influence and evaluation of existing methods of analysis]. Available at: <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/59.pdf>. (accessed 21 May 2017).
20. Bubenko P.T., Shakhanova G.A. (2013) Metodychni pidkhody do ocinky investycijnoi pryvablyvosti pidpryjemstva [Methodical approaches to the estimation of investment attractiveness of the enterprise]. Bulletin of the National Technical University "KhPI". Ser: Technical progress and production efficiency, no. 66, pp. 100–106.
21. Diskina A.A. (2011) Kompleksnyj pidkhid do ocinky investycijnoi pryvablyvosti promyslovykh pidpryjemstv [An integrated approach to assessing the investment attractiveness of industrial enterprises]. Odessa Polytechnic University, vol. 2, pp. 320–324.
22. Fayer O. (2009) Analiz metodologhichnogho instrumentariju ocinky investycijnoi pryvablyvosti ob'ekta investuvannja [Analysis of the methodological tools for assessing the investment attractiveness of the investment object]. Economic analysis, vol. 4, pp. 151–154.
23. Ovdij L.I., Nekrasov Ya.A. (2009) Ocinka pryvablyvosti pidpryjemstv za dopomoghoju statystychnykh modelej [Estimation of the attractiveness of enterprises with the help of statistical models]. Economic sciences, vol. 4, pp. 184–188.

Методические подходы оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий

В.В. Зубченко

Обобщены существующие методические подходы оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий. Автором систематизированы особенности проявления инвестиционной привлекательности на макро-, мезо- и макроуровнях. Идентифицировано основные факторы формирования инвестиционной привлекательности аграрных предприятий и установлена связь между ними. Обоснована система показателей, основанная на данных статистической отчетности предприятий, которая позволяет потенциальным инвесторам всесторонне рассмотреть результативность деятельности предприятия и потенциал его развития. Определено, что результаты рейтинговых оценок предоставляют объективную информацию о наиболее инвестиционно-привлекательных сельскохозяйственных предприятиях и определяют приоритеты деятельности на инвестиционном рынке. Доказано, что составляющие комплексной сравнительной рейтинговой оценки на основе показателей финансово-экономического состояния позволяют оценить тенденции и перспективы развития сельскохозяйственных предприятий и формируют при этом их инвестиционную привлекательность. Определены приоритетные направления по повышению инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, инвестиционный проект, сельскохозяйственные предприятия.

Methodological approaches to assessing the investment attractiveness of agricultural enterprises

V. Zubchenko

The lack of an effective mechanism of state regulation of investment, low profitability of the bulk commodity, the high cost of borrowed funds led to a significant decline in investment activity in agriculture. In order to restore the material and technical base of agriculture it is necessary to ensure flow of investment resources from external sources by increasing the investment attractiveness of agricultural enterprises. This is required substantiation of methodical approaches to develop methodological tools of investment appeal.

We believe that the investment attractiveness of enterprise is characterized by efficient use of the resource potential of the property, solvency, financial stability and its ability to economic growth, improving return on capital, technical and economic level of production, quality and competitiveness.

Investment attractiveness of the enterprise should be viewed through the perspective, profitability, efficiency and minimizing the risks of investments in its development.

Note that the term "investment attractiveness" in the economic literature has such expressions as "investment climate", "investment image." Under the investment climate is understood the environment in which investment processes occurs. Formed investment climate influenced by political, economic, legal, social and other factors that determine the conditions for investment in the country (industry, region specific company) and determine the level of risk investment. Investment Climate Assessments vary over a wide range – from favorable to unfavorable. It is considered favorable climate that provides active investors, encourage capital inflows. Unfavorable climate increases the risk to investors, leading to capital outflows and slowing investment.

In domestic practice is not defined specific methodology for assessing the investment attractiveness of regions or enterprises, as recently increasingly offered different methods of calculation of investment attractiveness. The choice of a different methodology defined set of parameters that influence the investment attractiveness.

Some economists believe that the investment attractiveness is determined by the level of investment income from investment capital. We believe that this approach differs narrow scope as to produce adequate results requires that investments were made with the same degree of risk that is almost impossible.

The most prevalent approach that determines the investment attractiveness as a set of social, political, economic and natural psychological characteristics. Methods of evaluation involves the use of integral index – the reliability of the investment climate, to assess which is formed on a set of particular indicators. The higher the value of the integral reliability index investment climate, it is more favorable in the region. This method has some drawbacks, including performance assessment vagueness and ambiguity evaluated characteristics.

Another method of assessing the investment attractiveness that deserves attention is the practice may be a model that includes cost and risk components. The economic component is the ratio of return on investment to investment, but risky component needed to assess the level of overall risk.

Note that the investment attractiveness affects a large number of factors, namely political, industrial, resource and raw, innovative, social, human, financial, infrastructure, investment, consumer, environmental. Each factor covers a set of indicators that determine the effect on attractiveness. The method includes both qualitative and quantitative indicators. The set of quantitative indicators ranged by the degree of impact on the rate of investment in fixed assets, characterizing investment activity in the region, are the most significant indicators for calculating risk component. The relationship between the volume of investments and investment attractiveness index is determined using correlation analysis.

For comparison of quantitative and qualitative indicators, and to use them in subsequent calculations point scale is used, whereby each indicator on the basis of priorities assigned a weight. The advantage of this technique is the ability to compare investment attractiveness of different regions and optional application allows the analyst to change the number of these parameters.

It should be noted that in each region are enacted and implemented investment projects.

Implementation of effective investment projects in several enterprises of different industries can allow the region to get out of the crisis or to improve their rating.

However, investment attractiveness of enterprises may be determined by various methods, but the most common is the rating evaluation of economic activity, which is based on a multidimensional comparative analysis. Note that the task of system analysis is to identify all the factors that ensure the investment attractiveness of the company. Obviously, the more indicators will be used to assess the more reasonable conclusions from the analysis. However, increasing the number of indicators complicates assessment methodologies and makes it less effective. Therefore, the selection and justification of benchmarks of financial and economic activity of agricultural enterprises should be based on existing methods and leave evaluation purposes and needs of certain categories of investors in the analysis.

Thus, we have proved system of indicators based on data from statistical reports of enterprises rating is so massive, allows you to monitor changes in financial and economic performance. Initial figures for the rating is divided into four blocks, allowing potential investors to fully consider the impact of the enterprise and its development potential.

Overall system performance will, in our opinion, justify the trends and prospects of the company, creating thus its attractiveness. The proposed system of indicators adequately characterizes the ranking reveals their strengths and weaknesses. Together, all indicators will form a comprehensive comparative rating estimation of financial and economic state of individual farms or the region as a whole. The basis of comparison is the rating of enterprises for each indicator of reference now that is higher results for all comparable indices.

We believe that the advantage of the proposed method of multidimensional comparative analysis of investment attractiveness of agricultural enterprises is undertaking a comprehensive evaluation of diverse factors on which the comparison of the objects. Results of rating will allow potential investors, on the one hand, to obtain objective information on the most investment attractive farms, on the other – to determine priorities for investment market. Thus, the strategic priority investment farms with high investment attractiveness should be a focus on attracting financial support for projects at the regional level; with an average level – great interest of foreign investors who plan long-term goals and are able to invest significant amounts of money; for companies with low investment attractiveness is the most acceptable form of raising funds to the extent necessary to ensure the modernization program production, and this is only possible if a change of ownership.

Key words: investment, investment attractiveness, investment climate, investment potential, investment risk, investment project, agricultural enterprises.

Надійшла 18.05.2017 р.

УДК 338.439.5:339.138

АРТІМОНОВА І.В., канд. екон. наук
Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

У дослідженні обґрунтована необхідність розвитку інфраструктури ринку агропродовольчої продукції. Виокремлено особливості формування системи просування продукції на агропродовольчому ринку. Визначено та обґрунтовано напрями удосконалення системи збуту продукції переробних підприємств оптовим покупцям. Охарактеризовано форми взаємного співробітництва учасників каналу дистрибуції. Розроблено ряд практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності просування продукції на агропродовольчому ринку.

Ключові слова: дистрибуція, фірмова торгівля, система просування, інтеграція, агропродовольчий ринок.

Постановка проблеми. Для нинішнього етапу розвитку аграрних та переробних підприємств, які формують товарну пропозицію на агропродовольчому ринку характерним є розвиток процесів інтеграції (вертикальної), що сприяє розширенню спеціалізації, за рахунок переробки сільськогосподарської продукції. Однак, посилення конкуренції на ринку вимагає від них активізації маркетингової діяльності, що є чинником зміцнення конкурентних позицій та водночас сприяє розв'язанню проблеми зайнятості населення сільських територій.

До основних завдань маркетингового спрямування, які мають вирішувати суб'єкти господарювання, можна віднести такі: маркетингові дослідження кон'юнктури ринку агропродовольчої продукції з метою визначення потреб населення в продукції з урахуванням її асортименту, рівня якості, ціни й інших характеристик; розширення сфери впливу на ринках сільськогосподарської продукції та інтенсифікація продажів шляхом вдосконалення маркетингових технологій, оптимізація співвідношення між пропозицією та попитом на освоєних сегментах ринку на основі впровадження відповідних соціально-економічних і мотиваційних регуляторів; підвищення конкурентних переваг аграрних підприємств через удосконалення комплексу маркетингу та впровадження інноваційних технологій; формування й підтримання позитивного іміджу підприємств із поетапним переходом до брендингу за конкурентними видами продукції з врахуванням раціоналізації системи руху товарів і каналів збуту; застосування механізму стимулювання продажів на основі розвитку рекламної діяльності, організація участі в регіональних виставках і ярмарках. Водночас зрозуміла необхідність покращення системи просування продукції на агропродовольчому ринку через застосування дієвих методів стимулювання збуту продукції, оскільки сьогодні ринок становить складну багатофакторну динамічну систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним аспектам організації збуту продукції на агропродовольчому ринку присвятили власні наукові праці такі вчені-економісти як С.В. Близнюк, Н.О. Бородкіна, О.М. Варченко, М.П. Гриценко, Т.Г. Дудар, С.М. Кваша, Р.Я. Корінець, Н.Г. Копитець, Ю.Я. Лузан, М.Й. Малік, Л.В. Молдаван, А.В. Розгон, П.Т. Саблук, Г.В. Черевко, О.Г. Шпикуляк та інші. Проте питання, що стосуються як умов формування та ефективного функціонування інфраструктури агропродовольчого ринку, так і обґрунтування пріоритетних напрямів удосконалення системи просування аграрної продукції на ринку, потребують подальшого розгляду. Очевидною є потреба розробки нових та удосконалення існуючих науково обґрунтованих заходів регулювання ринку агропродовольчої продукції з врахуванням маркетингового інструментарію господарської діяльності, які сприяють ефективному просуванню та знаходженню оптимальних умов реалізації продукції.

Метою статті було визначення необхідності розвитку інфраструктури ринку агропродовольчої продукції, яка має сприяти забезпеченню взаємовигідних відносин між учасниками процесу товароруху та обґрунтування основних напрямів формування ефективної системи просування продукції на вітчизняному агропродовольчому ринку.

Матеріал і методика дослідження. Матеріалами дослідження слугували фундаментальні дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених з проблематики організації збуту продукції та її просування на агропродовольчому ринку. У процесі дослідження використовували відповідні методи

дослідження: абстрактно-логічний, системно-структурний, статистико-економічний, монографічний, експертна оцінка, анкетне опитування.

Основні результати дослідження. Організація реалізації агропродовольчої продукції передбачає її доведення до конкретного покупця через укладання договорів, зберігання, пакування, переробку й безпосередньо реалізацію, тобто формування каналів її розподілу. Від вибору каналу реалізації залежить ефективність функціонування підприємства, на яку впливають ціна, швидкість обороту обігового капіталу, витрати обігу.

На наше переконання, яке спирається на результати дослідження, для того щоб ефективно перевести збут продукції із площини «угоди» у площину «партнерство», необхідно створювати клуби «дистриб'юторів». Дистриб'ютор і товаровиробники мають налагодити ефективні відносини з метою одержання прибутку на умовах взаємовигідного партнерства. Відбір посередників має здійснюватися з урахуванням охоплення ринку, насичення *широким* та різноманітним *асортиментом* в торговельних точках реалізації продукції, обґрунтованості її позиціонування, налагодженості тісних контактів із споживачами, наявності сформованої системи прямої доставки, що скорочує довжину каналів збуту між виробником і кінцевим споживачем; забезпеченості складами-холодильниками; наявності досвіду щодо просування власного бренду і можливостей вивчення ринку, конкурентних марок і постачальників, участі у роботі виставок та ярмарок, організації системи мерчандайзингу та спеціальних заходів, що сприяють інтенсивному просуванню продукції; готовності надання додаткових послуг покупцям і виробникам щодо освоєння нових марок і продуктів.

Одним з найбільш перспективних напрямів розвитку роздрібної торгівлі агропродовольчої продукції, а саме молочної, м'ясної, ячної, є фірмова, яка має певні переваги порівняно з іншими каналами реалізації. Ключовою перевагою фірмової торгівлі є можливість більш глибокого вивчення споживчого попиту на пропоновану продукцію, проведення маркетингових досліджень для врахування всіх побажань і зауважень споживачів за її виробництва.

У фірмових магазинах простіше вивчити попит й організувати рекламу з найменшими витратами, оскільки під час продажу продукції є можливість виявити рівень задоволення потреб у продукції необхідної якості й асортименту, переваги й недоліки виробництва, а також забезпечити швидкий рух *продукції* від *виробника до споживача*. Крім цього фірмова торгівля дозволяє ефективно управляти фінансовими потоками і забезпечувати відносно швидке повернення коштів у виробництво, вчасно реагувати на вимоги споживчого ринку [1].

Стимулювання збуту розглядається нами як сукупність прийомів, що застосовуються протягом життєвого циклу товару відносно трьох учасників ринку (споживача, оптового посередника, торгового персоналу) для короткострокового збільшення обсягів збуту, а також залучення потенційних покупців. За визначенням Американської маркетингової асоціації стимулювання збуту – це маркетингові дії, відмінні від прямих продажів, реклами і паблісіті, які стимулюють купівлю кінцевих споживачів або ефективність діяльності посередників [2]. Один із класиків маркетингу Ф. Котлер вважає, що стимулювання збуту являє собою короткочасне спонукання, яке заохочує купівлю або продаж товару чи послуги [3]. Водночас відомий американський маркетолог Гілберт А. Черчіль визначає стимулювання збуту як маркетингові зусилля, прикладені на обмежений період часу і спрямовані на кінцевих покупців і посередників з метою стимулювання купівельного попиту або підвищення привабливості товару [4].

На практиці суб'єкти господарювання використовують кілька методів просування продуктів одночасно. Найефективнішим є спільне використання реклами (довгостроковий ефект) та методів стимулювання збуту (короткостроковий ефект). Водночас зазначимо, що перелік методів стимулювання збуту досить різноманітний: бонусні (дисконтні) програми, пільгові купони, подарункові сертифікати, семплінг, *up-selling*, *cross-selling*, гарантія повернення коштів, грошові премії за «пакетні продажі», лотереї, ігри, конкурси, премії (подарунки), продаж за зниженими цінами тощо.

Звичайно, стимулювання збуту має багатоцільову спрямованість: споживач, продавець, торговий посередник. Вибір методів стимулювання залежить від поставлених цілей. Усі кошти можна об'єднати у три великі групи: пропозиція ціни (продаж за зниженими цінами, пільгові купони, талони, що дають право на знижку); пропозиція у натуральній формі (грошові премії за «пакетні продажі», семплінг); активна пропозиція (конкурси, ігри, лотереї).

Якщо акцентувати увагу покупця на певних торгових марках або видах продукції, можна істотно збільшити продажі. Цей ефект був покладений в основу одного з напрямів торгового маркетингу, що отримав назву «мерчендайзинг», який слід розглядати як комплекс заходів, здійснюваних у торговому залі та спрямованих на просування певного товару, марки, виду або упаковки. Результатом мерчендайзингу є стимулювання бажання споживачів вибрати і купити позиціонований товар [5].

Зрозуміло, що організація торгівлі агропродовольчою продукцією має свої особливості, оскільки ці товари є нееластичними вони майже завжди користуються попитом. Тому більшість методів стимулювання збуту, які використовуються щодо інших товарів, відносно яєць не можуть бути застосовані. З метою вивчення існуючої практики використання переробними підприємствами методів стимулювання збуту продукції й обґрунтування їх удосконалення розглянемо існуючі підходи із урахуванням конкретного виду продукції [6].

Зазначимо, що основними напрямками стимулювання збуту для переробних підприємств аграрної сфери є покращення співпраці з основними оптовими покупцями за рахунок вищої якості їх обслуговування. Результати анкетного опитування оптових покупців молочної продукції переробних підприємств Київської області, які в структурі реалізації займають майже 80%, дали змогу виявити наступне: високий рівень обслуговування (8–9 балів за десятибальною шкалою) зазначили 65% опитаних, задовільний – 19% (6–7 балів), незадовільний рівень – 16% (до 5 балів). Ця обставина свідчить про наявність резервів щодо підвищення рівня обслуговування потенційних клієнтів.

За одержаною від респондентів інформацією сформувалися такі рівні: простота супроводження замовлення: високий – 71,6%, задовільний – 12,8%, незадовільний – 15,6%; зручність способу приймання замовлення: високий – 68,9%, задовільний – 22,9%, незадовільний – 8,2%; своєчасність подання інформації про запізнення прибуття замовлення: високий – 73,2%, задовільний – 18,9%, незадовільний – 7,9%; задоволення існуючою організацією роботи по обміну (поверненню) браку: високий – 64,3%, задовільний – 10,5%, незадовільний – 25,2%; сприяння менеджерів підприємства у вирішенні проблемних ситуацій: високий – 81,4%, задовільний – 6,8%, незадовільний – 11,8%; правильність оформлення і наявність усіх необхідних документів: високий – 89,7%, задовільний – 10,3%; якість упаковки (відсутність пошкоджень): задовільний – 93,9%, незадовільний – 6,1%; повнота виконання замовлень: високий – 70,6%, задовільний – 17,4%, незадовільний – 12%. На основі узагальнення результатів опитування оптових покупців молокопереробних підприємств нами обґрунтовано напрями удосконалення системи збуту продукції за цим каналом (табл. 1).

Із метою контролю за якістю продукції працівники відділу дистрибуції молокопереробних підприємств мають здійснювати контрольні закупівлі, результати яких будуть основою для прийняття виважених управлінських рішень для посилення контролю на всіх етапах товароруку молочної продукції від виробника до споживача.

Для того щоб оцінити ситуацію з організації збуту на молокопереробному підприємстві, необхідно здійснювати кожну взаємодію із споживачем за єдиним порядком. Усі запити існуючих і потенційних споживачів заносять у Картку клієнта, на основі чого розробляють управлінські звіти. Найбільш доцільно формувати цю інформацію в окремій базі даних, що дозволить не лише оперативно отримувати інформацію, а й розглядати її у різноманітних варіантах. Як правило, найбільш затребуваною є інформація: яку частку займає споживач у загальному обсязі продажу, реалізація у розрізі співробітників, каналів збуту, рентабельність виробленої продукції у розрізі споживачів, асортименту продукції, їх динаміка, обсяги повернення продукції за періодами і за категоріями осіб.

На основі згрупованої інформації молокопереробні підприємства можуть проаналізувати динаміку відносин із споживачами, визначити причину відмови у співпраці з ними (особливо з великими) або значне скорочення їх кількості. Із цією метою формуються аналітичні звіти по тих споживачах, які менше ніж за два попередніх роки різко скоротили і припинили закупівлю продукції підприємства. Потім встановлюють основні причини, які зумовили таку ситуацію. Зазначимо, що звіт по втраченій вигоді (у розрізі споживачів) доцільно регулярно (краще щотижня) надавати керівникові маркетингової служби. Такий аналіз сприятиме розробці обґрунтованих стратегій: ціноутворення, реклами і стимулювання збуту, а також попередженню розриву зв'язків з клієнтами, а відповідно фінансових втрат підприємства.

Таблиця 1 – Напрями удосконалення системи збуту продукції молокопереробних підприємств оптовим покупцям

Етапи	Напрями
Організація супроводу виконання замовлення	Посилення відповідальності менеджерів департаменту дистрибуції за кожним напрямом збуту та клієнтом. Передбачається розробити систему нормування навантаження клієнтів на кожного менеджера залежно від обсягів реалізації та географічного розташування; забезпечити відповідними технічними засобами зв'язку й необхідними обсягами фінансування вартості послуг сторонніх організацій з метою підтримання безперебійного зв'язку між контрагентами; запровадити інформаційну систему «Клієнт», що посилить ефективність взаємодії між контрагентами, прискорить процес документального супроводу виконання замовлення та посилить відповідальність менеджерів за виконання управлінських рішень.
Покращення прийняття замовлення	Розробити та запровадити автоматизовану систему прийняття й обробки замовлень, яка функціонує он-лайн, повідомлення клієнту про час і дату виконання замовлення листом на електронну пошту, а також sms-повідомленням. У разі неможливості вчасного виконання замовлення поінформувати про це клієнта з уточненням наступної дати.
Відсутність ефективної системи роботи з обміну/повернення браку	З метою покращення організації системи обміну пошкодженої продукції посилити роботу департаменту з контролю за якістю продукції шляхом запровадження персональної відповідальності. Для прискорення узгодження документального оформлення працівниками служби експедивання наділити їх повноваженнями як представників підприємства з правом підпису відповідних актів за виявлення браку.
Організація доставки	З метою посилення відповідальності водіїв-експедиторів кожний транспортний засіб обладнати системою GPS-навігації, що дозволить диспетчерській службі департаменту логістики контролювати графік руху. Диспетчерська служба розробляє маршрути руху транспортних засобів, час перебування їх у дорозі тощо. Для запобігання впливу непередбачених обставин під час транспортування продукції організувати резерв спецавтотранспорту та посилити контроль за якістю його технічного обслуговування працівниками транспортного цеху.
Якість упаковки	Поліпшити чіткість маркування й не допускати надходження продукції у пошкодженій упаковці.

Джерело: розроблено автором.

Загальна схема роботи у межах програми має наступний вигляд (рис. 1).

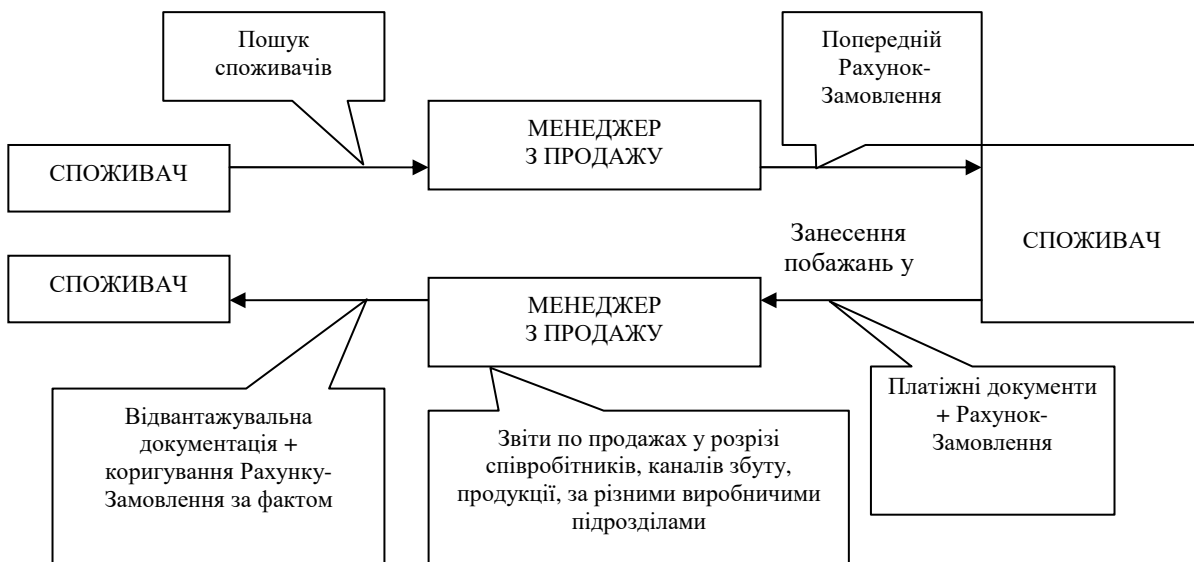


Рис. 1. Схема роботи підрозділу підтримки взаємозв'язків із клієнтами

Джерело: розроблено автором.

Крім аналізу даних, наявних у Картці клієнта, доцільно проводити періодичне анкетування існуючих і потенційних клієнтів з приводу товарного асортименту, якості продукції, упаковки, сервісних послуг, оформлення документації, що дозволить переробному підприємству володіти актуальною та своєчасною інформацією про поточний стан ринку.

Вважаємо, що для кращого врахування потреб та побажань споживачів у межах служби маркетингу доцільно організувати консультативну лінію, що дозволить надавати споживачам

детальну інформацію про якісні та кількісні характеристики продукції, а також про наявність продукції на складах, зокрема за строками зберігання, сортністю тощо; запропонувати споживачеві раціональний варіант організації угоди, умов розрахунку та поставки.

Заслужує на увагу й те, що з метою підвищення результативності роботи регіональних торгових представників підприємств доцільно використовувати планшетний комп'ютер або комунікатор із системою MobieSOP, для того щоб виконувати основні функції за роздрібним аудитом, мерчандайзингом, збиранням замовлень у клієнтів, прийманням оплати, доставкою, продажами, об'їздом клієнтів за маршрутом, контролю складів.

Цій програмі притаманні функції, які дають змогу забезпечити результативну роботу із роздрібними точками, маршрутами, відображенням роздрібних точок на карті. Торговий представник може знайти повну інформацію про роздрібну мережу, про дебіторську заборгованість та ін. Найважливішою функцією програми є формування звітів, пов'язаних із роздрібним аудитом, які співробітник заповнює у роздрібній точці, а також торгові операції, такі як приймання замовлень. Для роботи програми не потрібен Інтернет у роздрібній точці, оскільки всі дані знаходяться в телефоні або планшеті. З кожною операцією, яку виконує торговий представник на маршруті, формує спеціальну інформацію з аудиту роботи самого працівника: місце розміщення (визначається по GPS або мережах), що забезпечує повну інформацію про діяльність торгового представника та виконує функцію повного контролю [7].

Підкреслимо, що основні критерії вибору посередників у каналах розподілу доцільно розглянути за такими групами. Перша група пов'язана з характеристиками споживачів (їх кількість, концентрація, обсяг покупки, асортимент, потреба в допомозі під час купівлі продукції, в отриманні *кредиту* та сервісному обслуговуванні). Друга група характеризує безпосередньо підприємство (цілі, обсяг продажів і ресурсів, гнучкість, досвід роботи на ринку). Третя група факторів визначається особливостями товару (умови та строки зберігання, транспортування). Крім того, велике значення має рівень конкуренції в галузі й характеристики існуючих каналів руху товарів [8].

Останнім часом простежується чітка тенденція щодо інтеграції учасників каналу руху товару, що забезпечує концентрацію маркетингових зусиль, зокрема, створення єдиної системи реклами й впливу на споживача в межах стимулюючого маркетингу. Крім того, дедалі більшу роль відіграє організація зв'язків між виробниками, постачальниками сировини й матеріалів, торговельними структурами, громадськістю.

В основі інтеграції має бути принцип взаємної вигоди. Кожен повинен поступитися частиною свого ринкового суверенітету, але в підсумку він буде домагатися кращих результатів, ніж за автономних дій. В інтеграційних процесах та узгодженості дій учасників каналу руху товарів проявляються цілі маркетингу – впорядкування ринку, зниження рівня стихійності, забезпечення «прозорості» ринку і передбачуваності його розвитку.

Можна розглядати такі форми взаємного співробітництва учасників товароруху. Перша має назву конвенціонального маркетингового каналу, учасники якого діють за принципом симбіозу [9]. Однак об'єкт узгодження звичайно обмежується тільки обсягом продажу. Кожний учасник такого каналу зорієнтований на одержання максимального прибутку, навіть якщо його дії завдають шкоди іншим учасникам і каналу товароруху в цілому. Цю форму інтеграції можна вважати найпростішою і неперспективною.

Більш високий ступінь погодженості інтеграційної торговельно-збутової політики має друга форма – вертикальна маркетингова система. Вона являє собою єдиний комплекс, що забезпечує спільні інтереси учасників і максимізацію результатів руху товарів. У цій системі один із партнерів, що зазвичай має економічну стійкість або набутий досвід ринкової діяльності, бере на себе функції лідера. Іншим варіантом є горизонтальна маркетингова система, коли підприємства, що мають загальні цілі продажу товару, але без достатніх фінансових ресурсів і маркетингових можливостей, поєднуються або спільно діють на ліцензійній основі. Горизонтальна інтеграція іноді передбачає форму експансії, коли потужніше підприємство поглинає інші [10].

Під час вибору варіантів роботи каналу в кожному конкретному регіоні слід прорахувати параметри системи, пов'язані з обсягом необхідного фінансування, строками окупності, *початку розрахункового періоду* роботи каналу розподілу, кадрового забезпечення. Для зниження ризику в регіоні необхідно оцінити здатність торговельних посередників, забезпечити необхідний рівень задоволення споживчого попиту та їх готовність до розширення обсягів реалізації товару.

Методика пошуку партнерів у регіонах внутрішнього та зовнішнього ринку має здійснюватися за послідовними етапами (рис. 2).

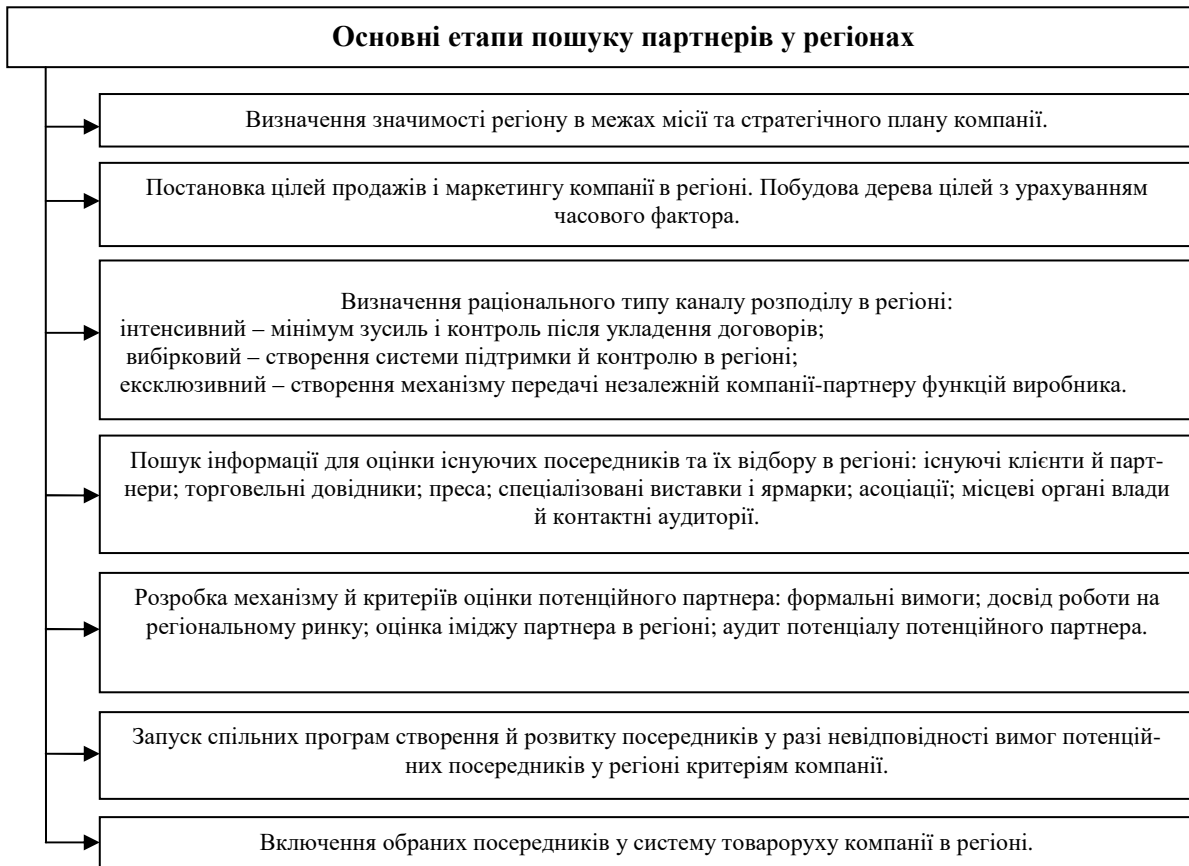


Рис. 2. Етапи пошуку партнерів у регіонах внутрішнього та зовнішнього ринку.

Джерело: сформовано автором.

Вивчення рівня оплати праці працівників збутових підрозділів переробних підприємств дозволило встановити, що в основі лежить виконання плану продажів на місяць. Такий підхід призводить до відсутності індивідуальної зацікавленості кожного працівника, що певною мірою призводить до зрівняльного підходу щодо величини грошової винагороди.

Так, на промислових підприємствах з виробництва яєць та яєчної продукції нині при оплаті праці менеджерів з продажу широко застосовується практика 90-х років, коли для них визначали тільки відсоток. Звичайно, оплата праці стає більш привабливою, але втрачається фактор стабільності отримання доходів в умовах зниження обсягу продажів. Вважаємо, що у нинішніх умовах повністю відмовитися від постійної частини заробітної плати недоцільно, оскільки створення системи постійних (базових) виплат потребує попереднього аналізу діяльності на робочих місцях, визначення посадових обов'язків, а також цінності робочих місць виходячи з певного переліку посадових обов'язків.

Зазначимо, що в агрохолдингу «Овостар» використовується більш простий спосіб – встановлення окладів керівництвом компанії на основі особистого досвіду. За результатами дослідження варто запропонувати керівництву цього підприємства на етапі аналізу діяльності на робочих місцях визначати, виконання яких дій передбачено обов'язками працівників за існуючої системи управління, а також проаналізувати їх необхідність.

Враховуючи обсяги реалізації агрохолдингу «Овостар» доцільно використовувати для визначення оцінки цінності робочих місць методику Едварда Хея (Edward N. Hay), якою передбачено необхідні фактори і механізми розрахунку [11]. У спрощеному вигляді сумарний бал посади оцінюють добутком досвіду, інтелектуальної активності та відповідальності працівника. Зазначимо, що значення показника «досвід» розраховується з урахуванням трьох

значень: професійних знань, складності й різноманітності виконуваних дій, взаємодії з іншими людьми.

З метою координації зусиль персоналу на виконанні конкретних завдань необхідно визначити змінну частину виплачуваної співробітникам винагороди, яка буде залежати від якості їх конкретної роботи, а також від загальних результатів діяльності суб'єкта господарювання. До змінної величини матеріального стимулювання належить виплата відсотків, бонусів і надбавок.

Змінна частина заробітної плати – це обов'язкова частина оплати праці менеджера. Вона повинна визначатися нормативними актами компанії, зокрема Положенням про систему оплати праці на підприємстві; до того ж посилання на цей документ обов'язково має бути зафіксовано у трудовому договорі з працівником і т.д. Розмір змінної частини визначається як відсоток від суми договорів, укладених менеджером (іншими словами, товарообігу по конкретному менеджеру), від суми договорів всього відділу або від обсягу продажів підприємства.

Виплати із використанням розглянутої системи оплати праці здійснюються зазвичай щомісяця, щоб працівники могли наочно бачити конкретні результати своїх зусиль. Основний недолік цієї системи полягає в тому, що кожний менеджер отримує заробітну плату за загальними результатами роботи всіх менеджерів, як наслідок, втрачається індивідуальність [12]. Систему оплати змінної частини у вигляді відсотка від прибутку можна вдосконалювати, увівши додаткові показники роботи менеджерів: ефективність продажів; вплив на клієнта; ефективність використання ресурсів та ін.

Вважаємо, що систему винагород на досліджуваному підприємстві доцільно узгоджувати із стратегічними її цілями через систему ключових показників діяльності. Відповідно фонд преміювання підрозділу має бути пов'язаний з визначеними для нього ключовими показниками діяльності, а всередині підрозділу фонд (сума) преміювання буде розподілятися між співробітниками залежно від рангу (значимості та трудомісткості) й успішності (отриманого в строк результату) виконуваних ними функцій.

Узагальнюючи зазначене вище можна зробити висновок про те, що для мотивування співробітників департаментів маркетингу та продажів агрохолдинг «Овостар» має спиратися на такі показники діяльності:

а) основні («жорсткі») показники (розмір бонусу залежить від значень показників цієї групи): рентабельність фінансових активів; оборотність коштів; коефіцієнт ліквідності; обсяг касових розривів (сума невиконаних зобов'язань, помножена на час прострочення їх виконання);

б) обмежуючі («м'які») показники (бонуси не будуть виплачуватися, якщо значення цих показників вийдуть за встановлені межі): сума пені та штрафів; відхилення фактичних показників виконання видаткової частини бюджету від планових (з урахуванням оперативних коригувань бюджету) і т. д.

Важливе значення у нарощуванні обсягів реалізації має непряме стимулювання (соціальний пакет), а саме: оплата харчування співробітників, оплата (або надання) транспорту, додаткових послуг (медична страховка, абонемент для заняття спортом тощо). Вибір того чи іншого інструмента непрямого матеріального стимулювання співробітників залежить від статусу або рангу співробітника в посадовій ієрархії.

Висновки. З огляду на викладене вище, можемо стверджувати, що організація збуту продукції та її просування на агропродовольчому ринку базується на використанні сучасних та ефективних маркетингових інструментів, які сприяють збільшенню фінансового результату підприємства та ефективнішому задоволенню потреб споживачів. Запропонована нами система організації збуту на молокопереробному підприємстві, орієнтована на побудову довгострокових партнерських взаємовідносин із споживачами продукції, яка передбачає створення клієнтської картотеки із занесенням повних реквізитів і врахувань побажань споживачів, що дозволить прискорити роботу менеджерів по збуту (зручний пошук, перелік контактних осіб) та дасть змогу вищому керівництву приймати обґрунтовані управлінські рішення; оперативно формувати і аналізувати планові та фактичні обсяги продажу продукції й використовувати дієву систему стимулювання працівників служби збуту.

Встановлено, що інтеграція учасників дистрибуційного каналу є однією із необхідних умов скорочення витрат та підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку, при цьому це забезпечується через створення єдиної системи реклами й впливу на споживача в

межах стимулюючого маркетингу. Відповідно до сучасних світових тенденцій необхідно оптимізувати існуючі канали дистрибуції через активнішу діяльність аграрних та переробних підприємств на оптових ринках агропродовольчої продукції, застосування ексклюзивного розподілу власними силами виробника чи із залученням спеціалізованих посередників та створення вертикально інтегрованих маркетингових систем.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Іваненко В.О. Особливості облікового відображення руху товарів за різними каналами збуту / В.О. Іваненко, О. Г. Дроздова // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2 (64). – С. 56–62.
2. The American Marketing Association's New Definition of Marketing: Perspective and Commentary on the 2007 Revision / Gregory T. Gundlach, William L. Wilkie [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unf.edu/~ggundlac/pdfs/pub_07.pdf.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс; / Ф. Котлер, пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
4. Черчилль А. Гилберт Маркетинговые исследования / А. Гилберт Черчилль, пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
5. Churchill G.A. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://statmath.wu.ac.at/people/dittrich/mlbw/trochim_pdfs/zus%E4tzliches%20Material%20Thomas/Churchill1979_JMR.pdf.
6. Шимко О.В. Формування асортиментної політики торговельного підприємства: маркетинговий підхід О.В. Шимко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 11. – С. 408–413.
7. Nevan Wright J. The Management of Service Operations/ Nevan Wright J. – London, 2001. – 239 p.
8. SimchiLevi D. Designing and Managing the Supply Chain. Concepts, Strategies and Case Studies / D. SimchiLevi, P. Kaminsky, E. Simchi-Levi. – New York-London-Toronto, 2001. – 321 p.
9. Маркетингові стратегії формування попиту на товари та послуги на ринках України: монографія / За ред. проф. Р. В. Федоровича. – Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2013. – 359 с.
10. Кубрак Н.Р. Перспективи розвитку каналів розподілу сільськогосподарської продукції України / Н.Р. Кубрак, О.О. Рудик, Н.С. Косар // [Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького](#). – 2014. – Т. 16. – № 1 (58). – С. 285–291.
11. Пример руководства по применению модифицированного метода Хейя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppm.your-assets.com.ua/_ld/1/129_eua.pdf.
12. Дячун О. Оцінювання праці торгових представників промислових підприємств / О. Дячун // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6 (39). – С. 71–75.

REFERENCES

1. Ivanenko V. O. Osoblyvosti oblikovoho vidobrazhennya rukhu tovariv za riznymy kanalamy zbutu [Features of the accounting reflection of the movement of goods on various sales channels] / V. O. Ivanenko, O. H. Drozdova // Visnyk ZhDTU. – 2013. – № 2 (64). – P. 56–62. [in Ukrainian].
2. The American Marketing Association's New Definition of Marketing: Perspective and Commentary on the 2007 Revision / Gregory T. Gundlach, William L. Wilkie [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.unf.edu/~ggundlac/pdfs/pub_07.pdf.
3. Kotler F. Osnovy marketynha: kratkyy kurs; per. s anhl. [Basics of Marketing: Short Course] / F. Kotler. – М.: Yzdatel'skyu dom «Vyl'yame», 2007. – 656 s. [in Russian].
4. Cherchyl' A. Hylbert Marketynhovyye yssledovanyya; per. s anhl. [[Marketing research]] / A. Hylbert Cherchyl'. – SPb.: Pyter, 2001. – 752 s. [in Russian].
5. Churchill G. A. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://statmath.wu.ac.at/people/dittrich/mlbw/trochim_pdfs/zus%E4tzliches%20Material%20Thomas/Churchill1979_JMR.pdf.
6. Shymko O. V. Formuvannya asortymentnoyi polityky torhovel'noho pidpryyemstva: marketynhovyy pidkhid [Formation of the assortment policy of a commercial enterprise: a marketing approach] // Biznes Inform. – 2016. – № 11. – S. 408–413. [in Ukrainian].
7. Nevan Wright J. The Management of Service Operations. – London, 2001. – 239 p.
8. SimchiLevi D. Designing and Managing the Supply Chain. Concepts, Strategies and Case Studies / D. SimchiLevi, P. Kaminsky, E. Simchi-Levi. – New York-London-Toronto, 2001. – 321 p.
9. Fedorovych R. V. Marketynhovi stratehiyi formuvannya popytu na tovary ta posluhy na rynkakh Ukrainy [Marketing strategies for the formation of demand for goods and services in the markets of Ukraine: a monograph] : monohrafiya [; za red. prof. R. V. Fedorovycha. – Ternopil': TNTU im. I. Pulyuya, 2013. – 359 s. [in Ukrainian].
10. Kurbak N. R. Perspektyvy rozvytku kanaliv rozpodilu sil'skohospodars'koyi produktsiyi Ukrainy [Prospects for the development of distribution channels for agricultural products in Ukraine] / N. R. Kubrak, O. O. Rudyk, N. S. Kosar // Naukovyy visnyk L'vivs'koho natsional'noho universytetu veterynarnoyi medytsyny ta biotekhnolohiy im. Gzhyts'koho. – 2014. – Т. 16. – № 1 (58). – S. 285–291. [in Ukrainian].
11. Prymer rukovodstva po pryemenenyyu modyfytsyrovannoho metoda Kheya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ppm.your-assets.com.ua/_ld/1/129_eua.pdf.
12. Dyachun O. Otsinyuvannya pratsi torhovyykh predstavnykiv promyslovykh pidpryyemstv [Labor assessment of trade representatives of industrial enterprises] / O. Dyachun // Halys'kyu ekonomichnyy visnyk. – 2012. – № 6 (39). – S. 71–75. [in Ukrainian].

Организация эффективного продвижения продукции на агропродовольственном рынке

И.В. Артимонова

В исследовании обоснована необходимость развития инфраструктуры рынка агропродовольственной продукции. Выделены особенности формирования системы продвижения продукции на агропродовольственном рынке. Определены и обоснованы направления совершенствования системы сбыта продукции перерабатывающих предприятий оптовым покупателям. Охарактеризованы формы взаимного сотрудничества участников канала дистрибуции. Разработан ряд практических рекомендаций по повышению эффективности продвижения продукции на агропродовольственном рынке.

Ключевые слова: дистрибуция, фирменная торговля, система продвижения, интеграция, агропродовольственный рынок.

Organizing of effective product promotion on the agricultural market

I. Artimonova

In this article the problematic aspects of agricultural and processing enterprises, which form the commodity supply to agro-food market, is defined. The main marketing tasks, that have to be done by entities, are dedicated, they include: research of agri-food market situation; expansion of the impact on agricultural markets and sales intensification; optimization of the ratio between supply and demand in the developed market segments; increasing the competitive advantage of agricultural enterprises; forming and maintaining positive image of companies with branding phased transition to a competitive types of products; sales stimulation. Selling of agri-food products requires to bring it to a particular buyer by contracts, storage, packaging, processing and direct sale. It was found that the enterprise effectiveness depends on the choice of distribution channels, and the price, turnover rate of working capital, the cost of treatment affects it.

It is found that one of the most promising areas of agri-food retail trade is branded trade which is focused on a deeper study of consumer demand, market research to count the consumers' wishes and comments. The effectiveness of promising tools of distribution policy is estimated.

The core and peculiarities of promotion system on agro-food market are pointed. Generalization of prominent scientists' opinions made it possible to give a definition for sales promotion, which we interpret as a set of techniques used during the life cycle on three market participants, namely the consumer, wholesale intermediary and sales staff for short-term increase sales and attract potential buyers.

Reveals the practical aspects of using methods of products promotion. It should be noted that agro-food production trading is different, because the goods are inelastic and they are almost always in demand. The main direction of sales promotion for agrarian processing sphere is to improve cooperation with major wholesale customers through higher quality of service. Based on the results of the milk wholesalers survey we have substantiated the directions of improving the sales system for this channel. To assess the sales organization for dairy plants every interaction with the customer should be done on a single order that all the requests of existing and potential customers bring in a customer's card. Based on that the management reports are formed. It is created the general scheme of the department for supporting relationships between milk business and its clients.

We believe that in order to improve the performance of regional sales representatives it is sensible to use a tablet computer or device with the MobieSOP system. The study found that the main criteria for selecting intermediaries in distribution channels appropriate to consider the characteristics of consumers, businesses, and product features.

It was found that the integration of members of a goods movement channel is provided by a unified advertising system and impact on consumers within the incentive marketing. An important role in the integration processes and coordination of action of members of goods movement channels is played by the relations between manufacturers, suppliers of raw materials, trade bodies, public. The forms of cooperation between participants of goods movement is described in the article.

The main stages of searching for partners on internal and external market are listed. The modern technology of agro-food products promotion is considered. It is analyzed the current state and problems of evaluating of sales personnel work and the principles of its improving. We believe that the remuneration system at agricultural and processing enterprises have to be agreed with the strategic goals. The motivation system for staff of marketing and distribution departments in the industry is proposed. Practical recommendations for improving the promotion of agro-food on the market.

Key words: distribution, brand trading, promotion system, integration, agri-food market.

Надійшла 25.05.2017 р.

УДК 330.341.1:631.11

ГЕРАСИМЕНКО І.О., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

irinagerasimenko@list.ru

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто наукові підходи трактування понять «інновація», «інноваційний процес» та «система інновацій», запропоновано уточнення сутності інноваційно-інвестиційного процесу, виділено структурні елементи у складі інноваційного потенціалу. Встановлено історичні етапи формування теорії інновацій. Визначено необхідні переду-

мови здійснення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Наведено основні параметри для здійснення оцінки інноваційного процесу у сільському господарстві. Проведено дослідження та оцінка інноваційної діяльності птахівничих підприємств. Визначено причини, що стримують та стимулюють розвиток інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційні процеси, здійснення інноваційної діяльності, стимулюючі та стримуючі чинники інноваційного процесу.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах розвитку сільськогосподарських підприємств посилюється роль інвестицій та інновацій в підвищенні ефективності їх функціонування і забезпеченні конкурентоспроможності аграрного сектору економіки в цілому. Стримуючими чинниками розвитку інноваційно-інвестиційних процесів у функціонуванні сільськогосподарських організацій є низька прибутковість виробництва сільськогосподарської продукції, внаслідок чого значна частина її виробників не спроможна реалізувати інновації та здійснювати техніко-технологічну модернізацію виробництва. Унаслідок цього зберігається інноваційно-інвестиційна непривабливість сільськогосподарських підприємств та низькі можливості щодо забезпечення розширеного відтворення. Саме за таких умов виникає необхідність ідентифікації стримуючих та стимулюючих чинників розвитку інноваційно-інвестиційних процесів у сільськогосподарських підприємствах з метою пошуку напрямів удосконалення процесу залучення інвестицій та впровадження інновацій, що сприятиме підвищенню їх інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних питань здійснення інноваційного процесу в сільськогосподарських підприємствах присвячено значну кількість праць вітчизняних науковців, серед яких доцільно відзначити: Музику П.М., Бабієнка М.Ф., Мартинюка М.А., Степову С.В., Шубравську О.В., Шумського Н.В. та інших авторів. Однак окремі аспекти досліджуваної проблеми потребують ретельнішого вивчення.

Мета дослідження – ідентифікація чинників, що стимулюють та стримують розвиток інноваційно-інвестиційних процесів у сільськогосподарських підприємствах, а також обґрунтування напрямів їх посилення та нейтралізації.

Матеріал та методика дослідження. Матеріалами дослідження слугували праці зарубіжних і вітчизняних науковців щодо забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств та основних чинників, що визначають її ефективність. Основні результати дослідження були висвітлені за допомогою загальнонаукових методів, зокрема діалектичного методу пізнання та системного підходу вивчення економічних явищ.

Основні результати дослідження. У загальному вигляді інновації можуть зводитися до розвитку технології, техніки, управління на стадіях їх зародження, освоєння, дифузії на інших об'єктах [1, 2]. Проте, на наш погляд, не кожен подібний розвиток є інновація (наприклад, безліч винаходів, що розвивають технології або управління технологічним процесом, не виводиться на ринок). До того ж якісне визначення «розвиток» інноваційній зміні в деяких випадках може належати лише постфактум. Таке трактування, на нашу думку, не відповідає науково-практичним потребам сучасних економічних систем.

Підхід до інновацій як до результату цілеспрямованої діяльності, наведений в Керівництві Фраскати (міжнародний стандарт у редакції 1993 року): «Інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використаного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг» [3, с. 17].

Аналізуючи інновації, Н. Чухрай [4, с. 24-26] виділяє такі напрями трактування цього поняття: етимологічне, комерційне, соціальне, функціональне, статичне, процесне, трактування з точки зору конкурентної переваги. Кожне із запропонованих визначень відображає ту сторону цього явища, яка є найбільш важливою за конкретного дослідження.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність»: інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [5, с. 114]. Такий підхід до визначення економічної категорії інновацій пов'язаний лише із засобами виробництва або технологічними процесами, що є необхідною, але недостатньою умовою, що має спрямовувати весь інвестиційний потік ресурсів у галузі національного господарства з його ефективним використанням. Саме ці аспекти слід враховувати при розгляді інноваційного розвитку.

Е. Роджерс і Р. Агарвала-Роджерс визначають нововведення як ідею, метод або об'єкт, що сприймаються як нові певним суб'єктом освоєння [6]. І. Перлакі розрізняє терміни «нововведення», «інноваційний процес». Нововведенням на підприємстві він називає будь-яку зміну, яка сприяє розвитку, росту і підвищенню ефективності роботи даного підприємства. Під інноваційним процесом автор розуміє «... процес виникнення, розробки і реалізації нововведення» [7, с. 114].

У свою чергу І. Балабанов розуміє під інновацією інвестицію у виробництво: «Інновація представляє собою матеріалізований результат, який одержано від вкладення капіталу у нову техніку, в нові форми організації виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методів планування, аналізу і т. д.» [8, с.144].

Російський економіст Р.А. Фатхутдінов розмежовує категорії «новинка», «інновація» та «інноваційний процес». Він визначає інновацію як «кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту» [9, с. 17-18].

Узагальнюючи розглянуті позиції дослідників, можна дійти висновку, що поняття «інновація» інтерпретується переважно із двох позицій: інновація як певний процес, спрямований на досягнення результату, та інновація як результат. Вважаємо, що інновація виступає саме результатом впровадження новацій. Поділяємо думку авторів, що поняття інновація не повинно включати її розробку, створення, впровадження та дифузії.

Як відомо, поняття «система інновацій» була вперше описана в книзі Freeman С. [10]. У другій половині 1980-х років економісти почали розвивати цю ідею як нову парадигму. Поняття «Інноваційна здатність національних виробничих систем», введене Lundvall у 1985 році [11]. У 1987 році Фреєман першим, використав поняття «Національна Інноваційна Система, NIS» для вивчення економічної діяльності післявоєнної Японії. Появу її узагальнили ряд науковців. Національна Інноваційна Система (NIS) була визначена кількома авторами, тому що технологічна діяльність в кожній країні відрізняється в структурі й культурі, тому складно дати точне визначення. Є багато цілеспрямовано сформованих структур, що належать до NIS, наприклад Секторна Інноваційна Система (SIS), Регіональна Інноваційна Система (RIS), Кластерна і Технологічна Система.

Відомо, що індустріалізація в аграрному секторі має на меті розв'язання трьох головних проблем: забезпечення високої якості, довіри до продукції, її безпеки. Наприклад, індустріалізоване виробництво продукції птахівництва, що нині поширено в нашій країні, є важливим для підтримання контролю якості, так само як і для управління вартістю. Технологічний прогрес у поєднанні з організацією постійного контролю за активами підприємства та якістю продукції забезпечить стимули для подальшої індустріалізації цієї галузі [12].

Сучасне індустріально розвинене сільське господарство характеризується: 1) впровадженням промислових процесів у виробництво та переробку сільськогосподарської продукції; 2) поширенням систем або підходів ланцюга поставки продовольства у виробництві та збуті; 3) договірною координацією замінює ринкову координацію системи; 4) важливішою роллю інформації, знань й інших нематеріальних активів (на відміну від матеріальних активів – машин, устаткування, обладнання).

Дослідженням встановлено, що у 1986 р. на міжнародній конференції, проведеної в Болоньї (Італія) з питань формування агротехнологічної системи, запропоновано більш широке поняття, яке також сформувався під впливом технологічних змін – Agro-Technology Systems (ATS) [13]. Ця аналітична структура включає таких учасників: фермери (первинні виробники); сільське господарство та галузі, що постачають йому засоби і предмети виробництва; підприємства продовольчої сфери; галузі непродовольчої сфери; об'єкти ринкової інфраструктури; навчальні та науково-дослідні інститути; державні та урядові організації; міжнародні організації (СОТ, Світовий банк, ЮНЕСКО, ФАО і т. д.); засоби масової інформації; споживачі.

Зазначимо, що всіх учасників агротехнологічної системи об'єднано у певні групи:

1. Організації, які забезпечують підтримку інноваційного розвитку аграрних підприємств – державні та урядові установи, фірми з логістики й транспортування, наукові установи, фінансово-кредитні організації та ін.

2. Установи, які впливають на інноваційний процес, включають неурядові організації, споживачів, міжнародні установи (СОТ, ФАО, Світовий банк і Міжнародний валютний фонд), і засоби масової інформації, що формують різного роду вимоги до виробників.

3. Виробники, які включають первинних виробників, підприємства харчової промисловості, галузі непродовольчої сфери. Ця група – головний ресурс нововведення в агротехнологічній системі.

Узагальнюючи зазначене вище можна зробити висновок, що інноваційно-інвестиційний процес доцільно розглядати з точки зору продуктивних вкладень, тобто вкладень, пов'язаних зі створенням капітальних активів, із розвитком виробничого потенціалу підприємства, а також здатністю приносити реальні результати. Специфіка об'єкта інвестування полягає в його ототожненні з інноваціями, створення, освоєння і поширення яких формує сутність інноваційного процесу.

Очевидно, що практична реалізація нововведень в умовах господарювання сільськогосподарських підприємств означає нарощування одержуваного доходу за рахунок підвищення ефективності виробництва на основі більш досконалого використання інноваційного потенціалу сільськогосподарського виробництва. На нашу думку, у складі інноваційного потенціалу слід виділити наступні структурні елементи щодо сільськогосподарського виробництва: біологічний потенціал рослин і тварин (генофонд худоби і птиці; породний склад; генна інженерія; сучасні технології годівлі та утримання); технологічний потенціал (механізація; автоматизація; комп'ютеризація; роботизація; інвестиції в основні та оборотні активи виробництва); трудовий потенціал (підвищення кваліфікації кадрів; науково-дослідна робота; навчання управлінського персоналу); управлінсько-організаційний потенціал (розробка раціональної структури взаємодії всіх елементів діяльності сільськогосподарських товаровиробників та врегулювання усіх внутрішньогосподарських відносин і форм управління); екологічний потенціал (реалізується за допомогою підвищення якості продукції на основі виробництва екологічно чистої продукції за виробляється рахунок удосконалення системи природокористування і здійснення природоохоронних заходів); соціально-економічний потенціал (передбачає створення сприятливого середовища для індукованих інновацій на основі дієвих інструментів державної підтримки).

Необхідно зазначити, що інноваційний процес реалізується у момент сприйняття результатів науково-дослідної роботи відповідної сфери діяльності, виробництвом, що виражається у наступному впровадженні та споживанні інноваційних продуктів, які користуються попитом споживачів.

Якщо розглядати інноваційний процес щодо сільськогосподарського виробництва, то запровадження і освоєння інвестицій має здійснюватися безпосередньо у сфері виробництва, переробки і продажів сільськогосподарської продукції. Специфіка інноваційного процесу в сільськогосподарському виробництві полягає в особливостях самої галузі, які залежать не лише від економічних, але й природних і погодних умов та пов'язана із високим ризиком недоодержання прибутку. Саме тому сільське господарство має низьку сприйнятливості до інновацій з причини відсутності довгострокових партнерських зв'язків між постачальниками наукової продукції і безпосередньо сільгосптоваровиробників, що формує несприятливу кон'юнктуру та відставання галузі у рамках здійснення інноваційного процесу.

Вважаємо, що розвиток інвестиційно-інноваційного процесу у більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств, особливо тих, що не входять до вертикально-інтегрованих структур, є екстенсивним. Для оцінки характеру здійснення інноваційного процесу у сільському господарстві необхідно використовувати такі параметри як показники урожайності і продуктивності, обсяги валової продукції сільського господарства.

Концепцію економічного розвитку щодо сільського господарства можна розглядати в декількох аспектах: в інерційному та інноваційному. Як відомо, інерційний розвиток характеризується кризовими явищами в галузі та стагнацією. Водночас, інноваційний розвиток, навпаки, спостерігається при зростанні ефективності виробництва і підвищенні рівня життя. При цьому слід враховувати, що сільськогосподарське виробництво як система взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів економічних відносин спрямована на досягнення умов розширеного відтворення, для чого необхідно здійснювати інноваційний процес.

Зазначимо, що інноваційний процес у сільському господарстві передбачає економічний ріст, який у рамках сільськогосподарського виробництва означає збільшення валового виробництва, що дозволяє задовольнити потреби населення у продовольстві та підвищити рівень

продовольчої безпеки країни в цілому. За такого підходу, інноваційному процесу в сільському господарстві відповідає не просто розширене виробництво, але конкретний його різновид, а саме інтенсивна форма.

Зазначимо, що інтенсивна варіація відтворення у рамках сільськогосподарських відносин базується на якісних змінах засобів виробництва і методів організації праці за незмінних виробничих площ.

На нашу думку, інноваційний процес сприяє раціоналізації сільськогосподарського виробництва і приводить тим самим до підвищення ефективності та збільшення прибутковості виробництва. Так, К. Маркс у своїх дослідженнях зазначав про вплив інтенсивного розвитку землеробства на розмір ренти: «за раціональної системи господарства продуктивність ґрунту може підвищуватися із року у рік упродовж необмеженого періоду часу, доки, на кінець не досягне такої висоти, про яку ми зараз лише можемо скласти собі уяву» [14, с. 154]. На нашу думку, інноваційний процес у будь-якому випадку означає розвиток системи, у якій здійснюється цей процес. У окремих випадках інноваційний процес може виступати каталізатором вагомих техніко-технологічних перетворень в економічній динаміці. При вивченні історичних етапів формування теорії інновацій ми вважаємо за доцільне виділити наступні:

класичний – у першій половині 20 століття створюється теоретична база для вивчення категорії «інновації». Основні теоретичні питання були сформульовані М.Д. Кондратьєвим та Й.А. Шумпетером;

неокласичний – С. Кузнеців ввів поняття «епохальних інновацій» та розглядав їх в контексті економічного зростання; Дж. Бернал аналізував взаємозв'язок науково-технічного прогресу та соціуму; Р. Солоу приділяв особливу увагу технологіям в моделях росту економіки;

еволюційна теорія – у подальшому відбувається розвиток теорії інновації в напрямі окремих прикладних задач;

сучасний – посилення прикладного аспекту теорії, розробляються системи прогнозування інноваційного розвитку, формування національних інноваційних систем.

На нашу думку, саме ефект, що виникає у результаті впровадження інновацій у виробництво, пов'язує поняття «інновація» та «інвестиція», робить їх взаємодоповнюючими. Інвестиційні ресурси необхідні для створення умов, які потрібні необхідних для здійснення інноваційної діяльності, запровадження інновацій у виробництво, у тому числі й сільськогосподарське. Саме сільське господарство володіє необхідними резервами забезпечення національної безпеки країн, активізація яких можлива лише завдяки здійсненню інноваційного процесу у сільськогосподарському виробництві на основі залучення інвестиційних ресурсів у галузь.

Отже, необхідною передумовою здійснення інноваційної діяльності є наявність у достатньому обсязі та за раціональною ціною фінансових ресурсів. За результатами опитування підприємств яєчного птахівництва Київської та Черкаської областей встановлено, що майже половина підприємств 45,0% (9 суб'єктів господарювання) забезпечила розробку й освоєння інноваційних розробок лише за рахунок власних коштів, 15,0% (3 підприємства) – власних і залучених, 35,0% (7 підприємств) – за рахунок тільки залучених коштів, за рахунок коштів цільового бюджетного фінансування забезпечувало лише одне підприємство. Одержані результати свідчать про відсутність дієвої державної програми стимулювання реалізації інноваційних розробок у практичній діяльності досліджуваних підприємств птахівничої галузі та незбалансованість джерел фінансування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Труднощі проведення детальнішого аналізу джерел фінансування пов'язані з відсутністю систематизованої достовірної інформаційної бази даних про діяльність того чи іншого підприємства щодо здійснення інноваційної діяльності. Вважаємо, що для обґрунтування найбільш раціональних заходів удосконалення інноваційної діяльності підприємства доцільно передбачити формування статистичної інформації за напрямками, обсягами, джерелами фінансування та видами інноваційних продуктів.

Проведене анкетування свідчить, що науково-технічна робота підприємств проводиться за такими напрямками: розробка (придбання) і впровадження інновацій у виробничу діяльність – 84,0%, проведення науково-дослідної роботи – 31,0%, дослідно-конструкторська робота – 15,0%. Нами встановлено, що жодне досліджуване підприємство не надає консультаційні та консалтингові послуги, не розвиває сервіс у науково-технічній діяльності, а 25,0% підприємств не ведуть науково-

технічної діяльності за жодним із зазначених напрямів. Ці дані засвідчують, що підприємства галузі мають низькі можливості щодо впровадження інноваційних розробок через невисокий рівень розвитку інноваційної інфраструктури регіону та фінансові труднощі.

Цікавими, на нашу думку, є дані щодо джерела пошуку нововведень на підприємстві. Так, 63,0% опитуваних зазначили, що основним джерелом інноваційних продуктів є розробки та пропозиції власних структурних підрозділів. При цьому на підприємствах з освоєних інноваційних розробок 26,0% розроблені вітчизняними науково-практичними установами та організаціями, з яких лише 12,0% були розроблені за замовленнями підприємств. Інша частина (11,0%) освоєних інноваційних продуктів придбана у іноземних виробників.

Наведені дані свідчать, що на регіональному рівні досліджуваних областей не сформовано належну інноваційну інфраструктуру. Крім того, низький відсоток освоєних підприємством інноваційних продуктів на замовлення дозволяють зробити висновок, що впровадженням новітнім розробкам не властивий інноваційний характер.

Водночас великий відсоток досліджуваних підприємств, які розробляють інноваційні розробки власними силами, свідчить про сформований креативний потенціал, активізація якого в майбутньому може позитивно вплинути на поліпшення інноваційного клімату та потенціалу в цілому.

З метою розвитку цього питання нами досліджувалися наявність сформованих на підприємстві спеціалізованих структурних підрозділів, основне призначення яких вести пошук (розробку), оцінку та відбір, впровадження інноваційних розробок. Так, на 10 з 20 підприємств сформовані структурні підрозділи, які ведуть інноваційну діяльність за різними напрямками діяльності суб'єктів господарювання. При цьому зазначимо, що зазвичай ці фахівці входять до окремих структурних підрозділів, однак автономних спеціалізованих підрозділів з інноваційної діяльності не створено, що, на нашу думку є гальмуючим чинником активізації інноваційного розвитку.

За результатами опитування встановлено, що досліджувані підприємства мають практично однаковий рівень витрат на підготовку кадрів та організацію підвищення їх кваліфікації: частка таких витрат у загальному обсязі коливається від 3,2% до 14,7%. Вважаємо, що одним із підходів поліпшення підготовленості кадрового потенціалу може стати налагодження результативної співпраці із ВНЗ і науково-дослідними установами через формування проблемно-орієнтованих напрямів наукових досліджень.

Нашими дослідженнями встановлено, що лише 25,0% (5 підприємств) вказали на відсутність прямих зв'язків із навчальними та науково-дослідними організаціями, 55% (11 підприємств) відмітили, що такі зв'язки передбачають лише забезпечення бази для проходження виробничої практики студентами. І лише у чотирьох підприємств (20%) відносини між науковими установами та товаровиробником формувалися для реалізації спільних інноваційних проектів.

Отже, більшу частину зв'язків між науково-дослідними організаціями та підприємством можна визнати як формальні. Такий стан справ характеризує низький інноваційний потенціал як підприємства, так і досліджуваного регіону. Підсумовуючи, зазначимо, що за таким підходом нами узагальнено ситуацію у сфері розвитку інноваційної діяльності на птахівничих підприємства Київської та Черкаської областей, а також сформовано об'єктивну, достовірну та повну інформаційну базу, що може бути використана для розробки прогнозів щодо інноваційного розвитку на перспективу.

Аналіз причин, які стримують інноваційний розвиток підприємств, виявив наступне: високий податковий тиск – 72,1%, нестача коштів для фінансування – 66,2%, відсутність розвинутого ринку інновацій – 52,1%, недосконалість законодавства – 42,9%, відсутність кваліфікованого персоналу – 21,6%, низький попит на інноваційні розробки – 23,4%. Відомо, що в сучасних умовах розвитку досягнення сталого розвитку можливе при формуванні управлінським персоналом конкурентних переваг на ринку через підвищення потенціалу конкурентоспроможності підприємства. Отже, об'єктивна і своєчасна оцінка потенціалу конкурентоспроможності підприємств нині є визначальною умовою успішної реалізації управлінських рішень щодо посилення конкурентних позицій на цільових ринках діяльності підприємства.

Висновки. В умовах сільськогосподарського виробництва інвестиційний процес розглядається з точки зору продуктивних вкладень, тобто вкладень, пов'язаних зі створенням капітальних активів, із розвитком виробничого потенціалу підприємства, а також здатністю забезпечувати досяг-

нення економічних та неекономічних цілей суб'єктом господарювання. Запропоновано уточнення сутності інноваційно-інвестиційного процесу, яка виражається у здійсненні продуктивних вкладень грошових, основних і оборотних активів у створення, поширення, освоєння інновацій в сільськогосподарському виробництві. Безпосередньо інноваційно-інвестиційний процес доцільно розглядати за такими складовими – інноваційний та інвестиційний процеси, які взаємодоповнюють один одного за допомогою створення ефекту від інвестиційних вкладень у впровадження інновацій у виробництво. Основною особливістю інвестицій в сільськогосподарських підприємствах виступає вмотивованість інвестора не лише в отриманні прибутку, а й досягненні позитивного соціального та екологічного ефекту, що передбачає стимулювання випуску якісної та безпечної продукції, створення нових робочих місць, розвитку інфраструктури села та забезпечення сталого розвитку сільського господарства.

Причинами, що стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств досліджуваних областей, можна назвати: недостатній рівень відповідності попиту і пропозиції; невідповідність сучасним вимогам організації праці, особливо в менеджменті; несистемну державну інноваційну політику; низьку активність підприємницьких структур вкладання фінансових ресурсів у ризикові інноваційні програми; низький рівень знань в області маркетингу; низький рівень розвитку інфраструктури, що забезпечує інноваційну діяльність; нерозвиненість системи регіональних інформаційних ресурсів, відсутність інтеграції на регіональному рівні та досвіду регулювання інформаційних потоків між системами управління інноваційною діяльністю підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. Посібник / С.М. Ілляшенко – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2003. – 278 с.
2. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Рейкова. – К.: Знання, 1999. – 514 с.
3. Руководство Фраскати (Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)/ Париж и Центр исследований и статистики науки (ЦИСН). – М., 1995. – 381 с.
4. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві / Н. Чухрай, Р. Патора. – К.: Кондор, 2006.
5. Закон України Про інноваційну діяльність: закон № 40-ІУ від 4 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
6. Перлаки И. Нововведения в организациях / И. Перлаки; науч. ред. М. И. Лапина; пер. со словац. – М.: Экономика, 1981. – 144 с.
7. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 303 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
9. Freeman C., «National Systems of Innovation: the Case of Japan' in Technology Policy and Economics Performance: Lessons from Japan / Freeman C. // Pinter Publishers.– London, 1987.
10. Lundvall B.A., «National Systems and National Styles of Innovation / B.A. Lundvall // Fourth International ASEAT Conference «Differences in styles of technological innovation».– Manchester, 1997.
11. Дацій О.І. Розвиток інновацій у птахівництві / О.І. Дацій // Економіка АПК. – 2004. – №1. – С. 89–93.
12. McKelvey, M. (1991), How do National Systems of Innovation Differ?: A Critical Analysis of Porter, Freeman, Lundvall and Nelson, “Rethinking Economics: Markets, Technology and Economic Evolution”, Edward Elgar.
13. Маркс, К. Капитал: Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс. – М.: Издательство политической литературы, 1975. – Т. 2. – 648 с.

REFERENCES

1. Illjashenko S.M. Upravlinnja innovacijnim rozvitkom: problemi, koncepcii, metodi [Management of innovative development: problems, concepts, methods: teaching. manual]: navch. Posibnik / S.M. Illjashenko – Sumi: VTD „Universitets'ka kniga”, 2003. – 278 p. [in Ukrainian].
2. Chervan'ov D.M. Menedzhment innovacijno-investicijnogo rozvitku pidpriemstv Ukraïni [Management of innovation and investment development of enterprises of Ukraine] / D. M. Chervan'ov, L. I. Rejkova. – K.: Znannja, 1999. – 514 p. [in Ukrainian].
3. Rukovodstvo Fraskati [Frascati's Guide] (Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) [The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)]/ Parizh i Centr issledovanij i statistiki nauki (CISN). – M., 1995. – 381 p.
4. Chuhraj N. Tovarna innovacijna politika: upravlinnja innovacijami na pidpriemstvi [Commodity Innovation Policy: Innovation Management at the Enterprise] / N. Chuhraj, R. Patora. – K.: Kondor, 2006. [in Ukrainian].
5. Ukraïna. Zakon. Pro innovacijnu dijial'nist': zakon № 40-ІU vid 4 lipnja 2002 r. [[Law of Ukraine on innovative activity from July 4 2002, № 40-IV]. (2002, August 9). Holos Ukraïny – Voice of Ukraine, 144, pp. 10-12]// Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraïni. – 2002. – № 36. – St. 266. [in Ukrainian].

6. Perlaki I. Novovvedeniya v organizacijah [Innovations in organizations] / I. Perlaki; nauch. red. M. I. Lapina; per. so slovac. – M.:Jekonomika, 1981. – 144 p. [in Russian].
7. Balabanov I. T. Innovacionnyj menedzhment: ucheb. posobie dlja vuzov [Innovative management: a manual for high schools] . T. Balabanov. – SPb.: Piter, 2001. – 303 p. [in Russian].
8. Fathutdinov R. A. Innovacionnyj menedzhment: uchebnik dlja vuzov [Innovative management: a manual for universities] . A. Fathutdinov. – 6-e izd. – SPb.: Piter, 2011. – 448 p. [in Russian].
9. Freeman C., «National Systems of Innovation: the Case of Japan' in Technology Policy and Economics Performance: Lessons from Japan / Freeman C. // Pinter Publishers.– London, 1987.
10. Lundvall B.A., «National Systems and National Styles of Innovation / B.A. Lundvall // Fourth International ASEAT Conference «Differences in styles of technological innovation».– Manchester, 1997.
11. Dacij O.I. Rozvitok innovacij u ptahivnictvi [Development of innovations in poultry farming] / O.I. Dacij // Ekonomika APK. – 2004. – №1. – P. 89–93. [in Ukrainian].
12. McKelvey, M. (1991), How do National Systems of Innovation Differ?: A Critical Analysis of Porter, Freeman, Lundvall and Nelson, "Rethinking Economics: Markets, Technology and Economic Evolution", Edward Elgar.
13. Marks, K. Kapital: Kritika politicheskoj jekonomii [Capital: Criticism of Political Economy] / K. Marks. – M.: Izdatel'stvo politicheskoj literatury, 1975. – T. 2. – 648 p.

Особенности осуществления инновационного процесса в сельскохозяйственных предприятиях

И.А. Герасименко

Рассмотрены научные подходы трактовки понятий «инновация», «инновационный процесс» и «система инноваций», предложено уточнение сущности инновационно-инвестиционного процесса, выделены структурные элементы в составе инновационного потенциала. Установлено исторические этапы формирования теории инноваций. Определены необходимые предпосылки осуществления инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Приведены основные параметры для оценки инновационного процесса в сельском хозяйстве. Проведено исследование и оценка инновационной деятельности птицеводческих предприятий. Определены причины, сдерживающие и стимулирующие развитие инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционные процессы, осуществление инновационной деятельности, стимулирующие и сдерживающие факторы инновационного процесса.

Peculiarities of innovative processes in the agricultural enterprises

Gerasymenko I.

The scientific approaches of interpretations of "innovation", "innovation process" and "innovation system" were considered, the specification the essence of innovation and investment process was proposed, the structural elements in the innovation potential were highlighted. We have overviewed the researchers' positions and determined, that the term "innovation" is interpreted by the prevailing stance of two existent stances: innovation as a certain process, aimed at achieving results, and innovation as a result. The specification the essence of innovation and investment process was proposed, which results in the implementation of productive investments of cash, fixed and current assets in the creation, dissemination and development of innovation in agricultural production.

The innovative and investment process was considered from the side of productive investments, related with the creation of capital assets, with the development of industrial potential of the enterprise and with the ability to generate real results.

In the composition of innovation potential the following structural elements of agricultural production were highlighted: biological potential of plants and animals; technological capabilities; computerization; robotization; the investments in fixed and current assets of production; employment potential; administrative and organizational capacity; ecological potential; social and economic potential.

The specificity of the innovation process in agricultural production lies in the peculiarities of this industry, which depends on economic, natural and weather conditions and associates with a high risk of shortfall income. Agriculture has a low susceptibility to innovations, because of the absence of long-term partnerships between the suppliers of scientific produce and the makers of agricultural products, which forms the unfavorable conjunction and the retardation of industry in the implementation of the innovation process.

The historical stages of the formation of innovation theory were highlighted : classic – in the first half of the 20th century the theoretical framework for studying the category "innovations" was being created; neoclassical – the notion of "epochal innovations" and consideration of this notion in the context of economic increasing; evolutionary theory – the development of the theory of innovation towards specific application problems will happen in the future; modern – strengthening of applied aspect of the theory, creation the forecasting system of innovative development, formation of national innovation systems.

The most rational propositions of improvement the innovation activity of enterprise relatively the formation of the statistical information by directions, contents, financing sources and types of innovative products were grounded.

We have investigated, that the appropriate innovation infrastructure is not formed at regional level of the research areas. The low percentage of innovative products, which is mastered by enterprise, testifies that the innovative character is not inherent to introduced latest designs. We have also established, that the investigated companies have almost the same level of spending on training the cadres and organization the increasing of their skills: the share of such costs in the total amount is hesitating from 3.2% to 14.7%. We believe, that one of the approaches to improve the training of cadres' capacity can be establishing the effective cooperation with universities and research institutions through the formation of problem-oriented areas of scientific researches. Most of the links between research organizations and enterprise can be considered as formal.

The stimulating factor of realization the innovative activities in agricultural enterprises is an investor's motivation in getting a profit, achieving positive social and ecological effects, providing production of quality and safe products, job creation, development of rural infrastructure and sustainable agricultural development.

The reasons, hampering the development of innovation activity, are insufficient matching of supply and demand; inconsistency modern requirements labor organization; unsystematic state innovative policy; low activity of businesses investing the financial resources in the risky innovation programs; low level of knowledges in marketing; low level of the infrastructure development, providing the innovative activity; undeveloped system of regional information resources, lack of integration at the regional level and experience of regulation of information flows among the systems of companies' innovation activities management.

Key words: innovation and investment processes, implementation of innovative activity, stimulating and constraining factors of the innovation process.

Надійшла 18.04.2017 р.

УДК 338.33:005.334:631.11

ТКАЧЕНКО К.В., асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РИЗИКАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянута диверсифікація виробництва, що представляє собою процес змін виробничої складової об'єкта управління. Уточнено раціональне співвідношення між диверсифікацією та спеціалізацією аграрного підприємства. Виділено активну, захисну, адаптивну та реактивну стійкість системи, на основі критерію характеру взаємодії системи та зовнішнього середовища. Розглянута методика вибору оптимальної структури портфеля, яка передбачає проходження трьох етапів: визначення набору активів, показників їх прибутковості за періоди, показників взаємозалежності між активами; виявлення у портфельній безлічі сукупності найбільш ефективних; вибір оптимального поєднання активів за виділеними критеріями. Аграрним підприємствам запропоновано орієнтуватися на використання сформованого виробничого потенціалу та розробку на його основі проектів зв'язаної диверсифікації.

Ключові слова: диверсифікація, аграрні підприємства, конгломеративна диверсифікація, портфельний аналіз, виробнича програма.

Постановка проблеми. Економічна діяльність господарюючих суб'єктів у ринкових умовах характеризується фінансовими процесами у взаємозв'язку із маркетинговими, виробничими, організаційно-управлінськими, кадровими, ринковими й іншими системами, що знаходить своє відображення у понятті «економічна стійкість». Необхідність забезпечення різних методів диверсифікації економічної стійкості зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах зумовлює обґрунтування системи показників, які б дозволили ефективно управляти виробничими ризиками підприємств аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з диверсифікацією аграрних підприємств знайшли широке відображення в аграрній економічній літературі.

Окремі аспекти стратегії диверсифікації в контексті управління виробничими ризиками підприємств аграрного сектору розглянуто В. Довженко, В. Зіновчуком, П. Канінським, Н. Степаненко, В. Ткачуком, О. Школьнім. Однак, незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання диверсифікації виробничими ризиками залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Метою статті було вивчення особливостей диверсифікації як методу підвищення економічної стійкості аграрних підприємств та обґрунтування підходів щодо мінімізації та нейтралізації виробничих ризиків на основі оптимізації продуктового портфелю підприємства.

Матеріал і методика дослідження. Матеріалами для дослідження слугували наукові праці та періодика зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів стосовно управління виробничими ризиками. Методика дослідження ґрунтувалася на загальнонаукових методах економічних досліджень: абстрактно-логічний, статистичний, монографічний, узагальнення та порівняння.

Основні результати дослідження. Кінцевою ціллю диверсифікації аграрних підприємств є не стільки збереження профільного бізнесу, скільки підвищення конкурентоспроможності підприємства, яка розглядається як альтернатива спеціалізації. Однак спостерігається загальна тенденція: чим багатопрофільнішою є діяльність підприємства, тим більш вузькоспеціалізованими мають бути структурні підрозділи. У цьому випадку спрощується процес управління ди-

версифікованим підприємством, але структурні підрозділи є залежними від коливань ринкової кон'юнктури та від менеджменту. Тому, на нашу думку, необхідно знайти раціональне співвідношення між диверсифікацією та спеціалізацією аграрного підприємства. Загальними цілями для усіх напрямів диверсифікації є можливість консолідувати інвестиційні ресурси, знизити ризики невизначеності зовнішнього середовища; орієнтуватися до забезпечення соціальної та економічної стійкості; зберегти регіональні галузеві комплекси; більш раціональне використання усіх ресурсів; одержання синергетичного ефекту на основі росту ринкового потенціалу; зниження трансакційних витрат.

Цілі, які є характерними для вертикальної диверсифікації: формування стабільної сировинної зони; орієнтація до одержання стратегічних переваг у збуті та постачанні; досягнення стабільності та узгодженості зв'язків; зниження рівня виробничих ризиків; скорочення потреби в оборотних активах; збереження унікальних технологічних комплексів. Цілі, що є характерними для горизонтальної диверсифікації: захист від конкуренції; збільшення частки ринку; скорочення виробничих витрат; можливість переорієнтації на виробництво більш економічно привабливого товару; поєднання та взаємозамінність виробничих ресурсів; використання надлишкових виробничих фондів; підвищення завантаження виробничих потужностей; альтернативні варіанти використання сировини, матеріалів, технологій.

Цілі характерні для конгломеративної диверсифікації: можливість переорієнтування на виробництво товару підвищеного попиту; можливість скорочення потреби в оборотних засобах, перехід на внутрішній розрахунок; альтернативні варіанти використання сировини, матеріалів, технологій. Практика переконує, що часто проекти із реалізації диверсифікації містять значні ризики відносно очікувань підприємства щодо одержання прибутку та забезпечення забезпечення економічної стійкості в умовах ринку. З метою обґрунтування диверсифікації як фактора стійкого розвитку підприємства необхідно урахувати наступні моменти. Дослідження диверсифікації – процес організаційних змін та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Як відомо, економічна стійкість – спроможність системи щодо самозбереження в умовах зовнішніх впливів. Можна виділити активну, захисну, адаптивну та реактивну стійкість системи, на основі критерію характеру взаємодії системи та зовнішнього середовища. Виробнича діяльність підприємства та умови його збереження виступають основою визначення стійкості аграрних підприємств.

Диверсифікація є процесом організаційних змін у формі активного, превентивного та адаптивного розвитку, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства. Отже, диверсифікація виробництва представляє собою процес змін виробничої складової об'єкта управління з метою пропозиції продукції орієнтованої на задоволення раціональних потреб і є виробничою складовою об'єкта управління. Ефект синергії та стратегічна переорієнтація підприємства є напрямками підвищення конкурентоспроможності підприємства у рамках диверсифікації підприємства. Сутність стійкості визначається умовами, за яких система спроможна зберегти свою функцію в умовах впливу. Умови збереження функції системи визначаються спроможністю зовнішнього середовища впливати на системну функцію, так і спроможністю системи впливати на зовнішнє середовище. На основі цього, характер відносин системи і зовнішнього (макро- і мікро-) середовища виступає критерієм визначення стійкості у різних дослідницьких контекстах [1].

Відомо, що методологія оцінки доцільності диверсифікації на рівні підприємства передбачає необхідність всебічного проведення економічного аналізу та фінансової звітності підприємства. Необхідно також оцінити ризики в процесі прийняття проекту диверсифікації. Вважаємо, що ризик – це результируючий вплив управлінських рішень, що приймаються на рівні підприємства, зовнішніх і внутрішніх умов виробництва на цільові показники в умовах невизначеності, ймовірність якої піддається оцінці. Очевидно, що процес управління сільськогосподарським виробництвом із урахуванням ризиків передбачає їх якісну та кількісну оцінку на усіх етапах прийняття управлінських рішень [2]. Якісна оцінка – це встановлення джерел, причин ризику, ідентифікація спектру ризиків та визнання можливих втрат. Кількісна оцінка базується на інформації, що надається якісним аналізом і передбачає числове вираження характеристик ризиковості ситуації.

Важливим етапом у обґрунтуванні управлінських рішень щодо диверсифікації виробничої програми аграрного підприємства є проведення економічної оцінки продуктового портфеля у динаміці, в аспекті його відповідності вимогам агротехніки вирощування сільськогосподарських ку-

льтур та технології утримання і вирощування сільськогосподарських тварин, а також його впливу на формування прибутковості підприємства та ризиковості. Очевидно, що будь-які зміни виробничої програми зумовлюють як позитивні, так і негативні наслідки, величина яких визначає ефективність стратегії диверсифікації. По-перше, формування виробничої програми може призвести до створення ефекту синергії, який зумовлює збільшення грошових потоків або зниженню їх невизначеності. По-друге, внаслідок прийняття обґрунтованих управлінських рішень та мотивації менеджменту створюються передумови для ефективного функціонування підприємства [3]. Отже, диверсифікація аграрного виробництва з точки зору процесу визначається як зміни виробничої програми об'єкта управління з метою виробництва якісної та безпечної продукції. Зміна виробничого профілю об'єкта управління передбачає такі варіанти організаційних змін. У рамках зв'язаної диверсифікації виробництва аграрне підприємство освоює таку технологію виробництва нового продукту, яка має спільні елементи із технологією освоєного виробництва. Процес незв'язаної диверсифікації виробництва передбачає освоєння технології виробництва нового продукту, яка не пов'язана із технологією виробництва освоєної продукції.

Насамперед необхідно визначити вплив зв'язаної диверсифікації виробничої діяльності аграрних підприємств на їх конкурентоспроможність на основі використання ефекту синергії, який проявляється у оптимізації виробничої програми, скороченні умовно-постійних затрат та дозволяє одержати цінову конкурентну перевагу. Незв'язана диверсифікація виробничої діяльності є процесом підвищення конкурентоспроможності підприємства, якщо виробництво нового виду продукції дозволяє акумулювати більшу норму прибутку та спрямовувати її на виробництво і реалізацію освоєних видів продукції у періоди посилення конкурентної боротьби та появи нових технологій. При зв'язаній та незв'язаній диверсифікації виробничої діяльності є можливість підвищити конкурентоспроможність на основі так званого ефекту суміжної ефективності. На нашу думку, аграрним підприємствам доцільно орієнтуватися насамперед на використання сформованого виробничого потенціалу та розробку на його основі проектів зв'язаної диверсифікації. Нині більшість аграрних підприємств займаються декількома видами економічної діяльності, однак зазвичай їх функція полягає у підтримці основного виду діяльності.

Методика вибору оптимальної структури портфеля передбачає проходження трьох етапів [4]: визначення набору активів, показників їх прибутковості за n -періодів, показників взаємозалежності між активами; виявлення у портфельному безлічі сукупності найбільш ефективних (тобто «ефективної границі портфельів»); вибір оптимального поєднання активів за виділеними критеріями.

Отже, для кожного джерела доходу виду продукції («активу») оцінюється очікувана дохідність, яка обчислюється як середнє дохідностей за обраний період; коваріацію між прибутковістю активів. Продуктовий портфель визначається частками j -ого активу x_j , які є координатами вектора $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$:

$$\sum_{j=1}^n x_j = 1, x_j \geq 0, j = 1 \dots n. \quad (1)$$

Прибутковість $R(x)$ і ризик $\delta(x)$ – визначають якість портфеля за Марковіцем за наступними критеріями:

$$R(x) = \sum_{j=1}^n x_j r_j \Rightarrow \max, \quad (2)$$

$$\delta^2(x) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \beta_{ij} x_i x_j \Rightarrow \min, \quad (3)$$

де r_j – очікувана прибутковість j -ого активу, β_{ij} – коефіцієнти коваріаційної матриці дохідностей i -ого та j -ого активів.

Як відомо, склад оптимального портфеля традиційно визначають через побудову кривих байдужості інвестора або через моделювання безризикового активу із заданим рівнем прибутковості. На нашу думку, портфельні моделі Марковіца, Шарпа, Тобіна не дають можливості оцінити кумулятивний синергетичний ефект взаємодії дохідності та ризику в досить тривалих виробничих циклах із заданою структурою господарського портфеля.

Зазначимо, що у вітчизняних умовах нестабільності бізнесу короткострокова перспектива найбільш наближена до реальності, і робити довгострокові прогнози недоцільно. Актуальною

є задача трансформації портфельного аналізу таким чином, щоб вибір оптимального портфеля здійснювався на довгострокову перспективу. Питання обмеженої перспективи портфельного аналізу було частково вирішено Ральфом Вінсом у його роботах, присвячених управлінню капіталом, де було отримано асимптотичний вираз для геометричного мультиплікатора інвестиційного портфеля (4):

$$M_G = e^{\langle \ln(1+r_p) \rangle}, \quad (4)$$

де показник $\langle \ln(1+r_p) \rangle$ є узагальненням відомого фактора Келлі в теорії азартних ігор, а:

$$r_p(x) = \sum_{i=1}^n x_i r_i, \quad (5)$$

де r_p – випадкова дохідність господарського портфеля; r_i – дохідності активів у портфелі; x_i – ваги активів у господарському портфелі, відповідають умовам:

$$\sum_{i=1}^n x_i \leq 1; x_i \geq 0, \quad (6)$$

Отже, формування оптимального господарського портфеля за критеріями Шарпа та Вінса дасть можливість застосовувати синтетичний метод у коротко- і довгострокових прогнозах, які характеризуються високою невизначеністю, але при цьому мають прогнозований параметр дохідності. Такий підхід може дозволити значною мірою переглянути методики багатоперіодного довгострокового портфельного бізнес-планування і проектування.

Після приведення моделі Вінса за показниками «дохідність–ризик» із урахуванням того, що довгострокова ефективність портфеля визначається критерієм оптимізаційна функція (корисності господарського портфеля) набуде вигляду:

$$M_G^2 = (1 + \langle r_p \rangle)^2 - \delta_p^2 \Rightarrow \max. \quad (7)$$

Тоді вибір оптимального господарського портфеля здійснюється у точці дотику однопараметричного сімейства ізоквант функції M_G^2 портфельної сукупності за Марковіцем.

З метою проведення оцінки збалансованості виробничої програми нами було обрано господарства Васильківського, Володарського та Ставищанського районів, для яких характерним є високий сукупний потенціал сільськогосподарського виробництва і середній рівень господарського ризику. Оптимізацію продуктового портфеля за видами продукції відібраних господарств ми досліджували за коефіцієнтом Шарпа, який використовується для вимірювання рівня ризику в інвестиційному портфелі і визначає відношення перевищення прибутковості портфеля над безризиковою ставкою до стандартного відхилення його прибутковості. Отже, чим вище коефіцієнт Шарпа, тим кращі економічні результати, які формує інвестиційний портфель відносно до прийнятих ризиків.

Також нами використано алгоритм «оптимального f» Ральфа Вінса – оптимальної частки капіталу, яку необхідно реінвестувати, що дозволяє виявити найбільш ефективні методи динамічного управління капіталом, які дають можливість здійснити підтримку конкурентоспроможності досліджуваних підприємств. Ця величина є величиною зворотною ризику і може знаходитися в межах від 0 до 1. За інвестиційних ризиків, які прагнуть до 0, «оптимальне f» буде прагнути до 1, це означає, що підприємство може задіяти практично весь свій капітал.

Розрахунки структури сільськогосподарського виробництва у досліджуваних районах, показали що основні види діяльності господарюючих структур аграрної галузі розподілені між рослинництвом і тваринництвом. Встановлено, що у досліджуваній вибірці переважають господарства змішаного типу, молочно-зернового напрямку, що займається вирощуванням зерна (пшениця, ячмінь), кормів, зернобобових культур. У тваринництві основними видами продукції є молоко та м'ясо свиней і великої рогатої худоби.

Важливим напрямом в оптимізації виробничої діяльності є аналіз рівня рентабельності активів продуктового портфеля досліджуваних підприємств, який дозволить встановити віддачу кожного виду продукції на основі якого можливо розрахувати рівень виробничого ризику. Очевидно, що рівень ризику для виробництва кожного виду сільськогосподарської продукції повинен покриватися відповідною величиною прибутку, що відповідно зумовлює середньозважену величину ризику та прибутку для усієї виробничої діяльності окремого підприємства.

З метою встановлення рівня ризиковості виробництва окремих видів продукції досліджуваними підприємствами доцільно провести додаткові розрахунки середнього значення, стандартного відхилення та коефіцієнта варіації. Як відомо, коефіцієнт варіації дає змогу порівняти різні сукупності. Чим меншим є значення цього показника, тим меншими є коливання ознаки в сукупності і тим більш однорідною є сукупність, і навпаки. Нормативів для коефіцієнта варіації або рівнів прибутковості й ризику немає: показники є відносними й трактуються як високі/низькі або сприятливі/несприятливі порівняно з аналогічними або порівнянними. Одержані значення характеризують розсіювання показника рентабельності відносно їх математичного сподівання та вказують на скільки в середньому відхиляються індивідуальні значення від їх середньої величини.

Одержані результати дозволяють зробити висновок про те, що досліджуваним підприємствам необхідно оптимізувати виробничу структуру таким чином, щоб мінімізувати рівень ризику за обґрунтованого рівня прибутковості, який забезпечить економічну стійкість та просте і розширене відтворення.

З метою оцінки ризику для підприємства доцільно розрахувати ефективну границю господарського портфеля, тобто оптимальний склад господарського портфеля за короткостроковим критерієм Шарпа (Sh) і довгостроковим критерієм Вінса (Vs).

Отже, у процесі оптимізації господарського портфеля за розглянутим вище підходом можна запропонувати такі види продукції для підприємства, які дозволяють успішно управляти ризиками у несприятливі періоди та забезпечують стабільний розвиток для нього. Однак, помірні стратегія обмежує можливості підприємства у стратегічному плані, оскільки не формує потенціалу для інтенсивного росту та розширення бізнесу і тим самим зумовлює необхідність пошуку напрямів розширення господарського портфеля з метою реалізації стратегії росту.

Висновок. З метою обґрунтування напрямів диверсифікації виробничої структури як способу захисту від нових ризиків та підвищення адаптивності виробничої діяльності аграрного підприємства доцільно використовувати запропоновані методичні підходи діагностики господарського портфеля. Оцінка впливу включених до господарського портфеля видів продукції за критерієм ризику дає змогу моделювати різноманітні варіанти рішень про реструктуризацію. При цьому необхідно зазначити, що методологія портфельного аналізу та побудови ефективних меж портфельної сукупності реалізує ідею сценарного підходу та стрес-тестування на основі коваріаційних матриць дохідності, до розрахунку приймаються всі можливі варіанти рентабельності видів продукції для вибору раціональних поєднань часток. З метою розробки сценаріїв необхідно лише забезпечити вибір одного або декількох видів діяльності до портфеля підприємства на основі експертної оцінки, однак єдиних рецептів щодо числа вибраних додаткових видів діяльності існувати не може.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Цогла О. О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств / О. О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 147–151. Івченко Лариса
2. Диверсифікація діяльності підприємств як чинник їх економічного зростання – Електронний ресурс: Режим доступу: http://sophus.at.ua/IA_2016_1/12_ivchenko_larisadiversifikacija_dijalnosti_pidp.pdf.
3. Salova M. Financial Risk Management Based on the Use of Financial Analysis Tools / M. Salova, A. Sannikov // New Lessons in Agricultural Economics, Agri business, and Agrarian Law. Washington DC, September 2002. – P. 67–80].
4. Попова С.М. Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.0.04 / С.М. Попова; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2012. – 20 с.
5. Вітковський О. С. Застосування портфельних теорій для оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства / О. С. Вітковський // Підприємство, господарство і право. – 2006. – № 9. – С. 166–168.
6. Ткаченко Е. В. Проблемы экономической устойчивости и эффективности производства зерновых культур в Украине / Е. В. Ткаченко // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 4 (ч.1).
7. Красноручий О. О. Підвищення ефективності системи управління сільськогосподарським підприємством / О. О. Красноручий // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. – Серія: Економічні науки, 2014. – №4. – С. 24–30.
8. Економіка сільськогосподарства/ П. П. Руснак, В. В. Жебка, М. М. Рудий, Ф. Ф. Чалий; За ред. П.П. Руснака. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
9. Мелешко М.І. Державне регулювання ринку зерна і ринкових відносин / М. І. Мелешко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=145>
10. Фисун І. Зарубіжний досвід страхування аграрних ризиків та доцільність його застосування в Україні / І. Фисун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/78211.doc.htm.
11. Чобіток В. І. Концепція управління економічною стійкістю підприємств / В. І. Чобіток // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 5(29). – С. 58–65.

12. Донець Л. І. Науково-методичний інструментарій управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням ризику / Л. І. Донець, О. В. Сергеева // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 148–154.

REFERENCES

1. Tsohla O. O. Stanovlennia dyversyfikatsiinykh protsesiv u diialnosti pidpriemstv [The formation of diversification processes in the activities of enterprises]. Actual problems of the economy. 2011, no. 7, pp. 70–76.
2. Dyversyfikatsiia diialnosti pidpriemstv yak chynnyk yikh ekonomichnoho zrostantia [Diversification of enterprises as a factor in their economic growth] Available at http://sophus.at.ua/IA_2016_1/12_ivchenko_larisadiversifikacija_dijalnosti_pidp.pdf.
3. Salova M. Upravlinnia finansovymy ryzykamy na osnovi vykorystannia instrumentiv finansovoho analizu [Financial Risk Management Based on the Use of Financial Analysis Tools] 2002, pp.67-80 (in Washington DC)
4. Popova S. M. (2012) Dyversyfikatsiia diialnosti pidpriemstv v umovakh transformatsiinoi ekonomiky [Diversification of enterprise activity in a transformational economy] PhD Doctor's thesis. Harkiv [in Ukrainian].
5. Vitkovskiy O. S. Zastosuvannia portfelnykh teorii dlia otsinky efektyvnosti dyversyfikatsii diialnosti pidpriemstva [Application of portfolio theories to assess the effectiveness of enterprise diversification] 2006, no 9, pp. 166–168.
6. Tkachenko K. V. Problemy ekonomichnoi stikiosti ta efektyvnosti vyrobnytstva zernovykh kultur v Ukraini [Problems of economic sustainability and efficiency of grain production in Ukraine] 2015, no 4 (part 1) (in Ukrainian)
7. Krasnorutskiy O. O. Pidvyshchennia efektyvnosti systemy upravlinnia silskohospodarskym pidpriemstvom [Improving the efficiency of the agricultural enterprise management system]. Bulletin of Kharkiv National Agrarian University. V. V. Dokuchaev, 2014, no 4, pp. 24-30
8. P. P. Rusnak, V. V. Zhebka, M. M. Rudyi, F. F. Chalyi (2006) Ekonomika silskoho gospodarstva [Agriculture of agriculture] Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
9. Melesho M.I. Derzhavne rehuliuвання rynku zerna i rynkovykh vidnosyn [State regulation of the grain market and market relations] Available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=145>
10. Fysun I. Zarubizhnyi dosvid strakhuvannia ahrarykh ryzykiv ta dotsilnist yoho zastosuvannia v Ukraini [Foreign experience of insurance of agrarian risks and expediency of its application in Ukraine] Available at: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/78211.doc.htm.
11. Chobitok V. I. Kontseptsiia upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpriemstv [Concept of management of economic stability of enterprises] Economics and management of the enterprises of the machine-building industry: problems of theory and practice, 2014, no 5(29), pp. 58-65
12. Donets L. I. Naukovo-metodychni instrumentarii upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpriemstva z urakhuvanniam ryzyku [Scientific and methodical tools for managing the economic stability of an enterprise, taking into account risk]

Диверсификация как инструмент управления производственными рисками аграрных предприятий

К.В. Ткаченко

Рассмотрена диверсификация производства, что представляет собой процесс изменений производственной составляющей объекта управления. Уточнено рациональное соотношение между диверсификацией и специализацией аграрного предприятия. Выделено активную, защитную, адаптивную и реактивную устойчивость системы, на основе критерия характера взаимодействия системы и внешней среды. Рассмотрена методика выбора оптимальной структуры портфеля, которая предусматривает прохождение трех этапов: определение набора активов, показателей их прибыльности за периоды, показателей взаимозависимости между активами; выявления в портфельном множестве совокупности наиболее эффективных; выбор оптимального сочетания активов по выделенным критериям. Аграрным предприятиям предложено ориентироваться прежде всего на использование сформированного производственного потенциала и разработку на его основе проектов связанной диверсификации.

Ключевые слова: диверсификация, аграрные предприятия, конгломеративная диверсификация, портфельный анализ, производственная программа.

Diversification as a management tool production risks agrarian enterprises

K. Tkachenko

In the article the diversification of production, which is a component of the production process changes the control object. Studied targets that are characteristic of vertical and horizontal diversification.

The stages of the methodology of choosing the optimal portfolio structure. Specified rational relationship between diversification and specialization of agricultural enterprises. Determined that the common goals for all areas of diversification is to consolidate investment resources, reduce risks of uncertainty of the environment; orientations to ensure social and economic stability; preserving regional branch complexes; more efficient use of all resources; obtain synergies from the market growth potential; reduce transaction costs.

Objectives specified characteristic conglomerate diversification:

Highlight active, protective, adaptive and reactive system stability, based on the criterion of the nature of interaction between the system and the environment.

Specifies that diversification is the process of organizational change in the form of active, preventive and adaptive development aimed at improving the competitiveness of products and enterprises

It is known that the methodology assess the feasibility of diversification at the enterprise level requires a comprehensive economic analysis and financial statements.

It is established that the diversification of agricultural production in terms of the process, defined as the change of the production program management facility to produce quality and safe products. Changes in production profile

The influence of related diversification of production activities of agricultural enterprises in their competitiveness through the use of synergies, which manifests itself in the optimization of production program, reduction of conventionally fixed costs and gives a price competitive advantage.

Agricultural enterprises asked to focus primarily on the use of the established production capacity and develop on this basis to develop projects related diversification.

Established method of selecting the optimal portfolio structure, which involves passing three stages: defining a set of assets, indices of profitability indicators interdependence between assets; Detection of aggregate portfolio of many of the most effective (ie, "effective border portfolio"); selection of the optimal combination of assets for selected criteria.

As is known, the composition of the optimal portfolio is traditionally determined by building investor or indifference curves by modeling risk-free asset with a given level of profitability.

The actual problem is the transformation of portfolio analysis so that the optimal portfolio selection was carried out for the long term

Specifies that the formation of the optimal portfolio by economic criteria and Vince Sharpe will enable synthetic method used in the short and long-term forecasts, which are characterized by high uncertainty, but have the option projected yield.

After bringing Vince models in terms of "yield-risk" taking into account that the long-term effectiveness of portfolio optimization criterion defined function (utility commercial portfolio) takes the form

It studied economy Vasilkovskaja, Volodarskohota Stavischanskaya areas, which have a high potential aggregate agricultural production and the average level of economic risk.

Optimization of the product portfolio by product selected households we studied for the Sharpe ratio is used to measure the level of risk in the investment portfolio and determines the ratio of the excess portfolio returns without risky rate to the standard deviation of its return. Thus, the higher the Sharpe ratio,

Algorithms "optimal f» RalfaVinsa – optimal proportion of capital that must be reinvested, allowing you to identify the most effective methods of dynamic capital management, which provide opportunity to support the competitiveness of enterprises surveyed.

The results lead to the conclusion that the investigated companies need to optimize the industrial structure so as to minimize risk at reasonable levels of profitability that will ensure economic stability and basic and extended play.

In order to study areas to diversify the production structure as a means of protection against new risks and increase adaptability of industrial activity agricultural enterprises should be used methodical approaches to the diagnosis of the economic portfolio

Thus, in the process of optimizing economic portfolio approach discussed above can be offered such products for enterprises to successfully manage risks in unfavorable periods and ensure sustainable development for him. Thus, in the process of optimizing economic portfolio approach discussed above can be offered such products for enterprises to successfully manage risks in unfavorable periods and ensure sustainable development for him. However, reasonable limits the ability of enterprise strategy in the strategic plan because they do not form the potential for intense growth and expansion, and thus necessitates finding areas of economic expansion of the portfolio in order to implement growth strategies.

It should be noted that the methodology of portfolio analysis and construction of efficient portfolio limits collectively realizes the idea of scenario approach and stress tests based on the covariance matrices to calculate profitability taken all possible profitability of products to choose rational combinations of particles. In order to develop scenarios simply needs to choose one or more activities to the portfolio on the basis of peer review, recipes on the number of selected additional activities can not exist.

Key words: diversification, agrarian enterprises, conglomerative diversification, portfolio analysis, production program.

Надійшла 12.04.2017 р.

УДК 339.922:336.563 (477)

ПОЛІЩУК С.П., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ГУНЬКО Л.А., канд. екон. наук

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЄВРОПЕЙСЬКІ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ ТА ЇХ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто роль держави у вирішенні існуючих проблем фінансування вітчизняних підприємств в умовах активізації європейської інтеграції. Досліджено характерні особливості сучасного європейського фінансування. Розглянуто вплив Угоди про Асоціацію між Європейським Союзом та Україною на поліпшення фінансування малого та середнього бізнесу, що позитивно впливатиме на розвиток як підприємств так і економіки в цілому.

Ключові слова: фінансове забезпечення, європейська інтеграція, вітчизняний бізнес, державна підтримка, європейські програми, Угода про Асоціацію.

Постановка проблеми. Угода про асоціацію між Україною та ЄС вимагає реформування державної підтримки підприємств та її адаптації до європейського законодавства. Реформу-

вання державної допомоги бізнесу – процес, який пройшли багато країн Європи, що інтегрувалися до ЄС. У його основі – ідея про те, що за наявності спільного для європейських країн ринку необхідні єдині правила допомоги підприємствам, аби забезпечити їм рівні конкурентні умови. Для України необхідність удосконалення державної фінансової підтримки бізнесу важлива не лише у контексті зближення з ЄС, а й через можливість зменшити навантаження на бюджет, раціоналізувати витрачання державних ресурсів, реструктуризувати державні компанії та модернізувати конкурентну політику [1, С.155].

Процес європейської інтеграції посідає особливе й надзвичайно важливе місце у системі міжнародного співробітництва. Інтеграція забезпечує можливість переходу до більш високого рівня міжнародної діяльності, у т. ч. соціально-економічна інтеграція, розвиток бізнесу, формування спільного простору безпеки, гуманітарно-цивілізаційну взаємодію.

Складовими частинами й необхідними умовами цього процесу є входження до європейської системи безпеки, радикальні перетворення на шляху демократичного розвитку, вдосконалення політичної системи та сфери захисту прав людини, формування сучасної моделі менеджменту та ведення бізнесу, закріплення міжнародного образу країни як конкурентоспроможної та інвестиційно-привабливої тощо. Загалом ідеться про цілеспрямоване впровадження в Україні європейської моделі суспільного розвитку, яка, попри всі відомі проблеми, довела свою високу ефективність [2, С.6].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням фінансового аспекту присвячені роботи провідних зарубіжних та вітчизняних економістів, зокрема В. Амбросова, М. Дем'яненка, П. Саблука, Б. Пасхавера, А. Чупіса та ін. Різні аспекти впливу на національну економіку підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС було розкрито в наукових доповідях В.М. Гейця, Т.О. Осташко і Л.В. Шинкарук.

Мета дослідження – вивчення можливості використання європейських програм фінансування вітчизняного підприємництва та визначення ролі держави у вирішенні існуючих проблем.

Матеріал і методика дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження слугували праці зарубіжних і вітчизняних науковців, статті друкованих видань щодо аналізу наслідків підписання Угоди про Асоціацію ЄС та України, переваг інтеграції України до Європейського економічного простору та фінансування українського бізнесу. Для досягнення поставленої мети застосовували вибірковий, узагальнення і порівняння, монографічний, абстрактно-логічний методи.

Основні результати дослідження. Європейський вибір України є політичним та економічним результатом здобуття країною незалежності та формування основ зовнішньої політики, що відображає життєво важливі інтереси України. Євроінтеграційний курс є стратегічною метою державної політики.

Діюча система надання державної підтримки підприємствам є надзвичайно заплутаною, а більшість потенційно життєздатних підприємств не має можливості її отримати. У ЄС застосовуються чіткі критерії допустимості надання державної допомоги підприємствам. Підприємство може звернутись за державною допомогою у разі, якщо воно не має можливості залучити фінансування через ринкові механізми. Підприємство вважається у скрутному фінансовому становищі, якщо збитки, зменшені на суму резервного капіталу, перевищують 50% зареєстрованого статутного капіталу, розпочата процедура банкрутства підприємства за вимогою кредиторів, а витрати на сплату відсотків перевищують прибуток без урахування відсотків та амортизації. Відповідно до регламентів ЄС забороняється надання допомоги «хворим» підприємствам у випадку, якщо не висуваються вимоги відновити їхню життєздатність. Як правило, до МСБ в ЄС належать напорядок більші підприємства порівняно з українськими. Значною мірою саме цим пояснюється те, що на підприємствах МСБ в Україні створюється лише близько 15% ВВП, тоді як у ЄС аналогічний показник сягає 60-70% ВВП у різних країнах [1, С.158].

Пріоритет європейського вибору України об'єктивно зумовлений особливостями сучасного цивілізаційного процесу, що визначається глобалізацією, прогресуючим зростанням значущості гуманітарної сфери, високих інформаційних технологій, постіндустріальних принципів суспільного розвитку, підвищенням ролі інтелектуального капіталу та менеджменту, соціаль-

них і гуманітарних чинників економічного прогресу, утвердженням пріоритетності базових засад стійкого розвитку, який сприяє не тільки економічному зростанню, а й справедливому розподілу його результатів, розширенню можливостей людей, їхньому збагаченню [2, С.75].

У 2014 році Європейський Союз та Україна підписали Угоду про Асоціацію, що є новим етапом у розвитку європейсько-українських відносин. Політична частина Угоди про Асоціацію між ЄС та Україною була підписана 21 березня 2014 року, економічна частина – 27 червня 2014 року. Угода про асоціацію між Україною та ЄС повністю набере чинності після її ратифікації усіма країнами-членами ЄС, тому Україна знаходиться на межі інтеграційних процесів від партнерства до асоціації, за якої Україна отримає додаткові можливості поглиблення взаємовідносин нової якості у форматі двостороннього та багатостороннього партнерства з ЄС.

Розділ VI Угоди про Асоціацію "Фінансове співробітництво" окреслює механізм і шляхи отримання Україною фінансової допомоги з боку Європейського Союзу, пріоритетні сфери її надання, які будуть визначені у відповідних індикативних програмах [3]. Допомога ЄС реалізовуватиметься у тісному співробітництві та координації з іншими країнами-донорами, організаціями-донорами та міжнародними фінансовими організаціями, а також відповідно до світових принципів ефективності допомоги.

Початок тимчасового застосування з 1 січня 2016 р. Угоди про асоціацію між Україною та ЄС обмежує надання допомоги суб'єктам господарювання. Ці обмеження пов'язані з імплементацією у вітчизняне законодавство норм ЄС щодо державної допомоги суб'єктам господарювання. Таким чином, бюджетні обмеження та міжнародні зобов'язання України звужують її можливості для застосування інструментів державної допомоги підприємствам. Враховуючи це, важливим питанням постає ефективно розроблена державна політика, яка б забезпечувала розвиток вітчизняного бізнесу, особливо малого та середнього бізнесу.

Основна частина державної допомоги у країнах ЄС припадає на так звану «горизонтальну» допомогу (для реалізації інноваційних та екологічних проектів, науково-дослідних розроблень, розвитку малого та середнього бізнесу, регіонального розвитку тощо). В Україні переважає допомога держави окремим секторам та підприємствам (так звана секторальна), частка якої перевищує 95% загальних обсягів державної допомоги. В країнах ЄС така частка не перевищує 15% і припадає на державну підтримку підприємств так званих «чутливих» галузей, де існують зумовлені глобальною конкуренцією та перенасиченістю проблеми (вугледобувна, сталеливарна та суднобудівна галузі) [1, С.155-156].

В розвинутих європейських країнах малі та середні підприємства (МСП) вважаються рушіями виробництва та економічного прогресу, офіційно їх працює понад 23 млн, або 99% усіх підприємств. Вони створюють найбільшу кількість робочих місць, працевлаштовуючи понад 100 млн працівників або близько 70 % зайнятого населення, виробляючи 60% ВВП Європейського Союзу.

Однією з найбільших проблем для малих та середніх підприємств у ЄС був доступ до фінансування. Інвестори та банки часто ухилялися від фінансування через ризики, з якими це було пов'язано. У 2008 році Європейська комісія прийняла план відновлення для малого та середнього бізнесу, відповідно до якого надавалася допомога всім підприємствам, зокрема шляхом запровадження дуже конкретних, специфічних заходів для зменшення адміністративних навантажень на бізнес, а також здійснювалося сприяння більшій кількості людей стати підприємцями. План мав на меті підвищення доступу до фінансування для малих та середніх підприємств і нагадував державам – членам ЄС про те, що вони повинні повною мірою використовувати правила надання державної допомоги для таких підприємств [4].

Створення належних умов для розвитку і підвищення ефективності діяльності МСП шляхом зменшення регуляторних бар'єрів та створення ефективної системи його державної підтримки призведе до підвищення конкурентоспроможності країни в цілому та залучення іноземних коштів для розвитку вітчизняного бізнесу.

Підписання Угоди з Європейським Союзом дає можливість українським підприємствам брати участь у міжнародних програмах. Для українських підприємств є кілька видів грантів. Наймасштабніші за розміром фінансування – програми Євросоюзу. В першу чергу, «Горизонт 2020», що пропонує малому і середньому бізнесу фінансування від 50 тис. до 1-3 млн євро. Всього в рамках програми є 689 конкурсів з різних напрямів, переважно, для компаній, які

можуть запропонувати нові рішення в різних сферах, поліпшити рівень життя населення загалом або окремих категорій.

Європейська програма COSME – спрямована на створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ), що реалізується в рамках стратегії «Європа 2020». Програмою передбачається доступ до таких складових програми:

- покращення умов доступу МСП на ринки (забезпечення консультативних та аналітичних послуг, пов'язаних із експортно-імпоротною діяльністю підприємств, розширенням торговельно-економічних зв'язків);
- покращення умов функціонування МСП (імплементация Акту Малого Бізнесу для Європи (Small Business Act for Europe));
- формування культури ведення бізнесу.

Частиною програми COSME є участь України у Європейській мережі підприємств (Enterprise Europe Network), що надасть українським підприємцям велику підтримку у сфері налагодження співробітництва і пошуку партнерів у європейських країнах, а також сприятиме підвищенню рівня українського експорту до країн ЄС. Європейська мережа підприємств об'єднує більше 600 організацій-учасниць, які сприяють розвитку підприємництва більш ніж у 50 країнах світу [5].

Європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу COSME, яка є доступною для України, на 2016 рік передбачала 25 різних програм з декількох напрямів, пов'язаних з розвитком бізнесу: для полегшення виходу на зовнішні ринки, підвищення конкурентоспроможності, «другого старту» підприємства, яке зіткнулося з серйозними труднощами. Цей європейський проект потребує виконання всіх вимог та виникає необхідність того, щоб парламент ратифікував цю програму в Україні. Після підписання Угоди про участь у програмі COSME, українським підприємцям відкриваються можливості у пошуку європейських партнерів за різними напрямками діяльності та обміну досвідом у науковій, інноваційній та інших сферах.

Доступні також гранти для пріоритетних галузей бізнесу, наприклад, для аграрних підприємств, підприємств легкої промисловості, а також ІТ-компаній, такі як гранти від компанії WannaBiz в розмірі 50 тис. дол., від WNISEF загальним фондом 5 млн дол. Існують також безстрокові програми, які розробляють для забезпечення розвитку бізнесу. Наприклад, грант від ЄБРР на 50-70 % консалтингового проекту в розмірі до 10 тис. євро, який можна отримати для переведення підприємства на європейські стандарти звітності, для налаштування стандартів ISO, на розвиток маркетингу або на ІТ-консалтинг [6].

Підприємства зобов'язані максимально точно виконувати всі умови програми та при цьому європейські довірені особи контролюють кожен захід і перевіряють його організацію на відповідність європейським стандартам-вимогам. Якщо вітчизняні підприємці зарекомендують себе на міжнародній арені, то мають можливість з часом звертатися за новими грантами.

Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було підписано угоду щодо започаткування спільно з Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) проекту з розвитку бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств. Програма Розвитку ООН є однією з організацій, що системно підтримує в Україні розвиток підприємництва та самозайнятості, та першою донорською структурою, що відкрила спеціальні програми для постраждалих внаслідок конфлікту в Україні. Проект спрямовано на зміцнення можливостей бізнесових об'єднань з метою поліпшення їх послуг малим і середнім підприємствам, покращення їх адвокаційної діяльності та можливостей посередницької діяльності, а також з метою заохочення державно-приватного діалогу [7].

У 2014 р. Європейською Комісією було затверджено Стратегічні пріоритети Інвестиційного інструменту сусідства (Neighborhood Investment Facility- ІІС) на 2014-2020 рр. В рамках ІІС у вересні 2014 року для країн-учасниць ініціативи «Східне партнерство», що уклали з ЄС Угоди про асоціацію (Україна, Грузія, Молдова) Європейська Комісія схвалила новий Інструмент реалізації ПВ ЗВТ (DCFTA Facility), спрямований на покращення умов фінансування малих та середніх підприємств цих держав у процесі інтеграції до спільного ринку ЄС. Бюджет Інструменту реалізації ПВ ЗВТ складає близько 150 млн євро [8].

Окрім безповоротного фінансування, європейські міжнародні організації можуть підтримувати бізнес кредитами, які надаються як для підтримки малого бізнесу конкретних галузей

так і підприємств, діяльність яких спрямована на вирішення соціальних та екологічних проблем. Соціальне підприємство трактується по різному, але однією з основних умов має бути працевлаштування представників уразливих груп населення (не менше 50 % персоналу) та реінвестування прибутку на розвиток бізнесу, не менше 10 % спрямовуватися на соціальну мету. Як приклад, згадана вище програма WNISEF, за якою надають кредит під 5 % річних у гривні з можливістю отримання сум до 2,3 млн грн через Ощадбанк та Кредобанк [6].

Фінансова підтримка вітчизняних підприємств здійснюється і іншими міжнародними організаціями. Наприклад, Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) виділяє компанії "НБУЛОН" кредитні кошти на розвиток та модернізацію логістичної інфраструктури в Україні. Підписання цієї угоди з українським суб'єктом господарювання відбулося в рамках Ради асоціації Україна – ЄС 19 грудня 2016 року в Брюсселі, що є вперше в історії. Така допомога спрямована на створення робочих місць та покращення рівня життя українських сімей, тому Євросоюз надав кошти одній з найбільших приватних компаній з торгівлі та виробництва сільгосппродукції в країні. Загалом ЄІБ підписав чотири угоди на 600 мільйонів євро про фінансування підвищення енергоефективності, вищої освіти, сталого розвитку транспорту.

"НБУЛОН" у 1998 році став першим в Україні сільгоспвиробником, який отримав кредит за підтримки Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР). Визначальну роль для розвитку компанії відіграла і співпраця з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), яка розпочалася у 2010 році і продовжується сьогодні. Завдяки цьому підприємству вдалося інвестувати в економіку країни понад 1,65 млрд доларів США [9].

На сьогодні в Україні реалізуються майже 200 проектів технічної допомоги ЄС на загальну суму близько 262,7 млн євро, що реалізуються через національні та регіональні програми допомоги ЄС. Враховуючи нагальні потреби у додатковій фінансовій підтримці, у травні 2015 р. ЄС схвалив додатковий пакет двосторонньої технічної допомоги для України на 2015 рік в обсязі 110 млн. євро з наступних елементів:

- поповнення бюджету новоствореного Інструменту гарантування позик українських малих та середніх підприємств, що впроваджуватиметься ЄБРР та ЄІБ (за посередництва українських банків) як за рахунок власних ресурсів, так і з використанням регіональних програм технічної допомоги ЄС (Інструмент реалізації ПВЗВТ, Інвестиційний інструмент сусідства);
- відшкодування 50% вартості «вхідного квитка» для участі України у рамкових програмах ЄС «Горизонт 2020» та «COSME»;
- надання консультативної підтримки українським МСП (з питань виходу на ринок ЄС, підвищення енергоефективності, оптимізації господарської діяльності тощо), що планується здійснювати на базі існуючого проекту ЄБРР «Підтримка малого бізнесу» шляхом його розширення на 15 регіонів України;
- експертна допомога Уряду у здійсненні реформ з покращення бізнес-клімату [8].

Реалізація Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», схваленої Указом Президента України від 12.01.2015 № 5, передбачає істотне поліпшення умов ведення бізнесу, що забезпечить входження України до 30 кращих країн у рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу», а також перехід від адміністративного контролю до підтримки бізнесу [10].

Враховуючи зміни в законодавстві України, а саме у системі ведення бізнесу, Світовий банк опублікував результати, які показують позитивні зміни у 2015 році. Рейтинг Doing Business враховує соціально-економічний розвиток 189 країн світу. Результати цього дослідження показали, що Україна в 2014 році посідала 112-е місце, а в 2015 році піднялася на 16 позицій і зайняла 96 місце, в 2016 році – 81. Підвищення позиції України в рейтингу Doing Business-2015 характеризує поліпшення міжнародних оцінок її бізнесу та інвестиційного клімату в цілому [11].

Отже, Україна має чітку стратегію розвитку, яка викладена в Угоді про асоціацію України з Європейським Союзом, а саме – перелік системних реформ, які потрібно здійснити Уряду для досягнення європейських стандартів та буде виконуватися усіма урядовими структурами.

Висновки. Покращення умов для розвитку малого та середнього бізнесу через впровадження у цій сфері європейських стандартів – одне із пріоритетних завдань для України. Від цього виграють не лише самі приватні підприємці, але й економіка у цілому. При цьому має бути надана державна допомога вітчизняним підприємцям, така як державні гранти; зменшен-

ня процентної ставки; податкові пільги; скорочення соціальних внесків; певні державні частки в капіталі підприємств. Для покращення умов ведення бізнесу та збільшення інвестиційної привабливості передбачається створення мережі спеціально облаштованих територій та місць ведення підприємницької діяльності. Серед них: індустріальні парки для малих та середніх підприємств, що матимуть всі необхідні умови для швидкого запуску діяльності новостворених підприємств виробничої, логістичної, сервісної сфери; підприємницькі лабораторії – локальні невеликі за площею місця для ведення підприємницької діяльності.

Запровадження програм підтримки МСП шляхом забезпечення членства України в програмі конкурентоздатності МСП (COSME) та повноцінного використання її можливостей для українських підприємств, таких як розвиток механізмів пошуку міжнародних партнерів в рамках функціонування Європейської мережі підприємств (EEN); використання всіх складових програми адаптації до зони вільної торгівлі із Європейським Союзом. Пропонується запровадження механізму державної фінансової підтримки експорту в Україні, основним завданням якої є створення системи державного експортного кредитування, страхування та гарантування; створення спеціалізованих установ, що надаватимуть державну фінансову підтримку МСП, які виходять на світові ринки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості: наукова доповідь / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця та чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2016. – 184 с.
2. Європейський проект та Україна: монографія / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 192 с.
3. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>.
4. Рогінська Я.В. Що дасть малому та середньому бізнесу закон про державну допомогу? [Електронний ресурс] / Я.В. Рогінська – Режим доступу: <http://eupublicprocurement.org.ua/>
5. Співробітництво з міжнародними організаціями у сфері підтримки підприємництва та можливості, які воно надає [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2015/10/opysova_chastyna_do_prezentatsiyi.doc
6. Блащук О. Знайдемо гроші в ЄС/ О. Блащук // Гроші. – 2016. – № 20. – С.18–22.
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі // Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
8. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance/>
9. Нібулон // Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nibulon.com/>
10. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020". [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
11. Рейтинг Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>
12. European Union // Official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/european-union/index_en
13. European Bank for Reconstruction and Development // Official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/work-with-us/project-finance/project-summary-documents.html?l=1&filterCountry=Ukraine>

REFERENCES

1. Ghejca, V.M., Ostashko, T.O. (2016). Implementacija Ughody pro asociaciju mizh Ukrajinou ta JeS: ekonomichni vyklyky ta novi mozhlyvosti [Implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU: Economic Challenges and New Opportunities]. K. [in Ukrainian].
2. Jermolajev, A. V., Parakhonskyj, B. O., Javorsjka, Gh. M., Reznikova, O. O. «et al.» (2012). Jevropejskij projekt ta Ukrajinia [European project and Ukraine]. K. : NISD [in Ukrainian].
3. Ughoda pro asociaciju mizh Ukrajinou ta Jevropejskym Sojuzom [Association Agreement between Ukraine and the European Union]. mfa.gov.ua. Retrieved from <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association> [in Ukrainian].
4. Roghinsjka, Ja.V. (2014). Shho dastj malomu ta serednjomu biznesu zakon pro derzhavnu dopomoghu? [What will the Small and Medium-Sized Business Act give?]. Zakon i biznes – Law and business,- 37 (1179). Retrieved from <http://eupublicprocurement.org.ua/>[in Ukrainian].
5. Spivrobotnyctvo z mizhnarodnymy orghanizacijamy u sferi pidtrymky pidprijemnyctva ta mozhlyvosti, jaki vono nadaje [Cooperation with international organizations in the field of entrepreneurship support and the opportunities it provides] (n.d.). platforma-msb.org. Retrieved from http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2015/10/opysova_chastyna_do_prezentatsiyi.doc [in Ukrainian].

6. Blashhuk, O. (2016). Znajdemo ghroshi v JeS [Find money in the EU]. Ghroshi – Money, 20, 18-22 [in Ukrainian].
7. Oficijnyj veb-sajt Ministerstvo ekonomichnogho rozvytku i torghivli [Official website of the Ministry of Economic Development and Trade]. www.me.gov.ua. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> [in Ukrainian].
8. Oficijnyj veb-sajt Predstavnytvo Ukrainy pry Jevropejskomu Sojuzi ta Jevropejskomu Spivtovarystvi z atomnoji energiji [Official website of Ukraine's Delegation to the European Union and the European Community on Atomic Energy]. ukraine-eu.mfa.gov.ua. Retrieved from <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance> [in Ukrainian].
9. Oficijnyj veb-sajt Nibulon [Official website Nibulon]. nibulon.com. Retrieved from <http://nibulon.com/>[in Ukrainian].
10. Ukaz Prezydenta Ukrainy Pro Strategiju stalogho rozvytku "Ukraina – 2020" [Decree of the President of Ukraine on the Strategy for Sustainable Development "Ukraine – 2020"]. zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian].
11. Rejtyng Doing Business [Doing Business Rating]. russian.doingbusiness.org. Retrieved from <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine> [in Ukrainian].
12. Official website. European Union. europa.eu. Retrieved from http://europa.eu/european-union/index_en
13. Official website European Bank for Reconstruction and Development. [ebrd.com](http://www.ebrd.com) Retrieved from <http://www.ebrd.com/work-with-us/project-finance/project-summary-documents.html?l=1&filterCountry=Ukraine>

Европейские программы поддержки и их возможности для развития украинского бизнеса

С.П. Полищук, Л.А. Гунько

Рассмотрена роль государства в решении существующих проблем финансирования отечественных предприятий в условиях активизации европейской интеграции. Исследованы характерные особенности современного европейского финансирования. Рассмотрено влияние Соглашения об ассоциации между Европейским Союзом и Украиной на улучшение финансирования малого и среднего бизнеса, что положительно влияет на развитие как предприятий так и экономики в целом.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, европейская интеграция, отечественный бизнес, государственная поддержка, европейские программы, соглашение об Ассоциации.

European supporting programs and their opportunities for Ukrainian business development

S.P. Polishchuk, L.A. Gun'ko

The European integration process plays a special and extremely important role in international cooperation. The integration provides the ability to move to a higher level of international activity including socio-economic integration, business development, the formation of common security space as well as humanitarian and civilizational interaction.

The European choice of Ukraine is a political and economic consequences of the independence gained by the country, foundations of foreign policy reflecting the vital interests of Ukraine. European integration course is a strategic goal of the public policy.

In 2014, the European Union and Ukraine signed the Association Agreement, which is a new stage in the development of EU-Ukrainian relations. The political part of the Association Agreement between the EU and Ukraine was signed on March 21, 2014, the economic parts – on June 27, 2014. The Association Agreement between Ukraine and the EU will come into force after its ratification by all the Member States/ that is why Ukraine is on the verge of integration processes from the partnership to association, under which Ukraine will receive additional opportunities to deepen its new quality relations in the form of bilateral and multilateral partnership with the EU.

Chapter VI of the Association Agreement, "Financial Cooperation" outlines the mechanism and ways to provide financial assistance from the European Union, the priority areas of its provision to be identified in the relevant indicative programs. The EU assistance will be implemented in close cooperation and coordination with other countries – donors and organizations – the donors and international financial institutions in accordance with the international principles of aid effectiveness.

Providing appropriate conditions for the development and SMEs performance increase through reducing the regulatory barriers and setting an efficient system of state support will result in the the whole country competitiveness increase and attract foreign investments for the development of national business.

Signing the Agreement with the European Union allows Ukrainian enterprises to participate in international programs. There are several types of grants for Ukrainian enterprises. The biggest ones in terms of funding are the EU programs. First of all, it is "Horizon 2020" comprising 689 competitions in various areas, mainly for companies that can offer new solutions in various fields, improve living standards in general or for certain categories of people. COSME European project is an EU program aimed at creating favorable conditions for small and medium enterprises (SMEs), implemented within the strategy "Europe 2020".

Also, available are grants for priority business areas, such as agricultural enterprises of light industry and IT companies. There are also programs of unlimited duration devised to provide business development. In addition to irrevocable financing, European international organizations can support business with the loans available for both small business and specific industries companies support, the activities of which are aimed at solving social and environmental problems.

Thus, Ukraine has a clear development strategy outlined in the [EU-Ukraine Association Agreement](#), namely a list of system reforms to be implemented by the Government to achieve and the European standards to be followed by all government agencies.

Key words: financial security, European integration, national business, government support, European program, Association Agreement.

Надійшла 12.04.2017 р.

УДК 339.543/.544.025.2

ЛОБУНЕЦЬ В.І., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

menegerzed@mail.ru

МАЛІК Є.О., канд. екон. наук

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

malikevgeniya@yandex.ru

ЗАСТОСУВАННЯ МИТНО-ТАРИФНИХ І НЕТАРИФНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Розглянуто інструментарій заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі з деталізацією тарифних і нетарифних обмежень. Доведено доцільність застосування тарифного квотування як методу регулювання апробованого практикою країн ЄС. Проведено аналіз показників регулювання міжнародної торгівлі та розраховано тарифний індекс обмеження торгівлі для країн ЄС та України. Розроблено рекомендації щодо розвитку зовнішньоторговельного співробітництва України за рахунок удосконалення заходів тарифного і нетарифного регулювання.

Ключові слова: зовнішня торгівля, державне регулювання, тарифні і нетарифні обмеження, тарифне квотування, тарифний індекс обмеження торгівлі.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток світового господарства та глобалізація процесів спонукає до перегляду методів державного регулювання зовнішньої торгівлі. Вхідження країни в світовий економічний простір супроводжується застосуванням митно-тарифних і нетарифних інструментів щодо вітчизняних виробників з одночасним збереженням національних інтересів за надходження іноземних товарів на ринок України.

Українські товаровиробники постійно стикаються з неефективністю інструментів адміністративного впливу зі сторони уряду України та прямих і прихованих методів зі сторони країн-партнерів. Актуальності дослідженню надає недосконалість державної політики у сфері регулювання ЗЕД та потреби оцінки впливу митно-тарифних і нетарифних заходів на обмеження зовнішньоторговельних відносин України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових розробках українських вчених в сфері регулювання зовнішньої торгівлі започатковано та розвинуто аналіз основних проблем, які стосуються переважно окремих аспектів чи констатації наслідків застосування заходів обмежувально-заборонного характеру і меншою мірою торкаються комплексного вирішення проблеми. Так дослідженню заходів державної регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі з використанням економіко-математичних методів присвячено роботи В. Андрійчука [1], А. Мазаракі, Т. Мельник [2], І. Іващука [3], І. Бураковського, В. Мовчан [4], Є. Гейця [5], Є. Іванова [6], О. Борисенко [7] та інших. Дослідження проводились за різними напрямками. Так, В. Андрійчук та О. Борисенко досліджували гнучкість застосування митно-тарифних інструментів державного регулювання в рамках правил СОТ, І. Бураковський, В. Мовчан, В. Геєць та інші – в умовах співпраці з ЄС, А. Мазаракі і Т. Мельник обґрунтували напрями удосконалення регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, зокрема, шляхом розробки механізму імпортозаміщення та зниження імпортозалежності економіки України. Незважаючи на значну увагу науковців до заявленої проблеми, в науковій літературі питання митно-тарифного і нетарифного регулювання, комплексного характеру дії інструментів та їх оцінки досліджено недостатньо.

Мета дослідження – виявити особливості застосування митно-тарифних і нетарифних інструментів в сучасному механізмі державного регулювання зовнішньої торгівлі України та на основі аналізу використовуваних заходів дослідити реальний стан лібералізації міжнародної торгівлі при її позиціонуванні як напряму державної політики в країнах Європейського Союзу та України.

Матеріал і методика дослідження. Матеріалом досліджень слугували наукові праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, які висвітлювали різні аспекти торговельно-політичних заходів державної політики, складових її регуляторів, практики застосування тарифних і нетарифних обмежень. Для реалізації поставленої мети використано загальноприйняті наукові методи дослідження, зокрема, системного підходу до вивчення явищ, аналізу та синтезу, економіко-математичних методів оцінки. За офіційними даними Державного комітету статистики України

[8] та аналітичними даними Світового Банку [9] з використанням економіко-статистичного методу проведено аналіз міжнародної торгівлі та рівня її тарифних обмежень.

Основні результати дослідження. Вхідження України в СОТ та підписання Угоди про асоціацію з ЄС вимагає оцінки дієвості методів регулювання зовнішньої торгівлі, їх адаптації новим умовам співпраці. Важливим є аналіз впливу регуляторних заходів з урахуванням специфіки застосування митно-тарифних і нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі в нових інтеграційних умовах. Прояв реально діючого рівня обмежень торгівлі в різних країнах дещо суперечить пропагованим підходам СОТ і ЄС, спрямованих на ліберальну модель торговельних відносин. Для України, яка має слабший економічний потенціал порівняно з найбільшими партнерами, зокрема, країнами ЄС, лібералізація доступу іноземних товарів на внутрішній ринок створює певні загрози щодо погіршення стану національної економіки. За доволі жорстких вимог щодо застосування нетарифних методів, країни ЄС мають високий захист власних товаровиробників, що створює додаткові проблеми для вхідження українських товарів на їх ринки.

Сучасний механізм нетарифних обмежень у зовнішній торгівлі багатьох країн дозволяє вирішувати широкий комплекс завдань зовнішньої та внутрішньої економічної політики. Вони використовують механізми СОТ для захисту національних виробників, оскільки членство в СОТ надає дозвіл в застосуванні ряду інструментів. Так, згідно з нормами цієї організації збільшення імпорту певної продукції на 5% за рік вважається агресією імпортерів на внутрішньому ринку і дозволяє вводити протекціоністські заходи на вимогу внутрішніх виробників. Ці заходи ґрунтуються переважно на застосовуванні, серед іншого, тарифних квот [7].

Тому аргументується необхідність скористатися перевагами регламентаційного характеру інтеграційних угод з метою створення більш сприятливих умов для розвитку зовнішньоторговельного співробітництва України за рахунок удосконалення заходів тарифного і нетарифного регулювання.

Аналіз статистичних даних обсягів і структури зовнішньої торгівлі України та опрацювання наукових праць ряду вчених-аналітиків дозволяє зробити висновок, що сучасний механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі є недосконалим. Значна частина вітчизняних заходів тарифного і нетарифного регулювання не виконують регуляторно-захисної функції, запроваджені без ґрунтового аналізу наслідків їх дії та можливих втрат. Інструментарій заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі досить широкий. Він включає різні види мита, встановлені за Єдиним митним тарифом, заходи митного контролю, квотування та ліцензування експортно-імпортних операцій, введення технічних норм і стандартів, валютні обмеження тощо. В практиці багатьох країн світу основними інструментами державного регулювання зовнішньої торгівлі є поєднання митних тарифів і квотування. Ефект їх спільного застосування полягає в тому, що підсилення митної ставки введенням тарифної квоти дозволяє маневрувати доступом іноземних товарів на внутрішній ринок. Зауважимо, що розробка ефективного механізму застосування квот як методу регулювання зовнішньої торгівлі має враховувати пріоритети розвитку окремих галузей чи регіонів і ряд факторів. Зокрема: ступінь підтримки вітчизняних виробників за рахунок обмеження ввезення продукції і стимулювання випуску її на українських підприємствах; обсяги потреби в даному товарі, враховуючи регіональні тенденції зміни обсягу платоспроможного попиту з точки зору зростання реальних доходів населення; зобов'язання України відповідно до вимог СОТ та Угоди про асоціацію з ЄС.

Практика країн ЄС свідчить про переваги використання саме тарифного квотування. Положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС встановлює тарифні квоти на 339 тарифних лініях сільськогосподарських товарів [10, с. 106-107], що складає 15% від їх кількості за HS (Європейська гармонізована система опису і кодування товарів). До групи товарів потрапили м'ясо свійських тварин і птиці, молочна продукція, зернові, цукор, фруктовий сік тощо. Це товари, які є чутливими для ЄС і зазвичай вилучаються з режиму лібералізації за укладення подібних угод та підпадають під загальний режим оподаткування за митного оформлення. Одночасно нульові ставки за багатьма видами сільгосппродукції встановлюються лише в рамках тарифних квот. Сільськогосподарська політика ЄС базується на принципі комунітарної преференції [11, с. 53], яка полягає в тому, що внутрішній попит на продовольчу продукцію має бути задоволений, в першу чергу, пропозицією внутрішніх європейських виробників.

Механізм захисту національних економічних інтересів країн-членів ЄС виділяється значним обсягом нетарифних заходів. Нині ЄС є одним із лідерів використання нетарифного протекціонізму. Частка тарифних ліній, що підпадають під дію хоча б одного нетарифного заходу в ЄС становить 90%. Під дію цих заходів потрапляє 86% європейського імпорту, а міжнародна торгівля за однією товарною позицією обмежується близько 4 нетарифними заходами [12, с. 9, 12]. Найбільш поширеними серед них є технічні бар'єри у торгівлі та санітарні і фітосанітарні заходи. Виробники багатьох видів продукції на сучасному етапі стикаються з проблемою не лише наявності тарифних квот, але й неможливості виконати вимоги щодо якості та безпеки продукції та отримати дозволи на експорт в ЄС. Так, відповідність вітчизняної промислової продукції європейським стандартам отримала незначна частка сировини й напівфабрикатів. Згідно зі статистичними даними, Україна експортує в ЄС значну частину сировинних товарів, зокрема: 43% антрациту, 42% чавуну, 39% феросплавів і 20% сталевого прокату [8]. Торгівля цими товари має сприятливий режим, а середньоарифметична ставка тарифу на їх ввезення у ЄС становить близько 1 %. Це один з небагатьох видів товарних груп, які мають перспективи зростання вітчизняного експорту на європейські ринки. Що стосується продукції сільського господарства, то дозвіл на експорт від ветеринарних служб ЄС отримали вітчизняні виробники продукції птахівництва – м'яса птиці та яєчного порошку, деяких видів молочних продуктів. Виробники свинини, баранини, м'яса великої рогатої худоби ще не завершили процедур сертифікації своїх виробництв для експорту в ЄС.

Для більшої ефективності застосовуваних заходів державного регулювання з урахуванням визначених зовнішньоекономічною політикою пріоритетів доцільно провести оцінку рівня торговельного захисту та дослідити вплив тарифних і нетарифних заходів на динаміку та результативність міжнародної торгівлі товарами. Провести їх оцінку за єдиним вимірником є досить проблематично. Серед загальних показників регулювання міжнародної торгівлі основними є середньоарифметична ставка митного тарифу, індекс частоти та коефіцієнт покриття імпорту нетарифними заходами, які в загальних рисах відображають реальний рівень торговельних обмежень. Показником, що більш результативно та об'єктивно відтворює рівень торговельного захисту, є тарифний індекс обмеження торгівлі [1], який розраховується шляхом зважування тарифних ставок та їх адвалерних еквівалентів не лише на величину імпорту, але й на еластичність попиту на нього за відповідними тарифними лініями:

$$TTRI = \frac{\sum m_i \varepsilon_i t_i}{\sum m_i \varepsilon_i} \times 100\% \quad (1)$$

де TTRI – тарифний індекс обмеження торгівлі;

m_i – обсяг імпорту i -того товару;

ε_i – еластичність попиту i -того товару;

t_i – виражена десятковим дробом тарифна ставка, встановлена на імпорт i -того товару.

Використання точкової еластичності попиту вказує, наскільки відсотків зміниться обсяг попиту на імпортований товар за окремою тарифною лінією при зміні ціни на 1%. Якщо попит на імпортований товар є еластичним, тоді незначні бар'єри в зовнішній торгівлі цим товаром можуть мати суттєвий протекціоністський вплив. І навпаки, при нееластичності попиту спостерігається певний рівень імпортозалежності, внаслідок чого навіть високі ввізні мита не матимуть значного впливу на обмеження обсягів закупівлі товару за кордоном [1].

В таблиці 1 наведено значення та зміна тарифних індексів обмеження торгівлі України та ЄС відповідно до положень ЗТО+ (поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі) в межах Угоди про асоціацію [13].

Дані таблиці 1 свідчать, що реальний процес тарифної лібералізації зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС відбуватиметься симетрично з постійним переважанням рівня захисту зі сторони європейських партнерів. Порівняння тарифного індексу обмеження торгівлі України та ЄС відповідно до базових ставок за всією товарною номенклатурою доводить, що в 2013 році він становив 4,01% для України і 4,71% для ЄС. Взаємна лібералізація зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС, з моменту набуття чинності Угоди про асоціацію, забезпечує рівень відповідно 2,42 і 3,65%, а після закінчення перехідного періоду торговельний захист для країн

ЄС становитиме 3,48% проти 0,46% для України. Особливо відчутними будуть протекціоністські заходи для виробників продовольчих товарів, оскільки після закінчення перехідного періоду Україна буде мати реальний рівень торговельного захисту по цій групі товарів 3,5%, тоді як в країнах ЄС він складатиме 15,56%. Враховуючи вплив еластичності попиту на рівень захисту по кожній тарифній лінії, можемо зробити припущення, що для продовольчих товарів характерна низька еластичність попиту і за відповідної якості європейці будуть купувати українські продукти харчування навіть за умови зростання їх вартості на суму ставки мита.

Таблиця 1 – Тарифні індекси обмеження торгівлі України та ЄС*

Товарні групи	TTRI (тарифний індекс обмеження торгівлі), %					
	Відповідно до базових тарифних ставок		З моменту набуття чинності угоди		Після закінчення 10-річного перехідного періоду	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
За всією номенклатурою	4,01	4,71	2,42	3,65	0,46	3,48
Продовольчі товари (групи HS 01-24)	7,03	19,44	15,64	6,19	3,50	15,56
Непродовольчі товари (групи HS 25-96)	3,56	0,71	1,86	0,20	0,00	0,00

*Джерело [1, 13].

Угода про асоціацію та ЗВТ+ з ЄС створює для України нові можливості, які меншою мірою залежать від тарифної лібералізації. Вона стимулює вітчизняних виробників до проведення внутрішньоекономічних змін, спрямованих на створення високотехнологічних виробництв, зниження собівартості власної продукції, приведення вітчизняних стандартів якості продукції у відповідність до європейських.

Зауважимо, що подальший розвиток української економіки багато у чому залежатиме від спрямованості митного регулювання. Методологія визначення митних тарифів, розмір тарифних квот, умов та порядку їх застосування зобов'язані в першу чергу забезпечувати інтереси вітчизняних товаровиробників. Тому, разом з іншими важелями державного управління, доцільно використати регламентаційні вимоги СОТ. Йдеться про можливість подальшого підняття Україною тарифів у межах їх зв'язаного рівня відповідно до домовленостей в рамках СОТ. Нині на рівні, нижчому за зв'язаний, в Україні знаходяться тарифні ставки по 2615 товарних позиціях (23,6% від загальної кількості), із них 14,4% – продовольчі, 85,6% – непродовольчі товари [14]. Як наслідок, середньоарифметичний зв'язаний тариф для України складає 5,84%, тоді як відповідна фактично діюча ставка становить 4,95% [15]. В міжнародній практиці різниця між діючими та зв'язаними тарифами має назву «тарифні води». Наявність тарифних вод дозволяє певною мірою маневрувати обсягами митно-тарифних обмежень за умови виникнення несприятливих умов в розвитку економіки.

Висновки. Інструментарій заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі включає сукупність тарифних і нетарифних обмежень, в тому числі мито, митний контроль, квотування та ліцензування, технічні норми і стандарти, валютні обмеження тощо. В практиці багатьох країн ефективними інструментами державного регулювання зовнішньої торгівлі є тарифні квоти, впровадження яких дозволяє маневрувати доступом іноземних товарів на внутрішній ринок.

Серед загальних показників регулювання міжнародної торгівлі об'єктивно відтворює рівень торговельного захисту тарифний індекс обмеження торгівлі, розрахунок якого для ЄС та України, дозволяє зробити висновок, що після закінчення перехідного періоду відповідно до Угоди про ЗВТ+, Україна буде мати реальний рівень торговельного захисту продовольчої групи товарів 3,5%, тоді як в країнах ЄС він складатиме 15,56%.

Отже, реальний рівень лібералізації торговельних відносин між Україною та ЄС відбуватиметься з постійним переважанням рівня торговельного захисту зі сторони європейських партнерів. Поясненням цього є виважена тарифна політика країн ЄС, спрямована на захист чутливих галузей власної економіки, зокрема введення нульової ставки мита на групу сільськогосподарських товарів, що є предметом міжнародної спеціалізації України, лише в межах тарифних квот.

Пропонуємо українським експортерам, які при вході на ринок країн ЄС стикаються із заходами нетарифного протекціонізму, зокрема вимогами до технічних параметрів товарів, сертифікації, санітарними і фітосанітарними нормами тощо, спрямувати інвестиційний потенціал

на підвищення якості власної продукції, забезпечення її належної стандартизації. Це відкриває для експортерів більш широкі перспективи нарощування експорту ніж зменшення європейськими партнерами рівня свого тарифного захисту.

Питання, порушені у статті, є надзвичайно актуальними і потребують подальших всебічних наукових досліджень, зокрема, розробки стратегічних засад формування та реалізації виваженої державної митно-тарифної і нетарифної політики, спрямованої на захист виробників в галузі сільського господарства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В.Г. Вплив Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін / В.Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – №3 (74). – С. 4–15.
2. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: моногр. / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К.: КНТЕУ, 2010. – 469 с.
3. Івашук І.О. Суперечності застосування країнами інструментів захисту національних інтересів в умовах прихованого протекціонізму / І.О. Івашук // Схід: Аналітично-інформаційний журнал. – 2012. – №6(120). – С.30–37.
4. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / За ред. І. Бураковського та В. Мовчан. – К.: ІЕД, 2014. – 139 с.
5. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною / За ред. В.М. Гейця. – К.: ДУ «Ін-т екон. та прогноз.» НАН України, 2013. – 98 с.
6. Іванов Є. Індекси обмеження торгівлі як інструмент аналізу зовнішньоторговельної політики держави / Є. Іванов // Галицький економічний вісник. – Тернопіль: ТНТУ, 2014. – Том 46. – № 3. – С. 76-82.
7. Борисенко О.П. Зовнішньоекономічна політика держави: концепція, стратегія, механізми реалізації: монографія / О.П. Борисенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2012. – 402 с.
8. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. World Integrated Trade Solutions [Text] / The World Bank // Mode of access: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/UKR/Year/2012/Summary>.
10. Осташко Т.О. Ринки сільськогосподарських товарів під впливом очікуваних змін торговельних режимів / Т.О. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2013. – №3. – С. 105–115.
11. Щербата Н.З. Зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі: монографія / Н.З. Щербата. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2011. – 199 с.
12. Nicita, Alessandro; Gourdon, Julien. A preliminary analysis on newly collected data on nontariff measures. – New York and Geneva: UNCTAD, 2013. – 24 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/Publication-Library/itcdtab54_en.pdf.
13. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
14. Аналітична довідка Національної тристоронньої соціально-економічної ради про захист внутрішнього ринку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника [Електронний ресурс]. – 30.07.2014. – Режим доступу: <http://www.nts.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. [Електронний ресурс]. – 30.07.2014. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.

REFERENCES

1. Andriychuk V.H. Vplyv Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta YES na mytno-taryfne rehulyuvannya i zovnishnotorhovelnuyu rezhym storin [Impact of the Association Agreement between Ukraine and the EU on customs tariff regulation and foreign trade regime of the parties] / V.H. Andriychuk // Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo. – 2014. – №3 (74). – P.4–15
2. Mazaraki A.A. Rehulyatorna polityka u sferi zovnishnoyi torhivli: monohr. [Regulatory policy in the field of foreign trade: monogr.] / A.A. Mazaraki, T.M. Melnyk//. – K.: KNTEU, 2010. – 469 p.
3. Ivashchuk I.O. Superechnosti zastosuvannya krayinamy instrumentiv zakhystu natsionalnykh interesiv v umovakh prykhovanoho protektsionizmu [Controversy of the use of instruments by countries to protect national interests in a context of hidden protectionism] / I.O. Ivashchuk // Skhid: Analitychno-informatsynny zhurnal. – 2012. – №6(120). – P.30–37.
4. Ekonomichna skladova Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta YES: naslidky dlya biznesu, naseleynna ta derzhavnoho upravlinnya [The economic component of the Association Agreement between Ukraine and the EU: the consequences for business, population and public administration] / za red. I.Burakovskoho ta V.Movchan // . – K.: IED, 2014. – 139 p.
5. Mozhlyvosti i zasterezhennya shchodo naslidkiv uvedennya v diyu polozhen Uhody pro asotsiatsiyu mizh YES ta Ukrayinoyu [Opportunities and reservations regarding the consequences of the entry into force of the provisions of the Association Agreement between the EU and Ukraine] / za red. V.M.Heysya // . – K.: DU «In-t ekon. ta prohnozuv.» NAN Ukrayiny, 2013. – 98 p.
6. Ivanov YE. Indeksy obmezheniya torhivli yak instrument analizu zovnishnotorhovelnoyi polityky derzhavy [Trade restriction indices as a tool for analyzing the foreign trade policy of the state] / YE. Ivanov // Halytskyy ekonomichnyy visnyk – Ternopil': TNTU, 2014. – Tom 46. – № 3. – P. 76-82.

7. Borysenko O.P. Zovnishnoekonomichna polityka derzhavy: kontseptsiya, stratehiya, mekhanizmy realizatsiyi: monohrafiya [Foreign-economic policy of the state: concept, strategy, mechanisms of implementation: monograph] / O.P. Borysenko // – Donetsk: TOV «Yuhovostok, Ltd», 2012. – 402 p.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. World Integrated Trade Solutions [Text] / The World Bank // Mode of access: Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/UKR/Year/2012/Summary>.
10. Ostashko T.O. Rynky silskohospodarskykh tovariv pid vplyvom ochikuvanykh zmin torhovelnykh rezhymiv [Agricultural commodity markets under the influence of expected changes in trade regimes] / T.O.Ostashko // Ekonomika i prohnozuvannya. – 2013. – №3. – P. 105–115.
11. Shcherbata N.Z. Zovnishnoekonomichna polityka Yevropeyskoho Soyuzu v zonakh vilnoyi torhivli: Monohrafiya [Foreign Economic Policy of the European Union in free trade areas: monograph] / N.Z.Shcherbata. – Lutsk: Volyn. nats. u-nt. im. L.Ukrayinky, 2011. – 199 p.
12. Nicita, Alessandro; Gourdon, Julien. A preliminary analysis on newly collected data on nontariff measures. – New York and Geneva: UNCTAD, 2013. – 24 p. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab54_en.pdf
13. Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeyskym Soyuzom, Yevropeyskym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony [The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand] / Yedynny veb-portal orhaniv vykonavchoyi vlady v Ukraini. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
14. Analitichna dovidka Natsionalnoyi trystoronnoyi sotsialno-ekonomichnoyi rady pro zakhyt vnutrishnoho rynku ta zabezpechennya konkurentospromozhnosti vitchyznyanoho tovarovyrobnyka [Analytical note of the National Tripartite Social and Economic Council on the protection of the domestic market and ensuring the competitiveness of the domestic commodity producer.] [Elektronnyy resurs]. – 30.07.2014. – Rezhym dostupu: <http://www.ntser.gov.ua>.
15. Ofitsynnyy sayt Svitovoyi orhanizatsiyi torhivli [Official website of the World Trade Organization]. [Elektronnyy resurs]. – 30.07.2014. – Rezhym dostupu: <http://www.wto.org>.

Применение таможенно-тарифных и нетарифных инструментов в государственном регулировании внешней торговли

В.И. Лобунец, Е.А. Малик

Рассмотрен инструментарий мер государственного регулирования внешней торговли с детализацией тарифных и нетарифных ограничений. Доказана целесообразность применения тарифного квотирования как метода регулирования апробированного практикой стран ЕС. Проведен анализ показателей регулирования международной торговли и рассчитан тарифный индекс ограничения торговли для стран ЕС и Украины. Разработаны рекомендации по развитию внешнеторгового сотрудничества Украины за счет совершенствования мер тарифного и нетарифного регулирования.

Ключевые слова: внешняя торговля, государственное регулирование, тарифные и нетарифные ограничения, тарифное квотирование, тарифный индекс ограничения торговли.

Application of custom tariff and non-tariff instruments in state regulation of foreign trade

Lobunets V.I., Malik E.O.

Measures of foreign trade state regulation with specification of tariff and non-tariff restrictions have been considered. It was identified that Ukrainian producers are constantly faced inefficiency of the tools of administrative influence from the Government of Ukraine and direct and hidden techniques from partners. We determined advisability of the research related with the imperfect state policy on foreign trade regulation and the need to assess the impact of customs tariff and non-tariff measures to restrict trade relationship of Ukraine.

The objective of the research is the need to detect features of customs-tariff and non-tariff instruments application in the modern mechanism of foreign trade state regulation of Ukraine and by analyzing the measures used to find out the real state of liberalization of international trade with its positioning as the direction of public policy in the European Union and Ukraine.

Materials of the research were scientific works of famous domestic and foreign scholars covering various aspects of trade and political measures of regulators, the practice of tariff and non-tariff restrictions.

It was found that Ukraine's entry into the WTO and Association Agreement with the EU requires an assessment of effectiveness of methods of regulation of foreign trade, their adaptation to new conditions of cooperation. It is important to analyze the impact of regulatory measures specific to the application of customs tariff and non-tariff instruments to regulate foreign trade integration in the new integration conditions. Manifestation of actually existing trade restrictions in different countries is somewhat contrary promoted WTO and EU approaches aimed at the liberal model of trade relations. For Ukraine which has a weaker economic potential compared with major partners, including the EU, the liberalization of access to foreign goods on the domestic market creates some threats on the deterioration of the national economy. Under rather stringent requirements for the use of non-tariff methods, the EU countries have high protection of their producers, which creates problems for the Ukrainian goods entering their markets.

It is proved that the mechanism of protection of national economic interests of EU member states is characterized by a significant amount of non-tariff measures. Currently, the EU is one of the leaders in the use of non-tariff protectionism. Share of tariff lines covered by at least one non-tariff measures in the EU is 90%. Under the effect of these measures falls 86% of European imports and international trade per one trade unit is limited to about 4 non-tariff measures. For greater efficiency of applied measures of state regulation based on defined foreign policy priorities we conducted the estimation of the level of trade protection

and studied the influence of tariff and non-tariff measures on the dynamics and the impact of international trade. It was found that the overall performance of regulation of international trade the main data are the average custom tariff rate index and frequency index of import cover ratio of non-tariff measures, which reflect the real level of trade restrictions. Indicator that more effectively and objectively reflects the level of trade protection is the tariff index of trade restriction.

The level of trade protection of the EU and Ukraine through tariff trade restriction index was calculated. The analysis lead to the conclusion that after the transition period under the Association Agreement, Ukraine will have a real level of trade protection for food products 3.5%, while in the EU this level is 15,56 %.

It was established that the actual level of liberalization of trade relations between Ukraine and the EU will be a constant predominance of trade protection on the part of European partners. The explanation for this is a balanced tariff policy of the EU aimed at protecting sensitive sectors of its economy, including the introduction of a zero rate of duty on a group of agricultural commodities that are the subject of international specialization of Ukraine only within tariff quotas.

We offer Ukrainian exporters who at the entrance to the market of the EU countries face protectionist of non-tariff measures, including requirements for technical parameters of goods, certification, sanitary and phyto-sanitary standards to direct investment potential in order to improve the quality products and ensure proper standardization. This will open broader perspective for the exporters than increase the level of tariff protection by European partners.

The issues discussed in the article are extremely important and require extensive further research, including the development of strategic principles of forming and implementing a balanced state custom tariff and non-tariff policies aimed at protecting producers in agriculture.

Key words: foreign trade, government regulation, tariff and non-tariff restrictions, tariff quotas, tariff trade restriction index.

Надійшла 12.04.2017 р.

УДК 631.371:234:628.8

КЕПКО О.І., канд. техн. наук

Уманський національний університет садівництва,

kepko@meta.ua

КЕПКО В.М., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

valya.kepko@gmail.com.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТІСНИХ ЕКВІВАЛЕНТІВ ЕНЕРГОНОСІЇВ

Прагнення до енергетичної незалежності України відображено в Національній стратегії України до 2030 р. Важливим завданням на цьому шляху є підвищення енергоефективності опалювальних систем.

За нестабільних цін і тарифів на енергоносії традиційні методики порівняння ефективності використання енергоносіїв, які основані на нормативних коефіцієнтах ефективності капіталовкладень, є неактуальними.

Пропонується методика оцінки ефективності застосування різних видів енергоносіїв залежно від об'ємів їх споживання та часу доби, ціни на паливо та витрат на його транспортування. Методика основана на порівняльному аналізі вартості використання енергоносіїв залежно від їх енергомісткості.

Ключові слова. енергомісткість, енергоносії, паливо, вартісний еквівалент, коефіцієнт використання.

Постановка проблеми. Набуття Україною енергетичної незалежності є пріоритетним напрямом в розвитку Української енергетики та енергозбереження, що відображено в Національній енергетичній стратегії України до 2030 р. та Національному плані дій з енергоефективності на період до 2020 року [1, 2]. Є декілька напрямів за якими працюють енергетики, одним із них є оптимізація енергоспоживання. Загальновідомим є твердження, що витрати на підвищення енергоефективності є меншими чим витрати на введення в дію нових енергогенеруючих потужностей. Правильний вибір енергоносія залежно від його вартості та коефіцієнта використання дає економію у витратах на опаленні промислових, соціальних та житлових об'єктів.

Витрати на опалення приміщень в структурі комунальних витрат становлять 50-70%. Враховуючи те, що останнім часом, з об'єктивних причин, тарифи на енергоносії змінюються часто, актуальним стає питання вибору енергоносія за умови наявності у споживача різного теплогенеруючого обладнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом, в зв'язку з постійними змінами тарифів та цін на енергоносії, власники промислових, соціальних та житлових об'єктів встановлюють декілька видів опалювального обладнання, яке працює на різних джерелах ене-

ргії. Якщо для промислових об'єктів цей вибір, зазвичай, обмежується газом та вуглем, то для соціальних та невеликих житлових об'єктів цей вибір більший. Так в Україні широке розповсюдження набувають твердопаливні котли, які працюють на дровах, брикетах та пелетах. В сільському господарстві є приклади ефективного використання біогазових установок. Слід відмітити, що за нині встановлених цін на газ конкурентним стає електроопалення, але за умови використання двох- та трьох тарифних планів. Тому, з огляду на те, що ціни на енергоносії постійно та нерівномірно змінюються, виникає необхідність вибору енергоносія для опалення, враховуючи його вартість на сьогодні.

Традиційні методики порівняння ефективності використання енергоносіїв які основані на нормативних коефіцієнтах ефективності капіталовкладень за нестабільних цін і тарифів на енергоносії є неактуальними [3]. Тому на перший план виступає необхідність оцінки ефективності на короткочасний період, в тому числі за вже наявного (встановленого) опалювального обладнання, тобто без врахування капіталовкладень.

Питання енергоефективності за опалення приміщень з використанням методик оцінки використання різних видів палива зокрема представлені в роботах [4–8].

Мета досліджень. Створення методики визначення вартісного еквівалента енергоносія, яка дає більш точну уяву про ефективність використання палива, але при цьому є доступною у використанні практичними працівниками, і навіть не спеціалістами.

Матеріал і методика, основні результати дослідження. Вартісний еквівалент – це витрати на придбання та транспортування енергоносія, які однакові з базовим енергоносієм, який обирається за бажанням дослідника. В таблиці 1 наведені еквіваленти деяких видів палива за базового енергоносія – газу, при цьому не враховані витрати на транспортування та зберігання його у зв'язку з тим, що у кожному конкретному випадку вони будуть різними, це не впливає на запропоновану методику.

Таблиця 1 – Вартісні еквіваленти енергоносіїв на опалення приміщень (ціни станом на 1 березня 2017 р.)

Енергоносії	Енергомісткість, Q	Коефіцієнт використання, k	Вартість (тариф) енергоносія, T	Вартісний еквівалент енергоносія, E
Електроенергія, денний тариф (до 3000 кВт·год)	3,6 МДж/кВт·г	0,99	0,9 грн/кВт·г	0,76 грн/кВт·г
Електроенергія, нічний тариф (до 3000 кВт·год)	3,6 МДж/кВт·г	0,99	0,45 грн/кВт·г	0,76 грн/кВт·г
Електроенергія, денний тариф (понад 3000 кВт·год)	3,6 МДж/кВт·г	0,99	1,68 грн/кВт·г	0,76 грн/кВт·г
Електроенергія, нічний тариф (понад 3000 кВт·год)	3,6 МДж/кВт·г	0,99	0,84 грн/кВт·г	0,76 грн/кВт·г
Тепловий насос	3,6 МДж/кВт·г	3	1,68 грн/кВт·г	2,29 грн/кВт·г
Природний газ	36 МДж/м ³	0,9	6,879 грн/м ³	Базовий
Вугілля	22 МДж/кг	0,7	3,5 грн/кг	3,27 грн/кг
Дрова	10 МДж/кг	0,7	1,27 грн/кг	1,49 грн/кг

Для прикладу розглянемо випадок з побутовим споживачем у разі наявності у нього різного опалювального обладнання та за тарифів енергоносії встановлені на 1 березня 2017 р.

За базовий енергоносії приймемо газ (6,879 грн/м³). З даних таблиці 1 видно, що витрати на опалення газом і, наприклад, вугіллям рівні тоді, коли вартість вугілля з транспортними витратами становить 3,27 грн/кг. Якби вугілля мало таку вартість, то на отримання однакової кількості теплової енергії від вугілля та газу власник витратив би однакову суму. За станом на 1 березня 2017 р. маємо вартість вугілля близько 3,5 грн/кг, що вище вартісного еквівалента, тому його використання порівнянно з газом не вигідне. Аналогічно визначимо, що опалення дровами дешевше, а опалення електроенергією (окрім нічного тарифу до 3000 кВт·г за наявності дозволу на електроопалення) – дорожче.

Вартісні еквіваленти наведені в таблиці 1 можливо отримати з математичного виразу:

$$E = \frac{(T^b + r_T^b) \cdot Q \cdot k}{Q^b \cdot k^b}, \quad (1)$$

де: $n = 1/Q_{np}$ – кількість енергоносія для отримання одного МДж теплоти, м³/МДж, кВт·г/МДж, кг/МДж; T^b – тариф базового енергоносія, грн/м³, грн/кВт·г, грн/кг; Q – енергомісткість палива, МДж/м³, МДж/кВт·г, МДж/кг (табл. 1); k – коефіцієнт використання; r_m – приведені витрати на транспортування та зберігання палива; Q^b – енергомісткість палива по базовому варіанту; k^b – коефіцієнти використання по базовому варіанту.

Знаючи паспортний ККД свого котла, можна коефіцієнт використання k в таблиці 1 замінити на ККД котла і таким чином отримати більш точний результат.

Для більшої наочності інтерпретації результатів пропонується застосовувати відносні величини вартісних еквівалентів енергоносіїв:

$$\sigma E = \frac{(T^b + r_T^b) \cdot Q \cdot k}{Q^b \cdot k^b \cdot (T + r_T)} - 1 \quad (2)$$

Результати можна представити у вигляді графіка (рис. 1, табл. 2), де за нуль приймається базовий варіант, а інші розподіляються по обидві сторони за принципом у негативну сторону негативний результат, у позитивну – позитивний (на це вкаже знак σE).

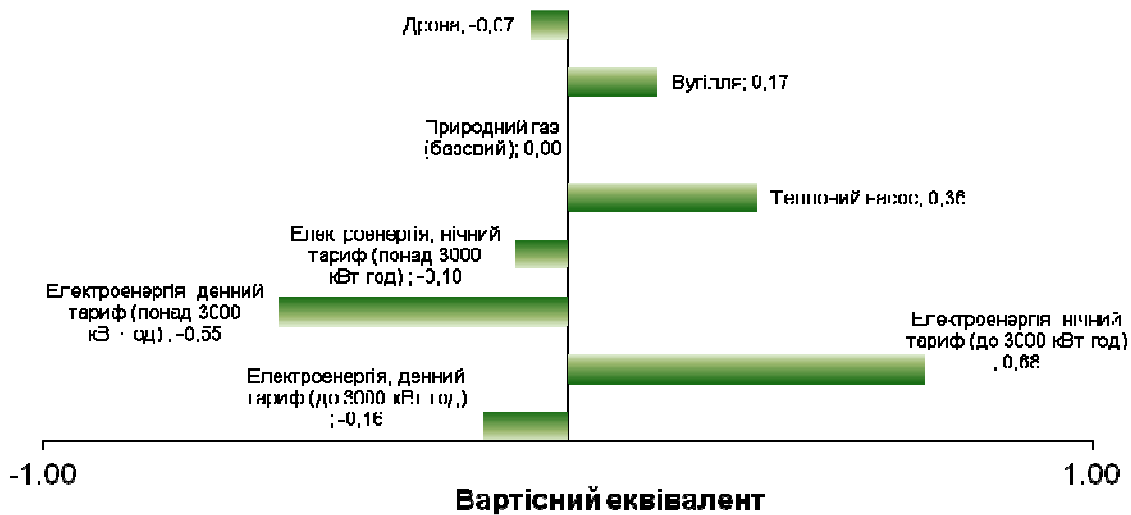


Рис. 1. Відносні вартісні еквіваленти носіїв теплової енергії при тарифі на газ – 6,879 грн/м³.

Таблиця 2 – Відносні вартісні еквіваленти енергоносіїв (ціни станом на 1 березня 2017 р.)

Енергоносіїв	σE
Електроенергія, денний тариф (до 3000 кВт·год)	-0,16
Електроенергія, нічний тариф (до 3000 кВт·год)	0,68
Електроенергія, денний тариф (понад 3000 кВт·год)	-0,55
Електроенергія, нічний тариф (понад 3000 кВт·год)	-0,10
Тепловий насос	0,36
Природний газ (базовий)	0,00
Вугілля	0,17
Дрова	-0,07

У разі неможливості використовувати тверде паливо, наприклад в умовах міста, нас цікавить порівняння використання газу і електроенергії як джерела тепла. Проаналізуємо графік відносних вартісних еквівалентів енергоносіїв з точки зору опалення газом або електроенергією за умови використання двозонного лічильника електроенергії та тарифних об'ємів її споживання від 0 до 3000 та від 3000 кВт·год (табл. 1, 2, рис. 1).

Із графіка видно, що за ціни на газ 6,879 грн/м³ опалювання газом є вигіднішим за електроопалення, окрім використання електрокотла в нічний час за споживання ел.енергії до 3000 кВт·год.

Останнім часом розповсюдження набувають теплові насоси. Застосовуючи нашу методику можна визначити, що використання теплового насоса з COP 3,0 є вигідним за всіх існуючих на сьогодні, для побутових споживачів, тарифах на електроенергію.

Висновки. Враховуючи те, що вартість енергоносіїв останнім часом змінюється часто, то запропонована методика на наш погляд полегшує вибір більш вигідного енергоносія, особливо якщо її реалізувати у вигляді комп'ютерної програми. В нашому випадку вона реалізована в Microsoft Excel. Але ще більший ефект дасть система автоматичного вибору енергоносія на основі тарифів, об'ємів споживання енергоносіїв та часу доби, яка може бути реалізована в межах системи «розумний будинок», що активно розповсюджується в розвинутих країнах світу. До цієї системи може бути підключена і сонячна або теплонасосна системи теплопостачання. Такі системи в автоматичному режимі переключають різні котли на найвигідніший в даному випадку енергоносіє.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Національна енергетична стратегія України на період до 2030 року затверджена розпорядженням уряду від 15 березня №145-р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80/para4#n4>.
2. Національний план дій з енергоефективності на період до 2020р. Режим доступу: oksaee.gov.ua/sites/default/files/NEEAP_1228.doc.
3. Гафьятов И.З. Показатели экологической и энергоэкономической эффективности источников теплоснабжения зданий при наличии парниковых газов / И.З. Гафьятов, М.Г. Зиганшин, А.В. Дмитриев // Проблемы современной экономики.–№2(30).–2009. Режим доступу <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2561>.
4. Жоров В.І. Визначення вартісних еквівалентів носіїв теплової енергії / В.І. Жоров, О.І. Кепко. // Вісник аграрної науки при чорномор'я. Вип.4(24). – Миколаїв, 2003. – С. 214–218.
5. What is the cost of energy? Source : French ministry of industry, 2001. Режим доступу: <http://www.afdc.energy.gov/fuels/prices.html>. (Франція)
6. Сотник І.М. Впровадження вартісних паливно-енергетичних балансів як шлях забезпечення ефективного використання енергоресурсів / І.М. Сотник, А.О. Дмитренко, А.І. Шаповал. // Вісник СумДУ. Серія Економіка, №1. – 2009. – С. 44-51.
7. Air Cond. Heat and Refrig. News, 1996, 199, № 12, p.11; 1997, 200, № 4, p. 100–104; Gaz aujourd'hui, 1997, 121, № 5, p. 378-381; № 7, p. 437-440; JKZ – Haustechn., 1997, 52, № 20, s. 86. (Німеччина)
8. Equivalent fuel costs. / Astec Industries Company. Режим доступу: <http://www.heatec.com/literature/technical/Equiv%20fuel%20costs%20expanded.pdf>. (США)

REFERENCES

1. Nacional'na energetichna strategija Ukraїni na period do 2030 roku [The National Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2030] zatverdzhena rozporjadzhennjam urjadu ivd 15 bereznja №145-r. – Rezhim dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-%D1%80/para4#n4>.
2. Nacional'nij plan dij z energoeftivnosti na period do 2020 r. [National Energy Efficiency Action Plan for the period up to 2020.] Rezhim dostupu: oksaee.gov.ua/sites/default/files/NEEAP_1228.doc.
3. Gafijatov I.Z. Pokazateli jekologicheskoi i jenergojekonomicheskoi jeftivnosti istochnikov teplosnabzhenija zdaniij pri nalichii pamikovyh gazov [Indicators of ecological and energy-efficient efficiency of heat supply sources of buildings in the presence of greenhouse gases] / I.Z. Gafijatov, M.G. Ziganshin, A.V. Dmitriev // Problemy sovremennoj jekonomiki, №2(30), 2009. Rezhim dostupu <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2561>.
4. Zhorov V.I. Vznachennja vartisnih ekvivalentiv nosiiv teplovoi energii [Determination of the cost equivalents of heat energy carriers] / V.I. Zhorov, O.I. Kepko. // Visnik agrarnoi nauki prichornomor'ja. Vip.4(24). – Mikolaiv: – 2003. – S. 214-218.
5. What is the cost of energy? Source : French ministry of industry, 2001. Режим доступу: <http://www.afdc.energy.gov/fuels/prices.html>.
6. Sotnik I.M. Vprovadzhenija vartisnih palivno-energetichnih balansiv jak shljah zabezpechennja jeftivnogo vikoristannja energoresursiv [Implementation of costly fuel and energy balances as a way to ensure the efficient use of energy resources] / I.M. Sotnik, A.O. Dmitrenko, A.I. Shapoval. // Visnik SumDU. Serija Ekonomika, №1, – 2009. – S. 44-51.
7. Air Cond. Heat and Refrig. News, 1996, 199, № 12, p.11; 1997, 200, № 4, p. 100–104; Gaz aujourd'hui, 1997, 121, № 5, p. 378-381; № 7, p. 437-440; JKZ – Haustechn., 1997, 52, № 20, s. 86.
8. Equivalent fuel costs. / Astec Industries Company. Режим доступу: <http://www.heatec.com/literature/technical/Equiv%20fuel%20costs%20expanded.pdf>.

Методика определения стоимостных эквивалентов энергоносителей

О.И. Кепко, В.Н. Кепко

Стремление к энергетической независимости Украины отражено в Национальной стратегии Украины до 2030 г. Важной задачей на этом пути является повышение энергоэффективности отопительных систем.

При нестабильных ценах и тарифах на энергоносители традиционные методики сравнения эффективности использования энергоносителей, основанные на нормативных коэффициентах эффективности капиталовложений, являются неактуальными.

Предлагается методика оценки эффективности применения различных видов энергоносителей в зависимости от объемов их потребления и времени суток, цены на топливо и расходов на его транспортировку. Методика основана на сравнительном анализе стоимости использования энергоносителей в зависимости от их энергоёмкости.

Ключевые слова. Энергоёмкость, энергоносители, топливо, стоимостный эквивалент, коэффициент использования.

Methods for determining Cost equivalents of energy sources

Керко О.І., Керко V.M.

Course of optimization of energy consumption is one of the directions in which power engineering specialists work. There is a well known statement that expenses for energy efficiency rise are less than expenses for using new energy generating capacity. Correct choice of energy source depending on its cost and use factor saves expenses for heating of industrial, social and dwelling facilities.

Expenses for space heating in the structure of communal expenses are 50-70%. Issue of energy source choosing in the presence of different heat-generating equipment in the consumer becomes urgent taking into account the fact that in recent years due to objective reasons tariff for energy sources often changes.

Recently, the owners of industrial, social and dwelling facilities set several types of heating equipment that works on different energy sources because of constant changes in tariffs and prices for energy sources. If this choice is usually limited by gas and coal for industrial facilities then the choice is wider for social and small dwelling facilities. Thus, solid fuel boilers working on wood, briquettes and pellets become widespread in Ukraine. In agriculture, there are examples of effective use of biogas equipments. It should be noted that electric heating become competitive under current prices for gas, but only in the condition of use two- and three-tariff plans. Therefore, there is a need for choosing energy source for heating based on its cost at the moment taking into consideration the fact that prices for energy constantly and irregularly change.

Traditional methods of comparing efficiency of use energy sources based on regulatory coefficients of capital investments efficiency under unstable prices and tariffs for energy are irrelevant. So, necessity of efficiency assessment for short-term period comes forefront, including already available (set) heating equipment that is without taking into account capital investments.

The purpose of the paper was to create methods for determining cost equivalents of energy sources which give a more accurate picture on efficiency of fuel usage, but in addition to that is available in use by practical workers and not even specialists.

Cost equivalent is expenses for purchasing and transporting of energy source that are identical to basic energy source which is chosen at the wish of a researcher. Data in the table show equivalents of some types of fuel by such basic energy source as gas, but we did not include the cost of its transporting and storing in view of the fact that they are different in each single case that does not affect to proposed method.

Relative values of cost equivalents of energy sources are offered to apply for better demonstration of results interpretation.

In our view, this method makes the task of choosing a profitable energy source easier, especially if it implements through a computer program taking into account the fact that the cost of energy sources often changes not long ago. In our case it is realized in Microsoft Excel. But the system of automatic select of energy source based on tariffs, volumes of energy consumption and time of day that can be implemented within the system "smart house" that actively spreads in developed countries will give even greater effect. Solar or heat pump system of heat supply can be attached to this system. These systems automatically switch various boilers to the most beneficial energy source in this case.

Keywords: energy holding capacity, energy sources, fuel, cost equivalent, use factor.

Надійшла 13.04.2017 р.

УДК 657.471.1:636.5/6.034

ХОМЯК Н.В., канд. екон. наук,

nvh878@ukr.net

ТОМІЛОВА Н.О., канд. екон. наук,

zhylya.84@mail.ru

ГАВРИК О.Ю., канд. екон. наук,

gavrik_olecya@ukr.net

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯЄЧНОГО ПТАХІВНИЦТВА

Сформовано інформаційно-облікове забезпечення процесу управління витратами на підставі аналізу концептуальних і методичних основ управління витратами та основних факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємств яєчного птахівництва. Запропоновано модель управління витратами підприємств яєчного птахівництва.

ва, що дозволить забезпечити взаємозв'язок показників економічної ефективності та економічності витрат. Систематизовано номенклатуру об'єктів калькулювання і калькуляційних одиниць, що сприятиме формуванню достовірної інформації з метою організації ефективного процесу управління бізнес-процесами підприємства. Удосконалено систему управління виробництвом з використанням методу «директ-костинг», що дозволить дівіше здійснювати менеджмент та координування виробництва.

Ключові слова: управління, інформаційно-облікове забезпечення, система управління виробничими витратами, директ-костинг.

Постановка проблеми. Мета системи управління витратами буде досягнута за умови, що управлінські рішення, які приймаються щодо менеджменту бізнес-процесів підприємства, забезпечать його прибутковість та формування нових конкурентних переваг. Досягнення зазначеної мети значною мірою залежить від організації процесу управління витратами, кваліфікації персоналу менеджерів та рівня забезпечення їхньої діяльності необхідною інформацією. На наше переконання, забезпечення ефективності підприємств яєчного птахівництва передбачає застосування сучасних, адаптованих до вітчизняних умов господарювання, інструментів і методів управління витратами, які певною мірою логічно узгоджені із застосовуваними системами обліку, планування та аналізу витрат.

Функціонування підприємств досліджуваної галузі в сучасних умовах потребує прийняття складних управлінських рішень, оскільки посилення конкуренції на ринку яєць та яєчної продукції змушує їх активно використовувати весь арсенал управлінських технологій, залучати більш кваліфіковану робочу силу, оперативно впроваджувати інновації. Очевидно, що такі умови господарювання вимагають від менеджменту підприємств поглибленої спеціалізації в галузі управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання, пов'язані із поглибленням теоретико-методологічних засад розвитку різних аспектів формування виробничих витрат та управління ними, зокрема й аграрних підприємств, розглянуто у працях вітчизняних науковців: В. Андрійчука, В. Збарського, І. Охріменка, І. Баланюка, С. Дем'яненка, М. Дем'яненка, В. Дієсперова, В. Зіновчука, М. Маліка, С. Мочерного, В. Месель-Веселяка, Н. Прозорова, М. Хорунжого, О. Шпичака, Ю. Цал-Цалка.

Ці наукові дослідження є істотним внеском у розвиток теоретичних основ і розроблення заходів, спрямованих на удосконалення процесу управління виробничими витратами підприємства. Однак мінливість зовнішнього середовища та посилення кризових явищ актуалізує сучасні підходи до проблем дослідження з урахуванням необхідності розв'язання ряду завдань щодо удосконалення системи управління виробничими витратами підприємств яєчного птахівництва, діагностики зовнішнього середовища підприємств і забезпечення їх економічної стійкості в довгостроковій перспективі.

Мета дослідження полягала в розробці і практичних рекомендаціях щодо формування інформаційно-облікового забезпечення процесу управління витратами на підприємствах яєчного птахівництва.

Матеріал і методика дослідження. В процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження процесів і явищ у їх взаємозв'язку й розвитку, а саме: монографічний (за формулювання мети, завдань, предмета і об'єкта дослідження); метод порівняльного аналізу (за дослідження концепцій стратегічного управління витратами).

Основні результати дослідження. Процес управління витратами на підставі формування основних факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємств яєчного птахівництва, пропонуємо на рисунку 1.

Запропонована модель враховує вплив зовнішнього середовища (факторів політико-правового, економічного, соціально-культурного, науково-технічного, міжнародного, природного спрямування) та внутрішнього середовища (матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні, управлінські ресурси), які впливають на ефективність підприємств яєчного птахівництва, склад і структуру виробничих ресурсів на «вході» виробничого процесу та результат їх трансформації в процесі реалізації функцій управління витратами на «виході».

Склад і кількість ресурсів на вході, а також цілі й завдання управління витратами визначають їх структуру, яка є основним керованим параметром цієї моделі і виступає як індикатор господарського ризику в діяльності підприємств яєчного птахівництва.

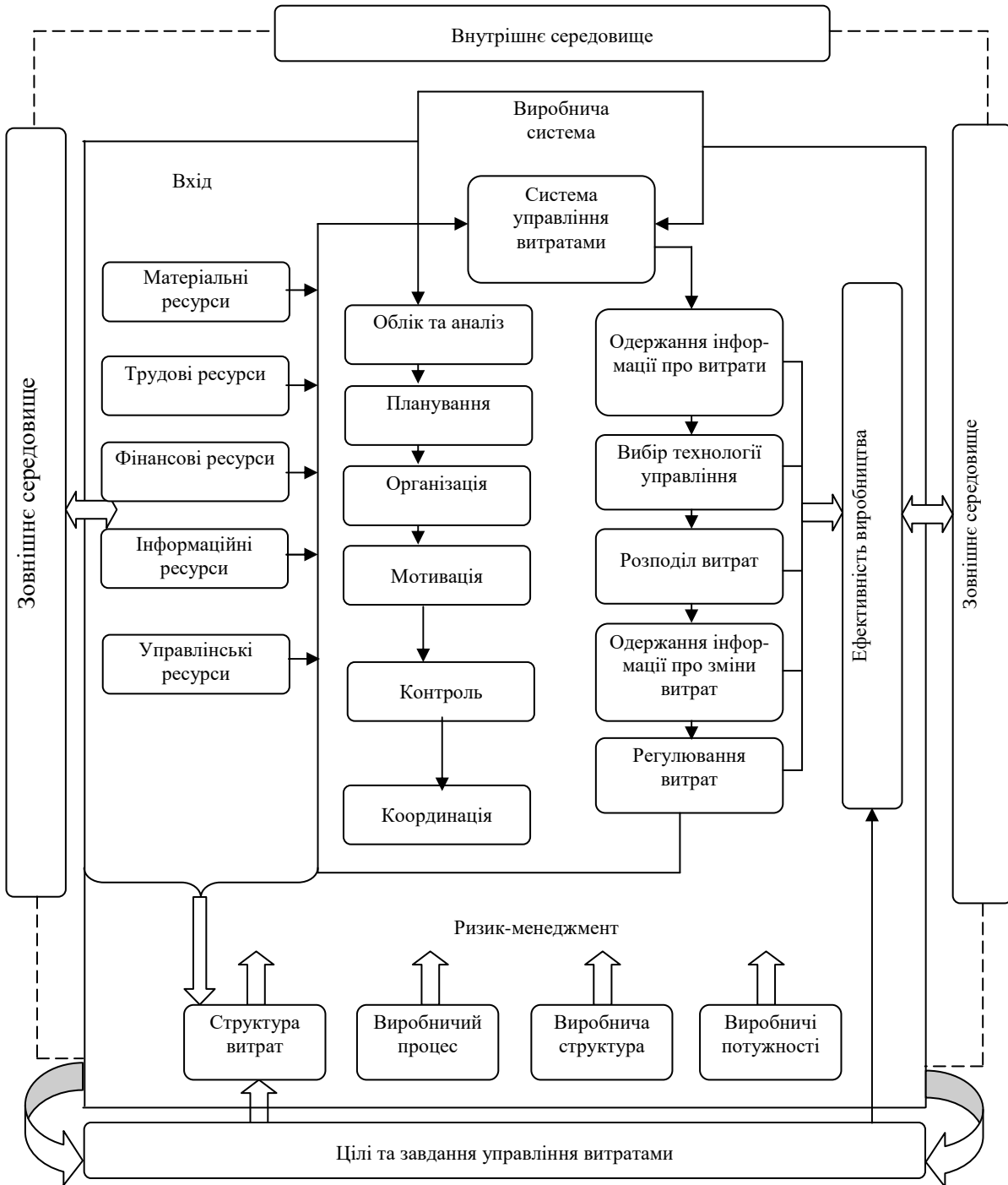


Рис. 1. Модель управління витратами підприємств яєчного птахівництва.

Джерело: розроблено авторами.

Дослідженням встановлено, що у практичній діяльності досліджуваних підприємств організація й удосконалення моделі управління витратами здебільшого відбувається епізодично, без належного обґрунтування. Отже, можна зробити висновок, що цілеспрямований вплив на витрати підприємствами не забезпечує відчутного позитивного впливу на ефективність їх функціонування, оскільки дуже часто на практиці відсутня ідеологія управління витратами, а на рівні методології застосовують неузгоджений набір інструментів і методів управління витратами через певні складності. До сьогодні не сформовано єдиного уявлення про те, які завдання підприємство має вирішувати за допомогою інструментів і методів управління виробничими витратами.

Спираючись на результати проведеного дослідження, доходимо висновку, що одним із факторів забезпечення ефективності підприємств яєчного птахівництва є правильно побудована модель управління витратами. Для цього, в першу чергу, важливо забезпечити логічну збалансованість використання технологій управління, що сприятиме підвищенню економічної ефективності виробничої діяльності. Вважаємо, що запропонована модель управління витратами дозволить також забезпечити взаємозв'язок показників економічної ефективності та економічності витрат, оскільки економічність в одних випадках приводить до підвищення ефективності, а в інших – ні. Для раціонального поєднання економічності та ефективності витрат модель управління витратами підприємств яєчного птахівництва має набути правильної структури. У цьому зв'язку нами визначено логічну структуру управління витратами підприємств з виробництва яєць, в якій виділено три взаємопов'язаних рівні:

1 рівень – ідеологія, у межах якої менеджменту підприємств доцільно визначити набір базових цінностей діяльності: місія, ідентифікація, загальні цільові установки. У нашому контексті на даному рівні формується мета, яка полягає у підвищенні ефективності підприємств яєчного птахівництва шляхом удосконалення управління витратами;

2 рівень – методологія, що визначає принциповий підхід до управління витратами (взаємозв'язку цілей, інструментів управління, методів оцінки інструментів управління);

3 рівень – модель, яка визначає функціональну логіку управління витратами на рівні стандартизованих алгоритмів – технологій управління витратами.

Отже, така модель управління являє собою набір узгоджених правил на кожному із описаних рівнів. Правила більш високого рівня визначають вимоги для нижчого рівня, утворюючи логічну вертикаль управління витратами.

Дієвість системи управління виробничими витратами забезпечується за умови узгодженості методів та інструментів управління витратами, що може позитивно вплинути на підвищення ефективності підприємств [1]. Якщо логічні рівні в моделі управління витратами узгоджуються між собою, то і вся модель управління витратами є взаємопов'язаною по вертикалі та збалансованою. У цьому зв'язку пропонуємо узгодження структурних рівнів моделі управління витратами підприємств яєчного птахівництва на основі відповідностей (табл. 1).

Вважаємо, що в умовах посилення конкуренції на ринку формування конкурентних переваг птахівничими підприємствами можна досягти лише на основі одержання ефекту операційного левериджу шляхом використання високопродуктивного стада птиці, оптимальних систем утримання, вирощування та годівлі, успішного позиціонування продукції на цільових сегментах ринку, конкурентоспроможного виробничого потенціалу та досконалого механізму управління бізнес-процесами.

Таблиця 1 – Узгодження структурних рівнів управління витратами підприємств яєчного птахівництва

Рівень прийняття управлінських рішень	Завдання управління витратами	Підхід до управління витратами	Методи та інструменти управління (управлінські технології) витратами
Оперативне управління витратами	Зниження витрат	Управління цільовою собівартістю на етапі виробництва	Кайзен-костинг (kaizen-costing)
	Контроль витрат	Управління на основі норм і нормативів	Стандарт-кост (standart-cost)
Тактичне управління витратами	Управління результатами	Управління на основі маржинальних витрат	Директ-костинг (direct-costing)
	Управління ресурсами	Управління за функціями	ABC (activity based costing)
		Управління за процесами	ABM (activitybasedmanagement)
Стратегічне управління витратами	Управління за операціями	Управління за операціями	ABCM (activity based cost management)
	Управління вартістю	Управління на основі затратоутворювальних механізмів	Аналіз ланцюга створення цінностей
	Управління бізнесом	Управління за центрами відповідальності	Бюджетування
	Управління стійким розвитком підприємства	Управління на основі колекторів	Контролінг

Зазначимо, що ячне птахівництво як галузь тваринництва має певні особливості в організації виробництва, технології, що позначається на формуванні об'єктів обліку витрат. Водночас нами встановлено, що на більшості підприємств ячного птахівництва не організовано дієвої інформаційної системи на основі бухгалтерського обліку, що забезпечує отримання якісної інформації для проведення аналізу й оперативного управління.

Як показує практика, підприємства, що мають складну виробничу структуру, гостро потребують оперативної економічної та фінансової інформації, що дозволяє оптимізувати витрати і фінансові результати, приймати обґрунтовані управлінські рішення. Більшою мірою ця проблема постає перед підприємствами ячного птахівництва, оскільки висока собівартість кормів, які займають більшу частку в структурі витрат, ніж в інших галузях тваринництва, спричиняє високу собівартість птахівничої продукції, що ускладнюється посиленням конкуренції в цій галузі [2].

Для забезпечення конкурентоспроможності та розширеного відтворення підприємств ячного птахівництва пріоритетним напрямом розвитку є організація ефективного управління процесами виробництва, що передбачає раціональне використання наявних внутрішніх ресурсів шляхом організації належного контролю, планування, аналізу й інших функцій управління процесами виробництва за допомогою комунікації інформації управлінського обліку [3].

Забезпечення обґрунтованого вибору об'єктів обліку витрат дозволяє більш ефективно здійснювати контроль за формуванням рівня витрат, а також сприяє більш правильному обчисленню собівартості одержаної продукції. Зазначимо, що об'єкти обліку витрат не слід ототожнювати з об'єктами калькуляції, оскільки останні – це продукти праці суб'єкта господарювання та його підрозділів.

При визначенні номенклатури об'єктів калькулювання продукції ячного птахівництва в першу чергу слід враховувати: відмінності у споживчих властивостях виробленої продукції, які визначаються видом птиці, її виробничим напрямом, породою; способами одержання продукції, що відрізняються технологією та організацією виробництва. Однак для сільськогосподарського виробництва, зокрема птахівництва, властива така особливість, що об'єкти обліку не збігаються з об'єктами калькуляції, тому кожен аналітичний рахунок у птахівництві може мати кілька носіїв витрат.

Зміна номенклатури об'єктів обліку та калькулювання відбувається під впливом удосконалення організації виробництва, технологічних процесів, залежить від виду продукції, від трудомісткості облікової роботи.

Для правильного ведення бухгалтерського обліку в птахівництві велике значення має його організація з урахуванням специфічних технологічних особливостей, властивих досліджуваним нами галузі. Групування статей витрат можна уніфікувати, об'єкти обліку і методику калькулювання собівартості продукції визначати відповідно до конкретних умов. Тому важливо з'ясувати порядок визначення собівартості продукції птахівництва з урахуванням спеціалізації виробництва.

На основі аналізу сформованих умов господарювання підприємств ячного птахівництва та узагальнення положень Методичних рекомендацій щодо ведення бухгалтерського обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) з'ясовано, що в сільськогосподарських підприємствах ячного птахівництва об'єктами розрахунку собівартості продукції є: по батьківському стаду – племінні яйця у розрахунку на 1000 шт.; по промислового стаду – харчові яйця у розрахунку на 1000 шт. [4].

Відомо, що птахофабрики розраховують собівартість продукції птахівництва на основі роздільного обліку витрат та кількості отриманої продукції за технологічними групами (табл. 2).

На собівартість яєць відносять всі витрати по стаду курей-несучок (батьківському або промислового), включаючи вартість падежу птиці та збитки від реалізації м'яса вибракуваних курей-несучок.

Як свідчить аналіз підходів щодо визначення собівартості основної, супутньої та побічної продукції в підприємствах ячного птахівництва за існуючої методики розрахунку собівартості яєць не відображаються фактичні витрати на виробництво окремих видів. Одним із недоліків діючої методики обчислення собівартості продукції птахівництва ячного напряму є списання збитків від реалізації м'яса дорослих курей на підвищення рівня собівартості яєць. Також у процесі сортування добового молодняка частина півників зараховується до курочок, а виявляється ця помилка значно пізніше. Крім того, частина курочок бракується через непри-

датність їх до промислового використання. Це поголів'я й утворює групу курчат на відгодівлі як супутнє виробництво, зазвичай ця група не перевищує 5 % загального поголів'я.

Таблиця 2 – Види продукції та відходи виробництва за вирощування курей яєчних порід

Партії птиці	Основні цехи підприємств яєчного птахівництва				
	Батьківське стадо	Інкубатор	Ремонтний молодняк	Промислове стадо	Цех упаковки і сортування яєць
Кури-несучки: основна продукція	Яйця, відправлені в інкубатор	Здоровий добовий молодняк на вирощуванні	Діловий вихід курчат, переведених в основне стадо	Загальна кількість товарних яєць, поголів'я стада курей-несучок	Яйця в коробках, відсортованих по видах
Кури-несучки: супутня продукція	Приріст живої маси птиці	Харчові, кормові яйця. Забиті добові півники	Кури, не придатні для промислового використання. Яйця від молодняку	Кури-несучки, передані на забій. Биті та забраковані яйця	Кількість і маса упаковок готової м'ясної продукції курей-несучок
Побічна	Послід	Послід	Послід	Послід	

Джерело: складено авторами.

Нині постає проблема оцінки вартості супутньої та побічної продукції в яєчному птахівництві. До цієї продукції слід віднести: послід, пух, перо та ін., що оцінюються за встановленими цінами або за цінами можливої реалізації та не є об'єктом калькуляції. На нашу думку, такий широкий перелік побічної продукції не є обґрунтованим. Виходячи із сутності понять «побічна» і «супутня» продукція товарні яйця, отримані від птиці батьківського стада, і яйця, отримані від птиці, що вирощується на м'ясо, слід відносити до супутньої продукції. Ці види продукції птахівництва можуть бути реалізовані господарствами на ринку і тому мають підлягати калькулюванню. Систематизовану номенклатуру об'єктів калькулювання і калькуляційних одиниць представлено в таблиці 3, що сприятиме формуванню достовірної інформації з метою організації ефективного процесу управління бізнес-процесами підприємства.

Зазначимо, що основна відмінність запропонованої номенклатури об'єктів калькулювання полягає в тому, що розширено склад супутньої продукції, а калькуляційні одиниці встановлено з урахуванням якості продукції. У вітчизняній практиці калькулювання якості продукції ще не знайшла належного відображення. Так, основною якісною характеристикою харчових яєць є їх маса, яка, в свою чергу, залежить від таких факторів як порода, вік, маса птиці, умови її утримання, годівлі та ін. На основі діючих стандартів залежно від маси яйця ділять на три категорії. Використання в яєчному птахівництві цієї класифікації дозволить більш повно обчислити собівартість одиниці виробленої продукції з урахуванням її якості та врахувати показники собівартості при формуванні політики ціноутворення на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також при аналізі ефективності витрат.

Таблиця 3 – Запропонована номенклатура об'єктів калькулювання і калькуляційних одиниць у птахівництві

Об'єкт обліку витрат	Об'єкт калькуляції	Калькуляційна одиниця
Дорослі кури батьківського стада	Яйця племінні	1 тис. шт. племінних яєць
	Яйця товарні	1 тис. шт. яєць (залежно від категорії)
Ремонтний молодняк птиці	Приріст живої маси	1 ц приросту живої маси
Ремонтний молодняк птиці на дорощуванні	Приріст живої маси	1 ц приросту живої маси, 1 ц живої маси
	Яйця нетоварні	1 тис. шт. яєць
Цех інкубації	Добовий молодняк	1 тис. голів добового молодняку

Джерело: складено авторами.

Алгоритм розрахунку собівартості продукції яєчного птахівництва має включати ряд етапів: визначення собівартості племінних яєць, оскільки вони можуть бути використані цехом інкубації; калькулювання собівартості добового молодняку за всіма технологічними групами молодняку птиці, спочатку визначення фактичної собівартості приросту, а потім – собівартості живої маси молодняку, оскільки собівартість приросту є складовою частиною собівартості живої маси; оці-

нювання за цінами можливої реалізації або використання побічної продукції (послід, пух, перо, відходи інкубаційного цеху, в тому числі кров'яне кільце, півники, забиті в добовому віці).

Відходи інкубації, які використовують для приготування м'ясо-кісткового борошна, пропонуємо оцінювати за ціною можливого використання, бо їх передають від одного центру відповідальності (виробничого підрозділу) підприємства до іншого. Ціну можливого використання пропонуємо визначати як суму вартості взаємозамінного продукту і витрат на переробку (за вартість взаємозамінного продукту приймає вартість корму).

Вибір методу обліку витрат на виробництво здійснюється безпосередньо підприємством залежно від особливостей виробничого процесу, його складності, наявності незавершеного виробництва, тривалості виробничого циклу, номенклатури вироблюваної продукції. З метою обґрунтованого визначення калькуляційного прийому щодо його раціональності та простоти використання необхідно проаналізувати всі існуючі методи обліку витрат, виявити їх сильні та слабкі сторони [5].

Зазначимо, що у вартісно-орієнтованому обліку використовують різні методи калькулювання витрат і розрахунку собівартості, серед яких найпоширенішими є АВС-костинг, 1С-костинг, ЛТ-костинг, таргет-костинг, калькуляція на основі ланцюжка цінностей. З метою вибору калькуляційного прийому менеджменту підприємства важливо чітко уявляти відмінності між ними, а також розуміти, як саме вибір певного методу позначиться на фінансовому результаті діяльності підприємства [6].

Відомо, що на птахівничих підприємствах застосовують метод обліку витрат та обчислення повної фактичної собівартості, який акумулює всі прямі та непрямі витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, без розподілу їх на змінні й постійні. За такого підходу при обробці бухгалтерських даних за місяць можна визначити фактичну собівартість у порівнянних цінах продукції лише в наступному місяці [7]. Саме тому менеджмент підприємства не може приймати оперативні управлінські рішення щодо зниження собівартості продукції [8].

Висновки. У зв'язку з цим з метою удосконалення управління виробництвом на підприємствах доцільно використовувати альтернативний традиційному метод «директ-костинг», який є одним із найбільш прогресивних методів обліку витрат і дозволяє дівіше здійснювати менеджмент та координування виробництва. Так, калькулювання собівартості за методом «директ-костинг» дає можливість проводити операційний аналіз діяльності підприємства, визначаючи такі найважливіші в управлінні виробництвом показники як поріг рентабельності, запас фінансової міцності та силу впливу операційного важеля. Запропонована методика надасть керівництву широкі можливості моделювати на практиці різні комбінації обсягу продажів, витрат і прибутку, вибираючи з них найбільш прийнятну, щоб відшкодувати витрати. Щодо підприємств яєчного птахівництва, то концепцію цільової собівартості можливо застосовувати в обмеженому вигляді, оскільки продукцію птахівництва можна спроектувати, тому замість системи «таргет-костинг» пропонується застосовувати «кайзен-костинг», орієнтований на загальне зниження витрат за умови однорідності одержуваної продукції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии: [учебник для вузов] / Т.Ф. Тарасова, Э.А. Гомонко. – М.: Проспект, 2009. – 458 с.
2. Білоусова І. М. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості / І. Білоусова // Бух. облік і аудит. – 2009. – № 9. – С. 3-5.
3. Прозорова Н.В. Підвищення ефективності птахівництва на основі логістичного підходу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://market.avianua.com/?p=1196>.
4. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання продукції сільськогосподарських підприємств: [затв. наказом МінАП України від 18 трав. 2009 р. № 132] // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 12. – С. 5-60.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
6. Левицька С. Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 256-264.
7. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: [підручник] / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.
8. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерський учёт: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; [пер. с англ. Я. В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

REFERENCES

1. Tarasova T.F. Upravlenie zatratami na predpriyatii: uchebnik dlya vuzov [Management of expenses in the enterprise] / T.F. Tarasova, E.A. Gomonko. – М.: Prospekt, 2009. – 458 p. [in Russian]

2. Bilousova I. M. Metodi obliku virobnychih vitrat i kalkulyuvannya sobivartosti [The methods of keeping production costs and costing] / I. Bilousova // Buh. oblik i audit. – 2009. – № 9. – P. 3-5. [in Ukrainian].
3. Prozorova N.V. Pidvishchennya effektivnosti ptahivnitstva na osnovi logistichnogo pidhodu. [Improving the efficiency of poultry industry based on logistics approach. Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://market.avianua.com/?p=1196>. [in Russian]
4. Metodichni rekomendatsiyi z planuvannya, obliku ta kalkulyuvannya produktsiyi silskogospodarskih pidприємstv: [zatv. nakazom MinAP Ukrayini vid 18 trav. 2009 r. № 132] [Methodical recommendations for planning, accounting and calculation of production of agricultural enterprises] // Oblik i finansi APK. – 2009. – № 12. – P. 5-60. [in Ukrainian].
5. Golov S.F. Upravlinskiy oblik: pidruchnik [Management Accounting. Textbook] / S.F. Golov. – 4-te vid. – K.: Libra, 2008. – 704 p. [in Ukrainian].
6. Levitska S. Upravlinskiy ta vnutrishnogospodarskiy oblik: zavdannya, meta, chinniki effektivnogo vprovadzhennya [Management and internal accounting: tasks, objectives, factors of effective implementation] / S. Levitska // Buhgalterskiy oblik i audit. – 2009. – № 2. – P. 256-264. [in Ukrainian].
7. Hmil F.I. Osnovi menedzhmentu: [pidruchnik] [Fundamentals of management : [textbook]/ F.I. Hmil, I. F. Hops.. – K.: Akademiya, 2005. – 608 p. [in Ukrainian].
8. Horngren Ch.T. Buhgalterskiy uchet: upravlencheskiy aspekt [Accounting: managerial aspect] / Ch.T. Horngren, Dzh. Foster; [per. s angl. Ya. V. Sokolova]. – M. : Finansy i statistika, 1995. – 416 p.

Формирование информационно-учетного обеспечения процесса управления затратами на предприятиях яичного птицеводства.

Н.В. Хомяк, Н.О. Томилова, О.Ю. Гаврик

Сформировано информационно-учетное обеспечение процесса управления затратами на основе анализа концептуальных и методических основ управления затратами и основных факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятий яичного птицеводства. Предложена модель управления затратами предприятий яичного птицеводства, что позволит обеспечить взаимосвязь показателей экономической эффективности и экономичности затрат. Систематизирована номенклатура объектов калькулирования и калькуляционных единиц, что будет способствовать формированию достоверной информации с целью организации эффективного процесса управления бизнес-процессами предприятия. Усовершенствована система управления производством с использованием метода «директ-костинг», что позволит действеннее осуществлять менеджмент и координацию производства.

Ключевые слова: управление, информационно-учетное обеспечение, система управления производственными затратами, директ-костинг.

The formation of information and account providing of process management cost of enterprises of egg poultry industry

N. Khomyak, N. Tomilova, O. Gavrik

Ensuring the effectiveness of egg poultry enterprises involves the use of modern, adapted to local economic conditions, tools and methods of management costs that are to some extent is logically consistent with the applicable accounting systems, planning and cost analysis. The functioning of enterprises of the investigated branch in modern conditions requires complex decision-making and in-depth specialization in management costs.

In the article determined that the model of cost management at enterprises of egg poultry industry takes into account the impact of the environment (factors of political, legal, economic, social, cultural, scientific, international, natural disasters) and internal environment (material, labor, financial, information, administrative resources).

These factors influence the effectiveness, the composition and structure of inputs to the «input» of the production process and the result of their transformation in the implementation of cost management functions of the «exit».

The research established that in practice of studied enterprises organization and improving of cost management model mainly occurs sporadically, without proper justification. Therefore, one of the factors ensuring the effectiveness enterprises egg poultry industry is properly constructed model of cost management. To do this, first, it is important to use a logical balance control technology, which will increase the economic efficiency of production activities.

The effectiveness of management production costs is provided on the condition of consistency of methods and tools of cost management that can positively influence the efficiency of enterprises. If the logic level of cost management model consistent, then the whole model of cost management is interconnected vertical and balanced. In this regard, we offer coordination of structural levels of cost management model enterprises egg poultry-based matches.

We think that in the increasingly competitive at the market formation of competitive advantages poultry enterprises can be achieved only through obtaining the effect of operating leverage through the use of highly birds flock, optimal system maintenance, growing and feeding the successful positioning of products in targeted market segments, competitive production capacity and perfect mechanism for management of business processes. The nomenclature of objects calculation and calculation units that contribute to the formation of reliable information in order to process an efficient business process management company is systematized.

The system management of production by using the method «direct costing» that will efficiently implement management and coordination of production is improved. Calculation of prime cost by the method «direct costing» makes it possible to conduct operational analysis of the enterprise. Identifies such important indicators in production management as the threshold of profitability, stock of financial strength and power of influence of operating leverage. Proposed technique will provide leadership opportunities in practice to simulate various combinations of sales, costs and profits of them are choosing the most appropriate to reimburse costs.

Key words: management, information and accounting software, system of production costs, direct costing.

Надійшла 18.04.2017 р.

УДК 330.131.7:637.13

РУДА Т.П., канд. екон. наук

Національний університет «Львівська політехніка»

tanya.ruda@gmail.com

ЗАБОЛОТНИЙ В.С., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

zabolotnys120485@gmail.com

ХОМОВИЙ С.М., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

2serik2@mail.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «РИЗИК»

Розглянуто теоретичні розробки класичної та неокласичної теорії щодо підприємницького ризику. Проаналізовано трактування зазначеної категорії. Охарактеризовано ситуацію ризику, як ситуацію відносної невизначеності, в якій настання події ймовірно може бути визначено. Ризик був розглянутий з точки зору його сутності з виділенням таких основних елементів як можливість відхилення від передбачуваної цілі; імовірність досягнення очікуваного результату; можливість матеріальних та інших втрат, пов'язаних зі здійсненням вибраної в умовах невизначеності альтернативи. Зроблено висновок про існування ризиків, що є унікальними для кожного конкретного підприємства.

Ключові слова: ризик, історія дослідження ризику, види ризиків, класифікація ризиків, елементи ризиків.

Постановка проблеми. Виробничо-господарська діяльність підприємств в умовах ринкової системи має деяку частку невизначеності, ризику. Ця невизначеність пояснюється в першу чергу тим, що економічна ситуація піддана випадковим впливам як об'єктивного (інфляція, зростання цін, падіння рівня життя населення), так і суб'єктивного характеру. Виникає неясність і невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, а, отже, зростає ризик, тобто небезпека невдачі, непередбачених втрат.

Будь-яка система у процесі свого розвитку проходить ряд стадій – народження, зростання, зрілість і старість. Природно, що на кожній стадії життєвого циклу системи існує певна частка ризику в здійсненні основної діяльності, яка залежить від багатьох параметрів технічних, соціальних, політичних і т. д., і, зокрема, існує певний зв'язок ризику з поточною стадією життєвого циклу системи. Основними факторами ризику є невизначеність різної природи, властиві об'єкту управління і зовнішніх умов, що робить істотний вплив на цей об'єкт, а також суб'єктивні мотивації і реакції особи, що приймає рішення.

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

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

Однак, незважаючи на безперечну значущість проведених досліджень, на сучасному етапі залишаються невивченими специфічні теоретико-методичні питання управління ризиками підприємств внаслідок відсутності єдиної наукової думки щодо методів управління ризиками, а існуючий інструментарій не дозволяє повністю вирішити цю проблему.

Метою дослідження була розробка теоретичних, методологічних положень щодо трактування поняття «ризик».

Матеріал і 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.

Основні результати дослідження. У вітчизняній та зарубіжній літературі існують різні думки щодо сутності ризику. Це пояснюється складністю та багатогранністю цього феномену, яким часто обґрунтовують виникнення різних економічних явищ, а також відсутністю заходів, які б стимулювали використання ризику у господарській та управлінській діяльності.

Відомо, що в економічній теорії проблема ризику тривалий період часу ігнорувалася. Так, питання забезпечення ефективного використання обмежених ресурсів в економіці досліджувалося без урахування фактора ризику, який у теоретичних дослідженнях просто залишався без уваги, хоча категорія «ризик» зустрічається у наукових працях представників ранньої класичної політекономії – Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Мілля. На думку представників цієї школи, прибуток має включати винагороду за ризик. Однак, визнаючи це, вони трактують ризик як математичне очікування втрат, яких можна зазнати у результаті вибраного рішення, не піддаючи більш детальному аналізу.

У «Капіталі» К. Маркс абстрагується від зовнішньої торгівлі та розглядає капіталістичний світ як єдине ціле, а весь ринок – як внутрішній ринок. За такого підходу із аналізу виключаються ризикові ситуації, пов'язані зі зміною курсу валют, політичних та інших умов. Отже, К. Маркс при аналізі економічних відносин сформував систему категорій таким чином, що одержаний прибуток взагалі виключав невизначеність та ризик. К. Маркс також виходив із того, що усі товари продаються за вартістю. При аналізі відтворення суспільного капіталу він абстрагувався від коливань ринкових цін, а також відхилень ринкових цін від вартості. Ця умова виключає динамічний аспект економіки у поточний момент часу, а як наслідок, невизначеність та ризик [1].

Із метою визначення цієї економічної категорії розглянемо теоретичні розробки класичної та неокласичної теорії щодо підприємницького ризику. Представники класичної школи (Дж. Мілля, У. Сеніор) розрізняли у структурі підприємницького доходу процент як частку на вкладений капітал, заробітну плату підприємця і плату за ризик. У класичній теорії ризик отожднюється із математичним очікуванням втрат, яких можна зазнати у результаті вибраного рішення, і сприймається як втрати, що зумовлені прийняттям певного рішення [2].

Прибічники неокласичної теорії підприємницького ризику (А. Маршалл і А. Пігу) дотримувалися іншої думки. Сутність розробленої ними теорії полягала у наступному: підприємець, який працює в умовах невизначеності і прибуток якого є випадкова змінна, при укладенні угоди керується двома критеріями – розмірами очікуваного прибутку і величиною його можливих коливань. Тому поведінка економічного суб'єкта зумовлена концепцією граничної корисності, тобто підприємець вибирає той варіант, у якому коливання очікуваного прибутку менші [3].

Однак ні представники класичної політекономії, ані Маршалл не займалися дослідженням категорій «невизначеність» і «ризик» і не проводили чіткої межі між цими поняттями. Вперше їх чітко розмежував Ф. Найт. Він запропонував виділяти апіорну ймовірність – «абсолютно однорідну класифікацію випадків, у всьому ідентичних (за винятком реально випадкових факторів)» і статистичну ймовірність, яку не можна оцінити за допомогою апіорних розрахунків, «основною характерною особливістю цього виду ймовірності є те, – що він базується на емпіричній класифікації випадків»; а також «оцінки» – особливістю цього типу ймовірності є відсутність обґрунтованого критерію і неможливість класифікації ситуацій, оскільки кожна з них або унікальна, або кількість таких ситуацій недостатня, щоб проаналізувати їх та визначити значення ймовірності.

Для визначення апіорної та статистичної ймовірностей Ф. Найт використовував термін «ризик», а для оцінки – термін «невизначеність». Згідно з доведенням Ф. Найта існування «унікальної невизначеності» майбутнього може дозволити підприємцям одержати позитивний прибуток, незважаючи на досконалу конкуренцію. Ф. Найт, на відміну від ортодоксального трактування, розглядає прибуток як дохід за несення невизначеності [4].

Дещо поглибив розмежування ризиків Дж. М. Кейнс, який вперше класифікував підприємницькі ризики. Кейнс пропонує у вартість товару включати витрати, пов'язані із амортизацією (у тому числі прискореною), зі зміною кон'юнктури ринку, аваріями і катастрофами. Він

увів навіть термін «витрати ризику», тобто витрати, необхідні підприємцю для компенсації відхилень фактичної виручки від очікуваної.

Дж. М. Кейнс виділив три види ризиків в економічній сфері: підприємницький ризик, ризик кредитора, ризик інфляції. У своїх наукових працях Кейнс дійшов основного висновку – про необхідність посилення ролі держави в економіці як ризик-демпфера [5].

Нобелівські лауреати Мілтон Фрідмен і Джеймс Бьюкенен твердили, що, навпаки, ризики щодо розподілу ресурсів у держави на порядок вищі, ніж у ринків [6].

Подальшого розвитку неокласична теорія ризику набула у працях угорських економістів Т. Бачкаї і Д. Мессена, які сутність ризику розглядали через можливості відхилення від цілі, заради досягнення якої приймалося рішення [7]. Йозеф Шумпетер ув'язував ризик і підприємництво, зазначаючи, що коли ризики не враховуються у господарському плані вони є джерелом, із одного боку, прибутку, а з іншого – збитків [8]. Теорія, в якій прибуток розглядався як виграш від ризикових ситуацій, одержала назву «концепція Найта». Пол Хейне у своїй науковій праці «Економічний образ мислення» відзначав, що коли б усе, що належить до одержання прибутку, було б добре відомим, і якщо би всі можливості щодо його одержання були повністю використаними, то прибуток би всюди дорівнював нулю [9].

Розглянувши різні визначення ризику, можна твердити, що ризик у більшості авторів асоціюється із настанням тієї чи іншої події або визначається із урахуванням імовірності. Однак подібне трактування робить управління ризиком неможливим, оскільки, за наведеними визначеннями, воно є тотожним управлінню імовірністю, що надає процесу управління підприємством стихійності.

У більшості визначень ризику виділяється така характерна його риса як безпека, можливість невдачі. Таке трактування дають І.Т. Балабанов, О.М. Варченко, М.П. Денисенко, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова, які акцентують увагу на імовірності виникнення лише негативних наслідків економічної діяльності внаслідок існування ризику. Однак, на нашу думку, таке твердження не характеризує усього змісту категорії ризику. Тому для більш повного визначення ризику доцільно встановити зміст супутнього із ним поняття «ситуація ризику», оскільки саме ситуація може або сприяти здійсненню, або стримувати певну дію.

Ситуація ризику посідає особливе місце серед різних видів ситуацій, оскільки пов'язана із більшістю економічних процесів, яким властиві елементи невизначеності і в яких відсутні однозначні рішення. При цьому, якщо існує можливість кількісно та якісно визначити рівень імовірності того чи іншого варіанта, то це і буде ситуація ризику. Звідси випливає, що ризикова ситуація пов'язана зі статистичними процесами і характеризується наступними умовами: 1) наявність невизначеності; 2) необхідність вибору альтернативи (при цьому необхідно враховувати, що відмова від вибору також є різновидністю вибору); 3) можливість оцінити імовірність здійснення альтернатив, що вибираються. Відповідно до цього, ситуація ризику якісно відрізняється від ситуації невизначеності. Ситуація невизначеності характеризується тим, що імовірність настання наслідків рішень або події складно встановити.

Отже, ситуацію ризику можна охарактеризувати як ситуацію відносної невизначеності, в якій настання події імовірно і може бути визначено. У цьому випадку об'єктивно існує можливість оцінити імовірність подій, які виникають у результаті спільної діяльності партнерів, контрдії конкурентів, вплив природного середовища на розвиток економіки, впровадження науково-технічних досягнень і т.д. Намагаючись «зняти» ризикову ситуацію, суб'єкт робить вибір і прагне реалізувати його. Цей процес знаходить своє вираження у понятті «ризик». Останній існує як на стадії вибору рішення (плану дій), так і на стадії його реалізації.

І в тому, і в іншому випадку ризик постає моделлю зняття суб'єктом невизначеності, способом практичного вирішення суперечностей за нечіткого (альтернативного) розвитку протилежних тенденцій у конкретних обставинах.

На нашу думку, ризик необхідно розглядати з точки зору явища та сутності. Як явище, ризик – це зазвичай неочікувані втрати. На рівні сутності ризик – це економічні відносини господарюючих суб'єктів, які в умовах ринку завжди мають стохастичний, невпорядкований, імовірний характер, що дозволяє назвати їх ненадійними. Справа у тому, що кожне підприємство перебуває в оточенні інших суб'єктів, вплив яких на діяльність підприємства передбачити неможливо. Процес пізнання, як відомо, безмежний – від явища до сутності, від сутності

першого порядку до сутності другого порядку і т.д. Серед складових зовнішнього середовища можна виділити: конкуренти, постачальники, покупці; регіональні та місцеві органи влади, із якими економічні відносини більш або менш упорядковані та прогнозовані, і, як наслідок, їх вплив на господарські ризики мінімальний. Ці відносини більш стохастичні для конкретного підприємства і прогнозувати їх вплив складно або зовсім неможливо, що проявляється у ризикових ситуаціях у вигляді неконтрольованих втрат і доходів.

У понятті «ризик» виділимо наступні основні елементи, які формують його зміст: 1) можливість відхилення від передбачуваної цілі, заради якої здійснюється вибрана альтернатива; 2) імовірність досягнення очікуваного результату; 3) можливість матеріальних та інших втрат, пов'язаних зі здійсненням вибраної в умовах невизначеності альтернативи.

Важливим елементом ризику є наявність імовірності відхилення від вибраної цілі. При цьому можуть бути відхилення як негативного, так позитивного напрямку дії. Можливість позитивного відхилення у результаті ризику в економічній літературі часто характеризується як шанс. Отже, ризик – це втрати, негативне відхилення, збиток; а шанс – позитивне відхилення, прибуток. При цьому позицію, яка припускає існування «шансу», підтримують такі вітчизняні та зарубіжні економісти як І.А. Бланк, О.П. Коюда [10].

Розуміння сутності економічного ризику пов'язано із виділенням функцій, які він виконує при здійсненні господарської діяльності в умовах невизначеності. До таких функцій можна віднести регулятивну та захисну.

Регулятивна функція має суперечливий характер і може виступати у двох формах – конструктивній та деструктивній. Конструктивність проявляється, зокрема, у тому, що ризик при здійсненні економічних задач виконує роль каталізатора, оскільки йому притаманні активність, цілеспрямованість на перспективу, пошук новаторських рішень. Особливо наглядно це проявляється на прикладі так званого венчурного капіталу та діяльності інноваційних банків. Деструктивний характер регулятивної функції проявляється у тому, що прийняття і реалізація рішень із необґрунтованим ризиком призведуть до авантюризму та волонтаризму. У цьому випадку ризик виступає як дестабілізуючий фактор і представляє собою сумнівне підприємство.

Захисна функція ризику також має два аспекти – історико-генетичний і соціально-правовий. У першому випадку йдеться про те, що уже на ранніх етапах розвитку цивілізації люди стихійно шукали засоби і форми захисту від можливих небажаних наслідків. Нині така передбачуваність проявляється у формі створення і функціонування фондів ризику, які сприяють стабілізації економічної, господарської та виробничої діяльності. Стабільність забезпечується також через механізм перерозподілу ризику. Наприклад, держава повністю або частково відшкодовує сільськогосподарським підприємствам збитки від посухи, урагану або паводків за рахунок спеціальних резервів чи накопичень від доходів у інших галузях народного господарства.

Сутність соціально-правового аспекту захисної функції полягає у забезпеченні права новатора на ризик. Ініціативним підприємцям необхідний захист, правові, політичні та економічні гарантії.

Подальша характеристика сутності та функцій економічного ризику пов'язана з вивченням його різновидів, які виділяються залежно від ряду класифікаційних ознак (табл. 1). Аналіз економічної літератури показав, що нині відсутня чітка класифікація ознак, оскільки існує безліч думок щодо цілей і задач класифікації. Проте можна виділити два основні загальні підходи до її побудови.

Згідно з першим підходом виділяють видові класифікації ризику, сформовані науковцями та організаціями, які відрізняються залежно від поставлених цілей. Нині найбільш детальні класифікації складаються міжнародними організаціями (Global Association of Risk Professionals (GARP), the Institute of Risk Management (IRM) та ін.), консалтинговими і фінансовими компаніями, а також дослідниками, які займаються питаннями управління ризиком. Наприклад, асоціація GARP у своєму документі *Generally Accepted Risk Principles* виділяє 6 основних груп ризиків, до складу яких входять спеціалізовані їх різновиди: кредитний ризик; ринковий ризик; ризик концентрації портфеля; ризик ліквідності; операційний ризик; ризик бізнес-події [11].

Організації банківського сектору найбільш часто оперують ризиками, які виділяються Базельським комітетом по банківському нагляду в Угоді про достатність капіталу Basel II (кредитний, ринковий, операційний і ризик ліквідності). Другий підхід пов'язаний зі складанням так званих оглядових або систематичних класифікацій, які формуються залежно від ряду базових ознак [22].

Наведена вище класифікація ризиків характерна для вітчизняних економістів, а специфікою зарубіжних класифікацій є наявність у провідних країнах стійкої банківської системи, а також розвинених валютних ринків і ринків цінних паперів. Саме тому більшість зарубіжних авторів дотримується класифікації ризиків залежно від належності їх до бізнес-процесів. Виходячи із цього, виділяються наступні ризики: операційний ризик; ринковий ризик; кредитний ризик; діловий ризик; ризик ліквідності; юридичний ризик; ризик, пов'язаний із регулюючими органами.

Таблиця 1 – Класифікація ризиків діяльності підприємства

Ознака класифікації	Різновид ризиків
За характером наслідків	Чистий ризик – означає можливість одержання лише негативного або нульового результату. Спекулятивний ризик – проявляється в одержанні як негативного, так і позитивного результату.
За джерелами виникнення	Зовнішній (систематичний) ризик – зумовлений факторами зовнішнього середовища, які не залежать від діяльності підприємства. Внутрішній (несистематичний) ризик – пов'язаний із діяльністю конкретного підприємства.
За видами діяльності	Економічний ризик – зумовлений несприятливими змінами в економіці підприємства або країни. Політичний ризик – пов'язаний з політичною діяльністю держави і політичною нестабільністю в країні. Соціальний ризик – зумовлений зміною якості трудових ресурсів, виникненням національних, релігійних і трудових конфліктів та зміною соціальної лояльності населення. Комерційний ризик – являє собою небезпеку втрат у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. Екологічний ризик – пов'язаний із забрудненням навколишнього середовища.
За сферою виникнення	Виробничий ризик – пов'язаний із можливістю зменшення прибутку в результаті зниження ефективності виробничого процесу. Маркетинговий ризик – відображає можливість одержання збитків у ході процесу реалізації продукції або перепродажу товарів. Фінансовий ризик – пов'язаний із можливістю втрати фінансових ресурсів. Організаційний ризик – зумовлений помилками менеджменту підприємства, її співробітників, проблемами системи внутрішнього контролю, недостатньо розробленими правилами роботи, тобто ризики, пов'язані із внутрішньою організацією роботи підприємства. Кредитні ризики – ризик того, що контрагент не виконає взятих зобов'язань у визначені терміни. Техніко-виробничі ризики – ризик заподіяння шкоди навколишньому середовищу.

Висновки. Отже, можна виділити безліч ризиків, із якими стикається суб'єкт господарювання, причому їх класифікація найчастіше залежить від ряду факторів і є унікальною для кожного конкретного підприємства.

Суперечливість як риса ризику проявляється у різних аспектах. Являючи собою різновид діяльності, ризик, із одного боку, орієнтований на одержання суспільно значимих результатів неординарними, новими способами в умовах невизначеності і ситуації вибору. Із іншого боку, ризик призводить до авантюризму, суб'єктивізму, стримування соціального прогресу, до тих чи інших соціально-економічних і моральних витрат, якщо в умовах неповної вихідної інформації про ситуацію ризику альтернатива вибирається без належного урахування об'єктивних закономірностей розвитку явища, відносно якого приймається рішення.

Узагальнюючи викладене вище, можна визначити економічний ризик як діяльність суб'єктів господарської діяльності, пов'язану із подоланням невизначеності, у процесі якої є можливість оцінити імовірність досягнення бажаного результату, невдачі та відхилення від цілі, яка міститься у вибраних альтернативах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії / К. Маркс. – К.: Вид-тво політ. літ-ри України, 1982. – 932 с.
2. Four introductory lectures on political economy: delivered before the University of Oxford / By Nassau W. Senior. – London: Longman, Brown, Green, and Longmans, 1852. – 76 p.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. –Т. 1. – 415 с.
4. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности / Ф. Найт // Альманах: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 2004. – Вып. 5. – С. 124–130.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.

6. Фридмен М. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск / М. Фридмен, Л. Дж. Сэвидж // Теория потребительского поведения и спроса: Вехи экономической мысли. – СПб.: Экономическая школа. – 1993. – Вып. 1. – С. 208–249.
7. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бачкай, Д. Мессена, Д. Лико и др.; пер. с венг. – М.: Экономика, 2009. – 133 с.
8. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
9. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко; пер. с англ. Т. А. Гуреш. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 544 с.
10. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – Т. 1. – 536 с.
11. Generally Accepted Risk Principles (GARP), developed by Coopers & Lybrand, 1996. Listing of principles [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.docstoc.com/docs/45583278/Generally-Accepted-Risk-Principles>.
12. Любунь О. С. Кредитный риск / О. С. Любунь. – К.: Университет економіки та права «Крок», 2005. – 307 с.

REFERENCES

1. Marks K. Kapital. Krytyka politychnoi' ekonomii' [Capital. Criticism of political economy] / K. Marks. – К.: Vyd-tvo polit. lit-ry Ukrainy, 1982. – 932 s.
2. Four introductory lectures on political economy: delivered before the University of Oxford / By Nassau W. Senior. – London: Longman, Brown, Green, and Longmans, 1852. – 76 r.
3. Marshall A. Prynсыры ekonomycheskoj nauky [Principles of economic science] / A. Marshall; per. s angl. – М.: Progress, 1993. –Т. 1. – 415 s.
4. Najt F. Ponjatye ryska y neopredelennosty [The concept of risk and uncertainty] / F. Najt // Al'manah: teoriya y ystoriya ekonomycheskyh y sotsyal'nyh ynstytutov y system. – 2004. – Выр. 5. – S. 124–130.
5. Kejns Dzh. M. Obshhaja teoriya zanjatosty, procenta y deneg [General theory of employment, interest and money] / Dzh. M. Kejns. – М.: Gelyos ARV, 1999. – 352 s.
6. Frydmen M. Analiz poleznosty pry vybore sredey al'ternatyv, predpolagajushhyh rysk risk [Analysis of utility when choosing among alternatives that involve risk] / M. Frydmen, L. Dzh. Sэvydzh // Teoriya potrebytel'skogo povedenija y sprosа: Vehy ekonomycheskoj mysly. – Spb.: Ekonomycheskaja shkola. – 1993. – Выр. 1. – С. 208–249.
7. Hozyajstvennyj rysk y metody ego yzmerenija [Economic risk and methods of its measurement] / T. Bachkay, D. Messena, D. Lyko y dr.; per. s veng. – М.: Экономыка, 2009. – 133 с.
8. Shumpeter J. A. Teoriya ekonomycheskogo razvytiya. Kapytalyzm, sotsyalyzm y demokratsiya [The theory of economic development. Capitalism, Socialism and Democracy] / J. A. Shumpeter. – М.: Эксмо, 2007. – 864 s.
9. Hejne P. Ekonomycheskij obraz myshlenija [Economic way of thinking] / P. Hejne, P. Boutke, D. Prychytko; per. s angl. T. A. Guresh. – М.: Yzdatel'skiy dom «Vyl'jams», 2005. – 544 s.
10. Blank Y. A. Osnovy ynvestytsionnogo menedzhmenta [Fundamentals of Investment Management] / Y. A. Blank. – К.: Эл'га-Н, Nyka-Centr, 2001. – Т. 1. – 536 s.
11. Generally Accepted Risk Principles (GARP), developed by Coopers & Lybrand, 1996. Listing of principles [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.docstoc.com/docs/45583278/Generally-Accepted-Risk-Principles>.
12. Ljubun' O. S. Kredytnyj ryzyk [Credit risk] / O. S. Ljubun'. – К.: Universytet ekonomiky ta prava «Krok», 2005. – 307 s.

Теоретико-методические подходы к трактовке понятия «риск»

Руда Т.П., Заболотный В.С., Хомовой С.М.

Рассмотрены теоретические разработки классической и неоклассической теории относительно предпринимательского риска. Проанализированы трактовки указанной категории. Охарактеризовано ситуацию риска как ситуацию относительной неопределенности, в которой наступления события вероятно может быть определено. Риск был рассмотрен с точки зрения его сущности с выделением таких основных элементов как возможность отклонения от предполагаемой цели; вероятность достижения ожидаемого результата; возможность материальных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы. Сделан вывод о существовании рисков, что есть уникальными для каждого конкретного предприятия.

Ключевые слова: риск, история исследования риска, виды рисков, классификация рисков, элементы рисков.

Theoretical and methodological approaches to interpretation of concept of «risk»

Ryda, T., Zabolotnyi, V., Homovij, S.

Industrial and economic activities of enterprises in the market system has some degree of uncertainty, risk. This uncertainty is primarily due to the fact that the economic situation is subject to random influences both objective and subjective. There is confusion and uncertainty in obtaining the expected end result, and thus increases the risk

To determine the economic category of «risk» in the article the theoretical development of classical and neoclassical theories about business risk considered. The interpretation of this category by the classical and neoclassical school analyzed.

The authors found that neither the representatives of classical economics, or neoclassical theory does not researched categories of "uncertainty" and "risk" and not conducted a clear boundary between these concepts. Established the first time they clearly delineate F. Knight.

Analysis of different definitions of risk given the possibility authors argue that the most authors risk associated with the onset of an event or determined taking into account the probability. However, this interpretation makes it impossible to control the risk, because, in this definition, it is likely identity management, providing enterprise management process spontaneity.

The authors gave a description of risk situation as a situation of relative uncertainty in which the event is likely and can be determined. In this case, the objective is possible to estimate the probability of events that arise as a result joint activity partners, the impact of the environment on the economy, introduction of scientific and technological achievements, etc.

This article contains the author's conclusion that the risk must be considered in terms of events and nature. As a phenomenon, risk – it is usually unexpected losses. At the level of the essence risk is the economic relations of economic agents that market conditions are always stochastic, disordered likely character that allows call them unreliable.

The concept of «risk» the authors identified the following main elements:

- 1) the possibility of deviation from the intended purpose for which the selected alternative;
- 2) the probability of achieving the expected results;
- 3) the possibility of material and other losses associated with the implementation of the selected alternative in the face of uncertainty.

In this article concluded that many can identify the risks faced by an economic entity and classification often depends on a number of factors unique to each individual company.

The contradictory as a feature of risk manifests itself in various ways. Being the kind of business risk, on the one hand, focused on obtaining socially significant extraordinary results, new methods under uncertainty and situations of choice. On the other hand, leads to the risk of adventure, subjectivity, curbing social progress, to the different socio and economic and moral costs, if the conditions of incomplete initial information about the selected alternative risk situation without due consideration of the objective laws of phenomena relative which the decision.

Keywords: risk, risk types, history research risk, classification of risks, risk elements.

Надійшла 19.04.2017 р.

УДК 330.356

ПОНЕДІЛЬЧУК Т.В., РИБАК Н.О., кандидати екон. наук
Білоцерківський національний аграрний університет

БАГАТОФАКТОРНА ЕКОНОМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ У ВИЗНАЧЕНІ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Досліджено існування зв'язків між економічним зростанням з одного боку, а також інвестиціями та інфляцією – з іншого. Здійснене дослідження залежності темпів економічного зростання від динаміки обсягів інвестицій в основний капітал. Дані аналізу засвідчили прямий і тісний взаємозв'язок між явищами, оскільки абсолютна величина отриманих коефіцієнтів наближається до 1. За допомогою багатофакторної економетричної моделі обґрунтовано, що в довгостроковому і короткостроковому періодах існує більш значущий зв'язок між інфляцією, інвестиціями та економічним зростанням, на відміну від однофакторної моделі «економічне зростання – інфляція».

Ключові слова: багатофакторна економетрична модель, інфляція, інвестиції, економічне зростання, коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації.

Постановка проблеми. Для того щоб уряд країни мав змогу проводити виважену економічну політику, приймати важливі стратегічні рішення, необхідно досліджувати не лише динаміку окремих макроекономічних показників, пропорції чи структурні зміни між ними. Для розробки державних програм, прогнозів економічного та соціального розвитку, а також основних засад грошово-кредитної політики, більш глибокого розуміння причинно-наслідкових залежностей, зокрема між ВВП, інфляцією та інвестиціями, доцільно проводити їх статистичну оцінку та відповідні емпіричні дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню одночасного впливу факторів та різноманітних чинників на економічне зростання останнім часом приділена значна увага. Це знайшло відображення в працях вчених-економістів: Дж. Кейніс, М. Фрідман, Р. Барро, Дж. Лі, Р. Казеллі, Дж. Еськувела, Ф. Лефорта, К. Форбес, Дж. Франкель, Д. Ромер, Р. Льовін і Д. Ренель, Р. Корменді і П. Мегуїре та інших. Однак, незважаючи на зростий інтерес науковців до проблеми впливу різноманітних чинників на економічне зростання переважає фрагментарне висвітлення окремих його аспектів. Недостатність розробки питань пов'язаних із визначенням особливостей тісноти взаємозв'язку зазначених категорій в умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки визначили вибір теми дослідження та її актуальність.

Мета дослідження полягала в аналізі одночасного впливу інфляції та інвестицій на економічне зростання в умовах трансформаційної економіки України.

Матеріал і методика дослідження. Для досягнення поставленої мети застосовувались загальнонаукові та спеціальні методи, серед яких: методи кореляційно-регресійного аналізу, наукового абстрагування, аналізу та синтезу. Інформаційною базою слугували дані Державної служби статистики України, Державного агентства України з інвестицій та інновацій, Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, монографічні дослідження вітчизняних і зарубіжних авторів, а також електронні ресурси мережі Інтернет тощо.

Основні результати дослідження. Аналіз, проведений в попередніх статтях [1-3], дав змогу встановити, що зв'язок між інфляцією та економічним зростанням, який відображено у однофакторній моделі, здебільшого є статистично не досить вагомим (коефіцієнт кореляції від 5 до 30, і лише на третьому етапі –38 %) як у довгостроковому, так і короткостроковому періодах, що, з одного боку, дозволяє стверджувати про існування певного зв'язку між досліджуваними категоріями, а з другого – засвічує, що інфляція не є чинником, який вирішальним чином впливає на динаміку економічного зростання.

З огляду на це, у подальшому дослідженні впливу інфляції на економічне зростання будемо використовувати багатофакторну модель, в основу якої покладено концепцію мультиплікатора Дж. Кейнса, за якою існує нерозривний зв'язок між розмірами суспільного виробництва, інвестиціями, споживанням та заощадженнями.

Теорія мультиплікатора є узагальненням практики функціонування ринкової економіки на рівні всієї країни. У зв'язку з цим модель мультиплікатора має практичне значення для будь-якої національної економіки, включаючи і трансформаційну економіку України.

Досвід таких країн як Чехія, Словенія та Словаччина свідчить про те, що після завершення трансформаційного спаду, хоча і відносно незначного (20–25 %), у період з 1993 до 1994 р., саме приріст інвестицій передував на один два роки як чинник відновлення економічного зростання. У таких країнах як Польща, Болгарія, Угорщина, Румунія вихід виробництва на докризовий рівень та збільшення капіталовкладень відбувалися одночасно. Підтвердження тісної залежності між динамікою валового внутрішнього продукту та рівнем капітальних вкладень можна спостерігати і в розвитку КНР. При цьому одним із основних факторів неймовірного економічного зростання Китаю став іноземний капітал, тобто прямі іноземні інвестиції та кредити [4].

Зовсім інша ситуація в Україні. Низькі доходи більшості її населення виступають гальмом економічного зростання. Для збільшення зайнятості та зростання доходів населення необхідні інвестиції у приріст основних виробничих фондів. Саме це здатне викликати мультиплікаційний ефект у національній економіці. Однак значних внутрішніх інвестиційних джерел в Україні в результаті ринкових перетворень не з'явилося. Первісне накопичення відбувалося не менш драматично, ніж в епоху раннього капіталізму. Однак накопичення не супроводжувалося його продуктивним використанням у реальному секторі національної економіки.

Для більш детального аналізу та з'ясування ступеня залежності між реальним економічним зростанням і обсягом інвестицій в основний капітал для економіки України варто провести економіко-математичне дослідження.

Отже, як свідчать результати аналізу, інвестиції здійснюють досить значний вплив на темпи економічного зростання країни (коефіцієнт кореляції – 0,88, коефіцієнт детермінації 0,77), що, у свою чергу, прямо пов'язано із забезпеченням оптимального співвідношення між нагромадженням і споживанням.

Тому без мобілізації грошових коштів та їх вкладення в реальний сектор економіки прискорити темпи економічного зростання і вивести Україну з соціально-економічної кризи неможливо. Єдине надійне джерело активізації інвестиційного процесу – прибуток вітчизняних підприємств усіх форм власності.

В економічній літературі зустрічається значна кількість робіт [5-15], присвячених питанню впливу інфляції на інвестиції, але думки вчених-економістів значно різняться. Так, на підтвердження сказаного вище Л. Саммерс пише: «До цих пір не існує достовірних оцінок впливу інфляції на інвестиції в основний капітал» [16].

На нашу думку, на рівень інвестицій в економіці країни має вплив не сама інфляція, а економічна нестабільність, яка є її наслідком, та високі інфляційні очікування. Інвестування прямо залежить від такого чинника як очікувана норма прибутку, або ж рентабельність капітало-

вкладень. Інфляція, у свою чергу, має безпосередній вплив на ринкову вартість капіталу і реальну прибутковість інвестицій. Цей зв'язок можна прослідкувати на рисунку 1.

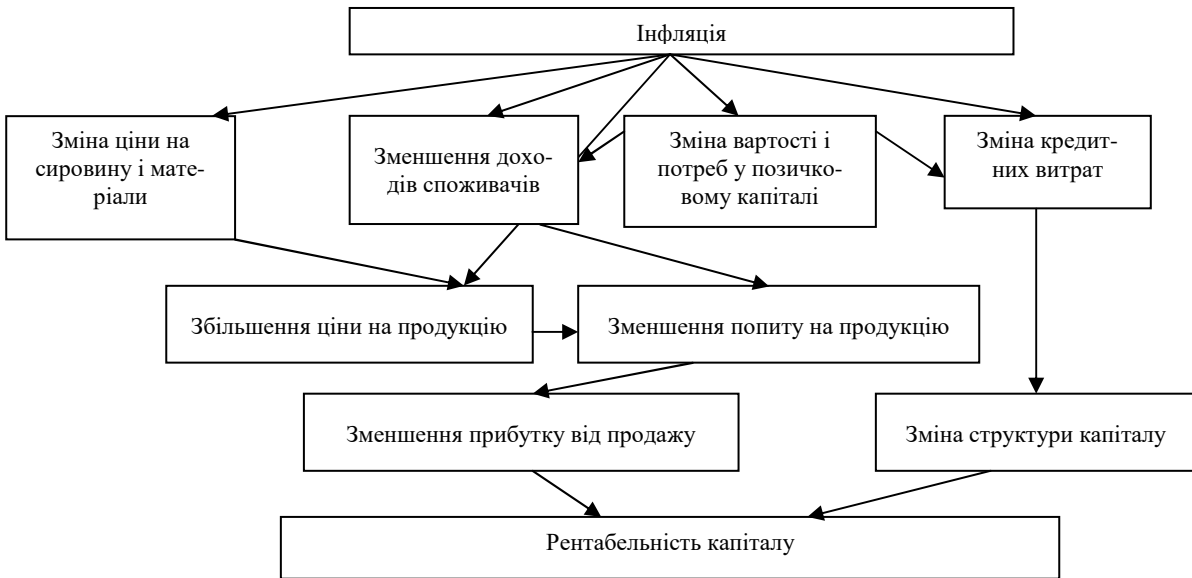


Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки між інфляцією та рівнем прибутковості капіталу підприємства.

Джерело: розроблено автором.

За низького рівня прибутковості капіталу та рентабельності інвестори не будуть здійснювати капіталовкладення, тому завжди розробляється кілька альтернативних інвестиційних проектів, а вирішальним аспектом у прийнятті рішення буде рівень відсоткової ставки банківського кредиту (якщо норма відсотка вища за очікувані норми прибутку, інвестиції не здійснюватимуться, і навпаки). Інфляція, у свою чергу, має прямий вплив на рівень відсотка банківського кредиту, тобто чим вища інфляція, тим вищий відсоток за кредитом, що теж гальмує здійснення інвестицій в економіці. Крім того, у разі зростання рівня інфляції можна прослідкувати тенденцію до зменшення кількості довгострокових капіталовкладень і зростання короткострокових інвестиційних проектів.

Отже, за умов високих темпів інфляції інвестиції будуть вигідні інвесторам, коли очікувана норма прибутку буде вища за відсоткову ставку банківського кредиту.

Рівняння кореляційно-регресійної моделі має такий вигляд:

$$y = -0,000000000000000085x^6 + 0,000000000011x^5 - 0,000000021x^4 + 0,0000052x^3 + 0,0020988x^2 - 0,6814374x + 15,157236;$$

Коефіцієнт кореляції при цьому дорівнює -0,193, а коефіцієнт детермінації 0,53. Дані рисунка 1 і розраховані коефіцієнти свідчать про обернений зв'язок інфляції та інвестицій у довгостроковому періоді, а величина коефіцієнта детермінації на рівні 53 % свідчить про досить вагому статистичну достовірність отриманої моделі.

За визначення наявності часового лагу (інвестиціям на відповідний проміжок часу передують інфляція) у взаємозв'язку досліджених категорій було з'ясовано, що найбільша тіснота між ними досягається у разі запізнення реакції інвесторів на 2 роки (табл. 1). За таких умов поведінка інвестора є досить прогнозованою: при інфляційних очікуваннях інвестор стримуватиме вкладення капіталу в економіку або ж віддасть перевагу короткостроковим інвестиційним проектам над довгостроковими.

Таблиця 1 – Тіснота та щільність залежності інфляції та інвестицій з урахуванням часового лагу

Коефіцієнт	Часовий лаг		
	1 рік	2 роки	3 роки
Коефіцієнт кореляції	-0,28518	-0,42667	-0,37265
Коефіцієнт детермінації	0,99	0,73	0,4

Джерело: розроблено автором.

Цей зв'язок є також обернено пропорційним, має велику щільність та статистично вагомий (коефіцієнт детермінації наближається до 1). Таким чином, чим більший рівень інфляції, тим нижчий рівень інвестицій, і навпаки.

В результаті проведеного аналізу було встановлено, що між інвестиціями та економічним зростанням у довгостроковому періоді існує прямий та щільний зв'язок, що підтверджує теорію мультиплікатора Дж. Кейнса в умовах трансформаційної економіки України, і дещо з нижчою щільністю існує обернено пропорційний зв'язок з інфляційними процесами, який збільшується за часового лагу в 2 роки. Через те, що усі попередні моделі мали досить малу статистичну значущість, розглянемо багатofакторну модель:

$$Y(x) = x_1 x_2,$$

де, Y (результуючий показник) – рівень ВВП;

x_1 (1 пояснююча змінна) – рівень інвестицій в економіку країни;

x_2 (2 пояснююча змінна) – ІСЦ.

За допомогою цієї моделі спробуємо математично проаналізувати статистичні дані на наявність зв'язку між економічним зростанням, з одного боку, та інвестиціями й інфляцією в економіці України – з іншого.

У результаті обрахунків, які враховували існування часового лагу в 1 рік між інфляцією та економічним зростанням та інфляцією й інвестиціями у 2 роки, рівняння тренду матиме такий вигляд:

$$\hat{Y} = -0,12 + 0,37 X_1 - 0,0015 X_2 + u$$

Для оцінки достовірності моделі впливу інвестицій та інфляції на економічне зростання визначимо чотири характеристики: коефіцієнт детермінації, коефіцієнт кореляції, критерій Фішера, критерій Стюдента.

Знайдемо стандартні помилки оцінок параметрів моделі (табл. 2).

Таблиця 2 – Регресійна статистика

Коефіцієнт кореляції R	0,96
Коефіцієнт детермінації R ²	0,92
Стандартні помилки	2,98
F критерій Фішера	89,68
Значущість F	4,52

Джерело: розроблено автором

Рівень коефіцієнтів кореляції та детермінації є також статистично вагомим і підтверджує тісний зв'язок між досліджуваними категоріями. Оскільки $F_{\text{розрах}} = 89,68$, а $F_{\text{табл}} = 4,52$, то зв'язок є суттєвим і отримана модель достовірна, тобто підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною і незалежними змінними в моделі є істотною.

Таким чином, отримана багатofакторна модель одночасного впливу інвестицій та інфляції на економічне зростання у довгостроковому періоді з урахуванням часових лагів дала можливість пересвідчитись, що за однакових умов статистична вага отриманих результатів є набагато вищою, ніж в однофакторній моделі «економічне зростання – інфляція».

Отже, подальше дослідження взаємозв'язку інфляції та рівня інвестицій в економіці України варто зосередити на короткостроковому періоді. Так, проведені за допомогою програми Excel розрахунки дали змогу визначити лінійну модель, яка виражає залежність між динамікою ВВП, інвестиціями та інфляцією. Її рівняння має такий вигляд:

$$\hat{Y} = 2,52 + 0,22 X_1 - 0,2 X_2 + u$$

При застосуванні цієї моделі коефіцієнт кореляції дорівнюватиме 0,73, а коефіцієнт детермінації – 0,53. Крім того, для багатofакторної моделі обчислений і критерій Фішера (18,5 за норми 4,5). Це дає підстави стверджувати, що зв'язок є суттєвим і побудована модель є достовірною, тобто підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною (ВВП) та незалежними змінними (інфляція, інвестиції) є істотною.

Висновки. Таким чином, нами з'ясовано, що отримана багатofакторна модель одночасно-го впливу інвестицій (X_1) та інфляції (X_2) на економічне зростання у довгостроковому періоді з урахуванням часових лагів має набагато вищу статистичну значущість (коефіцієнт кореляції 0,96, коефіцієнт детермінації 0,92), ніж однофакторні моделі «економічне зростання – інфляція» та «економічне зростання – інвестиції». Ці ж закономірності характерні і у короткостроковому періоді. Отримані результати дослідження доводять наявність опосередкованого впливу інфляції на економічне зростання як у довгостроковому, так і короткостроковому періодах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Комар Т.В. Фінансові аспекти впливу інфляції на економічне зростання / Т. В. Комар // Науковий вісник: фінанси, банки інвестиції. – 2011. – № 1. – С. 21–29.
2. Комар Т.В. Вплив інфляції на економічне зростання в короткостроковому періоді / Т. В. Комар // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2011.. – С. 461–468.
3. Понедельчук Т.В. Влияние основных и второстепенных факторов на экономический рост в условиях трансформационной экономики Украины / Т. В. Понедельчук // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 26-29.
4. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / за ред. В.М. Гейця. – Київ: Ін-т екон. прогнозув., 2000. – 432 с.
5. Crosby M. Inflation and the Capital Stock / M. Crosby, G. Otto // Journal of Money, Credit and Banking. – 2000, May. – Vol. 32. – № 2. – P. 236–253.
6. Crosby M. Persistence of output fluctuations under different exchange rate regimes / M. Crosby, G. Otto // Asian Economic Journal. – 2003. – Т. 17. – № 3. – P. 281–296.
7. Debelle G. Inflation targeting in practice / G. Debelle // International Monetary Fund – № 35. – 1997. – 32 p.
8. Debelle G. Monetary policy goals for inflation in Australia / G. Debelle, G. Stevens // Research Discussion Paper. – n. 9.503. – Reserve Bank of Australia. – 1995.
9. Faria J. R. Does High Inflation Affect Growth in the Long and Short-run? / J. R. Faria, F. G. Carneiro // Journal of Applied Economics. – 2001. – Vol. IV. – № 1. – P. 89–105.
10. Fischer S. The role of macroeconomic factors in growth / S. Fischer // National Bureau of Economic Research (NBER). – 1993. – № 4565. – P. 45–66.
11. Forbes K. Back to the Basics: the Positive Effect of Inequality on Growth : [Manuscript] / K. Forbes. – MIT Press, 1997.
12. Frankel J. Trade and Growth: an Empirical Investigation / J. Frankel, D. Romer // National Bureau of Economic Research (NBER). – 1996. – № 5476.
13. Hess G. The Long-Run Costs of Moderate Inflation / G. Hess, C. Morris // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. – 1996. – Second Quarter. – P. 71–88.
14. Kormendi R. Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence / R. Kormendi, P. Meguire // Journal of Monetary Economics. – 1985. – Vol. 16. – № 2. – P. 141–163.
15. Kuznets C. Modern Economic Growth: Findings and Reflections / C. Kuznets // American economic Review. – 1973. – № 63 (September).
16. Levine R. A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions / R. Levine, D. Renelt // American Economic Review. – 1992. – Vol. 82. – № 4. – P. 942–963.
17. Summers L. H. Optimal Inflation Policy / L. H. Summers // Journal of Monetary Economics. – 1981. – March. – Vol. 7. – P. 175–194.

REFERENCES

1. Komar T.V. Finansovi aspekti vplivu infljacji na ekonomichne zrostantnja [Financial aspects of the impact of inflation on economic growth] / T. V. Komar // Naukovij visnik: finansi, banki investicii. – 2011. – № 1. – S. 21–29
2. Komar T.V. Vpliv infljacji na ekonomichne zrostantnja v korotkostrokovomu periodi [The Influence of Inflation on Economic Growth in the Short-Term] / T. V. Komar // Formuvannja rinkovoї ekonomiki: zb. nauk. prac'. – K. : KNEU, 2011. – С. 461–468
3. Ponedil'chuk T.V. Vlijanie osnovnyh i vtorostepennyh faktorov na jekonomicheskij rost v uslovijah transformacionnoj jekonomiki Ukrainy [Influence of main and secondary factors on economic growth in the conditions of the transformational economy of Ukraine] / T. V. Ponedel'chuk // Azimut nauchnyh issledovanij: jekonomika i upravlenie. – 2013. – № 1. – S. 26-29
4. Gejč' V. M. Ekonomika Ukraїni: pidsumki peretvoren' ta perspektivi zrostantnja [The economy of Ukraine: the results of transformations and growth prospects] / za red. Gejčja V. M. – Kiїv : In-t. ekon. prognosuv., 2000. – 432 s.
5. Crosby M. Inflation and the Capital Stock / M. Crosby, G. Otto // Journal of Money, Credit and Banking. – 2000, May. – Vol. 32. – № 2. – P. 236–253.
6. Crosby M. Persistence of output fluctuations under different exchange rate regimes / M. Crosby, G. Otto // Asian Economic Journal. – 2003. – Т. 17. – № 3. – R. 281–296.
7. Debelle G. Inflation targeting in practice / G. Debelle // International Monetary Fund – № 35. – 1997. – 32 P.
8. Debelle G. Monetary policy goals for inflation in Australia / G. Debelle, G. Stevens // Research Discussion Paper. – n. 9.503. – Reserve Bank of Australia. – 1995.
9. Faria J. R. Does High Inflation Affect Growth in the Long and Short-run? / J. R. Faria, F. G. Carneiro // Journal of Applied Economics. – 2001. – Vol. IV. – № 1. – P. 89–105.

10. Fischer S. The role of macroeconomic factors in growth / S. Fischer // National Bureau of Economic Research (NBER). – 1993. – № 4565. – P. 45–66.
11. Forbes K. Back to the Basics: the Positive Effect of Inequality on Growth : [Manuscript] / K. Forbes. – MIT Press, 1997.
12. Frankel J. Trade and Growth: an Empirical Investigation / J. Frankel, D. Romer // National Bureau of Economic Research (NBER). – 1996. – № 5476.
13. Hess G. The Long-Run Costs of Moderate Inflation / G. Hess, C. Morris // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review. – 1996. – Second Quarter. – P. 71–88.
14. Kormendi R. Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence / R. Kormendi, P. Meguire // Journal of Monetary Economics. – 1985. – Vol. 16. – № 2. – P. 141–163.
15. Kuznets C. Modern Economic Growth: Findings and Reflections / C. Kuznets // American economic Review. – 1973. – № 63 (September).
16. Levine R. A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions / R. Levine, D. Renelt // American Economic Review. – 1992. – Vol. 82. – № 4. – P. 942–963.
17. Summers L. H. Optimal Inflation Policy / L. H. Summers // Journal of Monetary Economics. – 1981. – March. – Vol. 7. – P. 175–194.

Многофакторная эконометрическая модель в определении факторов экономического роста

Т.В. Понедельчук, Н.О. Рыбак

Исследовано существование связей между экономическим ростом с одной стороны, а также инвестициями и инфляцией – с другой. Осуществлено исследование зависимости темпов экономического роста от динамики объемов инвестиций в основной капитал. Данные анализа засвидетельствовали прямую и тесную взаимосвязь между явлениями, поскольку абсолютная величина полученных коэффициентов приближается к 1. С помощью многофакторной эконометрической модели обосновано, что в долгосрочном и краткосрочном периодах существует более значимая связь между инфляцией, инвестициями и экономическим ростом, в отличие от однофакторной модели «экономический рост – инфляция».

Ключевые слова: многофакторная эконометрическая модель, инфляция, инвестиции, экономический рост, коэффициент корреляции, коэффициент детерминации.

Multifactor econometric model in determining the economic growth factors

T. Ponedilchuk, N. Rybak

In this study, we have clarified the cause-and-effect relationships, particularly between GDP and inflation and investment; for the government to be able to pursue prudent economic policies, to make important strategic decisions it is necessary to research not only the dynamics of some macroeconomic indicators, proportion or structural changes between them, but also to conduct their statistical evaluation and relevant empirical studies.

The foreign and domestic writings distinguish a large number of factors that to some extent affect the increasing or decreasing in economic growth. However, determining the extent effects with multifactor econometric models at the national level until now has not been conducted.

As for the economy of Ukraine, we found that between inflation and economic growth in the long term (1991-2014) there was a statistically low inverse relationship (correlation coefficient is -0.36, determination coefficient is 0.13), but using one year time lag, the relationship is increased significantly (correlation coefficient is -0.6, determination coefficient is 0.36). It shows that the relationship is quite significant and inverse. Accordingly, it can be affirmed that inflation starts to affect the value of GDP not the same year, when corresponding changes in the value of the consumer price index will take place, but only the year after.

Using detailed analysis of the trend formulas it was proved that the relationship between inflation and economic growth in the short term in the conditions of Ukraine's economy transformation has both direct and reverse characteristics. This can be explained by the fact that in a national economy inflation affected by both monetary and non-monetary factors, and it doesn't allow to define the dominance of inflation demand or costs, which, in turn, leads to ambiguous conclusions about the direction of the relationship between the studied categories.

However, the relationship between inflation and economic growth, which is reflected in the single-factor model, is not statistically significant (correlation coefficient of 5 to 30, and only the third stage – 38 %) in the long term and short terms. On the one hand, it shows the existence of a certain connection between the studied categories, but on the other hand it proves that inflation is not a factor that decisively influences the dynamics of economic growth.

Therefore, further study of inflation impact on the economic growth uses multifactor model, which is based on the concept of the Keynesian multiplier, which shows an indissoluble connection between the size of social production, investment, consumption and savings.

For a more detailed analysis and determining the degree of relationship between real economic growth and capital investment in the economy of Ukraine, the economic and mathematical research was conducted.

Thus, according to the analysis, investments make a very significant impact on the rate of economic growth (correlation coefficient – 0.88, coefficient of determination – 0.77), which, in turn, is directly related to providing the optimal balance between accumulation and consumption.

As for impact of inflation on the level of investment in the economy, it was determined that the impact is not caused by the inflation itself, but economic instability, and higher inflation expectations. Investment depends on such factor as the expected rate of profit or profitability of investment. Inflation, in turn, has a direct impact on the market value of equity and real profitability of investments. The obtained results confirmed the inverse relationship between inflation and investment in the long term, and the coefficient of determination at the level of 53% showed a significant statistical reliability of the resulting model.

It was studied the existence of the connection between economic growth on the one hand, and investment and inflation – on the other. Also it was researched dependency of economic growth from the dynamics of investments in fixed assets. Data analysis showed a direct and close relationship between events, as the absolute value of coefficients is close to 1. It was established that in the long term, inflation has the opposite effect on the level of investment provided that a two-year lag exists. In such circumstances, an investor behavior becomes fairly predictable: with inflation expectations investors will reduce capital investment in the economy.

Key words: multifactor econometric model, inflation, investments, economic growth, correlation coefficient, coefficient of determination.

Надійшла 24.05.2017 р.

УДК 336.763:330.322.5

БОНДАР О.С., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

osbondar22@gmail.com

МОДЕЛЬ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Розглянуто регіон з позицій системного аналізу, що дозволяє виявити особливості розвитку окремо взятого регіону і сформулювати модель системного аналізу оцінки його функціонування. Досліджено виробництво товарів і ринкових послуг на території регіону, виробництво сільськогосподарської продукції в Київській області для задоволення потреб населення і експорту за межі території регіону. Досліджено структуру доходів і витрат населення регіону. Розраховано наявний дохід і витрати населення регіону у розрахунку на одну особу. Доведено, що на соціально-економічний розвиток регіону впливають сукупності соціально-демографічного, природно-ресурсного, матеріально-технічного, технологічного, інформаційного та екологічного потенціалів. Вказано, що розвиток регіонів можна забезпечити тільки системним підходом до управління економікою регіону.

Ключові слова: регіон, розвиток, системний аналіз, складні системи, тенденції, динаміка.

Постановка проблеми. Нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів України потребує розробки ефективних механізмів стимулювання їх розвитку. Регіональна влада повинна вирішувати проблеми стратегічного управління в різних сферах, тому необхідність в аналітичних розрахунках та прогнозуванні соціально-економічного розвитку регіону в останні роки, в умовах збільшення ролі місцевого самоврядування, зростає.

Системний аналіз є інструментом математичного моделювання взаємодії основних елементів соціально-економічної системи задля дослідження дії динамічних параметрів. Дослідження динаміки у складних системах дозволяє виділити деякі закономірності у їх розвитку. Ці регулярні або періодичні моделі припускають, що складна система потребує зміни й еволюції.

Теоретично, регіони можна розглядати як складні системи з розгалуженою мережею прямих і зворотних зв'язків, на які безпосередньо впливають як ендогенні, так і екзогенні змінні, тому для їх повноцінного дослідження і розробки дієвих прогнозів розвитку важливого значення набувають моделі системного аналізу [1]. Регіони є відкритими соціально-економічними системами, які обмінюються ресурсами та інформацією одна з одною та їх навколишнім середовищем, створюючи постійно нові структури. Інтенсивність цих обмінів заперечує штучний «поділ» між сільськими і міськими територіями, реалізуючи тим самим ідею сільського та міського континууму [7].

Функціональна модель розвитку регіону має орієнтуватись на економічні процеси як на конкретній території, так і за її межами (в суміжних регіонах, державі тощо), охоплювати всі галузі економіки та враховувати напрями адміністративно-управлінських впливів на їх розвиток і в результаті приводити до цілеспрямованих соціальних перетворень. Стратегія ринкових перетворень та формування моделі регіонального розвитку має враховувати реальну оцінку потенціалу території для втілення цих перетворень і прогнозовані наслідки таких впливів з позиції досягнення стратегічних соціально-економічних цілей та мінімізації негативних потенційних загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні питання методів прогнозування і моделювання територіальної соціально-економічної динаміки розвитку до-

кладно викладені в працях: В. Бусигіна, Б. Кисельова, Л. Поліщука, В. Сулова, А. Маршаловой, Н. Ларіної під керівництвом академіка О. Гранберга, а також працях вітчизняних науковців, таких як А. Голюков, В. Казакова, Ю. Прав, В. Решетило, Т. Стеценко, О. Тищенко, М. Пістун, К. Мезенцев, В. Тьорло та інших.

Зростаюча роль самоуправління регіональних структур, проблеми покращення їх соціально-економічного рівня обумовлюють необхідність розширення масштабів наукових досліджень.

Як стверджує Т. Осташко, виділяють стратегічні цілі соціально-економічних перетворень з однаковим пріоритетом: продовольча безпека, формування сталого, ефективного, експорторієнтованого господарства на території регіону [4].

Мета дослідження – висвітлення теоретичних та практичних аспектів створення моделі системного аналізу розвитку економіки регіону, дослідження її з позиції цілісної системи, що складається з підсистем, які нелінійно впливають одна на одну.

Матеріал і методика дослідження. Для досягнення поставленої мети використовували наступні методи та прийоми: монографічний, вибірковий, порівняльний, абстрактно-логічний, економіко-математичний.

Основні результати дослідження. Основна особливість методів системного аналізу полягає у дослідженні та моделюванні прямих і зворотних зв'язків. Методи системного аналізу забезпечують моделювання нелінійних форм прямих і зворотних зв'язків у регіоні. При збільшенні горизонту прогнозування, значення нелінійних залежностей і зворотних зв'язків у соціально-економічних моделях зростає [1].

У формалізації моделей функціонування регіональної економіки важливо враховувати різні аспекти розвитку території: демографічні, соціальні, еколого-економічні, фінансові тощо. Еколого-економічний аспект моделювання має включати умови забруднення, знищення та утилізації забруднювачів навколишнього середовища, обмеження на екологічно небезпечні види діяльності, умови зіставлення затрат і результатів природоохоронних заходів. Важливим є забезпечення більш глибокого вивчення соціально-економічної динаміки та розвиток багатопрофільних систем прогнозування. Моделі соціально-економічного розвитку регіонів включають дані з розміщення ресурсів, їх розвиток, міжрегіональні потоки товарів і послуг, фінансових та людських ресурсів тощо.

При моделюванні розвитку регіону як цілісної системи, яка складається з об'єктів, кожен з яких становить складну функціонуючу систему, перспективними є також методи інформаційного моделювання, оскільки інформаційні моделі дозволяють найбільш повно і точно імітувати структуру об'єкта і його властивості, і теорія імпульсних процесів, яка набула широкого застосування при дослідженні складних динамічних еколого-соціально-економічних систем [5].

Регіони, як територіальні структури, є системними динамічними об'єктами, в яких діють стійкі кількісні залежності та співвідношення, що дає змогу їх формалізованого математичного представлення.

Розрізняють два основних типи моделей економічного розвитку. У моделях першого типу зростання розглядається як конкурентне, тобто всі регіони конкурують за обмежені ресурси, а розвиток національної економіки розглядається як результат ефективного розподілу ресурсів між регіонами.

Стійкість тенденцій розвитку регіону залежить не тільки від його рангу, а й від масштабів, потенціалу, тобто сукупності соціально-демографічного, природно-ресурсного, матеріально-технічного, технолого-гічного, інформаційного, екологічного потенціалів. Чим більший сукупний потенціал, тим об'єктивно вища інерційність розвитку регіону, вірогідність показників такого розвитку в перспективі і слабший вплив випадкових явищ.

На першому етапі системного аналізу регіону потрібно визначити його місце в соціально-економічному розвитку регіонів України (рис. 1).

В межах Київської області розташований Київ, столиця України, найбільший діловий, науковий, культурний центр України, найбільший регіональний ринок. Через область проходять усі головні транспортні шляхи України – автомобільні, залізничні, повітряні.

Клімат області та структура сільськогосподарських угідь сприятливі для розвитку сільськогосподарського виробництва, а наявність Києва створює умови для збуту продукції. Структура економіки області не має домінування якоїсь однієї галузі, є досить диверсифікованою і є менш залежною від зовнішніх ринків, ніж економіка України.

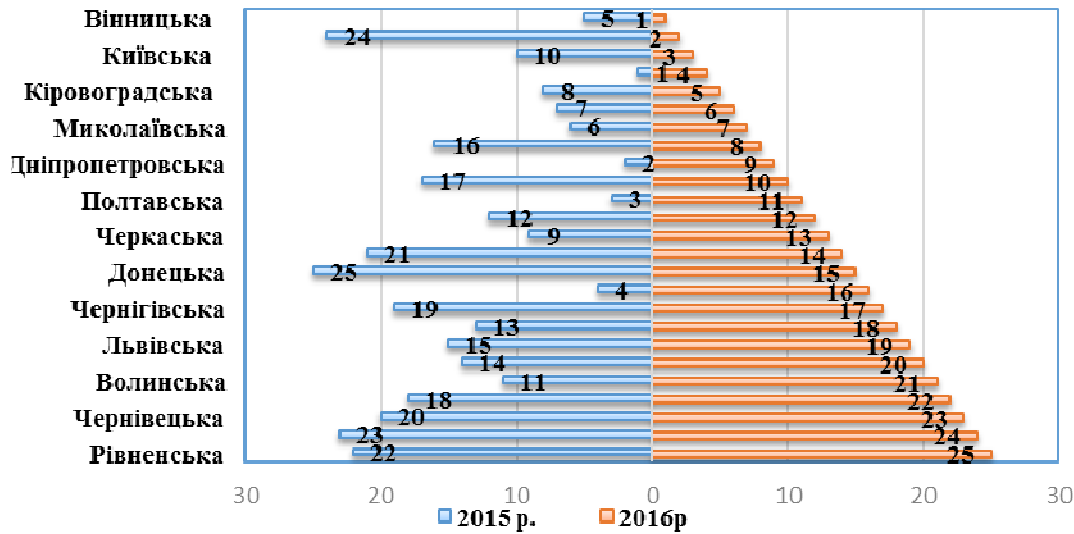


Рис. 1. Результати моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за 2015-2016 рр. за напрямом «Економічна ефективність».

За результатами моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за напрямом «Економічна ефективність» Київська область з 10 місця у 2015 році перейшла на 3 місце у 2016 році.

В моделях кумулятивного або генерованого зростання регіон орієнтується на внутрішні джерела розвитку, що передбачає розвиток регіонів без перерозподілу ресурсів між ними [6]. Головним завданням реалізації цих моделей є визначення основних чинників регіонального зростання та з'ясування умов, які забезпечать рівноважний та ефективний просторовий розвиток для всієї сукупності територій, що входять до цього простору.

Укрупнена модель (макромодель) функціонування економіки регіону охоплює блоки [6].

1. *Виробництво товарів і ринкових послуг.*

У добувній промисловості і розробленні кар'єрів індекс промислової продукції проти 2015 р. зменшився на 9,2%, у переробній промисловості збільшився на 9,8%. На підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів індекс промислової продукції за 2016 становив 102,4%. У текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів порівняно з 2015 р. індекс промислової продукції збільшився майже в 2 рази. У виробництві гумових і пластмасових виробів; іншої неметалевої мінеральної продукції у 2016 році обсяги виробництва продукції збільшилися на 14,8%.

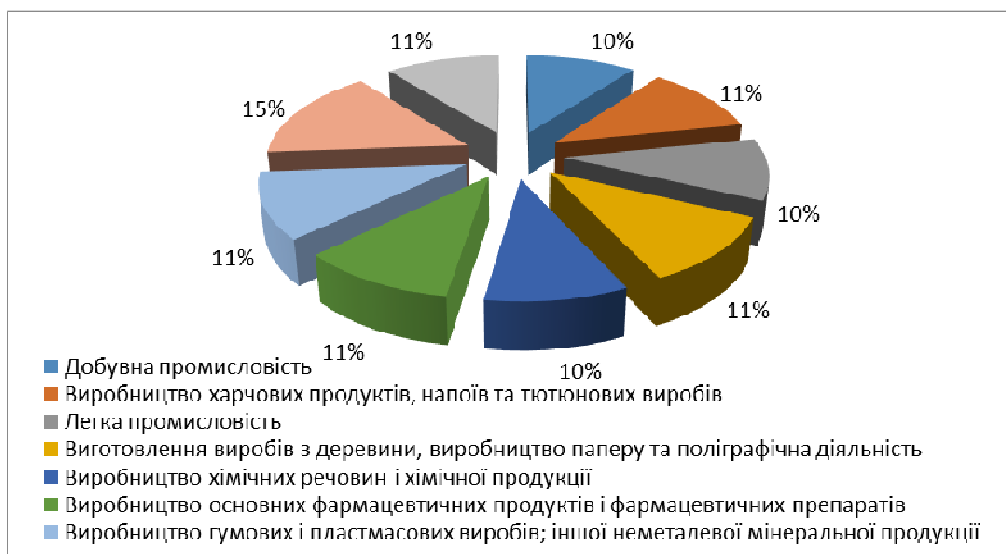


Рис. 2. Промислове виробництво в Київській області за основними видами промислової діяльності у 2016 р.

У металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування індекс промислового виробництва за 2016 рік становив 132,4%. На підприємствах із постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря обсяги продукції за 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшились на 16,0%.

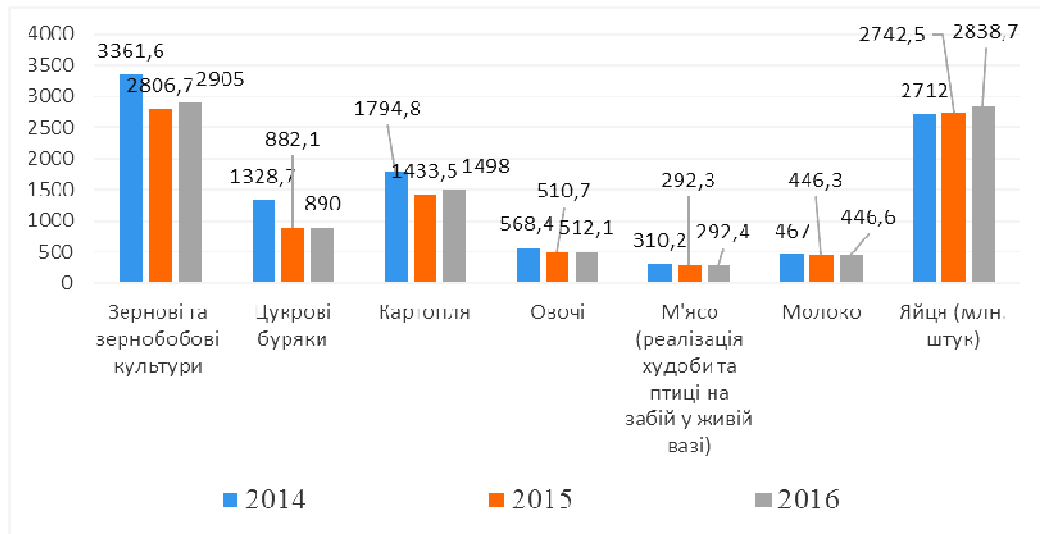


Рис. 3. Виробництво сільськогосподарської продукції в Київській області у 2014-2016 рр.

У 2016 році індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з 2015 роком становив 94,8%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 92,0%, у господарствах населення – 103,5%. Частка господарств населення у загальному виробництві продуктів тваринництва складала відповідно 30, 51 та 15%. За розрахунками, на початок травня 2016 року загальне поголів'я великої рогатої худоби становило 143,2 тис. голів (на 1,5% менше, ніж на 1 травня 2015 р.), у т.ч. корів – 70,4 тис. голів (на 4,1% менше); свиней – 490,8 тис. голів (на 8,3% менше), овець та кіз – 38,8 тис. голів (на 3,2% більше), птиці – 24,2 млн голів (на 3,7% менше). У господарствах населення утримувалось 38% загальної чисельності великої рогатої худоби, у т.ч. корів – 51%; свиней – 26%, овець і кіз – 82%, птиці всіх видів – 22%.

Середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямками реалізації за 2016 р. порівняно з 2015 р. зросли на усі основні види продукції, з них найбільше на насіння ріпаку й кользи (у 1,9 р. б.), жито (у 1,8 р. б.) та картоплю (у 1,7 р. б.).

2. Виробництво неринкових послуг.

3. Населення.

Чисельність наявного населення в області, за оцінкою, на 1 квітня 2016 року становила 1732,6 тис. осіб. Збільшення чисельності населення області відбулося виключно за рахунок міграційного приросту – 2940 осіб, водночас зафіксовано природне скорочення – 2572 особи.

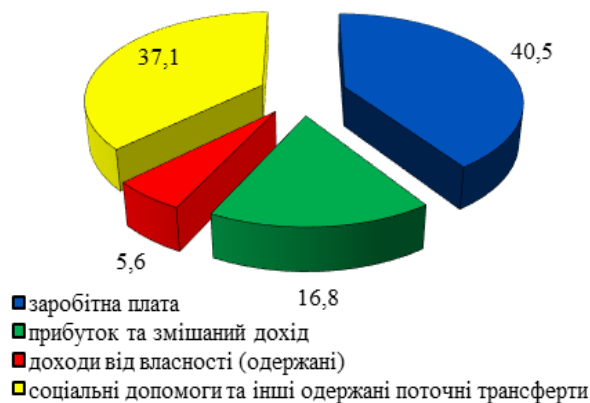


Рис. 4. Структура доходів населення Київської області за 2016 р.

Середньооблікова кількість безробітних, які отримували допомогу по безробіттю, у квітні 2016 р. становила 16,3 тис. осіб.

4. Доходи та видатки зведеного бюджету країни.

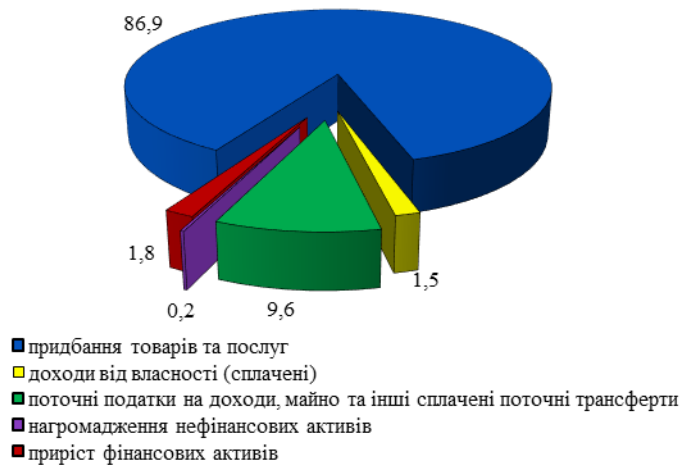


Рис. 5. Структура витрат і заощаджень населення Київської області за 2016 р.

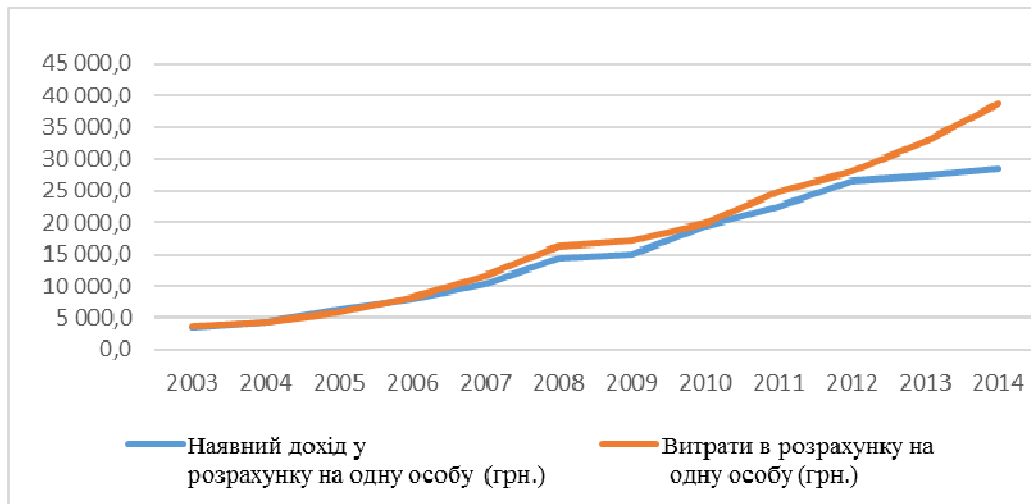


Рис. 6. Наявний дохід і витрати населення Київської області у розрахунку на одну особу (грн).

5. Основні балансові співвідношення.

Зовнішня торгівля Київської області.

Обсяг експорту товарів Київської області у 2016 р. становив 325,2 млн дол. США, імпорту – 652,0 млн дол. Порівняно із 2015 р. експорт зменшився на 8,5%, імпорт – на 6,3%. Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 326,8 млн дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,50.

Зовнішньоторговельні операції з товарами проводили з партнерами із 148 країн світу. Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 122,5 млн.дол., або 37,7% від загального обсягу експорту області, та збільшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 27,7%.

Найвагоміші експортні поставки товарів здійснювалися до Китаю, Німеччини, Російської Федерації, Індії, Італії, Іспанії, Єгипту, Нідерландів, Іраку та Об'єднаних Арабських Еміратів.

Основу товарної структури експорту області склали жири та олії тваринного або рослинного походження, продукти рослинного походження, живі тварини; продукти тваринного походження, готові харчові продукти, маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, механічні та електричні машини, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, деревина і вироби з деревини.

Імпорт товарів з країн Європейського Союзу становив 317,3 млн дол., або 48,7% від загального обсягу імпорту, та збільшився проти відповідного періоду минулого року на 8,3%.

Найвагоміші імпорتنі надходження товарів здійснювалися з Німеччини, Китаю, США, Польщі, Російської Федерації, Білорусі, Франції та Туреччини.

Проти 2015р. серед найбільших країн-партнерів імпорт товарів з Білорусі зменшився у 3,5 раза, Російської Федерації – на 42,2%, Китаю – на 27,6% та Польщі – на 25,4%. Поставки товарів з Туреччини зросли у 2,4 рази, США – на 62,6%, Німеччини – на 45,0% та Франції – на 11,3%.

Основу товарної структури імпорту області склали механічні та електричні машини, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, продукти рослинного походження, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, живі тварини; продукти тваринного походження, недорогочінні метали та вироби з них, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, готові харчові продукти, мінеральні продукти, маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів.

Внутрішня торгівля Київської області.

Оборот роздрібною торгівлі (до якого включено роздрібний товарооборот підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлі, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами–підприємцями) у січні-квітні 2016 р. становив 16,8 млрд грн., що на 5,0% більше обсягу січня-квітня 2015 р.

Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлі, у 2016 р. становив 10,3 млрд грн., що в порівнянних цінах на 10,4% більше обсягу 2015 р.

Обсяг роздрібного товарообороту у 2016 р. становив 2,9 млрд грн і в порівнянних цінах проти 2015 р. збільшився на 20,2%.

6. Індикатори соціально-економічного розвитку регіону.

Аналіз економічного розвитку регіону як самостійного господарюючого суб'єкта передбачає оцінку темпів економічного зростання, аналіз структури економіки та фінансово-економічної ефективності господарської діяльності регіону в цілому і ключових підсистем регіональної економіки. Аналіз соціального розвитку включає характеристику ситуації у сфері зайнятості і порівняльну оцінку якості життя населення регіону, важливість якої визначається високим впливом на соціально-психологічний клімат в регіоні, суб'єктивних оцінок про мінімально необхідний рівень задоволення потреб населення [2].

Висновки. Розвиток регіонів можна забезпечити тільки системним підходом до управління економіко-екологічним виробництвом, ресурсокористуванням тощо. Важливими складовими моделі системного аналізу економіки регіону є оптимальне управління потенціалом (ефективне використання ресурсів, адаптація потенціалу до змінних умов, управління якістю потенціалу тощо); виробничими процесами; інвестиційною привабливістю територій; екологічними процесами; процесами самоорганізації; якістю людських ресурсів; зовнішніми зв'язками території для досягнення кращої збалансованості і підвищення ефективності функціонування регіональної економіки. Ефективність управління регіонами впливає на зростання якості життя населення, забезпечення екологічної та продовольчої безпеки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойко Є.І. Концептуальні підходи до прогнозування розвитку сільських територій / Є.І. Бойко // Регіональна економіка. – 2011. – № 2. – С. 7-15
2. Гайдес М.А. Общая теория систем (системы и системный анализ)/ М.А. Гайдес. – Винница: Глобус-пресс, 2005. – 201 с
3. Моделирование социально-экономического развития региона / Т.С. Максимова и др. – Луганск, 2001. – 139 с.
4. Осташко, Т. Стан і перспективи розвитку внутрішнього ринку України / Т. Осташко, В. Олефір, В. Точилін // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 6. – С. 5.
5. Робертс Фред С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам / Фред С. Робертс. – Москва: Наука, 1986. – 494 с.
6. Челноков И.В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / И.В. Челноков, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский. Под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 112 с.
7. Чорней Н.Б. Теорія систем і системний аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н.Б. Чорней. – К.: МАУП, 2005. – 256 с.
8. Ambrosio-Albala Mateo. The new theoretical paradigm of rural development: theoretical foundation from systems and institutional theories / Mateo Ambrosio-Albala, Johan Bastiaensen [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.academia.edu>.

REFERENCES

1. Bojko, E.I. (2011). Konceptual'ni pidhodi do prognozuvannja rozvitku sil'skih teritorij [Conceptual approaches to forecasting the development of rural areas]. *Regional'na ekonomika – Regional economy*. 2, 7-15 [in Ukrainian].
2. Gajdes, M.A. (2005). Obshhaja teoriija sistem (sistemy i sistemnyj analiz) [General theory of systems (systems and system analysis)]. Vinnica: Globus-press, [in Ukrainian].
3. Guryanova, L. S. (2013) Modelirovanie sbalansirovannogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov: monografiya. In Russian [Simulation of balanced socio-economic development of regions: monograph]. Berdyansk, 406. [in Ukrainian].
4. Klebanova, T. S. & Guryanova, L. S. (2009) Modelirovanie i prognozirovanie dinamiki razvitiya regionalnykh sistem. In Russian [Modelling and forecasting the dynamics of the development of regional systems]. *Sovremennyye problemy modelirovaniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem: monografiya* [Modern problems of modeling the socio-economic systems: monograph]. Kharkov: INZhEK Publ., 217–235. [in Ukrainian].
5. Kononov, D. A., Kosyashenko, S. A. & Kulba, V. V. (2001) Stsenarnyy analiz dinamiki povedeniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem. In Russian [Scenario analysis of the dynamic behavior of the socio-economic systems]. *Finansovaya matematika* [Financial mathematics]. Moscow, TEIS Publ., 7–53. Retrieved from: <http://www.econ.asu.ru/old/sborn/finmath2001/pdf/1.pdf/>
6. Geets, V. M., Kizim, N. A., Klebanova, T. S., Chernyak, A. I. et al. (2006). Modelirovanie ekonomicheskoy bezopasnosti: gosudarstvo, region, predpriyatie: monografiya. In Russian [Modeling of economic security: state, region, enterprise: monograph]. Kharkov: INZhEK Publ., 240. [in Ukrainian].
7. Best, M. (2000). Silicon Valley and the resurgence of Route 128: Systems integration and regional innovation. *Regions, globalization and the knowledge-based economy*. Ed. by J. Dunning. Oxford, UK: Oxford University Press. DOI: 10.1093/0199250014.001.0001.
8. Enright, M. (1996). Regional clusters and economic development: A research agenda. *Business networks: Prospects for regional development*. Ed. by V. Staber, N. Schaefer, and B. Sharma, 190–214. Berlin, Germany: de Gruyter. DOI (Chapter): 10.1515/9783110809053.190, DOI (Book): 10.1515/9783110809053.

Модель системного анализа развития экономики региона**Е.С. Бондарь**

Рассматривается регион с позиций системного анализа, что позволяет выявить особенности развития отдельно взятого региона и сформировать модель системного анализа оценки его функционирования. Исследовано производство товаров и рыночных услуг на территории региона, производство сельскохозяйственной продукции в Киевской области для удовлетворения потребностей населения и экспорта за пределы территории региона. Исследована структура доходов и расходов населения региона. Рассчитаны доходы и расходы населения региона в расчете на одного человека. Доказано, что на социально-экономическое развитие региона влияют совокупности социально-демографического, природно-ресурсного, материально-технического, технологического, информационного и экологического потенциалов. Указано, что развитие регионов можно обеспечить только системным подходом к управлению экономикой региона.

Ключевые слова: регион, развитие, системный анализ, сложные системы, тенденции, динамика.

System analysis model of regional economy**O. Bondar**

This article is devoted to actual problems of systems research and analysis of the regional economy. This allows you to identify the characteristics of a particular region and create a system model analysis of its functioning.

Investigated the production of goods and services market in the region, agricultural production in the Kiev region to meet the needs of the population and exports outside the region, the structure of income and spending in the region. Calculated disposable income and spending in the region per capita.

It is proved that the socio-demographic, natural resource, logistical, technical, information and ecological potential impact on socio-economic development of the region. Specified, regional development can only provide a systematic approach to managing the economy of the region.

Socio-economic development of regions of Ukraine is uneven. This requires the development of effective mechanisms to encourage the development of their areas. Regional authorities must solve the problem of strategic management in various fields. The role of local government is growing. Analytical estimates and forecasting of socioeconomic development are of great importance in recent years.

Regions are open socio-economic systems that share resources and information with each other and their environment.

The purpose of the study – covering theoretical and practical aspects of creating a model system analysis of regional economic development, research from the perspective of the whole system, consisting of subsystems that nonlinear influence each other.

There are two main types of models of economic development. The models of the first type of growth are seen as competitive, that all regions are competing for limited resources, and the development of the national economy is seen as the result of the efficient allocation of resources between regions.

The first phase of system analysis of the region needs to determine the location of the region in the social and economic development of regions of Ukraine.

The economy of Kyiv region has no dominance of any one sector is quite diversified and less dependent on external markets than the economy of Ukraine.

Monitoring results of socio-economic development of the field of "economic efficiency" Kyiv region from 10th place in 2015 moved to 3rd place in 2016.

Integrated model (macromodel) the economy of the region includes blocks:

- production of goods and services market;

In 2016 the index of agricultural production compared to the year 2015 was 94.8%, including in agricultural enterprises – 92.0%, households – 103.5%. The proportion of households in the total production of livestock products accounted for respectively 30%, 51% and 15%.

- production of non-market services;

- people;

The population in the region amounted to 1732.6 thousand persons in 2016. The increase in population was exclusively due to net immigration – 2,940 people, while the recorded natural decrease – 2,572 persons.

The average number of unemployed people receiving unemployment benefits in 2016. amounted to 16.3 thousand. people.

- revenues and expenditures of the consolidated budget;

- basic balance correlation;

- показники соціально-економічного розвитку.

Analysis of economic development as an independent entity involves an assessment of economic growth, economic structure and analysis of financial and economic efficiency of economic activities of the region and the key subsystems of regional economy.

Analysis of social development includes a description of the situation in employment and a comparative assessment of the quality of life of the region, the importance of which is determined by a high impact on the socio-psychological climate in the region.

Important components of systems analysis model regional economy is the optimal management of potential (efficient use of resources and adaptation potential to changing conditions, quality management capacity, etc.); industrial processes; investment attractiveness of territories; environmental processes; processes of self-organization; quality human resources.

Keywords: region, development, systems analysis, complex systems, trends and dynamics.

Надійшла 18.04.2017 р.

УДК 631.11/173

КАЧАН Д.А., аспірант

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

Білоцерківський національний аграрний університет

dmytroqachan@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглянуто питання щодо зміни кількості техніки в експлуатації порівняно з 1990 роком, а також проаналізовано темпи росту основних видів техніки в сільськогосподарських підприємствах. Досліджено рух основних видів техніки в сільськогосподарських підприємствах та висвітлено основні форми забезпечення відтворення технічних ресурсів. Було розглянуто ключові фактори, що впливають на відтворення технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, у розрізі зовнішніх та внутрішніх. Проаналізовано вплив інфляції першого та другого типів. Повний цикл відтворення розділено на чотири фази – виробництво, розподіл, обмін та використання засобів виробництва. Виділено основні фактори впливу, притаманні для кожної фази відтворення.

Ключові слова: сільськогосподарська техніка, матеріально-технічна база, знос, процес відтворення.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств безпосередньо залежить від створення, зміцнення та досягнення безперервного відтворення технічного потенціалу. При цьому поліпшення процесів формування та використання у сільськогосподарських підприємствах потребує запровадження високопродуктивних технічних систем, машин та обладнання, використання сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання тварин. Без науково обґрунтованої організації відтворення складових технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств на основі виявлення специфічних факторів та особливостей, які впливають на процес відтворення, удосконалення та поліпшення елементів технічного потенціалу, виявлення джерел для забезпечення розширеного відтворення неможливо забезпечити ефективне функціонування господарюючих суб'єктів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вивченню питань формування та використання технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств галузі, розвитку процесів відтворення складових його елементів присвячено праці вітчизняних науковців: В.Г. Андрійчука [1], Я.К. Білоусько [2], І.Д. Бурковського [3], В.В. Іванишина [4], Б.В. Кургана [5], А.В. Непо-

чатенка [6], Л.М. Сатир [7], В.С. Шебаніна [8], О.В. Ульянченко [9] та багатьох інших. Водночас окремі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними і потребують подальшої розробки.

Мета дослідження – систематизація чинників, що впливають на формування та використання складових технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, визначення вектора та сили їх впливу на процеси відтворення у галузі.

Методика, матеріали, основні результати дослідження. Машинно-тракторний парк більшості сільськогосподарських підприємств і машинно-технологічних станцій, фермерських господарств фізично і морально застарілий. Однак його стан визнали задовільним 74 % респондентів (у т. ч. 74 % із сільськогосподарських підприємств, 70 % машинно-технологічних станцій і 86 % фермерських господарств), а 86 % від усіх опитаних вважають задовільним стан ремонтної бази своїх підприємств.

Однією з головних проблем розвитку сільського господарства є *високі темпи вибуття техніки*. Фактичний темп вибуття машин становить 8-11 % на рік, що більш ніж удвічі перевищує показник оновлення парку (4 % на рік). Логічним наслідком можна вважати значне скорочення машинно-тракторного парку.

У 2015 р. порівняно з 1990 р. кількість техніки в експлуатації зменшилася більш ніж у 2,5 рази: трактори – в 3,1; зерно- та кормозбиральні комбайни – у 2,7 та 3,0 рази відповідно; плуги тракторні – в 4,1; культиватори – у 3,7; тракторні сівалки – у 3,3; обладнання для тваринництва – у 3,4; обладнання для поливу – у 6,2; розкидачі мінеральних добрив – у 3,8 рази. Отже, через нестійкий фінансовий стан, низьку платоспроможність і низьку інших чинників сільськогосподарські товаровиробники не в змозі самостійно забезпечити оновлення техніки (табл. 1).

Таблиця 1 – Темпи росту основних видів техніки в сільськогосподарських підприємствах, %

Вид сільськогосподарської техніки	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Трактори	97,3	102,5	93,2	93,1	97,7
Тракторні причеми	93,9	96,5	88,9	91,4	93,9
Сівалки всіх видів	98,5	102,2	95,4	94,4	99,8
Комбайни зернозбиральні	97,9	99,8	91,8	92,6	98,3
Доїльні установки та агрегати	99,8	103,5	98,3	95,0	97,7

Джерело: складено та розраховано за даними Державної служби статистики України.

Встановлено, що середній показник зносу техніки у вітчизняному сільському господарстві становить 70 %, зокрема для тракторів – 77,57 %, комбайнів – 70,56 %. Отже, у нинішніх умовах проблемою у розвитку сільського господарства є *високий ступінь зносу техніки, що зумовлює її вимушену експлуатацію за межами амортизаційного терміну замість списання*. Зазвичай нормативний термін використання техніки не має перевищувати 15 років.

Внаслідок зносу техніки сільськогосподарські підприємства щороку списують і продають значну її частину, а заміна списаних за останні роки становить незначну частину (табл. 2).

Таблиця 2 – Рух основних видів техніки в сільськогосподарських підприємствах

Вид техніки	Рік					2015 р. в %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2011 р.	2014 р.
Трактори							
Надходження	10091	11024	9037	6364	7126	70,6	112,0
Вибуття	10506	8982	3496	7033	6352	60,5	90,3
Коефіцієнт: надходження	6,84	7,41	6,2	4,9	9,8	143,3	200,0
вибуття	7,12	6,04	7,1	5,4	5	70,2	92,6
Зернові комбайни							
Надходження	2880	2600	1929	1430	1668	57,9	116,6
Вибуття	4896	4315	2486	1930	1829	37,4	94,8
Коефіцієнт: надходження	7,14	6,54	6,3	5,2	6,2	86,8	119,2
вибуття	4,33	4,05	8,3	7,1	6,9	159,4	97,2

Джерело: складено та розраховано за даними Державної служби статистики України.

Нині продовження терміну експлуатації техніки дозволяє визначити доцільність подальшого використання засобів виробництва, з метою запобігання зниженню обсягів виробництва продукції. Керівники багатьох сільгосп підприємств стоять перед вибором: придбати одну нову машину або за ті ж самі кошти відремонтувати 4-5 старих.

Отже, засоби виробництва у процесі експлуатації мають властивість зношуватися за певний період часу. У цей період техніка, беручи участь у процесі виробництва, приносить підприємству максимальну вигоду з найменшими витратами. За межами цього періоду відбувається менш ефективно використання засобів виробництва, що зумовлює необхідність їх заміни новими або відновленими. Як відомо, основними формами забезпечення відтворення технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах є:

- поточний ремонт, передбачає часткове відновлення функціональних характеристик сільськогосподарських машин і, відповідно, їх вартість;
- капітальний ремонт, який передбачає відновлення технічних засобів шляхом часткової заміни окремих вузлів/деталей, що зменшує рівень зносу сільськогосподарської техніки, збільшуючи тим самим залишкову вартість;
- придбання нової сільськогосподарської техніки з метою заміни зношеної на суму накопиченої амортизації;
- оновлення технопарку шляхом удосконалення.

Вважаємо, що остання форма оновлення технічних ресурсів є актуальною для вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, оскільки для них характерним є значне відставання від зарубіжних товаровиробників за рівнем енергозабезпечення та енергоозброєння.

Відтворювальний процес доцільно розглядати як послідовні стадії, які змінюють одна одну, на який впливають численні фактори – політико-правові, економічні, фінансові, кон'юнктурні, техніко-технологічні, екологічні, мотиваційні та інші.

Чинники, які впливають на відтворення технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств доцільно розглянути у розрізі зовнішніх та внутрішніх. Так, перша група представлена факторами зовнішнього середовища, які доцільно розглядати як чинники непрямої та прямої дії. До чинників непрямої дії слід віднести наступні: інструменти державного регулювання ринку сільськогосподарської техніки та обладнання, антимонопольне законодавство, кон'юнктура відповідних ринків та ємність, екологічні вимоги до технічних ресурсів, рівень інфляції, курс національної валюти, терміни морального та фізичного зношення техніки і т.д.

Зазначимо, що у нинішніх умовах на масштаби процесу відтворення технічного потенціалу окремого сільськогосподарського підприємства значний вплив мають економічні відносини із широким колом контрагентів, серед яких постачальники техніки та обладнання, комерційні банки, конкуренти та інші суб'єкти ринку, які формують зовнішнє середовище підприємства прямої дії.

Фактори внутрішнього середовища можна поділити на чинники, які характеризують рівень розвитку сільськогосподарського підприємства, фізичний та моральний стан наявних у нього технічних засобів. Так, одним із важливих чинників внутрішнього середовища є умови поставки матеріально-технічних засобів. Очевидно, що сільгосптоваровиробники унаслідок відмінностей у розмірах виробництва все більше залежать від рівня задоволення потреб у технічних ресурсах конкретної номенклатури, потужності, типових розмірів.

Встановлено, що значний вплив на рішення про придбання сільськогосподарської техніки мають конструктивно-технічні характеристики машин. Чим надійнішою та якіснішою є сільськогосподарська техніка, тим ширші можливості її використання. Окрім зазначених технічних і технологічних характеристик технічних засобів, не менший вплив на вибір техніки має фінансово-економічний стан підприємства. Більшість сільгосптоваровиробників у нинішніх умовах є чутливими до ціни техніки та величини експлуатаційних затрат.

Наступним фактором є умови поставки технічних ресурсів, що пропонуються посередниками. Очевидно, що посередницькі структури забезпечують ефективну взаємодію постачальника, товаровиробника і споживача, а також мають вплив на постачання сільськогосподарських товаровиробників установками, машинами та запасними частинами до них, паливо-мастильними матеріалами й т.д. Водночас, механізм регулювання ринку матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства є недосконалим, оскільки переважає стихійне

встановлення постачальниками цін на техніку, паливо-мастильні матеріали та інші ресурси. Сільгосптоваровиробникам більш вигідно звертатися до посередників в області постачання, якщо власні затрати на ці цілі є вищими, ніж вартість послуг посередника [10].

Розвиток лізингу сільськогосподарської техніки та технологій є наступним важливим чинником. Так, частка лізингових операцій у 2014 році в структурі фінансування придбання технічних засобів сільськогосподарськими товаровиробниками складала 35 % від загального обсягу, а в 2015 р. – більше 10 %. Нині повністю або частково призупинили фінансування, або взагалі згортають офіси наступні суб'єкти підприємницької діяльності на ринку агролізингу: СГ «Еквіпмент Лізинг Україна» (Французька компанія «Societe Generale Equipment Finance»), «УніКредитЛізинг» (група UniCreditGroup); девальвація гривні, що призвело до підвищення облікової ставки Національного банку України до 30 %; криза неплатежів у середовищі великого аграрного бізнесу. Можливість придбання техніки на умовах лізингу необхідно також враховувати як один із факторів, які впливають на основні фази відтворювального процесу технічних ресурсів.

Розмір процентної ставки за позичковими фінансовими ресурсами є чинником, що впливає на процеси відтворення технічних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах. Так, у сучасних умовах лише обмежене число сільськогосподарських підприємств, особливо великих, можуть забезпечити власні потреби в фінансових ресурсах за рахунок власних коштів, досягаючи тим самим повної незалежності від позичальників. Водночас, більшість сільгосптоваровиробників є залежними від зовнішніх джерел фінансування, тому управлінські рішення щодо придбання техніки обґрунтовуються та приймаються із урахуванням величини процентних ставок [12].

Наступним чинником є інфляція (загальний ріст цін внаслідок знецінення грошей). Розрізняють інфляцію двох типів. Так, інфляція першого типу виникає у разі перевищення попиту та пропозиції. Формування парку сільськогосподарської техніки в аграрному секторі економіки залежить від економічної ситуації, що складається на ринку, яка характеризується рівнем попиту та пропозиції, ринковою активністю як товаровиробників сільськогосподарської техніки, дилерів, так і сільськогосподарських товаровиробників. Забезпечення аграрного виробництва інноваційною сільськогосподарською технікою є одним із ключових факторів розвитку як сільського господарства, так і сільськогосподарського машинобудування. У зв'язку з цим забезпечення агровиробництва технікою у необхідній кількості відіграє вирішальну роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни та високого рівня ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Для вітчизняних умов більш значний вплив має інфляція другого типу, що зумовлено ростом виробничих витрат. Не врахування цього фактора під час прийняття управлінських рішень на поточний і, особливо на тривалий період (наприклад, за вирішення питання про доцільність придбання нової техніки) економічно небезпечно.

На процеси формування і використання технічних ресурсів у сільському господарстві впливає невизначеність та галузевий ризик. Ураховуючи перенасиченість сучасного інформаційно-комунікаційного простору та швидкість зміни соціально-економічних процесів, інформація, на основі якої приймаються відповідні управлінські рішення, має оцінюватися як імовірна, а не достовірна. Так, наприклад, прийняті ціни на матеріали, на оплату праці тракториста та інші витрати можуть під впливом інфляційних процесів значно підвищитися. Окрім того, управлінські рішення характеризуються високим ступенем варіативності, тобто існує можливість вибору із великого числа реальних варіантів рішення. Можна прийняти рішення про списання трактора (зернозбирального комбайна), або спрямування його на капітальний ремонт, що може зумовити реальну можливість одночасно із капітальним ремонтом провести модернізацію застарілої техніки, або можливо продовжити експлуатацію технічного ресурсу до повного його фізичного зношення.

За умови заміни зношеної сільськогосподарської техніки (трактора, зернозбирального комбайна) на нову машину якої-небудь марки можна лише передбачити якими є її експлуатаційні якості, як вони будуть змінюватися у процесі експлуатації, ремонтпридатність, вартість використаних для заміни запасних частин та багато інших випадкових факторів. Урахування впливу цього фактора зовнішнього середовища зводиться до оцінки невизначеності та визначення галузевого ризику, які пов'язані із прийняттям рішень та їх наслідками.

Очевидно, що ефективно перетворити суспільне відтворення можливо лише за рахунок системних реорганізацій, які обумовлюють прояв сукупного позитивного ефекту у суспільному розвитку. Порушення пропорцій між виробничими факторами, фрагментарність перетворювальних заходів призводить до неузгодженості у швидкостях та потужностях різних процесів. Унаслідок цього якість продукції, що випускається, знижується, скорочуються обсяги виробництва, що стримує розвиток загального відтворювального процесу та знижує суспільний добробут. Системний підхід спроможний найбільш повно реалізувати потреби сучасного етапу розвитку сільгоспідприємств, територій і суспільства у цілому [12].

У процесі дослідження на основі узагальнення наукових джерел, які вивчають проблематику відтворення у сільському господарстві [13-15], нами ідентифіковано та систематизовано фактори, які діють на кожній фазі процесу відтворення технічних засобів у сільськогосподарських підприємствах (рис. 1). Зазначимо, що повний цикл відтворення охоплює чотири основні фази, які формують систему відтворення технічних засобів: виробництво, розподіл, обмін, споживання. Повний цикл відтворення, який відбувається упродовж чотирьох взаємопов'язаних фаз, має певний часовий лаг, причому встановлені фази за часом реалізуються у різні терміни. Недосконалість механізму, який забезпечує повний цикл відтворення технічних засобів у сільському господарстві, потребує створення адекватного механізму, що враховує макроекономічні та структурні пропорції відтворення.

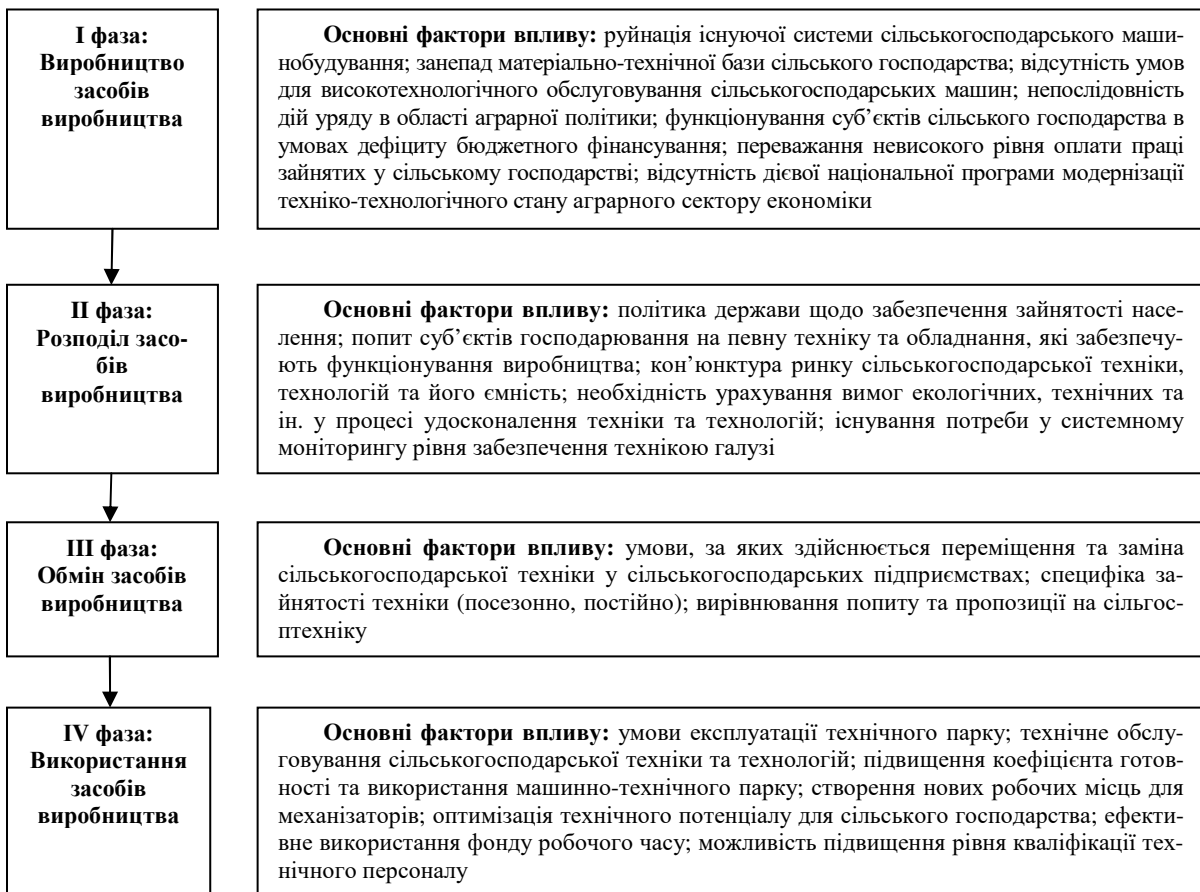


Рис. 1. Основні фактори, що впливають на повний цикл відтворення технічних засобів виробництва.

Джерело: складено автором.

Основна мета розвитку технічного забезпечення полягає у доведенні складу машинно-тракторного парку та обладнання для механізації технологічних процесів до оптимальних параметрів, що сприятиме підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

Світовий досвід, вітчизняна практика, а також власні дослідження автора доводять, що досягнення ефективного розвитку сільського господарства можливо забезпечити за умови ство-

рення дієвого механізму відтворення технічних засобів, який би дозволив використовувати енерго- і ресурсощадні технології, які забезпечуються тракторами та зернозбиральними комбайнами великої потужності, широкозахватними та комбінованими машинами; здійснювати міжгосподарське використання техніки; розвивати мережу машинно-технологічних станцій, ремонтно-технічних та агротехсервісних підприємств.

Висновки. Отже, особливостями процесів відтворення технічних засобів та технологій у сільськогосподарському виробництві є те, що вони можуть здійснюватися у наступних формах: часткове відновлення вартості основних засобів на основі ремонтів; поповнення та оновлення засобів механізації шляхом простої або якісної нової заміни. Фактори, що впливають на основні фази відтворювального процесу засобів технічного забезпечення, поділяються на зовнішні та внутрішні. Серед них найбільш важливими у нинішніх умовах є наступні: розмір процентної ставки за кредит, інфляція, невизначеність та ризик, лізинг, фізичний та моральний стан техніки. Унаслідок дії численних факторів необхідно розробити раціональну політику відтворювального процесу технічних засобів в сільському господарстві.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Білоусько Я.К. Стратегічні напрями реформування і розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування / Я.К. Білоусько, В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 110-113.
3. Бурковський І.Д. Ефективність використання основних виробничих засобів в аграрному секторі / І.Д. Бурковський, В.В. Лагодієнко // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 16-22.
4. Іванишин В.В. Інноваційне забезпечення оновлення техніко-технологічної бази підприємств АПК / В.В. Іванишин // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 128-133.
5. Курган Б.В. Ефективність використання техніки / Б.В. Курган // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 115-118.
6. Непочатенко А.В. Оцінка ефективності використання машинно-тракторних парків сільськогосподарських підприємств та напрями її вдосконалення / А.В. Непочатенко // Економіка та управління АПК: зб. наук. праць. – Біла Церква, 2014. – № 2 (115). – С. 90-97.
7. Сатир Л.М. Теоретичні підходи до визначення економічної сутності матеріально-технічної бази сільського господарства та її складових / Л.М. Сатир // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7 (17). – С. 324-328.
8. Шебанін В.С. Системне оновлення та розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства: монографія / В.С. Шебанін. – К., 2005. – 276 с.
9. Ульянченко О.В. Ресурсощадні технології вирощування зернових культур: оцінка й ефективність: монографія / О.В. Ульянченко, І.В. Казакова. – Х.: Смугаста типографія, 2015. – 288 с.
10. Скоцик В.Є. Організаційно-економічні засади формування сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки в Україні / В.Є. Скоцик // Економіка та управління АПК. – №1. – 2014. – С.128-133.
11. Політика щодо інвестування у сільське господарство: Україна: Звіт за підсумками проекту, грудень 2015. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.oecd.org/globalrelations/Agricultural_Investment_Policies_Ukraine_UKR.pdf
12. Черкасов О.О. Системний аналіз відтворення основних засобів у сільському господарстві / О.О.Черкасов // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип. 16. Ч. 3. – 2016. – С. 50-62.
13. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / Відповід. ред. акад. УААН, В.М. Трегобчук. – К.: ІЕ НАН України, 2003. – 259 с.
14. Мельник В.І. Організаційно-економічний механізм відтворення в агропромисловому комплексі на засадах екологічної безпеки / В.І. Мельник, Г.Б. Погріщук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Т. 2, Вип. 3. – С. 11-118.
15. Коренюк П.І. Еколого-економічна ефективність відтворювальної системи продовольчого комплексу: теорія, методологія, практика: [монографія] / П.І. Коренюк. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2005. – 355 с.

REFERENCES

1. Andriichuk V.H. (2013) *Ekonomika pidpriemstv ahropromysloвого kompleksu: pidruchnyk* [Economics of enterprises of agro-industrial complex: a textbook]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
2. Bilousko I.K. (2011) *Stratehichni napriamy reformuvannya i rozvytku vitchyznianoho silskohospodarskoho mashynobuduvannya* [Strategic directions of reforming and development of domestic agricultural machinery]. *Economics of agrarian and industrial complex*, no. 1, pp. 110-113.
3. Burkovskiy I.D. (2002) *Efektynnist vykorystannya osnovnykh vyrobnychkykh zasobiv v ahrranomu sektori* [Efficiency of use of basic productive assets in agricultural sector]. *Economics of agrarian and industrial complex*, no. 4, pp. 16-22.
4. Ivanyshyn V.V. (2010) *Innovatsiine zabezpechennia onovlennia tekhniko-tekhnolohichnoi bazy pidpriemstv APK* [Innovative maintenance of updating of technical and technological base of enterprises of agrarian and industrial complex]. *Economics of agrarian and industrial complex*, no. 1, pp. 128-133.
5. Kurhan B.V. (2004) *Efektynnist vykorystannya tekhniky* [Effectiveness of machinery use]. *Economics of agrarian and industrial complex*, no. 3, pp. 115-118.
6. Nepochatenko A.V. (2014) *Otsinka efektyvnosti vykorystannya mashynno-traktornykh parkiv silskohospodarskykh pidpriemstv ta napriamy yii vdoskonalennia* [Estimation of efficiency of use of machine-tractor parks of agri-

cultural enterprises and directions of its improvement]. Economics and management of agrarian and industrial complex, no. 2, pp. 90-97.

7. Satyr L.M. (2012) Teoretychni pidkhody do vyznachennia ekonomichnoi sutnosti materialno-tekhnichnoi bazy silskoho hospodarstva ta yii skladovykh [Theoretical approaches to definition of economic essence of material and technical base of agriculture and its components]. Constant economic development, vol. 7, no. 17, pp. 324-328.

8. Shebanin V.S. (2005) Systemne onovlennia ta rozvytok materialno-resursnoho potentsialu silskoho hospodarstva: monohrafiia [System upgrade and development of material and resource potential of agriculture: monograph]. Kyiv. (in Ukrainian).

9. Ulianchenko O.V. (2015) Resursooshchadni tekhnolohii vyroshchuvannia zernovykh kultur: otsinka i efektyvnist: monohrafiia [Resource-saving technologies of growing grains: assessment and efficiency: monograph]. Kharkiv: Smuhasta typhrafiia. (in Ukrainian).

10. Skotsyk V.I. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady formuvannia servisnoho obsluhovuvannia silskohospodarskoi tekhniki v Ukraini [Organizational and economic principles of formation of servicing of agricultural machinery in Ukraine]. Economics and management of agrarian and industrial complex, no. 1, pp. 128-133.

11. Polityka shchodo investuvannia u silske hospodarstvo: Ukraina: Zvit za pidsumkamy proektu, hruden 2015 [Policy on investing in agriculture: Ukraine: Report on the results of the project, December 2015]. Available at: http://www.oecd.org/globalrelations/Agricultural_Investment_Policies_Ukraine_UKR.pdf

12. Cherkasov O.O. (2016) Systemnyi analiz vidtvorennia osnovnykh zasobiv u silskomu hospodarstvi [System analysis of reproduction of fixed assets in agriculture]. Scientific journal of Kherson State University, vol. 3, no. 16, pp. 50-62.

13. Trehobchuk V.M. (2003) Vidtvorennia ta efektyvne vykorystannia resursnoho potentsialu APK (teoretychni i praktychni aspekty) [Reproduction and effective use of the resource potential of the agroindustrial complex (theoretical and practical aspects)]. Kyiv: IE NAN of Ukraine. (in Ukrainian).

14. Melnyk V.I. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm vidtvorennia v ahropromyslovomu kompleksy na zasadakh ekolohichnoi bezpeky [Organizational-economic mechanism of reproduction in the agro-industrial complex on the principles of ecological safety]. Agrarian science journal of Black Sea region, vol. 2, no. 3, pp. 11-18.

15. Koreniuk P.I. (2005) Ekoloho-ekonomichna efektyvnist vidtvoriualnoi systemy prodovolchoho kompleksu: teoriia, metodolohiia, praktyka [Ecological and economic efficiency of the reproductive system of the food complex: theory, methodology, practice]. Dnipropetrovsk: DDFA. (in Ukrainian).

Особенности формирования и использования технического потенциала сельскохозяйственными предприятиями

Д.А. Качан

Рассмотрен вопрос об изменении количества техники в эксплуатации по сравнению с 1990 годом, а также проанализированы темпы роста основных видов техники в сельскохозяйственных предприятиях. Исследовано движение основных видов техники в сельскохозяйственных предприятиях и освещены основные формы обеспечения воспроизводства технических ресурсов. Были рассмотрены ключевые факторы, влияющие на воспроизводство технического потенциала сельскохозяйственных предприятий, в разрезе внешних и внутренних. Проанализировано влияние инфляции первого и второго типов. Полный цикл воспроизводства разделено на четыре фазы – производство, распределение, обмен и использование средств производства. Выделены основные факторы влияния, характерные для каждой фазы воспроизводства.

Ключевые слова: сельскохозяйственная техника, материально-техническая база, износ, процесс воспроизводства.

Features of formation and usage of technical potential by agricultural enterprises

D. Kachan

Ensuring of agricultural enterprises competitiveness is directly related to creation, strengthening and achieving continuous recreation of technological capabilities. This improvement of formation and usage processes at agricultural enterprises requires usage of highly technical systems, machinery and equipment, usage of modern technologies of growing crops and animals. Without science-based organization of recreation of technical potential of agricultural enterprises components by identification of specific factors and characteristics which affect the process of reproduction, improving elements of technical potential, identifying sources to ensure expanded reproduction is not possible to ensure the effective functioning of businesses.

This article aims to systematize factors which affect formation and use of components of technical potential of farms and determine vector and force of their influence on recreation process.

Machine-tractor fleet of most agricultural enterprises, machine-technological stations and farms is physically and morally obsolete. However, its condition was recognized satisfactory by 74% of respondents (including 74% of agricultural enterprises, 70% of the machine-technological stations and 86% of farms) and 86% of all respondents considered repair base condition of their businesses satisfactory.

One of the main problems of agricultural development is high rate of machinery disposal. Actual rate of disposal of vehicles is 8-11% per year, which is more than two times higher than the rate of fleet renewal (4% per year). As logical consequence of that we can consider fast reduction of machine-tractor fleet.

Means of production in operation process have an ability to stale over time. During this period machinery, participating in production process, brings the most benefit with the least cost. Outside of this period use of means of production is less efficient, which necessitates their replacement with new ones or refurbishment of existent.

During the study we generalized the scientific sources, which study issues of reproduction in agriculture, identified and systematized factors that influence each phase of reproduction process of agricultural enterprises means of production. Notably, complete reproduction cycle includes four main phases that form the system of reproduction of means of production: production, distribution, exchange, and consumption. Full cycle of reproduction, that occurs within four interrelated phases, has a certain time lag and set time phases implemented at different times. Imperfect mechanism that provides full cycle of

reproduction of means in agriculture requires an adequate mechanism that takes into account macroeconomic and structural proportions of recreation.

So, features of the processes of machinery and technology recreation in agricultural production are they can be implemented in the following forms: partial recovery of fixed assets based on repairs; replenishment and renewal of mechanical means by simple or qualitatively new replacement. Factors affecting the main phases of the reproductive process of technical support are divided into external and internal. Among the most important in current conditions are: interest rate for loans, inflation, uncertainty and risk, leasing, physical and moral state of machinery. As a result of action of many factors it is needed to develop a rational policy of machinery reproduction process in agriculture.

Key words: agricultural machinery, material and technical base, wear and tear, recreation process.

Надійшла 18.05.2017 р.

УДК 323.325 (477)

БИБА В.А., аспірант

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

Білоцерківський національний аграрний університет

РОЗВИТОК КООПЕРАТИВНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано необхідність розробки практичних рекомендацій щодо розвитку кооперативних відносин фермерських господарств в Україні. Проведено аналіз діяльності фермерських господарств та визначено проблеми, які необхідно вирішити для подальшого функціонування цієї категорії товаровиробників. Ідентифіковано основні чинники, що стримують розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у сільській місцевості. Окреслено пріоритетні напрями щодо підвищення ефективного функціонування вітчизняних фермерських господарств із урахуванням досвіду провідних країн світу.

Ключові слова: фермерські господарства, кооперація, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, збут, споживчі кооперативи, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Фермерство – новітня форма господарювання в сучасних ринкових умовах на землях сільськогосподарського призначення, яка характеризує аграрний сектор економіки, а через нього і економіку України. Найбільшу питому вагу в загальній кількості цієї організаційно-правової форми займають малі фермерські господарства. У 2015 р. нараховувалося близько 31 тис. господарств чи 92% від загальної кількості. Протягом 2010–2015 рр. їх чисельність знизилась майже на 10% в наслідок банкрутства. Як свідчить досвід суб'єктів підприємницької діяльності названої вище організаційно-правової форми основним чинником стійкості їх виробничо-господарської діяльності є розвиток кооперативних відносин з іншими товаровиробниками сільськогосподарської продукції – юридичними особами, а також з промисловими підприємствами і торгово-посередницькими структурами, які здійснюють необхідну діяльність з сервісного обслуговування, заготівлі, переробки і реалізації продукції фермерських господарств.

Основними причинами, що зумовлюють необхідність розвитку кооперативних зв'язків є: відсутність у достатніх обсягах фінансових ресурсів, необхідних для здійснення простого та розширеного відтворення ресурсного потенціалу фермерських господарств; незначні площі землекористування; низький професійний рівень працівників фермерських господарств; відсутність розвиненої виробничої інфраструктури; слабка і неефективна державна підтримка; диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію. Саме ці причини виступають загальним мотивом, що спонукає фермерів до об'єднання зусиль з метою забезпечення стійкого розвитку фермерських господарств, а отже, отримання максимального прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних аспектів проблеми ефективного розвитку фермерських господарств займалися такі вчені, як П.І. Гайдучкий, В.В. Зіновчук, В.В. Липчук, М.Г. Лобас, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, Л.Ю. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та інші. Проте ряд питань залишається невирішеним та не до кінця з'ясованим. Більш глибокого вивчення потребує теоретичне та методологічне обґрунтування основних аспектів кооперації фермерських господарств.

Мета дослідження – розробка практичних рекомендацій щодо розвитку кооперативних відносин фермерських господарств з урахуванням досвіду провідних країн світу та України.

Матеріал і методика дослідження. Для досягнення поставленої мети застосовували загальнонаукові та спеціальні методи, серед яких: вибірковий, узагальнення і порівняння, структурно-функціональний, абстрактно-логічний. Інформаційною базою слугували законодавчі та нормативні документи України, праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, науково-інформаційні видання, ресурси мережі Internet.

Основні результати дослідження. Як свідчать результати дослідження, у процесі діяльності фермерських господарств виникає значна кількість проблем, які перешкоджають їх подальшому розвитку. Зокрема, земельні ділянки, які відводяться фермерам для ведення господарства мають, як правило, низький бонітет кадастрової оцінки.

Проблеми фермерських господарств у сфері збуту продукції пов'язані з їх віддаленістю від ринків збуту, відсутністю пунктів переробки продукції, малими обсягами виробництва. Малі фермерські господарства, які займають найбільшу питому вагу в структурі цієї категорії сільськогосподарських підприємств, виявляються неконкурентоспроможними з великими сільськогосподарськими підприємствами стосовно доступу до ринкової інфраструктури. Переробні підприємства й торгово-посередницькі структури орієнтуються на співпрацю з середніми і великими господарствами корпоративного сектору аграрної економіки через нижчий рівень трансакційних витрат в порівнянні з малими.

У фермерських господарств у процесі діяльності виникають проблеми, які пов'язані з отриманням банківської позики: з одного боку, комерційні банки не зацікавлені працювати із дрібними позичальниками через високий ризик неповернення кредиту, з іншого – фермери не прагнуть отримати кредити через їх дорожнечу й складність оформлення [1].

Таким чином, можна відзначити, що в цілому фермерські господарства функціонують ефективно, за деякими показниками вони домоглися більш високих результатів, ніж сільськогосподарські підприємства інших організаційно-правових форм господарювання. Однак, розглянуті проблеми перешкоджають більш ефективній діяльності цієї категорії суб'єктів господарювання та стають першопричиною припинення виробничо-господарської діяльності понад економічно слабких господарств, а також стримують утворення нових. Існуючі проблеми є загальними для фермерських господарств, тому, на нашу думку, для їх вирішення вони повинні налагоджувати співпрацю між собою та із сільськогосподарськими підприємствами інших організаційно-правових форм господарювання, шляхом розвитку кооперативно-інтеграційних відносин. Це дозволить максимально використовувати наявні власні виробничі ресурси, отримувати додаткову вигоду від спільних здійснюваних операцій на різних стадіях виробництва, стати більш конкурентоспроможними.

Розглянемо основні фактори, що стримують розвиток кооперації фермерських господарств. Негативно на розвиток кооперативного руху серед фермерів впливає те, що серед більшої їх частини не сформувалися довірчі стосунки, які б дозволили здійснювати спільну підприємницьку діяльність. Суперечливість та неузгодженість інтересів, менеджменту цієї категорії сільськогосподарських підприємств, ризик втрати активів, формує недовіру і підозрлість. Негативний вплив на розвиток фермерських господарств та їх кооперативів має низький рівень інформаційного забезпечення [2].

Для сільськогосподарських товаровиробників важлива оперативна і якісна інформація, що дозволяє адаптувати виробництво до мінливих зовнішніх чинників. Вступаючи до кооперативу, фермер має оцінити свою конкурентоспроможність, врахувати ряд факторів і умов, вчасно отримати необхідну інформацію в найбільш доступній формі. Йому належить вивчити основи законодавчих актів про землекористування, систему оподаткування, трудові відносини. Досягнути цього допомагає сільськогосподарська дорадча служба, що організовує курси й створює центри кооперації. Кооперативи функціонують в єдиній системі з сільськогосподарськими підприємствами інших організаційно-правових форм господарювання, тому консультаційне та інформаційне обслуговування членів кооперативів доцільно здійснювати з єдиних навчально-методичних та інформаційно-консультаційних центрів [3].

Підвищення ефективності роботи фермерських господарств, збільшення доходів від виробництва і продажу власної продукції, можливо шляхом об'єднання зусиль селянських госпо-

дарств, їх включення в кооперативний рух. Розвиток сільських кооперативів (виробничих, постачальницьких, збутових, споживчих та ін.) передбачає вдосконалення переробної та обслуговуючої сфер, торгівлі, тим самим сприяючи підвищенню зайнятості сільського населення, покращенню соціального клімату в сільській місцевості [4].

У зв'язку з цим, у світовій практиці широкого розвитку набуло кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробникові в організації таких процесів, як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення та інші види обслуговування виробництва, шляхом створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Через систему кооперативів, що належать безпосередньо сільгоспвиробникам, реалізується понад 50% продукції молочарства в Бельгії, Великобританії, Польщі, а в Нідерландах, Австрії та Данії частка сягає 95%. Практично 90% молокозаводів у країнах Європейського Союзу та Північної Америки є кооперативними [5].

Статус сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (СОК), як неприбуткової організації є обґрунтованим, якщо розглядати кооператив як «продовження» сільськогосподарської діяльності його членів, створене для забезпечення ефективної роботи цих господарств, а не для одержання прибутків, як це передбачено у сільськогосподарських підприємствах.

Статус «неприбуткової організації» прискорив темпи створення СОКів протягом 2009–2015 рр. (рис. 1). Проте залишається високою частка недіючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що свідчить про суттєві проблеми розвитку кооперативного руху на селі.

Щодо кількості зареєстрованих сільськогосподарських споживчих кооперативів, то необхідно зазначити широке поширення різного роду неформальних об'єднань, що мають подібні з кооперативами риси, які в цілому можна віднести до стихійних незареєстрованих кооперативів. Вони виникають між сільськогосподарськими виробниками всіх форм господарювання [6].

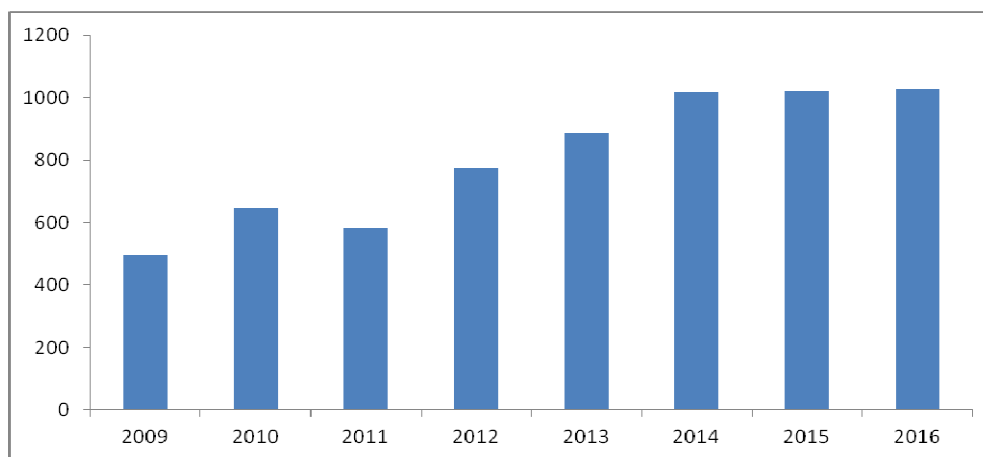


Рис. 1. Загальна кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Джерело: складено автором.

Поширення неформальної кооперації пояснюється здебільшого двома причинами. Перша полягає в тому, що дрібні сільськогосподарські підприємці часто налагоджують кооперативні відносини не для розвитку великотоварного виробництва, а для того, щоб забезпечити виживання (просто відтворення). Друга причина – неформальні об'єднання уникають проблем, пов'язаних із реєстрацією, а також зі сплатою податків (їхнім членам набагато вигідніше платити податки, як власника ОСГ, ніж підлягати подвійному оподаткуванню – у кооперативі та індивідуально) [7].

Неформальні об'єднання фермерів, які складаються з декількох господарств, ґрунтуються на спорідненій чи дружній основі. Вони вирішують обмежену кількість питань. Однак за кооперації 5–10 чи більше фермерських господарств виникає необхідність в юридичному оформленні різноманітних аспектів співробітництва, що знаходить вираження в підписанні ними установчого договору і прийнятті статуту майбутнього кооперативу, вимагає знання законодавчих актів й всебічного обґрунтування економічної доцільності заходів, їх окупності та еко-

номічної вигоди для кожного учасника [8]. Це також стримує фермерів у прийнятті рішення про створення кооперативу.

У процесі дослідження встановлено, що основними чинниками, які стоять на перешкоді розвитку СОКів, є:

1. Неврегульованість чинного законодавства у сфері сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, зокрема невідповідність Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», нормам Цивільного і Господарського кодексів України та Закону України «Про кооперацію», що на практиці призводить до значних непорозумінь і створює додаткові перешкоди на шляху формування й розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [9].

2. У Законі «Про кооперацію» допущено ряд інших неточностей і неоднозначних трактувань. Наприклад, у статті 2 наведено визначення терміна «членський внесок», яким є «грошовий неповоротний внесок, який періодично сплачується членом кооперативного об'єднання для забезпечення поточної діяльності кооперативного об'єднання». Статтею 19 цього ж Закону визначено, що джерелами формування майна кооперативу є «вступні, членські та цільові внески його членів, паї та додаткові паї» [10]. Водночас, потребують доопрацювання та внесення уточнень у Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу з питання створення та організації його господарської діяльності.

3. Протягом багатьох років не врегульовано податковий статус сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів відповідно до специфічної економічної природи їхньої діяльності.

Оцінюючи діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів можемо констатувати, що нині більшість із них виконують функції суб'єктів підприємницької діяльності з надання послуг. Саме ця обставина призводить до концентрації їх у сільських населених пунктах із населення понад 1000 осіб (табл. 1). Проте їх мінімальна кількість у селах з чисельністю жителів до 200 осіб, які мають суттєві проблеми з обробіткою земельної ділянки, збутом сільськогосподарської продукції, особливо тваринницької тощо.

Таблиця 1 – Сільські населені пункти за наявністю сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 1 січня 2014 р.

Кількість населених пунктів	Усі населені пункти	у тому числі з чисельністю жителів						
		-49	50-99	100-199	200-299	300-499	500-999	1000-
СОК	529	7	5	27	32	75	170	213
% до всього	100,0	1,3	0,9	5,1	6,0	14,2	32,1	40,3
відсутні СОК	26507	4677	2802	3885	2775	4043	4939	3386
% до всього	100,0	17,6	10,6	14,7	10,5	15,3	18,6	12,8
кількість СОК	603	7	5	30	32	76	189	264
% до всього	100,0	1,2	0,8	5,0	5,3	12,6	31,3	43,8

Джерело: складено автором.

Результати проведеного опитування свідчать, що кооперацію розглядають як перспективний шлях розвитку або спосіб вирішення існуючих проблем 60% фермерів. Більше половини опитуваних (53,3%) обрали маркетингово-збутовий кооператив, 33,3% – кооператив по заготівлі й переробки сільськогосподарської продукції, 13,3% – виробничий. Щодо причин, які перешкоджають розвитку кооперації фермерських господарств, думки фермерів розподілилися наступним чином: 60% опитаних основною причиною вважають недостатній рівень підтримки з боку держави, 40% – відсутність правової регламентації діяльності сільськогосподарської кооперації, 33% – відсутність довірчих взаємовідносин між фермерами.

Розвиток горизонтальної кооперації шляхом формування виробничих кооперативів приведе, на нашу думку, до процесу «розселення», тобто до втрати основних рис, характерних селянству як соціальному прошарку суспільства. Як відзначає Т. Шанін, всупереч теорії «селянського господарства» О.В. Чаянова: «Горизонтально організований кооператив розітне типові для традиційного селянського суспільства «вертикальні» лінії соціальної організації: влада, розподіл праці та взаємна підтримка (взяти хоча б патріархальні відносини між сусідами). Іншими словами, підриваючи звичні підвалини, такий кооператив не обіцяє натомість очевидних економічних вигод. Отже, впровадження горизонтальної кооперації буде неминуче пов'я-

зане з подоланням опору селянських мас. Під загрозу будуть поставлені основи зацікавленості селян у результатах своєї праці, що особливо небезпечно в сільському господарстві, де неможливо застосувати ті ж методи кількісного або якісного контролю виробництва, як у промисловості. Це спричинить за собою запекле зіткнення між чужинцями, повноважними представниками держави і місцевими селянськими ватажками. В результаті – знищення і без того мізерних ресурсів, і так само не менш цінних кадрів організаторів і практиків землеробства» [11].

У роботі О.В. Чаянова непрямим чином поставлене ще одне запитання, яке було остаточно сформульоване вченими наступного покоління. «Радянський кооператив горизонтального типу в будь-якому випадку не обіцяв селянинові нічого доброго: з одного боку, той втрачав свою відносну свободу дрібного господаря, а з іншого – так і не отримував восьмигодинного робочого дня, твердої зарплати або пенсії по старості, тобто всього того, що надається промисловим робітникам» [12].

Необхідність створення кооперативів фермерськими господарствами визначається перш за все можливостями кооперації. В умовах, що склалися, на наш погляд, доцільно розвивати прості форми кооперації фермерських господарств, тобто важливо, щоб вони, вирішуючи свої проблеми, діяли спільно, наприклад, організовували спільну закупівлю добрив, посадкового матеріалу, насіння, укладали договори з постачальниками. Це дозволить їм налагодити довірчі відносини, стати економічно сильнішими, а потім вже створювати великі кооперативи.

На нашу думку, кооперація фермерських господарств має розвиватися шляхом створення споживчих кооперативів, види яких визначаються основними проблемами, з якими стикаються фермерські господарства. Тому найбільш перспективними вважаємо розвиток наступних видів кооперативів: збутових, кредитних кооперативів у закупівлі й використанні техніки; інформаційно-консультаційних. Проблеми, пов'язані з труднощами збуту продукції можуть бути вирішені збутовим кооперативом. Збутовий споживчий кооператив може виконувати наступні функції: вивчення ринку збуту; надання членам кооперативу інформації про ринкову кон'юнктуру, а також потенційних партнерів по збуту; узгодження реалізаційної ціни на продукцію; передпродажна підготовка продукції; зберігання й транспортування продукції; продаж продукції; проведення взаєморозрахунків за реалізовану продукцію. Збут виробленої продукції через кооператив вигідний кожному його члену. Так, сільськогосподарським товаровиробникам не потрібно створювати власну збутову мережу й маркетингові служби, проводити переговори з багатьма торговими посередниками, або безпосередніми споживачами продукції, а переробні підприємства отримують додаткове джерело сировини, що дозволяє краще використовувати виробничі потужності. Кооперація дозволяє товаровиробникам своєчасно реалізовувати сільськогосподарську продукцію, знизити втрати на стадії перевезення та переробки, підвищити прибутковість господарств і збільшити обсяги виробництва.

Необхідність кооперування господарств із спільного використання техніки зумовлена низьким рівнем технічної оснащеності фермерських господарств. При цьому наявна техніка часто використовується непродуктивно, не з повним завантаженням через незначні обсяги робіт, некомплектності набору техніки в господарствах, відсутність ремонтної бази. В провідних країнах світу, зокрема у Великобританії, діють кооперативні машинні синдикати. Об'єднання фермерів спільно закуповують за пільговими кредитами техніку, розподіляючи вартість техніки, а також подальші витрати на її зберігання, ремонт і використання між членами кооперативу відповідно до розміру ділянок, що обробляються з її допомогою [13].

Широке поширення отримали кооперативи із спільного використання техніки у Франції та Німеччині (машинні товариства, що об'єднують 2–5 фермерів, машинні гуртки й ринги по 100–200 і більше фермерів). Машинні асоціації (машинні гуртки) – це союзи фермерів для спільного використання сільськогосподарської техніки. Основною особливістю машинних асоціацій є те, що фермер залишається власником машини, і він сам працює на ній і на сусідських полях; самі ж машини не здаються за наймом. Таким чином, гарантуються хороший догляд і дбайливе використання машин, низькі ремонтні витрати й постійна готовність техніки до роботи, оскільки з її допомогою власник заробляє кошти. У машинних гуртках нараховується від 40 до 900 членів. При закупівлі тракторів і машин вони керуються попиту і тим, щоб всі роботи на полях були зроблені вчасно та з мінімальним використанням техніки. Для цього менеджер (зазвичай один із членів) складає план і спостерігає за його належним виконанням [14].

Висновки. Таким чином, перспективними напрямками кооперації фермерських господарств є організація споживчих кооперативів. При організації кооперування необхідно використовувати досвід країн із розвинутою економікою, при цьому слід враховувати особливості аграрного сектору України, який склався історично.

У системі, заснованій на врахуванні економічних інтересів усіх суб'єктів інтеграції, створені основи для поєднання й узгодження їхніх інтересів, включаючи й фермерські господарства, що в кінцевому підсумку повинно позначитися, по-перше, на обсягах переробки продукції фермерських господарств, по-друге, на створенні умов для нагромадження та розширеного відтворення їх ресурсного потенціалу.

Для прискореного розвитку кооперації фермерських господарств необхідно інтенсифікувати процеси фінансового забезпечення сільських товаровиробників через мережу кредитних кооперативів, розробити механізм і умови надання субсидій, закладених безпосередньо в договірну ціну закупівлі сільгосппродукції. Посилення монополізації з боку переробних підприємств у формі акціонерних товариств зумовлює потребу фермерських господарств у формуванні закупівельно-збутових кооперативів з організацією переробки сільгосппродукції. Отже, кооперування фермерів у виробництві сільськогосподарської продукції, її заготівлі, зберіганні, транспортуванні, переробці й реалізації має стати одним з важливих напрямів розвитку агропромислового виробництва, формою гарантування продовольчої безпеки країни, засобом конкурентоспроможного виходу фермерів на зовнішній продовольчий ринок.

Підтримка фермерських господарств шляхом їх кооперації не тільки допоможе відновити виробництво тих видів сільськогосподарської продукції, які виявилися витиснутими великими товаровиробниками, а й сприятиме сталому розвитку сільських територій та відродженню селянства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Максименко А.О. Погляд фермерів на перспективи розвитку фермерських господарств в Україні: соціологічний аспект / А. О. Максименко, О. М. Говоруха // Український соціум. – 2014. – № 3. – С. 43–51.
2. Гринчук С.В. Фермерські господарства в Україні: проблеми та перспективи розвитку / С.В. Гринчук // Агросвіт. – 2013. – № 2. – С. 17–20.
3. Макаренко Ю.П. Розвиток кооперації малих аграрних господарств у ринковій економіці / Ю.П. Макаренко // Вісник Запорізького національного університету. – №4 (12). – 2011. – С.171–176.
4. Мазан Т.В. Розвиток фермерських господарств України з урахуванням світового досвіду / Мазан Т.В., Ткаченко В.П. // Агросвіт. – 2015. – № 10. – С. 43–47.
5. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику [Текст]: монографія / А.С. Даниленко, О.М. Варченко, І.В. Артимонова [та ін]. – Біла Церква: Білоцерківський держ. аграр. ун-т, 2011. – 260 с.
6. Тимченко Ю.В. Формування кооперативних організацій в Україні / Ю.В. Тимченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1. – С. 108–113.
7. Іванченко В.О. Основні проблеми сталого розвитку фермерських господарств України / В.О. Іванченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2014. – № 2 (2). – С. 127–130.
8. Хрипко С. Сімейні фермерські господарства: проблеми правового регулювання / С. Хрипко // Підприємництво, господарство і право. – 2015. – № 9. – С. 36–39.
9. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 19.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-ВР>. Дата звернення 15.05.2017 р.
10. Закон України «Про кооперацію» від 06.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>. Дата звернення 20.05.2017 р.
11. Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / Сост. Т. Шанина; под ред. А. В. Гордона. Пер. с англ.– М.: Издательская группа «Прогресс» – «Прогресс-Академия», 1992. – 432 с.
12. Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Электрон. текстовые дан. – М.: Издательство Книгосоюза, 1927. – 282 с.
13. Булавка Л.В. Зарубіжний досвід ведення особистих селянських господарств. Можливість і доцільність застосування його в Україні / Л.В. Булавка // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 79–83.
14. Зубар І.В. Теоретичні аспекти розвитку кооперації малих фермерських господарств: світовий досвід та практика / І.В. Зубар // [«Розвиток малого і середнього підприємництва та кооперації на селі: Проблеми та перспективи»]: зб. матеріалів наук. конф. і навч.-практ. семінару, 28 серп. 2015 р. – 2015. – С. 85–90.

REFERENCES

1. Maksimenko A.O., Govorukha O.M. (2014) Poghlyad fermeriv na perspektyvy rozvytku fermersjkykh ghospodarstv v Ukraini: sociologichnyj aspekt [The view of farmers on the prospects for the development of farmers in Ukraine: the sociological aspect]. Ukrainian socium, no. 3, pp. 43–51.
2. Grinchuk S.V. (2013) Fermersjki ghospodarstva v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku [Farmers in Ukraine: problems and prospects for development]. Agrosvit, no. 2, pp. 17–20.

3. Makarenko Yu.P. (2011) Rozvytok kooperaciji malykh aghrarnykh ghospodarstv u rynkovij ekonomici [Development of small agricultural cooperatives in a market economy]. Bulletin of the Zaporizhzhya National University, no. 4(12), pp. 171–176.
4. Mazan T.V., Tkachenko V.P. (2015) Rozvytok fermersjkykh ghospodarstv Ukraïny z urakhuvannjam svitovogho dosvidu [Development of Ukrainian farms based on world experience]. Agrosvit, no. 10, pp. 43–47.
5. Danylenko A.S., Varchenko O.M., Artimonova I.V. [and others] (2011) Siljsjkoghospodarsjka kooperacija: zarubizhnyj dosvid ta perspektyvy vprovadzhenja u vitchyznjanu praktyku [Agricultural cooperation: foreign experience and prospects of implementation in domestic practice]. Bila Tserkva: Bila Tserkva State Agrarian University (in Ukrainian).
6. Tymchenko Yu.V. (2012) Formuvannja kooperatyvnykh orghanizacij v Ukraïni [Formation of cooperative organizations in Ukraine]. Formation of market relations in Ukraine, no. 1, pp. 108–113.
7. Ivanchenko V.O. (2014) Osnovni problemy stalogho rozvytku fermersjkykh ghospodarstv Ukraïny [The main problems of sustainable development of farms of Ukraine]. Problems and prospects of entrepreneurship development, no. 2(2), pp. 127–130.
8. Khrypko S. (2015) Simejni fermersjki ghospodarstva: problemy pravovogho rehuljuvannja [Family farms: problems of legal regulation]. Entrepreneurship, economy and law, no. 9, pp. 36–39.
9. The Law of Ukraine «On agricultural cooperatives» dated January 19, 2013. Zakon Ukraïny «Pro siljsjkoghospodarsjku kooperaciju» vid 19.01.2013. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-BP>. (accessed 15 May 2017).
10. The Law of Ukraine «On Cooperation» dated November 6, 2014. Zakon Ukraïny «Pro kooperaciju» vid 06.11.2014. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>. (accessed 20 May 2017).
11. Gordon A.V. (ed.) (1992) Velikiy neznakomet: krestyane i fermery v sovremennom mire [The great stranger: peasants and farmers in the modern world], Moscow: Progress–Progress Academy. (in Russian).
12. Chayanov A.V. (1927) Osnovnye idei i formy organizatsii sel'sko-hozyaystvennoy kooperatsii [The main ideas and forms of organization of agricultural cooperation]. Moscow: Knigosoюз. (in Russian).
13. Bulavka L.V. (2013) Zarubizhnyj dosvid vedennja osobystykh seljansjkykh ghospodarstv. Mozhlyvistj i dociljnistj zastosuvannja jogho v Ukraïni [Foreign experience in managing private peasant farms. Opportunity and expediency of its application in Ukraine]. Investments: practice and experience, no. 10, pp. 79–83.
14. Zubar I.V. (2015) Teoretychni aspekty rozvytku kooperaciji malykh fermersjkykh ghospodarstv: svitovyj dosvid ta praktyka [Theoretical aspects of cooperative development of small farms: world experience and practice] Rozvytok malogho i serednjogho pidpryjemnytva ta kooperaciji na seli: Problemy ta perspektyvy [Development of small and medium enterprises and rural cooperatives: Problems and prospects] (Ukraine, August 28, 2015), pp. 85–90.

Развитие кооперативных связей фермерских хозяйств в Украине

В.А. Биба

Обоснована необходимость разработки практических рекомендаций по развитию кооперативных отношений фермерских хозяйств в Украине. Проведен анализ деятельности фермерских хозяйств и определены проблемы, которые необходимо решить для дальнейшего функционирования этой категории товаропроизводителей. Идентифицированы основные факторы, сдерживающие развитие сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в сельской местности. Определены приоритетные направления по повышению эффективного функционирования отечественных фермерских хозяйств с учетом опыта ведущих стран мира.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, кооперация, сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы, быт, потребительские кооперативы, сельскохозяйственные предприятия.

The development of cooperative ties farms in Ukraine

V. Byba

Farming – the newest form of management in modern market conditions on agricultural land that characterizes the agricultural sector, and through it the economy of Ukraine. The largest share in the total number of the legal form occupies small farms. In 2015 there were about 31 thousand households or 92% of the total. During 2010-2015 their number decreased by almost 10% as a result of bankruptcy.

The main reasons that necessitate the development of cooperative relations are: lack of adequate financial resources required for the implementation of simple and expanded reproduction resource potential of farms; small area of land; low professional level of farms; lack of developed industrial infrastructure; weak and ineffective government support; disparity in prices for industrial and agricultural products. These reasons speak a common motif that encourages farmers to join forces to ensure the steady development of farms and hence maximize profits.

The results of research activities in the farm there is a significant number of problems that hinder their further development. The problems of farmers in the marketing of products related to their remoteness from markets, lack of points processed products, low volume production. Small farmers who hold the largest share in the structure of the categories of agricultural enterprises are not competitive with larger farms in terms of access to market infrastructure.

In the farms in the course of business, there are problems relating to the obtaining bank loans on the one hand, commercial banks are not interested in working with small borrowers because of high risk of loan default on the other – farmers seeking loans because of their high cost and complexity design. Existing problems are common for farmers because, in our opinion, to solve them they should establish cooperation among themselves and with other farms types of business entity through the development of cooperative-integrative relations. This will maximize the use of their existing production resources, receive additional benefit from joint operations carried out at various stages of production and become more competitive.

Note that the negative impact on the development of the cooperative movement of farmers affected that among most of them have not formed a trust relationship that would carry out joint business. Contradictory and inconsistent interests, man-

agement of this category of farms, the risk of loss of assets, creates mistrust and suspicion. The negative impact on the farmers and their cooperatives have poor information provision.

For agricultural producers an important operational and qualitative information, allowing production to adapt to changing external factors. Joining the cooperative, farmers must assess their competitiveness, to consider a number of factors and conditions, the time to obtain the necessary information in the most accessible manner. He is learning the basics of laws on land use, taxation, labor relations. Helps to understand the Agricultural Extension Service, which organizes courses and creating centers of cooperation. Cooperatives operate in a single system of agricultural enterprises of other types of business entity as advisory and information services of the cooperative, the only appropriate to carry out teaching and information and counseling centers.

Improving the efficiency of farms, increase revenue from the production and sale of its products, possibly by bringing farms, their inclusion in the cooperative movement. Rural cooperatives (production, supply, marketing, consumer, etc.). Involves improving manufacturing and service sectors, trade, thereby increasing rural employment, improving the social climate in rural areas.

In this regard, in the world has acquired extensive development cooperation in the areas of providing services to agricultural producers in the organization of processes such as sales of products i processing, logistics and other service production through agricultural service cooperatives.

The need for a cooperative farms is determined primarily by the possibilities of cooperation. In the circumstances, in our view, it is useful to develop simple forms of cooperation farms is important that they solve their problems, worked together, for example, organized a joint procurement of fertilizer, planting material, seeds, concluded contracts with suppliers. This will allow them to establish trust, to become economically stronger, and then create large cooperatives.

We believe that cooperative farms should be developed through the creation of consumer cooperatives, types are determined by the major problems faced by farmers. Therefore, we believe the most promising development of these types of cooperatives: marketing, credit cooperatives to purchase and use of technology; information and consultation. Problems associated with marketing difficulties can be resolved marketing cooperatives. Consumer cooperative marketing can perform the following functions: learning market; providing members of the cooperative information about market conditions and potential sales partners; coordination realizable prices for products; sale preparation products; storage and transportation of products; sale of products; settling for products sold. Sales of products through cooperative profitable each of its members. Thus, agricultural producers do not need to create its own distribution network and marketing services to negotiate with many resellers or direct consumers and processors receive additional source of raw materials, which allows better use of production capacity. Cooperation allows producers to sell agricultural products on time, reduce losses at the stage of transportation and processing, increase the profitability of farms and increase production.

Thus, the promising areas of cooperation farms is an organization of consumer cooperatives. When organizing cooperation should use the experience of countries with developed economies, it should be tailored to suit the agricultural sector of Ukraine, which has developed historically.

To speed up development cooperation should be intensified farming processes financial security of rural producers via the credit cooperatives, and develop a mechanism provided subsidies embedded directly in the contractual purchase price of agricultural products. Increasing monopolization of the refineries as joint stock companies leads to the need for farmers in shaping the purchasing and marketing cooperative organization for agricultural products processing. Therefore, cooperation of farmers in agricultural production, its procurement, storage, transportation, processing and sale has become one of the important areas of agricultural production, a form of guarantee food security, farmers' exit means competitive on external food market.

Supporting farmers through their cooperation will not only help restore the production of agricultural products, which were superseded by large producers, but also contribute to sustainable rural development and revival of the peasantry.

Key words: farms, cooperation, agricultural service cooperatives, marketing, consumer cooperatives, agricultural enterprises.

Надійшла 12.04.2017 р.

УДК 631.11(477)

MAZUROK P.S., post-graduate student

Scientific supervisor – **DANYLENKO A.S.**, Dr of economics

Bila Tserkva national agrarian university

mazurokp@gmail.com

STATE AND EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES RESOURCES PROVISION USE IN UKRAINE

Розкрито сутність поняття «ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств». Досліджено фінансове забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств та ефективність його використання. Розглянуто структуру та проведено вертикальний аналіз джерел ресурсів сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано забезпеченість трудовими та ресурсно-технічними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Розглянуто

рівень заробітної плати та премій на сільськогосподарських підприємствах. Проведено аналіз забезпеченості земельними ресурсами та основними засобами сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: сільське господарство, ресурсний потенціал, фінансові ресурси, трудовий потенціал, матеріально-технічна база.

Background. The resource potential of agricultural enterprises is imperfect under current difficult unbalanced economic conditions. The issue of efficient use of resource potential is very relevant since agricultural enterprises are not able to solve the problems in the development of this potential. Therefore, it is necessary to carry out efficient measures that would help to further develop the work of farmers since the economic crisis phenomena both in the country and in agriculture cause elimination of resource support. Therefore, in order to ensure an efficient process of resource utilization, the complex of factors influencing its effectiveness should be studied. The perspective directions of further development of agricultural enterprises should be determined not only by the provision of material and non-material resources. Any enterprise, including agricultural one, should have highly skilled workers, which could result in a new level of resource efficiency and ensure their efficient use.

Analysis of recent research and publications. Agricultural enterprises activity was studied by Garnyk M., Gnybidenko O. M., Zhytnyk T.P., Magiyovych I.V., Magiyovich R.I., Makushynska V.O., Naumenko A.O., Perebyinis V.I., Pidlisetskyi G.M., Tolkach M.I., Farafonova N.V., Cheronodon V.I. and others.

The paper **aims** to analyze the conditions of resource support for agricultural enterprises functioning and the effectiveness of its use. The following tasks were defined to achieve the aim:

- to analyze the financial support of agricultural enterprises functioning and the efficiency of its use;
- to study the peopeware and resource-technical support of agricultural enterprises.

Research material and methods. In the course of scientific research a number of methods were used with the following most essential ones: generalization and comparison, abstract-logical methods, inductive and deductive method and graphical method of economic analysis.

Main results of the study. The process of agrarian products production is impossible without the interaction of peopeware, material and technical support of the enterprise since the final results of the activity depends on the completeness of resource support of agricultural enterprises.

The resource potential of agricultural enterprises is a set of material, labor, financial, intangible resources, including the ability of employees of the enterprise to use these resources effectively in order to achieve the strategic and current goals of the enterprise. The concept of a company resource potential provision has become widespread nowadays. Resource potential of enterprises is characterized by the size of resources as well as by the staff involved in the production, its ability to use resources and real opportunities of the enterprise in a certain area of activity [6, p. 65].

For each enterprise, the resource structure is individual, depending on the state of development of the potential, from the industry. Resource support for each enterprise in a particular industry is characterized by the structure of the necessary resources, the location of the enterprise, the nature of production. The study of resource provision of enterprises is one of the most essential prerequisites for the formation of alternatives to the strategy of agricultural enterprises [1].

In 2016, the debt funds predominate in the structure of the sources of agricultural enterprises resources. Thus, in the "Myronivsky Khlіboproduct" PJSC, the share of long-term and current liabilities amounted to 46.58% and 46.87% respectively, at "Agrocombinat Kalyta" PJSC – 148.27% and 31.81% respectively, at "National grain corporation of Ukraine" PJSC – 109.56% and 3.93% respectively, in "UkrLandFarming" PJSC – 18.49% and 76.33% respectively. Current liabilities prevailed in "Oranta agroindustrial corporation" PJSC and "Cherniakhivska "Niva" agrofirma" PJSC which accounted 78.5% and 326.52% respectively, see Table 1.

In addition, it should be noted that compared to 2012, the share of long-term and current liabilities increased in the aforementioned agricultural enterprises, indicating a decrease in financial sustainability of enterprises and an increase in their financial risk.

The share of owned capital occupies a lion's share in the structure of the sources of the resources in the following agricultural enterprises: "PK Podillya" PJSC, "Agricultural Enterprise Shubkivske" PJSC, "Zhytomyr creamery" PJSC and "Agrofirma "MIG" PJSC. This indicates that these agricultural enterprises have sufficient owned funds to carry out their activities which affects positively their financial sustainability.

Table 1– Vertical analysis of sources of agricultural enterprises' resources in 2016, %

Index	«ПК «Podillya» PJSC	"Myronivsky Khiboproduct" PJSC	"Agrocombinat Kalyta" PJSC	"Shubkivske agricultural enterprise" PJSC	"National grain corporation of Ukraine" PJSC	"Zhytomyr creamery" PJSC	«UkrLandFarming» PJSC	"Oranta agroindustrial corporation" PJSC	"Cherniakhivsk a "Niva" agrofirm" PJSC	Agrofirma "MIG" PJSC
Owned capital	66.16	6.55	-80.07	81.19	-13.5	76.09	5.17	21.5	-226.52	100
Long-term liabilities	3.65	46.58	148.27	1.29	109.56	6.1	18.49	0	0	0
Current liabilities	30.19	46.87	31.81	17.52	3.93	17.81	76.33	78.5	326.52	0
Financial resources, total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

The main sources of owned capital were contributed by registered (share) capital and additional invested capital. In turn, the main sources of long-term liabilities of agricultural enterprises in 2016 were long-term bank loans and other long-term liabilities, and the main sources of current liabilities – current backlog for long-term liabilities, payables for goods, works, services and other current obligation.

Labor resources is an important element of agricultural resource provision. A gradual decrease in the agricultural enterprises provision with labor resources has been observed within the last five years. Reduction in the number of personnel occurred due to the reduction in the number of both workers and employees of agricultural enterprises. In general, the largest share in the structure of workers in Ukrainian agricultural enterprises by categories in 2016 is represented by Group I (specialists, farm workers, machine operators, drivers) – 65.3%. Group IV (hourly paid workers) takes only 2% of this structure.

Production labor supply in 2012-2016 decreased in most agricultural enterprises. This dynamics was caused by the decrease in the number of personnel and the area of the agricultural land of the enterprise. However, despite the fact that the number of personnel has decreased in most enterprises, the indicator of labor productivity, by contrast, increased.

The highest level of payment in 2016 is observed in "National grain corporation of Ukraine" PJSC (UAH 395,009, which is UAH 209,333 or 112.7% higher, as compared to 2012), in "Myronivsky Khiboproduct" PJSC (UAH 1,784,677, which is UAH 597,578 or 50.3% higher compared to 2012), in “PC "Podillya" PJSC (UAH 159,293 which is UAH 82,171 or 106,5% higher compared to 2012), see Figure 1.

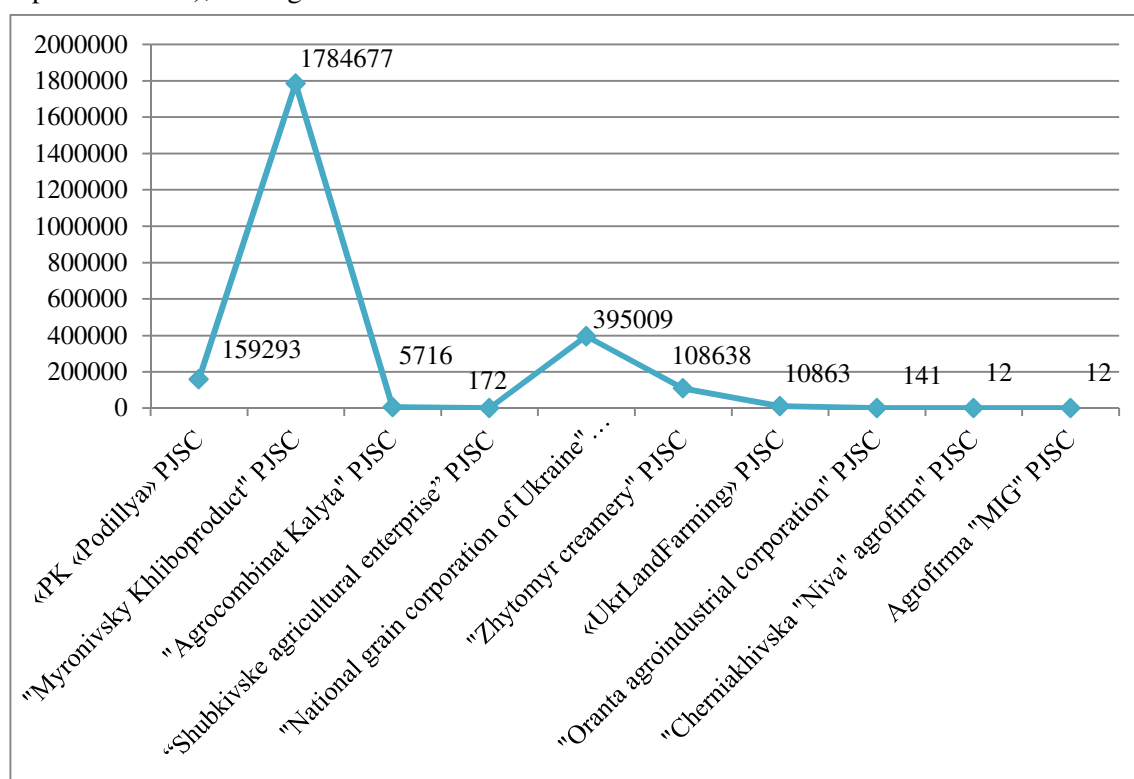


Fig. 1. Wages in agricultural enterprises in 2016, UAH

The system of labor stimulation in agricultural enterprises is based on the following main positions:

- each employee's aspiration for improving the efficiency of productive resources use;
- profitability increase;
- employees' efforts correspondence with their wages size;
- justification of the correlation in the remuneration of various groups and categories of employees, based on the qualifications, experience and complexity of the work performed [5, p. 135].

In 2012-2016, there was an increase in agricultural enterprises employees' bonuses. The largest amount of bonuses was paid to the employees in "Myronivsky Khiboproduct" PJSC (UAH 32,956 which is UAH 6,514 or 24.6% higher), in "National grain corporation of Ukraine" PJSC (UAH 27,341 which is UAH 3,087 or 12.7% higher) and "Zhytomyr creamery" PJSC (UAH 25,925 which is UAH 10,967 or 73.3% higher).

Although innovative development involves reducing the number of workers as a result of mechanization and automation of agricultural production, these processes are incompatible in the agricultural sector. Therefore, an increase in the level of provision of agricultural enterprises with labor resources and their effective use is possible if agricultural workers labor is motivated through their income increase, ensuring social needs, development of social infrastructure in the countryside [7, p. 159].

The area of land and the cost of fixed assets are the main indicators of agrarian enterprises labor supply. In this regard, the most secured are «Shubkivske Agricultural Enterprise» PJSC, «UkrLandFarming» PJSC and «Myronivsky Khiboproduct» PJSC owning 658,042 hectares, 653,000 hectares and 380,000 hectares of land respectively, see. Figure 2

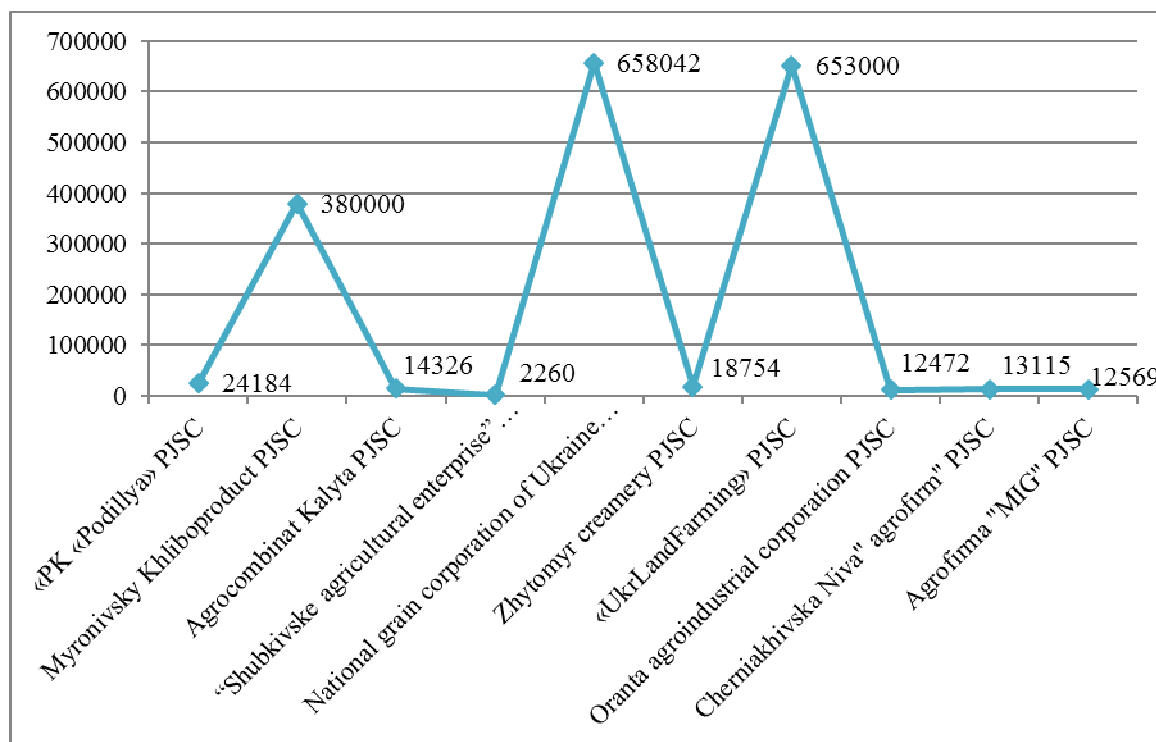


Fig. 2. Agricultural enterprises provision with land resources in 2016, ha

It should be noted that the growth of land resources has been observed in most agricultural enterprises during the last five years. This index increased in "PC Podillya" PJSC by 2,842 hectares or by 13.3%, in " Shubkivske Agricultural Enterprise" PJSC – by 517 hectares or by 29.7%, in "Zhytomyr creamery" PJSC – by 212 hectares or by 1.1%, in "UkrLandFarming" PJSC – by 9,000 hectares or by 1.4%, in "Oranta" Agroindustrial Corporation PJSC – by 1,236 hectares or by 11%, in "Cherniakhivska "Nyva" PJSC – by 113 hectares or by 0.9% and in "Agrofirma "Mig" PJSC – by 2,133 hectares or by 20.4%.

Agricultural enterprises insufficient provision with reproduction resources has become one of the main reasons for failure to provide not only extended but also simple reproduction for a long period.

This, in turn, causes destruction of the previously created material and technical base due to increase in the level of depreciation of existing fixed assets under inability to replace them timely [1].

Material and technical base of agricultural enterprises, with the production means as its principal component, is the basic economic resource influencing the process and the result of the agricultural work. All production processes of agricultural production are related to the material and technical support of agricultural enterprises [7, p. 161].

The growth of fixed assets has been observed in all agricultural enterprises during the last five years. Fixed assets increased by UAH 231,436 or by 77.5% in "PC "Podillya" PJSC, in "Myronivsky Khiboproduct" PJSC – by UAH 19,773,718 or by 260.3%, in «Agrocombinat Kalyta» PJSC – by UAH 256,615 or 398.1%, in «National Food Corporation of Ukraine» PJSC – by UAH 2,591,471 or 375.6 %, in "Zhytomyr creamery" PJSC – by UAH 161,670 or by 61.1%. Fixed assets in "Cherniakhivska Agrofirma "Nyva" PJSC remained unchanged during the entire period and amounted UAH 372,000.

Fixed assets depreciation ratio describes best the current policy of fixed assets management. In the majority of agricultural enterprises ("PC"Podillya" PJSC, "Agrocombinat Kalyta" PJSC, "Shubkivske Agricultural Enterprise" PJSC, "Zhytomyr creamery" PJSC , "UkrLandFarming" PJSC and "Agrofirma "MIG" PJSC), the ratio of fixed assets depreciation increased during 2012-2016, the highest value of the coefficient of depreciation of fixed assets was observed in "Cherniakhivska Agrofirma "Nyva" and "Agrofirma MIG" PJSCs, see Figure 3.

In turn, the ratio of fixed assets renewal decreased during the given period in all agricultural enterprises, which indicates that material and technical base was not updated in these enterprises.

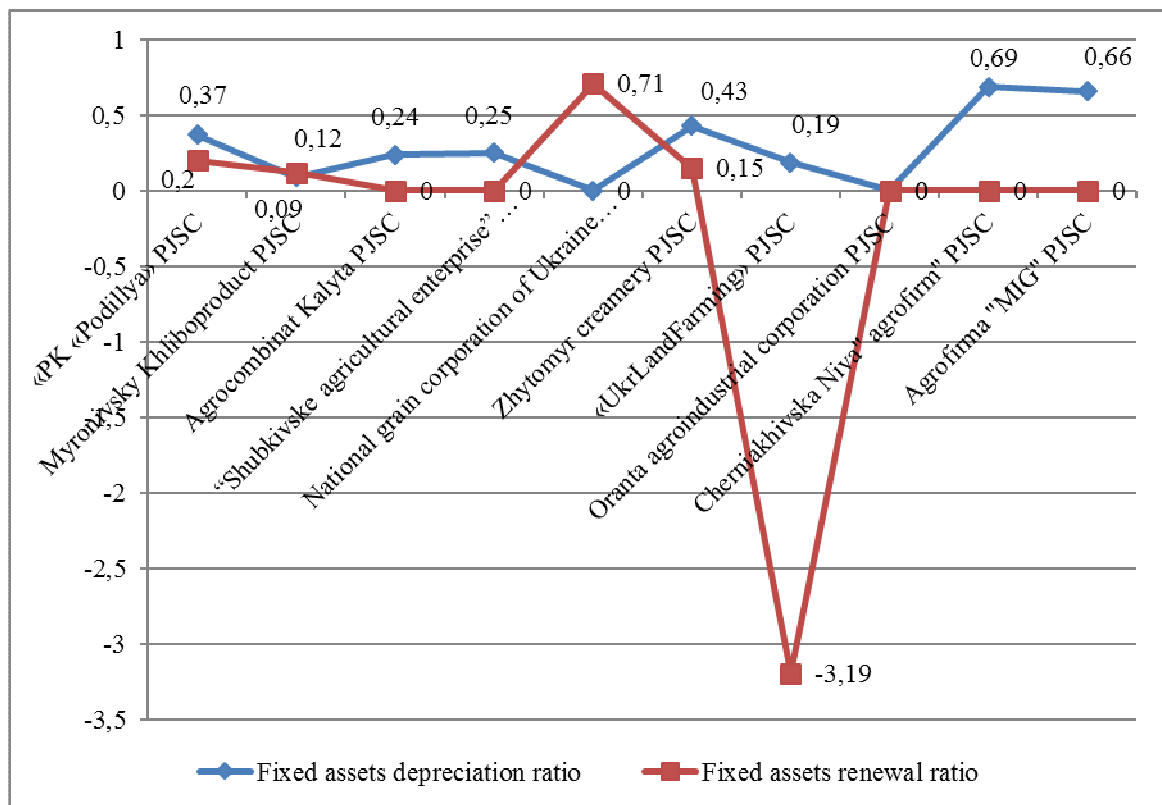


Fig.3. Ratios of fixed assets depreciation and renewal in agricultural enterprises in 2016

The level of provision with material and technical resources does not exceed 50% of the normative technological needs in the majority of agricultural enterprises. Disproportions in the agriculture provision with material and technical means arose because the changes in the economic mechanism of the agrarian production functioning, the development of mixed agriculture, the level and areas of specialization, sizes and forms of production as well as the peculiarities of the development of market relations were not considered [4, p. 142].

Consequently, the priority objective of each agricultural enterprise is to provide the necessary amount of material and technical resources, since it is impossible to achieve high results in agriculture without observing all the technological terms of soil cultivation, introducing the established norms of mineral and organic fertilizers and plant protection chemicals, i.e. without a powerful logistical support. The problems of agricultural enterprises are extremely diverse in terms of logistics. It is a systematic approach that covers all aspects of technical improvement of the work of agricultural producers as a single unit capable to ensure the normal functioning of the agro-industrial complex [8].

Conclusions. The study gives ground to assert that all agricultural enterprises are provided with both owned and borrowed capital. The main sources of borrowed capital are long-term bank loans, other long-term liabilities, current payables for long-term liabilities, payables for goods, works, services and other current liabilities.

In addition, during the last five years there has been a gradual decrease in the agricultural enterprises provision with labor resources. The labor provision of agricultural production has decreased due to the reduction of the personnel and farmlands area. However, there is a stability in peopleware, adequate level of training and education in most agricultural enterprises.

As concerns the resource support, agricultural enterprises are provided with both land resources and fixed assets (though their cost reduced and their physical and moral deterioration have increased during the given period). In turn, the analysis of the rate of fixed assets renewal during this period indicates that their material and technical base has not been updated. Thus, properly formed and productive use of resource support is an essential element of enterprises efficient activity nowadays.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гарник М. Ресурсне забезпечення сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/67-conferencia-12-12-2013/1019-1019.html>
2. Гнибіденко О.М. Проблеми забезпечення кадрами сільськогосподарських підприємств / О.М. Гнибіденко // Соціально-трудові відносини: теорія і практика: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; Ін-т соц.-труд. відносин; редкол.: А. М. Колот (голова) [та ін.]. – Київ: КНЕУ, 2015. – Вип. 2. – С. 239–246
3. Магіївич І.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств / І.В. Магіївич, Р.І. Магіївич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30992>
4. Науменко А.О. Оцінка сучасного стану забезпеченості сільськогосподарських підприємств Харківської області матеріально-технічними ресурсами / А.О. Науменко, І.В. Науменко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 139-145
5. Перебийніс В.І. Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах: монографія / В.І. Перебийніс, Т.П. Житник. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. – 331 с.
6. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г.М. Підлісецький, М.І. Толкач // Економіка АПК. –К.: НАН, 2008. –№ 5. –С. 65–66.
7. Фарафонова Н.В. Аналіз ресурсного забезпечення підприємств АПК в умовах ринку / Н.В. Фарафонова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4 (142). – С. 158-166.
8. Чорнодон В.І. Ресурсне забезпечення АПК України, його проблеми та шляхи їх вирішення / В.І. Чорнодон, В.О. Макушинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18156/1/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BD%D0%B5_%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%90%D0%9F%D0%9A_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.PDF

REFERENCES

1. Garnyk M. Resursne zabezpechennja sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv [[Resource Provision of Agricultural Enterprises][Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/67-conferencia-12-12-2013/1019-1019.html>
2. Gnybidenko O.M. Problemy zabezpechennja kadramy sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv [Problems of agricultural enterprises provision with peopleware] / O.M. Gnybidenko // Social'no-trudovi vidnosyny: teoriya i praktyka: zb. nauk. pr. / M-vo osvity i nauky Ukrainy; DVNZ "Kyiv. nac. ekon. un-t im. V. Get'mana"; In-t soc.-trud. vidnosyn; redkol.: A. M. Kolot (golova) [ta in.]. – Kyiv: KNEU, 2015. – Vyp. 2. – P. 239–246
3. Magijovych I.V. Problemy material'no-tehnichnogo zabezpechennja sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv [Problems of material and technical support of agricultural enterprises] / I.V. Magijovych, R.I. Magijovych [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30992>
4. Naumenko A.O. Ocinka suchasnogo stanu zabezpechenosti sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv Harkivs'koi oblasti material'no-tehnichnymi resursamy [Assessment of the current state of provision of agricultural enterprises of Kharkiv region with material and technical resources] / A.O. Naumenko, I.V. Naumenko // Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu im. V. V. Dokuchajeva. Ser. : Ekonomichni nauky. – 2013. – № 6. – P. 139-145

5. Perebyjnis V.I. Upravlinnja vykorystannjam trudovyh resursiv na pidpryjemstvah: monografija [Management of the use of labor resources in enterprises: Monograph] / V.I. Perebyjnis, T.P. Zhytnyk. – Poltava: RVC PUSKU, 2008. – 331 p.

6. Pidlisec'kyj G.M. Pidvyshhennja efektyvnosti vykorystannja resursnogo potencialu agrarnogo sektoru [Increasing the efficiency of use of the agrarian sector resource potential] / G.M. Pidlisec'kyj, M.I. Tolkach // Ekonomika APK. –K.: NAN, 2008. –№ 5. –P. 65–66.

7. Farafonova N.V. Analiz resursnogo zabezpechennja pidpryjemstv APK v umovah rynku [Analysis of the resource supply of agricultural enterprises under the market conditions] / N.V. Farafonova // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2013. – № 4 (142). – S. 158-166.

8. Chornodon V.I. Resursne zabezpechennja APK Ukraïny, jogo problemy ta shljahy i'h vyrishennja [Resource supply of Ukrainian AIC, its problems and ways of their solution] / V.I. Chornodon, V.O. Makushyn'ska [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18156/1/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BD%D0%B5%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D0%90%D0%9F%D0%9A%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.PDF>

Состояние и эффективность использования ресурсного обеспечения сельскохозяйственных предприятий в Украине

Мазурок П.С.

Раскрыта сущность понятия «ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий». Исследовано финансовое обеспечение функционирования сельскохозяйственных предприятий и эффективность его использования. Рассмотрена структура и проведен вертикальный анализ источников ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы обеспеченность трудовыми и ресурсно-техническими ресурсами сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены уровень заработной платы и премий на сельскохозяйственных предприятиях. Проведен анализ обеспеченности земельными ресурсами и основными средствами сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, ресурсный потенциал, финансовые ресурсы, трудовой потенциал, материально-техническая база.

State and efficiency of resource support agricultural enterprises in Ukraine

P. Mazurok

The paper discloses the essence of the term "resource potential of agricultural enterprises". The financial support of agricultural enterprises functioning and efficiency of its use are studied. The structure of sources of agricultural enterprises resources is considered. Vertical analysis of sources of agricultural enterprises resources has been analyzed. wages and bonuses paid on agricultural enterprises are considered. The analysis of land resources and fixed assets provision in agricultural enterprises is carried out.

Key words: agriculture, resource potential, financial resources, labor potential, material and technical basis.

Надійшла 26.05.2017 р.

UDC 338.43:631.147

SATYR L. M., Doctor of Economics

Lasatyr@i.ua

UTECHENKO D.M, a postgraduate student

dashautechenko@gmail.com

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRICULTURAL SPHERE: DEFINITION AND DETERMINANTS

Проведено критичний аналіз поняття сталого розвитку в агросекторі, а також визначено та обґрунтовано систему детермінант сталого розвитку агросфери. Виявлено еколого-економічний, консервативний, процесний, синергетичний та системний підходи до визначення сталого розвитку агросфери. Дотримуючись системного підходу до його визначення були згруповані детермінанти сталого розвитку агросфери на основні (екологічні, економічні, інституційні, політичні, соціальні), а також додаткові (інформаційні, організаційні, техніко-технологічні), які здійснюють вплив на ефективність ведення сільського господарства та розвиток сільських територій зокрема.

Ключові слова: агросфера, детермінанти, концепція, продовольча безпека, ресурси, сільське господарство, сільські території, системний підхід, сталий розвиток.

The problem statement. Today, among the concepts of interaction between society and nature, the world community supports foundations of the idea of sustainable development, developed by the International Commission on Environment and Development in 1984-1987. That is due to the urgent needs of efficient agriculture and sustainable development of rural areas in particular. Objective preconditions for the formation of the sustainable development of agriculture conception were unresolved global problems.

Such as the problems of hunger elimination and denutrition, the overcoming of poorness and poverty of the rural population in certain underdeveloped countries, global warming, land degradation, soil water pollution in rural areas, destruction of natural ecosystems etc. [12, p. 138-139].

Besides, determinant's definition of sustainable development of the agricultural sphere, due to the need of minimizing the consequences of a technocratic model use to agricultural development in Ukraine which was oriented to the extensive methods application of conducting activities by members of AIC (agro-industrial complex) [3, p. 47], will allow achieving the sectorial goals of the 'Ukraine-2020' Sustainable Development Strategy [2]. The same is about effective implementation of the state program for the development of the agrarian sector of the national economics [1].

According to the obtained results **the recent research and publications analysis** suggests that academics want to promote their own understandings of the theoretical and applied aspects of sustainable agricultural development. In particular, we should note that Yu. M. Lopatynskiy and S. I. Todoryuk systematized a scientific category of sustainable development and its factors in the monographic research [5], whereas L.V. Gaponenko draws attention to the modeling of sustainable development on the example of agrarian enterprises [3]. Talking about S. Weltan, Yu. Leventon and N. Jager, they conducted a structured survey of literature, in combination with a cluster analysis, in order to identify general ideas and aspects related to the sustainable development of agriculture, as well as to identify their principles [8]. At the same time, A.V. Kharitonov, at the regional level, clarified theoretical and applied aspects of sustainable development of agriculture [11]. In addition, R. B. Ross, V. Pandey and K. L. Ross, publish the results of their sustainable development and strategy of the leading agro-food companies of the USA in the report [7], whereas D. Giovanucci, S. Sherr and D. Nierenberg explored the prospects for sustainable development of agriculture in the twenty-first century. [6]. K. Zacharia is convinced that in the conditions of the world scientific and technological revolution, agriculture will always be the main source of food [9]. Therefore, L.Shchukina investigates the sustainable development of agriculture through the prism of global problems and national peculiarities of achievements in this direction [12]. Nevertheless, the Ukrainian peculiarities of conception and determinants of sustainable development of the agricultural sphere are not enough taken into account yet.

The purpose of the article is to carry out a critical analysis of the sustainable development concept in agrarian sector, as well as to define and back up with facts the determinant's system of sustainable development of agricultural sphere.

Material and methods of research. To achieve the above said purpose, the following research materials were studied: monographs, publications in scientific and periodical publications, materials of scientific and methodological conferences on the chosen direction of scientific research relating to the problem identified in the article. In this research abstract-logical, selective, graphical, monographic, comparative and tabular methods were used.

Main results of the research. The key field of the real sector of the economics is agriculture. Its effective and rational development guarantees food and environmental security of any country. Gradually, agriculture is turning from the so-called ballast of the world economics into its 'locomotive' demonstrating the high economic efficiency of the agro-industrial complex, the constantly growing innovative capacity, as well as significant investment attractiveness in the last decade.

Based on the fact that agriculture is an important factor in increasing the well-being of population, there is a need to formulate an appropriate model that guarantees the sustainable development of agricultural sphere, the construction of which is formed thanks to agricultural production, rural areas and rural population [4, p. 50]. Formation of such a model requires the definition of "sustainable development", which has a large number of definitions today – from 50 to 100 [12-13]. We agree that the difficulty of defining this concept is related to the numerous aspects of the human community development and the principles for uncertain and multifaceted future of mankind. The above mentioned difficulties provoke the lack of thoughts unity and differences of scientific views in defining the concept of sustainable development of the agricultural sphere in representatives of various social societies and groups in particular. So, the critical analysis of sustainable development conception in the agrarian sector made it possible to identify five such approaches (Table 1).

It is obvious that, with the advancement of society on the path to sustainable development of the agricultural sphere, needs of people will change and become more diverse, means of achieving them will improve, and therefore new approaches to its definition will be required.

Table 1 – Approaches to the sustainable development of agricultural sphere definition

№	Approaches	Main idea of the approach
1	Ecologo- economic	Based on the need to harmonize strict environmental quality limits with socio-economic needs.
2	Conservative	Here the priority of saving the existing level of the agricultural sphere development as a system is taken into attention. Scientists define the sustainability of sustainable development of the agricultural sphere from the point of the neoclassical theory, which is characterized as preserving the current level of per capita consumption of agricultural products depending on the inalienable change over time, the magnitude of capital stock.
3	Process (evolutionary)	Sustainable development of rural areas is considered as a process of changing the various spheres of rural community 's life, including ecological, economic and social. As well as determining the landmarks of such development, namely, increases in the AIC volume production, increase of agricultural efficiency, increase of rural population's level of life and its full employment, rational use of land, etc.).
4	Synergical	It considers frequency-hopping changes in the agricultural sphere as a system with the transition of agriculture to a new quality level, primarily through an innovative foundation.
5	Systematic	Sustainable development of the agricultural sphere is defined as a process of change that reflects the system's ability to meet the needs of the rural community, maintain economic efficiency, and preserve the environment. It considers sustainable development of rural areas as a process of changing the various spheres of life of the rural community (social, economic and environmental), but also the mechanisms for influencing the development of rural areas are specified such as financial and investment strategy, mandatory participation of local initiatives, effective actions of local self-government bodies etc.).

Generalized by the authors according to the following sources [8, 10-11, 13].

Thus, based on ecologo-economic, conservative, process, synergetic and systematic approaches to the definition of sustainable development of the agricultural sphere, it can be defined that the main value of the suggested theories is the person who participates and forms the sphere of his activity in agriculture in particular.

Following the systematic approach to determining the sustainable development of the agricultural sphere, it is sufficient to define a system of determinant, due to which there is development of agricultural production, rural areas and rural population in general (Fig. 1).

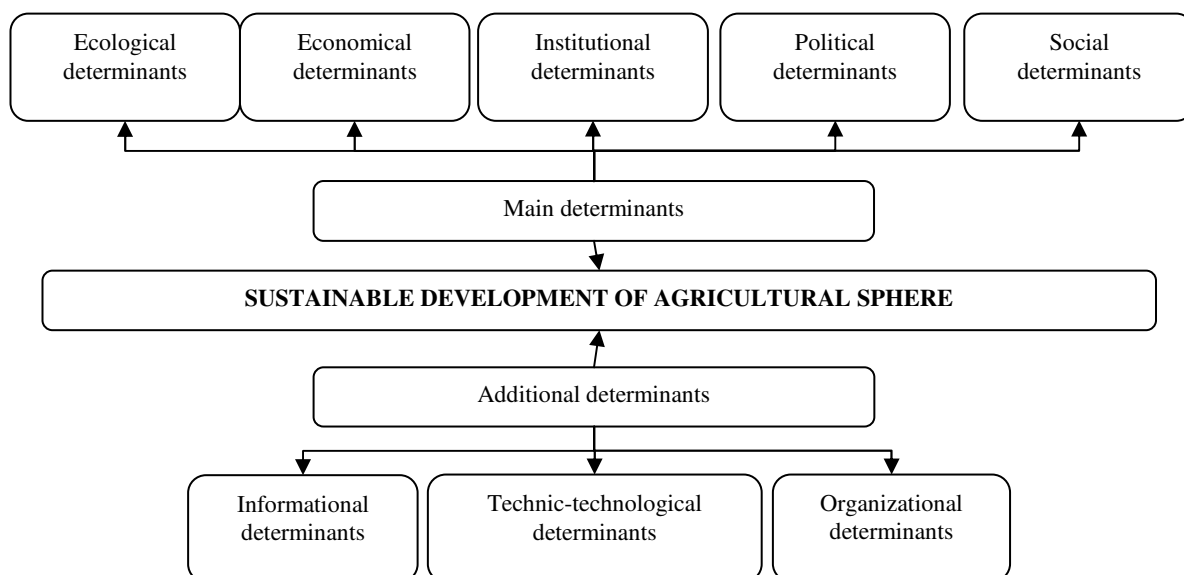


Fig. 1. Determinants of sustainable development of the agricultural sphere. Arranged by authors according to sources [3, 5-13].

It should be noted that the results of recent studies and publications analysis prove the emphasizing primarily environmental, economic and social determinants of sustainable development of the agricultural sphere by scientists [3, 10-13]. Thus, supporting the approach of Yu. M. Lopatinskyi and

S. I. Todoryuk concerning their systematization to the main (basic) and additional (complementary) determinants [5, p. 15], the first group of sustainable development of the agricultural sphere determinants [3, 5-13] includes:

- ecological (preservation of raw materials and the environment, which is a place of pollution flow);
- economic (support for manmade physical capital, human capital including informational and cultural, as well as natural capital);
- institutional (basic institutions, formal and informal institutions of direct influence on the sustainable development of the agricultural sphere); political (the role of central government and local self-government in solving the problems of rural territories);
- social (equality of rights and social justice).

Whereas, the additional determinants of the sustainable development of the agricultural sphere [5-9] are: informational (informational support and public access to up-to-date information about the environment in the agricultural sphere) and techno-technological (development and introduction of agricultural production technologies); organizational (the interaction of components involved in the process of sustainable development of the agricultural sphere), etc.

Conclusions and perspectives of further research. According to the main findings of the study we can conclude that the sustainable development of the Ukrainian agricultural sphere is its ability to maintain its potential to meet the needs of society in food, while at the same time preserves and reproduces human and natural resources, improving the efficiency of technical and technological processes and institutional management of agriculture for a long period of time irrespective of determinants variety influence on the agrarian sphere of human activity development. The determined system of the main and additional determinants of sustainable development of the agricultural sphere will allow considering the influence of their combination comprehensively, which determines the current state and properties of agricultural sphere as a whole.

Prospects for further research is the further work at sustainable development of Ukrainian agricultural sphere system of indicators during the process of applying the methodology of quantitative and qualitative measurement and analysis of the results of food security, raising the level and quality of life of the rural population, as well as environmental protection from the negative consequences of the economic activity of modern civilization.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1437-р від 30.12.2015 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-p>
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/para10#n10>
3. Гапоненко Л. В. Формування моделей сталого розвитку аграрних підприємств / Л.В. Гапоненко // Економіка АПК. – 2010. № 10. – С. 46-50.
4. Курман Т. В. Агросфера як основа сталого розвитку сільськогосподарського виробництва / Т.В. Курман // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2014. – Вип. 197. – Ч. 2. – С. 48-54.
5. Лопатинський Ю. М. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств: монографія / Ю. М. Лопатинський, С. І. Тодорюк. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.
6. Food and Agriculture: The Future of Sustainability. The Sustainable Development in the 21st Century / D. Giovannucci, S. Scherr, D. Nierenberg, and other. – New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs, Division for Sustainable Development, 2012. – 94 p.
7. Ross R. B. Sustainability and Strategy in U. S. Agri-Food Firms: An Assessment of Current Practices / R.B. Ross, V. Pandey, K. L. Ross // International Food and Agribusiness Management Association. – 2015. –Vol. 18. –No. 1. – P. 17-48.
8. What Is Sustainable Agriculture? A Systematic Review / S. Velten, J. Leventon, N. Jager and other // Sustainability. – 2015. – Vol. 7. – P. 7833-7865.
9. Zaharia C. Sustainable Agriculture Development – Concepts, Principles, Eco-Efficiency, Eco-Equity, Eco-Conditions / C. Zaharia // Cercetări Agronomice în Moldova. – 2010. – Vol. XLIII. – No. 3 (143). – P. 91-100.
10. Пухова Ю. И. Методологические подходы к определению устойчивого развития / Ю. И. Пухова, Ю. И. Суркова // Master's Journal. – 2015. – № 1. – С. 363-374.
11. Харитонов А. В. Устойчивое развитие сельского хозяйства региона: теоретические и прикладные аспекты / А. В. Харитонов. – Томск: Издательство Томского университета, 2016. – 270 с.
12. Шукина Л. В. Устойчивое развитие сельского хозяйства: глобальные проблемы и национальные особенности достижения / Л. В. Шукина // Матер. IX междунар. науч. конф. «Менталитет славян и интеграционные процессы: история, современность, перспективы» (Гомель, 21-22 мая 2015 г.). – Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2015. – С. 138-140.

13. Юсупова М. Г. Теоретические подходы к определению устойчивого развития / М.Г. Юсупова // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2013. № 5. – С. 123-127.

REFERENCES

1. Pro skhvalennia Kontseptsii Derzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku [On approval of the State Program Concept on Development of the Agricultural Sector for the Period 2020] [Elektronnyi resurs]: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy № 1437-rvid 30.12.2015 r. – Rezhymdostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-p>
2. Pro Stratehiiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020» [On the Strategy of Sustainable Development "Ukraine – 2020"] [Elektronnyi resurs]: Ukaz Prezidenta Ukrainy № 5/2015 vid 12.01.2015 r. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/paran10#n10>
3. Haponenko L. V. Formuvannia modelei staloho rozvytku ahrarnykh pidpriemstv [Models Formation of Agricultural Enterprises Sustainable Development] / L.V. Haponenko // Ekonomika APK. – 2010. – № 10. S. 46-50.
4. Kurman T. V. Ahrosfera yak osnova staloho rozvytku silskohospodarskoho vyrobnytstva [Agrosphere as a basis for the sustainable development of agricultural production] / T. V. Kurman // Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. – 2014. – Vyp. 197. – Ch. 2. – S. 48-54.
5. Lopatynskiy Iu. M. Determinanty staloho rozvytku ahrarnykh pidpriemstv: monohrafiia [Determinants of Agricultural Enterprises Sustainability: Monograph] / Iu. M. Lopatynskiy, S. I. Todoriuk. – Chernivtsi: Chernivetskyi nats. un-t, 2015. – 220 s.
6. Food and Agriculture: The Future of Sustainability. The Sustainable Development in the 21st Century / D. Giovannucci, S. Scherr, D. Nierenberg, and other. – New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs, Division for Sustainable Development, 2012. – 94 p.
7. Ross R. B. Sustainability and Strategy in U. S. Agri-Food Firms: An Assessment of Current Practices / R. B. Ross, V. Pandey, K. L.Ross // International Food and Agribusiness Management Association. – 2015. –Vol. 18. –No. 1. – P. 17-48.
8. What Is Sustainable Agriculture? A Systematic Review / S. Velten, J. Leventon, N. Jager and other // Sustainability. – 2015. – Vol. 7. – P. 7833-7865.
9. Zaharia C. Sustainable Agriculture Development – Concepts, Principles, Eco-Efficiency, Eco-Equity, Eco-Conditions / C. Zaharia // Cercetări Agronomice în Moldova. – 2010. – Vol. XLIII. – No. 3 (143). – Pp. 91-100.
10. Puhova Ju. I. Metodologicheskie podhody k opredeleniju ustojchivogo razvitija [Methodological Approaches to the Definition 'Sustainable Development'] / Ju.I. Puhova, Ju.I. Surkova // Master's Journal. – 2015. – № 1. – S. 363-374.
11. Haritonov A. V. Ustojchivoe razvitie selskogo zjajstva regiona: teoreticheskie i prikladnye aspekty [Sustainable development of agriculture in the region: theoretical and applied aspects] / A. V. Haritonov. – Tomsk: Izdatelstvo Tomskogo universiteta, 2016. – 270 s.
12. Shhukina L. V. Ustojchivoe razvitie selskogo hozjajstva: globalnye problemi nacionalnye osobennosti dostizhenija [Sustainable development of agriculture: global problems and national characteristics of achievement] / L. V. Shhukina // Mater. IX mezhdunar. nauch. konf. «Mentalitet slavian i integracionnye processy: istorija, sovremennost, perspektivy» (Gomel, 21-22 maja 2015 g.). – Gomel: GGTUim. P.O. Suhogo, 2015. – S. 138-140.
13. Jusupova M.G. Teoreticheskie podhody k opredeleniju ustojchivogo razvitija / M.G. Jusupova [Theoretical approaches to the definition of sustainable development] // Prioritetnye nauchnye napravlenija: ot teorii k praktike. – 2013. № 5. – S. 123-127.

Устойчивое развитие агросферы Украины: дефиниция и детерминанты

Л. М. Сатыр, Д. Н. Утеченко

Проведен критический анализ понятия устойчивого развития в агросекторе, а также определено и обосновано систему детерминант устойчивого развития агросферы. Установлено эколого-экономический, консервативный, процессный, синергетический и системный подходы к определению устойчивого развития агросферы. Придерживаясь системного подхода к его определению, автор сгруппировал детерминанты устойчивого развития агросферы на основные (экологические, экономические, институциональные, политические, социальные) и дополнительные (информационные, организационные, технико-технологические), которые оказывают влияние на эффективность ведения сельского хозяйства и развитие сельских территорий в частности.

Ключевые слова: агросфера, детерминанты, концепция, продовольственная безопасность, ресурсы, сельское хозяйство, сельские территории, системный подход, устойчивое развитие.

Sustainable development of ukrainian agricultural sphere: definition and determinants

A critical analysis of the concept of sustainable development in the agrarian sector was carried out, as well as a determinant system of the sustainable development of agricultural sphere was defined and backed up with facts. Ecological-economic, conservative, process, synergetic and systematic approaches to the determination of sustainable development of agricultural sphere have been revealed. Following the systematic approach to its definition, the determinants of the sustainable development of agricultural sphere were grouped into the main (ecological, economic, institutional, political, social), as well as additional (informational, organizational, technic-technological). All of them have an impact on the efficiency of agriculture and development of rural territories in particular.

Key words: agricultural sphere, determinants, conception, food security, resources, agriculture, rural territories, systematic approach, sustainable development.

Надійшла 18.05.2017 р.

УДК 334.734:631.115.8(4)

КОЛІСНИК О.І., здобувач

Науковий керівник – **ПАСКА І.М.**, д-р екон. наук

Білоцерківського національного аграрного університету

nastiakolpal@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В ЄВРОПІ

У статті досліджується кооперативний рух в сільському господарстві Європи. Особливості кооперації простежені на прикладі трьох країн: Франція, Греція, Великобританія.

В роботі об'єктом дослідження стала історія сільськогосподарських кооперативів, напрями об'єднання товаровиробників.

Досліджено та проаналізовано основні законодавчі акти, які регулюють діяльність сільськогосподарських кооперативів та їх об'єднань.

Відмічено роль кооперативного руху у розвитку сільського господарства європейських країн. Зазначено основні проблеми, які покликані вирішити кооперативи: забезпечити захист інтересів фермерів, виробництво продукції з найменшими витратами, реалізація товарів за найвигіднішою ціною.

Ключові слова: кооперація, закон, річний оборот, кількість членів, об'єднання, сільськогосподарський кооператив.

Постановка проблеми. Діяльність сільськогосподарських виробників у Європі базується на різних формах і типах кооперації, яка покликана захищати інтереси дрібних товаровиробників, насамперед фермерів, на вітчизняному і європейському ринках. Вивчення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, адекватність правового регулювання дозволить сформулювати сприятливі передумови для становлення і функціонування ефективної сільськогосподарської кооперації з метою подальшої її адаптації до аграрного сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальненням передового зарубіжного досвіду кооперації в аграрному секторі та визначення перспектив його використання в Україні займалися Чанхі О.С., Мосійчук Н.О. [7]. Шинкаренко М.С. досліджував особливості міжнародної кооперації, правові засади її функціонування та досвід організації бухгалтерського обліку в обслуговуючих сільськогосподарських кооперативах [8]. Укаренко Ю.В та Осадчий О.Д. вивчали стан і розвиток системи сільськогосподарської кооперації Німеччини в контексті процесів інтеграції ЄС і глобалізації [6]. Узагальненням світового досвіду інтеграційних процесів в АПК в Україні і розробкою заходів із прискорення створення кооперативно-інтеграційних формувань займався Паска І.М. [5].

Метою статті було визначення особливостей формування кооперативного руху у країнах Європи на прикладі Франції, Греції, Великобританії, законодавчої бази та її впливу на формування сільськогосподарських кооперативів. Це було здійснено з метою запозичення передового досвіду для становлення ефективного кооперативного простору в Україні.

Матеріал і методика дослідження. Дослідження проводили на основі матеріалів праць зарубіжних вчених із використанням статистичних даних. Нормативні документи використані з офіційних сайтів. Основними методами наукового пізнання, що застосовувались в процесі дослідження, стали аналіз, синтез, узагальнення.

Основні результати дослідження. Кооперативний рух, як по галузях в цілому, так і в сільському господарстві Європи набув великого розмаху. Більше 17 % її населення є членами кооперативів. Із 2009 до 2015 року кількість кооперативних підприємств у Європі збільшилась на 12% і налічується 176,5 тис. Вони нараховують 141,5 млн членів, 4,7 млн співробітників і приносять річний оборот в сумі 1004,83 € млрд [1, с. 2-3]. Таблиця 1 демонструє які з країн нараховують найбільше кооперативів і які з них є найефективнішими. Лідером можна назвати Францію, 22517 кооперативів якої приносять оборот понад 300 € млрд [1, с. 4-9].

Необхідно відміти високий відсоток залучення населення до кооперативного руху. Кожна людина в Нідерландах є членом, принаймні, одного кооперативу.

- 85% фінського населення є членами кооперативу.
- 60% від населення Кіпру є членами кооперативу.

- 45% норвезького і шведського населення є членами кооперативу.
- 40% населення Франції є членами кооперативу [1, с. 5].

Таблиця 1 – Характеристика кооперативів Європи в розрізі країн

Країни з найбільшим числом кооперативів		Найбільше число членів в кооперативі		Країни з найбільшим кооперативним річним оборотом	
країна	кількість	країна	кількість, млн	країна	€ млрд
Італія	39600	Франція	26	Франція	307
Туреччина	33587	Німеччина	22	Німеччина	195
Франція	22517	Нідерланди	1,69	Італія	150
Іспанія	20050	Великобританія	14,92	Нідерланди	81
		Італія	12,62		

В Європі виділяється 11 найкращих сільськогосподарських кооперативів (табл. 2). П'ять з них розміщені у Франції, три – у Німеччині, по одному у Нідерландах, Фінляндії, Швеції та Італії [1, с. 10].

Таблиця 2 – Рейтинг сільськогосподарських кооперативів Європи у 2015 році по обороту (€ млрд)

Назва кооперативу	Країна	Величина річного обороту
FrieslandCampina	Нідерланди	11,3
Astera	Франція	8,39
Agravis	Німеччина	7,4
In Vivo	Франція	5,67
Sodiaal Union	Франція	5,43
DMK	Німеччина	5,3
Metsa Group	Фінляндія	4,97
Tereos	Франція	4,7
Terrea	Франція	4,68
Lantmännen	Швеція	3,61
Agricola Tre Valli	Італія	3,1

Кожна з країн Європи має свої особливості пов'язані із сільськогосподарською кооперацією. Це, на жаль, не завжди продиктовано природно-кліматичних умовами, що формують ту чи іншу спеціалізацію сільського господарства. Дуже часто вирішальним чинником виступає законодавча та нормативна база, що еволюціонує під впливом історичних, економічних і насамперед політичних факторів. Доцільно детальніше зупинитись на особливостях кооперації в деяких країнах Європи.

Сільськогосподарська кооперація у Франції має досить тривалу історію. Перші об'єднання товаровиробників були створені фермерами і спрямовані на:

- використання засобів виробництва, упаковки, зберігання, збуту або переробки продукції;
- постачання добрив та інших ресурсів.

Сільськогосподарська кооперація має спрямування і залежно від виду продукції, тобто можлива співпраця у виробництві молока, круп, вина, м'яса, фруктів, сиру, овочів, льону, цукру, бавовни, арахісу і т.д. Є також лісогосподарська кооперація, що включає продаж деревини та лісозаготівлю.

Основоположним принципом такої співпраці є «одна людина, один голос». Фінансовий дохід, отриманий по підсумках розподіляється пропорційно зробленому внеску, трудовій участі.

Кооперативи, як правило, підпорядковуються раді директорів Генеральної Асамблеї. Рада поновлюється щороку. Управління забезпечує призначена особа зі складу співробітників.

Сільськогосподарські кооперативи входять до складу об'єднань, які вирішують завдання національного, регіонального або місцевого рівня.

Маркетингові кооперативи (відповідальні за збут сільськогосподарської продукції) забезпечують збір виробничих даних по конкретному географічному регіону.

У 2014 і сільськогосподарському кооперативі зайнято 160000 співробітників. Кооперативи аграрного сектору із забезпечення продовольством займають першу позицію у Франції, що становить 40% продовольства [1].

Законодавча та нормативна база французької кооперації представлена кооперативним правом, що об'єднує всі юридичні тексти, податки і зайнятість пов'язану із французькою сільськогосподарською кооперацією.

Публічна частина включає в себе наступну інформацію:

- регулювання сільськогосподарських кооперативів і союзів;
- регулювання виробничих організацій;
- колективні договори, що використовуються в сільськогосподарському кооперативному секторі;

Положення про Європейську кооперацію.

Приватна сторона сільськогосподарської кооперації включає всі публікації із юридичних і податкових питань. А також управління соціальними питаннями Кооп де Франс.

Діяльність сільськогосподарських кооперативів та їх об'єднань базується на таких законодавчих актах:

- Кодекс річкового та морського рибальства;
- Закон 1947 року;
- Комерційний кодекс;
- Цивільний кодекс;
- План рахунків.

За Кодексом річкового та морського рибальства сільськогосподарські кооперативи та їх об'єднання являють собою особливу категорію компаній, відокремлену від громадських організацій та корпорацій зі статусом юридичної особи. Їх робота спрямована на полегшення і розширення бізнесу членам кооперативу, поліпшення і підвищення результатів їх діяльності.

Закон 1947 року «Про стан співробітництва» визначає кооператив як компанію утворену декількома особами, об'єднаними добровільно для задоволення своїх економічних і соціальних потреб, досягнення спільних зусиль, отримання необхідного прибутку.

Кооперація має базуватись на таких принципах: добровільність, відкритість для всіх, демократичне самоврядування, економічність, співробітництво з іншими кооперативами.

Статуту кооперативів визначають місце компанії, її режим управління, зокрема, рішення зарезервовані для загальних зборів, повноваження директорів або менеджерів, умови контролю над діяльністю. Вони встановлюють умови для членства, сферу та рівень відповідальності кожного щодо спільних зобов'язань.

Комерційний кодекс містить особливості формування капіталу кооперативу, зокрема, він повинен збільшуватись послідовно, частинами і забезпечувати розширене відтворення.

Цивільним кодексом визначені правовідносини партнерів, умови припинення діяльності та ліквідації кооперативу.

Ще одним важливим документом є план рахунків сільськогосподарських кооперативів і спілок сільськогосподарських кооперативів затверджений наказом від 2 липня 1986 року і оновлений в 2007 році.

Доцільно відміти ще Закон «Про сільськогосподарське спрямування», в якому у 4 розділі «Економічна організація» зазначено необхідність консолідації рахунків, визначення місця та ролі економічних комітетів, потребу у міжнародному співробітництві [3].

Сільськогосподарська кооперація у Греції є однією з найпоширеніших у Європі. Її можна представити у вигляді триступінчастої піраміди (рис.1).

На першій сходинці сільськогосподарської кооперації розміщуються общинні структури, членами яких є фізичні особи. На другій – 120 сільськогосподарських союзів на рівні префектур. І, нарешті, кооперативні організації третього ступеня, які охоплюють певну продукцію або групи продукції на національному рівні. Майже всі кооперативи є членами Конфедерації Панелінських сільськогосподарських кооперативних союзів.

Історія кооперативного руху є багатогранною і безпосередньо залежить від політичних факторів (табл. 3).

В останні роки, грецькі сільськогосподарські кооперативи мали адаптуватись до значних структурних змін, пов'язаних з наслідками економічної кризи: нова законодавча база в 2011 році, купівля сільськогосподарського банку Греції комерційним банком Банк Пірея [4, с.108].



Рис 1. Піраміда сільськогосподарської кооперації Греції.

Таблиця 3 – Етапи розвитку кооперативного руху в Греції

Етап	Законодавчі зміни	Характеристика
Становлення 1914-1923	602-1914	Держава здійснює їх регулювання через Міністерство Національних фінансів, а з 1917 року через Міністерство сільського господарства.
Реформування 1923-1932	4639-1930	Була проведена аграрна реформа, спричинена війнами та біженцями з окупованих турецькою армією територій. Кооперативи починають відігравати ключову роль в економічному розвитку населення. На кінець 1932 було сформовано понад 50 сільськогосподарських кооперативів. Був заснований Сільськогосподарський банк Греції, який став головним джерелом фінансування для фермерів і кооперативів
Застій 1932-1943	4639-1939	У 1936 році кооперативи об'єдналися під егідою Конфедерації Панелінських сільськогосподарських кооперативів (КПСК) роботу якої було призупинено під час війни і відновлено в 1943.
Розпуск 1959-1974		Із 1959 до 1974 року загальні збори КПСК були позбавлені своїх повноважень диктаторським урядом і сільські кооперативи, по суті, були розпушені.
Модернізація 1974-1980	921-1979	Перегляд організаційної функції кооперативів. Вступ Греції до Європейського загального ринку Модернізація кооперативів та інтеграція національної економіки.
Політизація 1981-1989		Кооперативний рух був політизований Соціалістичною партією. Дозволялось створювати лише один кооператив по префектурі. Участь кооперативного капіталу за співпраці з приватною компанією повинна перевищувати 65%.
Оновлення 1990 -	4015-2011	Формування стійких і дієвих кооперативів. Національний реєстр колективних сільськогосподарських організацій класифікував їх на активні і неактивні. Останні перевіряються раз на рік і якщо протягом 3 років не мають ознак активності – ліквідуються

Законодавча база кооперації у цій країні змінювалась під впливом політичних, історичних та економічних факторів. До кінця 80-х років, кооперативи перебували під впливом державного регулювання і політичних партій. Протягом 90-х років стало зрозуміло, що вони повинні працювати самостійно, набуваючи приватного характеру. У 2011 році був прийнятий закон який спробував надати сільськогосподарським кооперативам автономність і підприємницький характер. Передумовами до прийняття цього закону став ряд факторів, які розглянемо детальніше.

Формується три види колективних сільськогосподарських організацій, які можуть користуватись податковими стимулами: сільськогосподарські кооперативи, групи виробників і ділове партнерство (рис. 2) [4, с. 111].

Під час кризи сільськогосподарські кооперативи зіткнулись, як і будь- який бізнес, з такими проблемами як спад, відсутність ліквідності в банківській системі, негативні фінансові наслідки, конфіскація майна. Водночас багато кооперативів демонструють підприємницький динамізм, функціонування, що базується на приватних критеріях.

<i>Сільськогосподарські кооперативи</i>	<i>Групи виробників</i>	<i>Ділове партнерство</i>
<ul style="list-style-type: none"> Створюються в різних галузях сільського господарства (тваринництво, шовківництво, агротуризм); Повинні нараховувати не менше 20 членів; Розмір статутного капіталу 60 000 євро; 80% продукції реалізовано через кооператив 	<ul style="list-style-type: none"> Організуються з метою виробництва певних продуктів харчування; Забезпечують послуги в галузі стандартизації, зберігання , продажу та маркетингу сільськогосподарської продукції 	<ul style="list-style-type: none"> Здійснюють торгівлю на національному та регіональному рівнях; Надають послуги по упаковці, зберігання, промисловій переробці та маркетингу сільськогосподарської продукції; Може бути некомерційного характеру- підвищення рівня регіональних сільськогосподарських продуктів (співпраця з науково – дослідними центрами)

Рис 2. Характеристика видів колективних сільськогосподарських організацій.

Об'єднане королівство Великої Британії (ОК) характеризується широкомасштабним і різноманітним кооперативним рухом в якому зареєстровано понад 7000 кооперативів, до яких входить більше 17 млн членів і які щорічно приносять в британську економіку 34 млрд фунтів стерлінгів. Сучасна співпраця розпочалась з магазину «Рочдейл Пайнез» в північному англійському містечку Рочдейл в 1844 році, хоча історія співробітництва у Великобританії може бути простежена до 1800 року. Поряд із споживчими кооперативами існує багато сільськогосподарських. Вони надають фермерам більші можливості у реалізації продукції, скорочують витрати на основні ресурси, дозволяють спільно використовувати інновації, що можуть підвищити продуктивність.

Кооператив фермерів є другою за чисельність формою кооперації в бізнес-ландшафті країни. До 621 сільськогосподарського кооперативу входить 155000 фермерів, і цей сектор співпраці продовжує зростати (майже на третину у 2015 році порівняно з 2010 роком). На кінець 2014 року оборот їх становив 6,2 млрд фунтів стерлінгів [1, с. 4-8].

Основним законодавчим документом, що регламентує діяльність кооперативного руху у Великобританії є Закон «Про кооперативи» [2] (рис. 3).

Деякі зміни в організації кооперативного руху відбулись внаслідок прийняття Закону «Про конкуренцію», що регламентував і обмежував дії кооперативів та організацій виробників (ОВ). Наслідки прийнятого закону можна проаналізувати, розглянувши таких три питання:

- які цілі кожна організаційна модель прагне досягти;
- наслідки закону про конкуренцію для кожного з них;
- правова структура кожної моделі.

Номер частини	Назва частини	Склад за відділами
1	Умови створення кооперативу	5
2	Членство в кооперативах	3
3	Зустрічі	-
4	Директори та співробітники кооперативів	10
5	Структура капіталу	6
6	Довірені	-
7	Внутрішня торгівля	-
8	Примусове відчуження	-
9	Сертифікати безпеки, реєстри	6
10	Прозорість фінансової діяльності	-
11	Цільові угоди про емісію	2
12	Фундаментальні зміни	-
13	Дослідження та перевірки	2
14	Дослідження, ліквідація та розпуск кооперативу	2
15	Адміністративні питання і правила	5
16	Засоби правового захисту, правопорушення і штрафи	2
17	Провінційні кооперативи	3
18	Види кооперативів	4
19	Перехідні положення	-

Рис.3. Структура Закону «Про кооперативи».

а) для ОВ основними цілями є: концентрація поставок продукції їх членів, адаптація виробництва до вимог ринку, поліпшення продукту і раціоналізація механізації виробництва. Діяльність набуває не тільки горизонтального характеру, а й вертикальну інтеграцію.

б) Закон «Про конкуренцію» для ОВ вводить кількісні обмеження, особливо по молоку (реалізація не більше 33% від національного виробництва). Водночас кооператив, на думку Управління по добросовісній конкуренції у Великобританії, може самостійно приймати рішення про обсяги продажу і ціну. Кооператив не має, на його думку, значної ринкової влади, якщо частка його на ринку не перевищує 20%;

в) Кооператив є юридичною особою, забезпечений персоналом і повинен бути зареєстрований згідно законом «Про компанії». ОВ може бути сформована як юридична особа за ініціативи фермерів. Діє на підставі статуту, узгодженого з її цілями [1, с. 128].

Найбільш успішні кооперативи Великобританії намагаються завоювати якомога більшу частку ринку. Вони прагнуть підвищити віддачу своїх членів, забезпечуючи поліпшення планування виробництва, логістику, якість продукції, створення доданої вартості, включаючи розробку нового продукту.

Концентрація і членство є необхідним, хоча й недостатнім фактором, що збільшить ймовірність стійкості підприємств членів і підвищить їх рентабельність.

Висновки. Кооперативний рух відіграє важливу роль у розвитку сільського господарства європейських країн. Для його регулювання створена ефективна правова база. Основними членами кооперативів в аграрному секторі, як і виробниками сільськогосподарської продукції, є фермерські господарства. Пріоритетними напрямками об'єднання товаровиробників є ефективно використання засобів виробництва, зберігання, збут або переробка продукції. Досвід створення та функціонування сільськогосподарських кооперативів Європи є основою для визначення напрямів, форм і видів об'єднань в Україні з метою підтримки дрібного товаровиробника та розвитку аграрного сектору. Кооперативи покликані забезпечити захист інтересів своїх членів, виробництво продукції з найменшими витратами, та реалізацію товарів за найвигіднішою ціною.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Carmen Quintana Cocolina with cooperation Europe's team. The power of cooperation. Cooperatives Europe key figures 2015.. Cooperative Europe. Avril 2016. –128 p.
2. Cooperatives act. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.servicealberta.ca/pdf/tipsheets/Cooperatives_Act.pdf
3. La loi d'orientation agricole. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.legifrance.gouv.fr/affich>
4. Simeon Karafolas and Androniki Katarachia. Revue internationale de l'économie sociale. La coopération agricole en Grèce: changements structurels et adaptations au contexte de crise. Démocratie économique : un enjeu pour les entreprises... et pour les sciences sociales Numéro 329. – Juillet 2013.–115p.
5. Паска І.М. Організаційно-економічні передумови функціонування кооперативно-інтеграційних формувань в АПК: світовий досвід та українські реалії / І.М. Паска // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – №1.– 2013. – С.301–305
6. Ушкаренко Ю.В. Сучасний стан і розвиток системи сільськогосподарської кооперації Німеччини в контексті процесів інтеграції ЄС і глобалізації / Ю.В.Ушкаренко, О.Д. Осадчий // Економіка і суспільство. – № 5. – 2016.– С.83–87.
7. Чан-хі О.С. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід для України / О.С. Чан-хі, Н.О. Мосійчук // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».–№ 2 (2).– 2017.–С.15–20.
8. Шинкаренко М.С. Міжнародний досвід організації бухгалтерського обліку в обслуговуючих сільськогосподарських кооперативах / М.С. Шинкаренко // Вісник КНУТД.– №3 (87).– 2015.– С.43–51

REFERENCES

1. Cocolina C. Q. With cooperation Europe's team. The power of cooperation. Cooperatives Europe key figures 2015/ C. Q. Cocolina // Cooperative Europe. -2016. №4.- P. 92-128.
2. Cooperatives Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.qp.alberta.ca/574.cfm?page=C28P1.cfm&leg_type=Acts&isbncln=9780779758470&display%20=htmlCOOPERATIVES%20ACT.
3. La loi d'orientation agricole. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000264992>
4. Karafolas S. Revue internationale de l'économie sociale. La coopération agricole en Grèce: changements structurels et adaptations au contexte de crise. / S.Karafolas, A. Katarachia // Démocratie économique : un enjeu pour les entreprises... et pour les sciences sociales. -2013.- №329. -P. -101-115.
5. Paska, I.M. (2013). Organizacijno – ekonomichni peredumovi funkcionuvannja kooperativno – integracijnih formuvan' v APK: svitovij dosvid ta ukrains'ki realiï [Organizational and economic preconditions for functioning of cooperative – integrational formations in the agroindustrial complex: world experience and Ukrainian realities]. Stalij rozvitok ekonomiki. Vseukrains'kij naukovno-virobnichij zhurnal-Sustainable development of economy, 1, 301-305 [in Ukrainian].

6. Ushkarenko, Ju.V., & Osadchij, O.D. (2016). Suchasnij stan i rozvitok sistemi sil'skogospodars'koї kooperacii Nimechchini v konteksti procesiv integracii ES i globalizacii [Current status and development of agricultural cooperation in Germany in the context of EU integration processes and globalization]// *Ekonomika i suspil'stvo- Economics and Society*, 5, 83-87 [in Ukrainian].

7. Chanhi, O. S., & Mosijchuk, N.O. (2017) Sil'skogospodars'ka kooperacija: zarubizhnij dosvid dlja Ukraїni [Agricultural cooperation: foreign experience for Ukraine]. *Mizhnarodnij naukovij zhurnal «Internauka» – International scientific journal «Internauka»*, 2, 15-20 [in Ukrainian].

8. Shinkarenko, M.S. (2015) Mizhnarodnij dosvid organizacii buhgalters'kogo obliku v obslugovujuchih sil'skogospodars'kih kooperativah [International experience of accounting agricultural service cooperatives]. *Visnik KNUTD.- Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design*, 3, 43-51 [in Ukrainian].

Особенности кооперативного движения в Европе

Колесник О.И.

В статье исследуется кооперативное движение в сельском хозяйстве Европы. Особенности кооперации прослежены на примере трех стран: Франция, Греция, Великобритания. В работе речь идет об истории сельскохозяйственных кооперативов, и объединении товаропроизводителей.

Исследованы и проанализированы основные законодательные акты, регулирующие деятельность сельскохозяйственных кооперативов.

Отмечено роль кооперативного движения в развитии сельского хозяйства Европейских стран. Указаны основные проблемы, которые призваны решить кооперативы: обеспечить защиту интересов фермеров, производство продукции с наименьшими затратами, реализация товаров по лучшей цене.

Ключевые слова: кооперация, закон, годовой оборот, количество членов, объединения, сельскохозяйственный кооператив.

Features of the cooperative movement in Europe

Kolisnyk O.

The article is about the European Union Movement in Agriculture. Research topic is relevant because cooperative movement became very widespread (17% of the European population are members of cooperatives from 2009 to 2015, the number of cooperative companies in Europe increased by 12% and amounted to 176,461).

Agricultural cooperation in Europe is described by the following indicators: cooperative enterprises, members (multiple membership), employees, annual turnover. Cooperation features are traced by the example of the three countries. The first is France, which holds the leading position among the European Agricultural Cooperatives. Attention is paid to the long history of agricultural cooperatives and associations of producers areas:

use of means of production, packaging, storage, processing or marketing of products;

supply of fertilizers and other resources.

The basic laws that govern the activities of agricultural cooperatives and associations are investigated and analyzed:

Code of river and sea fishing;

1947 Act;

Commercial Code;

Civil Code;

Plan of accounts.

These are the declared objectives of France's agricultural cooperatives:

To provide or facilitate the manufacture, disposal or sale, especially for exports of agricultural and forestry products;

To ensure cooperation with partners, providing equipment, gear and animals, on condition that they can provide the necessary level of maintenance, repair and feeding; 3. To provide equipment, agricultural machinery, equipment maintenance, young stock; certification training, use of educational results of organizations and laboratories, if necessary, to involve specialized personnel.

On the basis of the 1947 Act "On the level of cooperation" the definition of the cooperative is stated. It is the company which is formed by several persons, who are united voluntarily to meet their economic and social needs, achieve common efforts to obtain the necessary income.

The second subject of study was the agricultural cooperation in Greece, which is one of the most common in Europe. It includes community-based structures, agricultural unions, nationwide cooperation. The peculiarity of the first law on cooperative farms, adopted in 1914 is noted. It is said about the mechanisms of their regulation. Act 4015-2011 "On the structure of agricultural cooperatives, collective organizations and enterprises in the agricultural sector", adopted in September 2011 is characterized. The law aimed at the formation of stable and effective cooperatives is defined. Three types of collective agricultural organizations which may use tax incentives, agricultural cooperatives, producer groups and partnerships are characterized.

The problems encountered by agricultural cooperatives during the crisis: recession, lack of liquidity in the banking system, the negative financial consequences, confiscation of property are noted. Cooperatives acquire such traits as: entrepreneurial dynamism, operation on private criteria.

It is said that agricultural cooperatives play an important role in the UK's agricultural sector. They give farmers greater control over the supply chain, help them cut costs on key inputs through economies of scale and allow to share innovations that can boost output and productivity. This report reviews the current state of, and support for, the agricultural cooperative sector, the issues it faces and some of the challenges and opportunities looking forward.

Cooperatives are an important part of the UK's business landscape, contributing £37 billion to the British economy in 2014. From the employee owning enterprises like John Lewis to the farmer controlling businesses like Anglia Farmers, the cooperative sector is diverse, with nearly 7,000 independent cooperatives across the country.

Constituting the second largest part of the cooperative sector, there are 621 agricultural and farmer cooperations listed in the UK today. 155,000 farmers (approximately half of the UK's farmers) are members and co-owners of these businesses. The sector has grown by a third since 2010 with a current annual turnover of £6.2 billion.

This section of the agricultural industry has a positive message in terms of growth and sustainability with a wide variety of farmer cooperation across the UK achieving success globally with large-scale respected enterprises.

I was acquainted with the structure of the main legal document regulating the activities of the cooperative movement in the UK – the Law "Cooperative Act". It is noted in the article the role of the cooperative movement in agricultural development of European countries. The main cooperatives, have to solve, challenges: protect the interests of farmers, production at the lowest cost, the sale of goods at the best price.

Key words: cooperative enterprises, act, annual turnover, employees, members, association, agricultural cooperative.

Надійшла 12.04.2017 р.

УДК 338.436

МИКИТЮК Д.М., канд. с.-г. наук

ІЩЕНКО А.В., аспірант

НДІ «Укразропромпродуктивність»

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ІЗ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Проведено оцінку сучасного стану функціонування інтеграційних зв'язків між особистими селянськими господарствами та сільськогосподарськими підприємствами і запропоновано практичні напрями їх посилення. Досліджено відносини власників особистих селянських господарств в суспільному секторі сільського господарства. Обґрунтовано перспективні напрями інтеграції особистих селянських господарств із сільськогосподарськими підприємствами. Автором представлено модель реалізації взаємних інтересів господарств корпоративного сектору аграрної економіки і особистих селянських господарств при формуванні інтеграційних зв'язків. Встановлено, що основним напрямом розвитку інтеграційних зв'язків між господарствами корпоративного сектору та особистими селянськими господарствами є вирощування й відгодівля великої рогатої худоби та свиней.

Ключові слова: аграрний сектор, сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства, інтеграційні зв'язки.

Постановка проблеми. Економічні відносини особистого підсобного господарства з сільськогосподарським засновані на економічній зацікавленості сторін. Відносини власників ОСГ з суспільним господарством будуються, насамперед, на розумінні того, що особисте селянське господарство є підсобним, доповнює суспільне виробництво, існує не на противагу, а на додаток йому (і в частині забезпечення потреб сім'ї, і в частині розподілу праці між ними). Водночас, важливе розуміння і того, що в силу виконуваних функцій ОСГ не може розглядатися як щось чужорідне, як перешкода суспільного виробництва, а є додатковим резервом виробництва необхідної продукції, формою поєднання суспільних і особистих інтересів трудівників села.

У свою чергу суспільне виробництво, не допускаючи протиставлення особистого селянського господарства сільськогосподарському, забезпечує не тільки ефективне використання наявних ресурсів суспільного виробництва, а зацікавлене в підвищенні ефективності використання резервів і ОСГ, як складової частини всього сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах становлення ринкових відносин в Україні дослідженню особистих селянських господарств приділяли увагу І. Баланюк [1], О. Біттер [2], О. Варченко [3], Д. Крисанов [4], В. Липчук [5], Л. Удова [6], І. Прокопа [7], І. Свиноус [8], О. Шпичак [9], В. Юрчишин [10] та ін. Їхні наукові праці важливі з позицій формування сучасних економічних поглядів на проблеми розвитку та функціонування особистих селянських господарств.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових розробок, певні теоретичні та науково-практичні проблеми функціонування інтеграційних зв'язків особистих селянських господарств із сільськогосподарськими підприємствами потребують поглибленого дослідження.

Мета дослідження – здійснити оцінку сучасного стану функціонування інтеграційних зв'язків між особистими селянськими господарствами й сільськогосподарськими підприємствами та запропонувати практичні рекомендації щодо їх розвитку.

Матеріал і методика дослідження. Для досягнення поставленої мети застосовували загальнонаукові та спеціальні методи, серед яких: вибірковий, узагальнення і порівняння, структурно-функціональний, абстрактно-логічний. Інформаційною базою слугували законодавчі й нормативні документи України, праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, науково-інформаційні видання, Internet-ресурси.

Основні результати дослідження. З огляду на зазначене вище, економічні взаємовідносини ОСГ із суспільним виробництвом, на нашу думку, слід розглядати як систему взаємопов'язаних, взаємозумовлених елементів, зміна одного з яких неминуче призводить до зміни іншого. Так, скорочення виробництва у корпоративному секторі аграрної економіки неминуче призводить до зміни структури всього суспільного виробництва. Його роль знижується і підвищується роль інших форм, в тому числі й ОСГ. Зниження доходів у вигляді заробітної плати призводить до зростання інших доходів, або певний мінімум доходів, у тому числі від особистих селянських господарств.

Інтеграція висококонцентрованих сільськогосподарських підприємств і особистих селянських господарств дозволяє селянам поєднувати основну роботу з вторинною зайнятістю в своєму господарстві, отримувати допомогу від господарств корпоративного сектору аграрної економіки (технікою, кормами, насінням, продукцією та ін.) і завдяки цьому мати не лише продукти споживання, але й товар на продаж [11, 12].

При цьому у фермерських господарствах, ОСГ і великих сільськогосподарських підприємствах стихійно склалася спеціалізація у виробництві продуктів тваринництва і рослинництва. Звичайно, з'явилося багато інших проблем: надмірна інтенсифікація домашньої праці, нерівномірність трудових витрат у чоловіків і жінок, зміна ролі жінки в сім'ї та ін., але можна припустити, що товарні ОСГ є першим кроком до створення фермерського господарства. Вони дають можливість, з одного боку, для інтеграції з сільськогосподарськими підприємствами, з іншого – в деяких випадках трансформуються у фермерські господарства.

Як свідчить світовий досвід, в останні 25 років основу аграрної економіки Китаю складає значна кількість селянських господарств, що працюють на правах 15-річної оренди землі і розмірами не більше особистих підсобних господарств. Тим не менш, темпи зростання аграрного виробництва тут вище, ніж у США, у 3,5 рази, і в 2,1 рази – ніж у країнах Євросоюзу. Частка Китаю у світовому виробництві продуктів сільського господарства зросла з 15% у 1980 році до 24% у 2011 р. [13].

Світовим рекордсменом із виробництва м'яса птиці є американська компанія «Тайсон Фудс». Важливу технологічну стадію, 45-денного вирощування бройлерів, здійснюють 7,5 тисяч фермерських господарств із чисельністю по 2–3 працівника і потужністю від 30 до 70 тисяч голів кожна [14].

Не менш цікавий досвід кооперації та інтеграції малих сімейних ферм молочної спеціалізації з національними корпораціями мають Фінляндія і Швеція. Останнім часом все частіше сімейні господарства підприємницького типу (тобто ті, які працюють не тільки на самозабезпечення, але й на отримання доходу) стали об'єктами так званого контактного сільського господарства, який реалізується у формі їх кооперативної взаємодії з великим корпоративним бізнесом, працюють у сфері високих аграрних біотехнологій, матеріально-виробничого, технічного обслуговування, переробки і реалізації кінцевого продукту [15].

За даними проведеного дослідження, 57,4% опитаних власників особистих селянських господарств готові розвивати виробництво у своєму господарстві за підтримки сільськогосподарських підприємств. Спільне ведення виробництва господарствами корпоративного сектору аграрної економіки і ОСГ могло б вирішити безліч виробничих проблем, таких як проблема кормозабезпечення, висока вартість паливно-мастильних матеріалів, проблема цінового диспаритету, відсутність засобів виробництва, проблема збуту продукції ОСГ (перекупники, спекулянти) та ін. При цьому 55% опитаних власників ОСГ вважають, що ведення особистого селянського господарства без підтримки сільськогосподарських підприємств неможливе. Таким чином, існує потреба власників ОСГ в підтримці їх сільськогосподарськими підприємствами.

Бажання укласти договір про виробничу взаємодію особистих підсобних господарств із великотоварними сільськогосподарськими підприємствами та закупівлі продукції ОСГ сільгоспідприємством висловив в цілому 31% опитаних, але не бажають цього робити за тих чи інших причин 44,9%. При цьому слід враховувати те, що третина власників особистих селянських господарств не прагне розширити обсяг виробництва продукції і орієнтується не на ринок, а на свої внутрішні потреби. Частина респондентів (13%), що має досвід співпраці з сільськогосподарськими підприємствами, має намір не переривати зв'язку і продовжувати, наприклад, здавати сільгоспідприємствам молоко за грошовий розрахунок.

Форми інтеграції зв'язків ОСГ з сільськогосподарськими підприємствами можуть бути різними. Інтеграційні зв'язки можуть здійснюватися без утворення організаційної структури (на основі звичайних договорів про закупівлі надлишків продукції, про контракти молодняка худоби тощо) і через внутрішньогосподарські підрозділи, спеціально створені для обслуговування ОСГ на госпрозрахункових засадах; через кооперативи з обслуговування ОСГ (збору і реалізації продукції, заготівлі кормів, технічного, ветеринарного та іншого обслуговування); через споживчу кооперацію і міжгосподарські інтеграційні об'єднання (продуктові асоціації товаровиробників, промислово-фінансові групи, агрокомбінати та агрофірми); включають у сферу свого впливу і особисті селянські господарства. При цьому центр цих зв'язків, на нашу думку, має зберігатися за сільськогосподарськими підприємствами, які володіють для цього необхідними технічними та іншими засобами [16].

Остаточний вибір того або іншого варіанта економічних відносин пов'язаний із урахуванням конкретних умов, можливостей підприємства і цілей, які воно ставить перед собою в якості пріоритетних.

У сформованих умовах розвитку сільського господарства найбільш економічно доцільною формою поєднання громадських і особистих інтересів, формою збереження і розвитку як суспільного, так і особистого підсобного господарства, формою виходу з кризового стану, в якому опинилося все сільськогосподарське виробництво і населення, є інтеграція особистих селянських господарств населення з сільськогосподарськими та іншими підприємствами АПК в рамках міжгосподарського інтегрованого об'єднання, зокрема – асоціації товаровиробників, сформованої з того чи іншого товарного продукту. Проведення цієї роботи, що потребує не лише уваги та більш детального опрацювання питань, але і залучення коштів на надання підтримки власникам ОСГ, сприятиме виробництву і збереженню для суспільства значної маси високоякісної і екологічно чистої сільськогосподарської продукції, зниженню цін на неї, а в результаті – підвищенню життєвого рівня населення та зростання ефективності всього сільськогосподарського виробництва, збереження і примноження його потенціалу.

Вважаємо, що в умовах посилення кризових явищ у досліджуваній галузі інтеграційні процеси особистого селянського господарства не тільки не втратили свого значення, а навпаки, мають бути представлені у розвитку як об'єктивний суспільно-економічний процес їх взаємозв'язку, обумовленого розвитком поділу праці і засобів її механізації та спрямованого на розвиток виробництва, підвищення економічної ефективності, забезпечення відповідних соціальних умов проживання сільського населення та збереження навколишнього середовища. При цьому центр ваги цих зв'язків, на нашу думку, повинен зберігатися за суспільним виробництвом сільськогосподарських підприємств, які мають відповідний виробничий потенціал для здійснення діяльності, і як результат, потенційні переваги у забезпеченні ефективності виробництва [17].

Очевидно, що з розвитком інтеграції особистого селянського господарства з господарствами корпоративного сектору, ОСГ може виконувати ще одну дуже важливу і специфічну функцію – бути інструментом відродження і розвитку великого сільськогосподарського виробництва. Зазначимо, за цих умов особисте селянське господарство буде змінювати свою соціально-економічну сутність: воно буде не стільки особистим підсобним, скільки суспільним і, можливо, основним видом діяльності (на договірних засадах із сільськогосподарськими підприємствами).

Перехід до інтегрованих формувань об'єктивно обумовлений рівнем розвитку продуктивних сил і міжгалузевих зв'язків. Інтеграція може розглядатися як суспільно-економічний процес, який виникає на певній стадії розвитку продуктивних сил, коли сформовані на основі по-

ділу праці організаційно-економічні форми взаємодії виявляються недостатньо дієвими і не забезпечують подальшого підвищення ефективності виробництва [18].

На наше переконання, економічна доцільність агропромислової інтеграції сприяє вирішенню таких завдань: сприяє ефективному розподілу та використанню виробничого потенціалу суб'єктів господарювання; згладжуванню сезонності в аграрному виробництві та забезпеченню стабільного доходу за рахунок комбінування багатьох напрямів діяльності; підвищенню рівня конкурентоспроможності виробленої продукції; скороченню транзакційних витрат; підвищенню інвестиційної привабливості аграрного виробництва.

Питання інтеграції та взаємного співробітництва у сфері аграрного виробництва між сільськогосподарськими підприємствами та особистими селянськими господарствами завжди були актуальними у вирішенні питань соціально-економічного розвитку сільських територій. Вирішити проблему зайнятості сільського населення та збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції можливо шляхом створення інтегрованих формувань, у яких ОСГ виконуватимуть частину виробничого процесу [19]. Очевидно, на сьогодні без інтеграції сільських товаровиробників, об'єднання зусиль, у тому числі виробничого потенціалу, домогтися позитивних результатів виробничо-економічної діяльності стає складно. Це повною мірою необхідне для вигідного взаємного співіснування сільськогосподарських підприємств і особистих селянських господарств на регіональному рівні. Модель реалізації взаємних інтересів господарств корпоративного сектору аграрної економіки і ОСГ за формування інтеграційних зв'язків представлена на рисунку 1.

Запропонована модель складається із 5 етапів, які послідовно визначають рівень та можливі напрями реалізації взаємних економічних інтересів сільських товаровиробників.

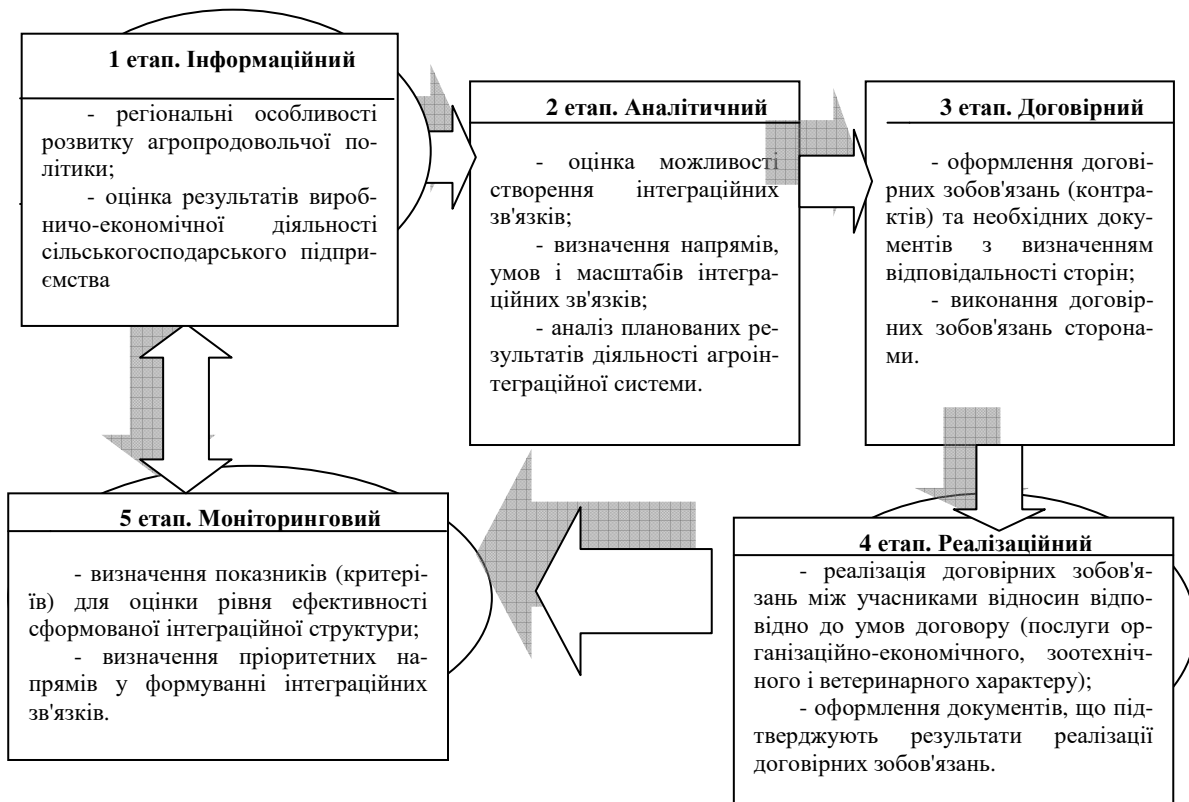


Рис. 1. Модель реалізації інтеграційних зв'язків сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств населення.

Джерело: розроблено автором.

На першому інформаційному етапі доцільно дати характеристику діяльності сільськогосподарського підприємства, в тому числі рівня виробничого потенціалу та ефективності його використання, рівня прибутковості діяльності, оцінка сильних та слабких сторін діяльності,

можливостей та загроз, а також впливу інструментів державного регулювання на його ефективність. На цій стадії необхідно дослідити також питання стану та перспектив розвитку регіонального агропродовольчого ринку.

В рамках другого етапу визначається можливість розвитку інтеграційних зв'язків сільськогосподарських підприємств і господарств населення, а також пріоритетні напрями і масштаби інтеграції сільських товаровиробників у виробництві продукції сільського господарства із урахуванням їх виробничого потенціалу.

Третій етап реалізації взаємних інтересів при формуванні інтеграційних зв'язків передбачає урахування діючого нормативно-правового їх регулювання та здійснення відповідного оформлення договірних зобов'язань і необхідних документів обома сторонами із зазначенням прав, обов'язків та відповідальності сільськогосподарських товаровиробників.

Реалізаційний етап є результатом реалізації економічних відносин між сільськогосподарськими підприємствами та особистими підсобними господарствами населення шляхом надання послуг матеріально-технічного, організаційно-економічного, зоотехнічного і ветеринарного характеру в рамках укладених договірних зобов'язань попереднього етапу [20].

Заключний – п'ятий етап передбачає визначення системи показників (критеріїв) ефективності сталого розвитку інтеграційної структури, виявлення резервів підвищення рівня прибутковості, конкурентоспроможності продукції (послуг). До числа основних критеріїв моніторингу слід віднести рівень прибутковості та зайнятості структурних складових інтеграційного формування і часовий інтервал, протягом якого реалізуються у практичній площині досягнуті домовленості.

З огляду на те, що представлена модель взаємного співробітництва має замкнутий характер, вона дозволяє здійснювати досягнуті домовленості в постійній циклічності, збільшуючи напрями та масштаби інтеграції сільськогосподарського виробництва на взаємовигідній основі, сприяє ефективному використанню виробничого потенціалу господарюючих суб'єктів.

Форми інтеграційних зв'язків ОСГ із сільськогосподарськими та іншими підприємствами можуть бути представлені у різних формах. Важливим є те, що у них закладені, є економічні основи для існування, де враховані та відображені економічні інтереси сторін, що інтегруються. Вони можуть здійснюватися без будь-якої організаційної структури (на основі звичайних договорів про закупівлі надлишків продукції, про контракцію молодяку худоби та інших договорів) та через внутрішньогосподарські підрозділи, спеціально створені для обслуговування ОСГ на госпрозрахункових засадах, через кооперативи з обслуговуванням ОСГ, через споживчу кооперацію і міжгосподарські інтеграційні об'єднання, де можуть бути залученими й особисті селянські господарства.

Труднощі, які переживає нині сільське господарство, ринковими механізмами не вирішити і перш за все через об'єктивні відмінності у природно-економічних умовах, у витратах на виробництво однієї і тієї ж продукції, у розмірах виробництва та урбанізованості територій, транспортної доступності і т. п. Тому, враховуючи об'єктивні відмінностей в умовах ведення як суспільного, так і особистого селянського господарства, переорієнтація села на дрібні форми господарювання представляється помилковою. Пошук виходу із цієї ситуації потребує урахування всіх факторів, включаючи й специфіку розвитку особистого селянського господарства, з метою нарощення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, вирішення питань продовольчої безпеки країни й самозабезпечення сільського населення [21]. Саме тому підвищується актуальність інтеграції особистого селянського господарства з сільськогосподарськими заготівельними, переробними та іншими обслуговуючими сільськогосподарське виробництво підприємствами; кооперація ОСГ із іншими господарськими формами у виробництві, заготівлі та реалізації продукції.

Від організації тих чи інших зв'язків і механізмів їх здійснення буде залежати життєздатність різних організаційно-правових форм. Так, за розвитку кооперативних зв'язків, організаційними формами можуть виступати кооперативи з виробництва та збуту сільгосппродукції, агротехнологічного обслуговування і т.п. Відомо, що за реалізації інтеграційних зв'язків не обов'язково створювати самостійні організаційні та юридичні форми. Досить виділити у рамках підприємства підрозділ по роботі з ОСГ, наділивши його функціями та засобами виробництва для надання послуг до обробки земельних ділянок, збору і реалізації продукції, зоовете-

ринарного обслуговування, забезпечення матеріально-технічними засобами. Можна ці функції покласти і на спеціально виділеного з цією метою фахівця (або групи), який би організовував і відстежував зв'язки із ОСГ на договірних засадах.

Економічний механізм формування відносин ОСГ із суб'єктами господарювання суспільного виробництва може будуватися як на взаємній підтримці, так і на самоокупності та самофінансуванні. Без формування відповідного економічного механізму розвитку інтеграції форма господарювання може виявитися нежиттєздатною.

Відновлення інтеграційних зв'язків ОСГ із сільгоспідприємствами на договірних засадах сприятиме більш ефективному розвитку як особистого селянського, так і підприємств суспільного виробництва, створюючи більш надійні умови для виробництва та реалізації продукції ОСГ, з одного боку, і для поліпшення економічного стану працівників даного сільгоспідприємства за рахунок збільшення виробництва товарної продукції в ОСГ, з іншого.

Ми поділяємо думку науковців, які вважають шлях створення інтегрованих формувань, в яких ОСГ будуть виконувати частину виробничого процесу, сприятиме вирішенню проблеми зайнятості сільського населення та збільшенню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції [22].

Враховуючи існуючу нормативно-правову базу, функціонування інтеграційних зв'язків між сільськогосподарськими підприємствами (суб'єкт господарської діяльності) та особистими селянськими господарствами (непідприємницька структура) доцільно здійснювати на основі договорів, зокрема з вирощування та відгодівлі худоби. Аналіз положень Податкового кодексу свідчить, що нині не створені передумови щодо розвитку інших форм інтеграції між вищезазначеними категоріями сільськогосподарських товаровиробників, зокрема, створення кооперативного об'єднання з виробництва сільськогосподарської продукції.

Висновки. Проведені дослідження свідчать, що нині основним напрямом розвитку інтеграційних зв'язків між господарствами корпоративного сектору аграрної економіки та ОСГ є вирощування та відгодівля великої рогатої худоби і свиней. Це пов'язано з наступними обставинами:

Мінімізація залучення інвестиційних ресурсів у тваринництво як високоризикову галузь. Крім того необхідно врахувати, що стан колишніх тваринницьких комплексів потребує капітальної реконструкції, а в деяких випадках і зведення нових на місці колишніх тваринницьких ферм, що вимагає залучення значних фінансових ресурсів, придбання технологій вирощування та відгодівлі. На сьогодні у зв'язку із складними політичними процесами вкладати кошти в інвестиційні проекти з терміном окупності понад 1 рік є надзвичайно ризиковано. Використання кооперативних зв'язків з особистими селянськими господарствами потребує лише вкладення коштів у придбання молодняка сільськогосподарських тварин.

1. Часткове зняття проблеми реалізації фуражного зерна – для сільськогосподарських підприємств. В Україні залежно від регіонів частка фуражного зерна коливається в межах 50-75% від величини валового збору зернових. Відродження кооперативних зв'язків з відгодівлі сільськогосподарських тварин дало б змогу придбати досить значну кількість фуражного зерна, яке б спрямовувалося на корм сільськогосподарським тваринам. В даному випадку зніметься напруга на ринку зернофуражу. При цьому необхідно відзначити, що господарства населення в силу об'єктивних і суб'єктивних факторів не займаються вирощуванням зернових на корм.

2. Економічна зацікавленість сільськогосподарських переробників та торгівельних структур тваринницької продукції в реалізації кооперативних зв'язків з особистими селянськими господарствами. Економічна вигода для сільськогосподарських підприємств проявляється в отриманні доходу у вигляді дотацій за реалізацію великовагової худоби та свиней, приросту поголів'я сільськогосподарських тварин і свиней та у вигляді економії витрат на вирощування тваринницької продукції. Торговельні підприємницькі структури будуть мати гарантовану високоякісну сировину.

3. Часткова зайнятість сільського населення. Розвиток кооперативних зв'язків дав би змогу залучити тимчасово безробітних сільських жителів і частково зняти соціальну напругу на селі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Баланюк С.І. Аналіз економічного розвитку господарств населення в межах сільських територій / С.І. Баланюк // Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності / За ред. І. Ф. Баланюка, Н.І.Пилипів, В.М. Якубів. – Івано-Франківськ: Фоліант, 2014. – С. 121-130.

2. Біттер О.А. Розвиток особистих селянських господарств у малоземельному регіоні / О.А. Біттер, І.Б. Франчук // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2009. – Вип. 6 (1). – С. 7-23.
3. Варченко О.М. Сучасний стан та проблеми розвитку особистих селянських господарств в Україні. – [Електронний ресурс] / О.М. Варченко, І.В. Свиноус, І.М. Демчак // Вісник аграрної науки. – 2013. – № 11. – С. 55-59.
4. Крисанов Д.Ф. Розвиток особистих селянських господарств в Україні в умовах глобалізації: виклики, наслідки та результати діяльності / Д.Ф. Крисанов, Л.О. Удова // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал / Сумський національний аграрний університет. – Суми, 2012. – С. 221-234.
5. Липчук В.В. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві: монографія / В.В. Липчук, С.В. Коробка. – Львів, Сполом, 2011. – 227 с.
6. Удова Л.О. Особисті селянські господарства у системі обов'язкових платежів [Текст] / Л.О. Удова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 455-462.
7. Прокопа І.В. Формалізація зайнятості в особистих селянських господарствах: проблема і підходи до її розв'язання / І.В. Прокопа // Ринок праці сільської місцевості: стан та перспективи розвитку : матеріали круглого столу (4 грудня 2013 р., м. Київ) / упоряд. І.Ф. Гнибіденко, Л.Г. Новаш. – К.: ІПК ДСЗУ, 2014.
8. Свиноус І.В. Концептуальні засади функціонування особистих селянських господарств І.В. Свиноук, Д.М. Микитюк // Продуктивність агропромислового виробництва: Науково-практичний збірник (економічні науки). – 2013. – № 23. – С. 37-42.
9. Шпичак О.М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність: [монографія] / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 320 с.
10. Юрчишин В.В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей економіка / В.В. Юрчишин // АПК. – 2011, №3. – С.112-122.
11. Шубравська О. В. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні / О. В. Шубравська, К. О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2013. – №4. – С. 77-81.
12. Шульга О. А. Роль особистих селянських господарств у розвитку аграрної економіки / О. А. Шульга // Науковий часопис національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. – 2015. – №. 27. – С. 97-103.
13. Прауст Р. Малые семейные фермы / Р. Прауст // Экономика сельского хозяйства России. – 1997. – № 2.
14. Tyson Foods Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://betafinance.ru/us_companies/tyson-foods-inc.html
15. Чайківський І.А. Інтеграційні засади розвитку аграрних підприємств в умовах глобалізації виробництва / І. А. Чайківський // Інноваційна економіка. – 2013. – № 11 (49). – С. 64-70.
16. Нефедова Т. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? / Т. Нефедова, Дж. Пэллот. – М.: Новое издательство, 2006.
17. Кирилов Ю.С. Інтеграційні та глобалізаційні процеси: перспективи вітчизняного фермерства та господарств населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://professura.at.ua/forum/15-43-1>
18. Гайдуцький П. І. Структурні перекося і ризики кризи в АПК / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 38-45.
19. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудачи рынка // Теория фирмы // Под ред. В.М. Гальперина. СПб. – 1995. – С. 34.
20. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору (концептуальні положення) / В. Гець, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 4-14.
21. Мельник Л. Л. Сільські домогосподарства: стан, перспективи та необхідність державної підтримки / Л. Л. Мельник // Агросвіт. – 2013. – № 13. – С. 14-20.
22. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Мельсель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 6.

REFERENCES

1. Balanyuk S.I., Pilipov N.I., Yakubov V.M. (2014) Analiz ekonomichnogo rozvytku ghospodarstv naselejnja v mezhakh sil'sjkykh terytorij [Analysis of economic development of households within rural areas]. Accounting and analytical support of economic activity, Ivano-Frankivsk: Folio. (in Ukrainian).
2. Bitter O.A., Franchuk I.B. (2009) Rozvytok osobystykh seljansjkykh ghospodarstv u malozemel'nomu rehionii [Development of private peasant farms in a landless region]. Economic Sciences. Series: Accounting and Finance, vol. 6(1), pp. 7-23.
3. Varchenko O.M., Svinous I.V., Demchak I.M. (2013) Suchasnyj stan ta problemy rozvytku osobystykh seljansjkykh ghospodarstv v Ukrajinii [The current state and problems of the development of private peasant farms in Ukraine]. Bulletin of Agrarian Science, no. 11, pp. 55-59.
4. Chrisanov D.F., Udova L.O. (2012) Rozvytok osobystykh seljansjkykh ghospodarstv v Ukrajinii v umovakh globalizaciji: vyklyky, naslidky ta rezul'taty dijal'nosti [Development of private peasant farms in Ukraine in the conditions of globalization: challenges, consequences and results of activity]. Bulletin of the Sumy National Agrarian University: Scientific and Methodological Journal, no. 1, pp. 221-234.
5. Lipchuk V.V., Korobka S.V. (2011) Rozvytok malogho pidpryjemnyctva v sil'sjkomu ghospodarstvi [Small business development in agriculture]. Lviv, Spolom. (in Ukrainian).
6. Udova L.O. (2014) Osobysti seljansjki ghospodarstva u systemi obov'jazkovykh platezhiv [Personal peasant farms in the system of obligatory payments]. Current problems of the economy, no. 3, pp. 455-462.
7. Prokopa I.V. (2014) Formalizacija zajnjatosti v osobystykh seljansjkykh ghospodarstvakh: problema i pidkhody do jiji rozv'jazannja [Formalization of employment in private peasant farms: the problem and approaches to its solution]. Rynok pracj sil'sjkoji miscevnosti: stan ta perspektyvy rozvytku : materialy krughlogho stolu [The labor market of rural

areas: the state and prospects of development: materials of the round table] (Ukraine, Kyiv, December 4, 2013), Kyiv: IPC DHS.

8. Svinous I.V., Mykytyuk D.M. (2013) *Konceptualjni zasady funkcionuvannja osobystykh seljansjkykh ghospodarstv* [Conceptual bases of functioning of personal peasant farms]. Productivity of agro-industrial production: Scientific-practical collection (economic sciences), no. 23, pp. 37–42.

9. Shpichak O.M., Svinous I.V. (2008) *Realizacija produkciji osobystykh seljansjkykh ghospodarstvamy – vytraty, ciny, efektyvnistj* [Realization of products by private peasant farms – costs, prices, efficiency], Kyiv: NSC IAE. (in Ukrainian).

10. Yurchyshyn V.V. (2011) *Selo i seljany Ukrajiny v systemi istorychno i suspiljno zumovlenykh vitchyznjanykh nacionalnykh cinnostej* [The village and peasants of Ukraine in the system of historically and socially predetermined domestic national values]. *Economy of AIC*, no. 3, pp. 112–122.

11. Shubravska O.V., Prokopenko K.O. (2013) *Rozvytok aghroinnovacijnoji dijajnosti v Ukrajinі* [Development of Agroindividual Activity in Ukraine]. *Economy of AIC*, no. 4, pp. 77–81.

12. Shulga O.A. (2015) *Rolj osobystykh seljansjkykh ghospodarstv u rozvytku aghrarnoji ekonomiky* [The role of personal peasant farms in the development of agrarian economics]. *Scientific journal of the National Pedagogical University named after MP Drahomanov*, no. 27, pp. 97–103.

13. Proust R. (1997) *Malue semeynue fermy* [Small family farms]. *Economics of agriculture in Russia*, no. 2. (in Russian).

14. Tyson Foods Inc. Available at: http://betafinance.ru/us_companies/tyson-foods-inc.html (accessed 18 May 2017).

15. Tchaikovskiy I.A. (2013) *Integracijni zasady rozvytku aghrarnykh pidpryjemstv v umovakh ghlobalizaciji vyrobnyctva* [Integration principles of development of agrarian enterprises in the conditions of globalization of production]. *Innovative economy*, no. 11(49), pp. 64–70.

16. Nefedova T., Pallot J. (2006) *Nezvestnoe selskoe khozyaystvo, yly Zachem nuzhna korova?* [Unknown Agriculture, or Why is a Cow Needed?]. Moscow: New publishing house. (in Russian).

17. Kyrylov Yu.E. (2015) *Integracijni ta ghlobalizacijni procesy: perspektyvy vitchyznanogho fermerstva ta ghospodarstv naselennja* [Integration and globalization processes: perspectives of domestic farming and households]. Available at: <http://professura.at.ua/forum/15-43-1> (accessed 25 May 2017).

18. Gaidutsky P.I. (2014) *Strukturni perekosy i ryzyky kryzy v APK* [Structural distortions and risks of the crisis in APC]. *Economy of agroindustrial complex*, no. 7, pp. 38–45.

19. Williamson O. (1995) *Vertykalnaya yntehratsyya proyzvodstva: soobrazhenyya po povodu neudach rynka* [Vertical integration of production: considerations about the failure of the market]. *Theory of the firm*, St. Petersburg. (in Russian).

20. Geets V., Yurchyshyn V., Borodina O., Prokopa I. (2011) *Socioekonomichna modernizacija aghrarnogho sektora (konceptualjni polozhennja)* [Socio-economic modernization of the agrarian sector (conceptual provisions)]. *Economy of Ukraine*, no. 12, pp. 4–14.

21. Melnyk L.L. (2013) *Siljsjki domoghospodarstva: stan, perspektyvy ta neobkhdnistj derzhavnoji pidtrymky* [Rural households: status, prospects and need for state support]. *Agrosvit*, no. 13, pp. 14–20.

22. Sabluk P.T., Mesel-Veselyak V.Ya., Fedorov M.M. *Aghrarna reforma v Ukrajinі (zdotuky, problemy i shljaky vyrishennja)* [Agrarian reform in Ukraine (achievements, problems and solutions)]. *Economy of the agroindustrial complex*, no. 12, pp. 182.

Приоритетные направления усиления интеграционных связей личных крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных предприятий

Д. М. Микитюк, А. В. Ищенко

Проведена оценка современного состояния функционирования интеграционных связей между личными крестьянскими хозяйствами и сельскохозяйственными предприятиями, предложены практические направления их усиления. Исследованы отношения владельцев личных крестьянских хозяйств с общественным хозяйством, основанные в первую очередь на необходимости понимания того, что личные крестьянские хозяйства являются по своей сути подсобными и дополняют общественное производство. Доказано, что в условиях усиления кризисных явлений в исследуемой области интеграционные процессы сельского хозяйства не только не утратили своего значения, а наоборот должны быть представлены в развитии, как объективный процесс их взаимосвязи. Очевидно, что сегодня без интеграции сельских товаропроизводителей, объединения усилий, в том числе производственного потенциала, добиться положительных результатов производственно-экономической деятельности становится сложно, поэтому в статье представлена модель реализации взаимных интересов хозяйств корпоративного сектора аграрной экономики и личных крестьянских хозяйств при формировании интеграционных связей. Установлено, что сегодня основным направлением развития интеграционных связей между хозяйствами корпоративного сектора аграрной экономики и личных крестьянских хозяйств является выращивание и откорм крупного рогатого скота и свиней.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельскохозяйственные предприятия, личные крестьянские хозяйства, интеграционные связи.

Priorities strengthen integration ties with the private farms

D.M. Mykytyk, A.V. Ischenko

This article provides an assessment of the current state of operation of integration ties between private farms and agricultural enterprises and proposed practical ways of their enhancement. Proved that the relationship of owners of private farms of social economy is based primarily on the need to understand that private farms are inherently ancillary and complementary social production.

However, it is important to understand the fact that by virtue of their functions personal farming should be considered as additional production reserves required product form is a combination of public and private interests of rural producers.

In addition, social production, provides not only efficient use of available agricultural resources, but also interested in improving the efficiency reserves and private households as an important element of agricultural production.

Under the economic relationship private farms with agricultural production should understand the system of interrelated and interdependent elements, where changing one element will inevitably lead to changes in the other. Thus, the reduction of production in the agricultural sector will inevitably lead to a change of social production and decrease in income from wages will inevitably lead to an increase in other income – including from private households.

Thus, in farms and private farms made up spontaneously specialization in crop production and animal husbandry. In addition, there are a number of other problems: high intensification housework, labor costs unevenness of men and women, and others. Note that individual commodity farms is the first step towards creating, in some cases, they are transformed into farms.

Foreign practice of the past 25 years shows that the basis of agrarian economy of China is a large number of farms that work under 15-year lease of land and size, no more farms, but the rate of growth of agricultural production is several times higher than in countries with the highest economic development. According to the survey 57,4% of the owners of private farms are ready to develop production in its economy if government support. In addition, as a way to solve many production problems, we recommend doing a joint production of private farms. In particular, it will reduce the cost of purchasing fuel and lubricants, solve the problem of marketing of agricultural products and others.

Thus 31% of respondents expressed a desire to conclude an agreement on industrial cooperation and purchase of agricultural products from private households velykotovarnymy farms. However, 44,9% do not want to do that under any circumstances. Some respondents (13%) have experience with farms and is not intended to interrupt the connection, for example to take the milk for cash payments.

Forms of integration ties large farms personal selenskymy farms may vary, without formation of organizational structure through farm units specifically designed for servicing private households on self-financing basis; through service cooperatives of private farms; through consumer cooperatives and inter-farm integration associations; include in its sphere of influence and personal farms.

It is proved that in a strengthening of the crisis in the field of integration processes studied agriculture not only lost its importance, but rather should be presented in development as an objective process their relationship. Thus, the base should be kept on farms that have large production capacity for activities and as a consequence – the potential economic benefits for the efficiency of production.

We believe the economic feasibility of agroindustrial integration contributes to solving such problems, promotes the effective distribution and utilization of productive capacities entities; smoothing the seasonality in agricultural production and ensure stable income through a combination of many activities; enhance the competitiveness of products; reduce transaction costs; increase the investment attractiveness of agricultural production.

Obviously, being without integration of rural producers and joint efforts, including production capacity, to achieve positive results of production and economic activity becomes difficult, so the paper presents a model farm implement mutual interests of the corporate sector of agrarian economy and private farms in the forming integration ties. The proposed model consists of 5 stages which successively determine the level and the possible directions of realization of mutual economic interests of rural producers. Our studies show that currently the main direction of development of integration ties between corporate farms agricultural economics and private farms are growing and fattening cattle and pigs.

Keywords: agricultural sector, farms, private farms, integration links.

Надійшла 18.05.2017 р.

УДК 334.72:631.115.11:005.52

ЛИПКАНЬ О. В., канд. екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛИХ ФОРМ АГРОБІЗНЕСУ

Стаття присвячена дослідженню особливостей оцінки виробників сільськогосподарської продукції малих форм господарювання. Проаналізовано за кількісним критерієм та узагальнено зарубіжний і вітчизняний досвід стосовно класифікації малих форм господарювання. Окреслено специфіку інтересів різних груп користувачів інформації, одержаної у процесі проведення оцінки фінансового стану малих підприємств. Обґрунтовано, що оцінка фінансового стану відіграє основоположну роль в механізмі прийняття ефективних управлінських та організаційних рішень.

Ключові слова: мале підприємство, фінансовий стан, агробізнес, капітал, інвестиції, користувачі інформації.

Постановка проблеми. Стабільне зростання аграрної економіки, підтримка конкурентоспроможності галузі, ріст рівня зайнятості, активізація процесів інноваційної та інвестиційної привабливості залежать від ефективної системи управління господарюючих суб'єктів. Особливу роль у прийнятті управлінських рішень відіграє вивчення фінансового стану підпри-

емств, результати якого є важливими для внутрішніх (адміністрація підприємств, фінансово-економічні та маркетингові служби, працівники організації) і зовнішніх (кредитні організації кредиторів, інвесторів, інвестиційних компаній, держави) користувачів.

Зазначимо, що значні зміни у діяльності підприємств, пов'язані зі змінами зовнішнього та внутрішнього середовища, зумовлюють ускладнення інтерпретації результатів фінансового аналізу. Так, труднощі полягають у неможливості порівняння фінансових показників підприємств різних типів і видів економічної діяльності, зокрема малих організацій, а саме: складність інтерпретації структури балансу організацій, неможливість її порівняння із еталонами (науково обґрунтованими нормативами, середньогалузевими показниками); зниження інформативності бухгалтерської звітності суб'єктів малого підприємництва; складність урахування факторів, що впливають на фінансовий стан малих організацій. Все це потребує обґрунтування напрямів удосконалення існуючих методичних підходів до оцінки фінансового стану малих форм господарювання в аграрному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі методичні аспекти фінансового аналізу підприємств малого бізнесу розглянуто у наукових працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Лисенко А. М., Недовоз Ю. Ю., Пожарицької І. М., Рахматуліна Р. Р. та ін. Однак, зазначена тематика не втрачає своєї актуальності і потребує подальшого практичного обґрунтування. Донині залишається багато невирішених питань щодо методики та показників фінансового аналізу підприємств малого агробізнесу.

Метою статті було узагальнення особливостей діяльності та оцінки фінансового стану малих форм господарювання агробізнесу та обґрунтування специфіки процедури фінансового аналізу в інтересах різних груп користувачів інформації.

Матеріал і методика дослідження. Для досягнення поставленої мети застосовували такі загальнонаукові та спеціальні методи: вибірковий, узагальнення, аналізу, порівняння, структурно-функціональний. Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативні документи України, наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених-економістів та Internet-ресурси.

Основні результати дослідження. Як відомо, до малих виробників агробізнесу можна віднести малі підприємства, фермерські господарства, обслуговуючі й виробничі кооперативи та особисті селянські господарства, однак однозначності у законодавчій базі та науковій спільноті щодо їх визначення немає. Так, основними особливостями малих форм господарювання є особиста участь родини чи її членів у здійсненні діяльності та певні обмежуючі критерії. До таких критеріїв насамперед віднесемо розміри сільськогосподарських угідь, кількість працівників (найманих) осіб та обсяг виручки.

Зазначимо, що у зарубіжній практиці використовують різні підходи та критерії для віднесення виробників сільськогосподарської продукції до домогосподарств населення. Так, у США не вважають фермерами й відносять до домогосподарств виробників сільськогосподарської продукції, які мають річний дохід від її реалізації менший від 1000 дол. США. У країнах ЄС господарствами населення вважаються виробники сільськогосподарської продукції, чие землекористування не перевищує 1 га сільськогосподарських угідь [1]. Російський вчений Д.А. Милованов так класифікує малі форми господарювання: особисті подвір'я населення, селянські фермерські господарства, індивідуальні підприємці, що здійснюють сільськогосподарську діяльність, сільськогосподарські споживчі кооперативи та підприємства з чисельністю постійних працівників до 60 осіб і розміром виручки до 400 млн рублів ($\approx 99,5$ млн грн за курсом НБУ на 16.03. 2017 р.) [2].

Водночас, на думку науковців, особисті селянські господарства, індивідуальні господарства, фермерські господарства, фізичні особи-підприємці й малі підприємства – товариства з обмеженою відповідальністю, доцільно відносити до форм малого підприємництва на селі [3].

У свою чергу, Т. Яворська вважає, що поділ малого бізнесу в сільському господарстві має диференціюватися залежно від площі земельних угідь наступним чином: I (до 20 га) – особисті селянські господарства та дрібні фермерські господарства; II (від 20 до 100 га) – сімейні фермерські господарства; III (від 100 до 500 га) – фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання [4]. Однак, вважаємо, що окрім площі земельних угідь для підприємства необхідно враховувати ще й інші критерії.

На нашу думку, як основні кількісні критеріальні ознаки віднесення суб'єктів господарювання до малих форм слід виділити наступні:

1) кількість найманих працівників – до 10 осіб;
2) форма оподаткування: а) звільнені від оподаткування – сільський зелений туризм (сільські садиби) і ОСГ; б) 1 група платників єдиного податку – тільки фізичні особи, які не використовують працю найманих осіб; вид діяльності – роздрібний продаж товарів на ринках та/або надання побутових послуг населенню; ставка податку – від 1 до 10 % мінімальної заробітної плати; в) 2 група платників єдиного податку – тільки фізичні особи; кількість найманих працівників не більше 10 осіб; вид діяльності – надання послуг, у тому числі побутових; ставка податку – від 2 до 20 % мінімальної заробітної плати;

3) площа землекористування (для тих видів малих форм господарювання, які функціонують у сфері сільськогосподарського виробництва) – до 10 га землі. Обмежувальні параметри малих форм господарювання певним чином ускладнюють процеси формування фінансових відносин.

Особливостями розвитку малих форм господарювання в агробізнесі, що пов'язані із фінансуванням діяльності, є наступні: нестача власних коштів, необхідних для ефективної організації; недоступність позичкових коштів, що зумовлено нестійким фінансовим станом, відсутністю кредитної історії та необхідного забезпечення кредиту; обмеження щодо одержання держпідтримки; неможливістю здійснення випуску цінних паперів.

Водночас, серед особливостей, пов'язаних із організацією маркетингу, треба виділити: незначні масштаби діяльності; обмеженість доступу до заняття ринкових ніш, високий рівень конкуренції із крупними і середніми підприємствами; низький попит на продукцію. При цьому необхідно враховувати також особливості зі спрощеною організаційною структурою: здебільшого власник малого підприємства є й керівником; відсутність фінансово-економічних служб, покладання функцій з управління фінансами на головного бухгалтера або на самого керівника, що призводить до низького рівня ведення бухгалтерського обліку, відсутності фінансового планування, обмеженості проведення аналізу фінансового стану організації; неефективне управління персоналом і, відповідно, високий рівень плинності кадрів. Отже, можна дійти висновку, що в малих формах господарювання відсутня система проведення оцінки фінансового стану та обліку результатів діяльності.

Для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (відповідно до статті 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати. Норми Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» затверджені наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 15.03.2000 р. за № 161/4382 (зі змінами та доповненнями) [5].

У зв'язку із виявленими особливостями ведення діяльності малими підприємствами розглянемо характеристику інтересів різних груп користувачів інформації, яка одержана у процесі аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання (табл. 1).

Отже, як було зазначено вище, малі підприємства характеризуються відсутністю у більшості з них фінансово-економічних і маркетингових служб, високою плинністю кадрів, тому інтереси внутрішніх користувачів нечітко виражені та спрямовані насамперед на задачі оперативного (короткострокового) управління та аналізу.

Власники передусім зацікавлені в ефективному використанні вкладених коштів та віддачі від них. Цей аспект аналізується на основі показників рентабельності. Власники оцінюють, яку частку прибутку їм можна вилучити як винагороду і скільки коштів направити на фінансування розвитку організації в перспективі, а також проводять аналіз фінансових звітів для знаходження шляхів підвищення дохідності капіталу та досягнення стабільного стану організації (рис. 1).

Наступним етапом аналізу фінансового стану малого підприємства є діагностика імовірності банкрутства. Аналіз на основі дослідження показників ліквідності дає уявлення про здатність підприємства погашати зобов'язання у визначені терміни. Потім аналізують показники активності, розраховується тривалість операційного та фінансового циклів.

Таблиця 1 – Характеристика інтересів різних груп користувачів інформації, яку одержано у результаті проведення оцінки фінансового стану малого підприємства

Група користувачів	Внесок у діяльність організації	Компенсація за внесок	Інтереси	Напрями проведення фінансового аналізу
<i>Внутрішні користувачі</i>				
Власники (адміністрація)	Організація управління підприємством	Заробітна плата (прибуток)	Успішний розвиток організації, оптимізація фінансово-господарської діяльності	Усі аспекти діяльності, які характеризують фінансовий стан організації, але першочерговий інтерес до імовірності банкрутства та рентабельності
Інвестори, інвестиційні компанії	Позичковий капітал (інвестиції)	Повернення грошових коштів, проценти	Одержання високих доходів у перспективі; мінімізація та нейтралізація можливих ризиків збитків (або недоодержання доходів) до мінімуму	Імовірність банкрутства, рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість, а також показники ефективності інвестицій (NPV, PI, PP, IRR та ін.)
Кредитори	Позичковий капітал	Проценти і повернення суми основного боргу	Своєчасна оплата підприємством товарів (робіт, послуг), а також виплата процентів по заборгованості	Імовірність банкрутства, поточна ліквідність, ділова активність (зокрема, оборотність кредиторської заборгованості)
Держава	Субсидії (якщо це передбачено малому бізнесу)	Податки і збори	Зростання економіки країни; узагальнення інформації про фінансовий стан підприємств за видами економічної діяльності, регіонів і країни в цілому	Усі аспекти діяльності підприємств різних видів економічної діяльності, які характеризують фінансовий стан
Банки	Банківський кредит	Проценти і повернення основного боргу	Можливість повернення суми боргу, а також погашення процентів по кредиту і оплата за клієнтське обслуговування	Усі аспекти діяльності підприємства, які характеризують фінансовий стан організації

Джерело: складено автором.

Власники зацікавлені також у забезпеченні стабільної діяльності підприємства у довгостроковій перспективі і фінансової стійкості, для чого необхідно визначити здатність організацій своєчасно розраховуватися за основні та оборотні виробничі засоби з метою забезпечення процесу безперервного виробництва за рахунок нормальних джерел формування. Окрім цього, для визначення ступеня фінансової стійкості підприємства необхідно розраховувати коефіцієнти автономії та фінансового левериджу, відображати ступінь фінансової залежності [6].

Оцінка фінансового стану відіграє важливу роль у механізмі прийняття менеджментом малого суб'єкта господарювання управлінських рішень. На основі результатів аналізу приймаються рішення про залучення кредиту або про використання фінансового лізингу, про нарощення обсягів виробництва продукції, скорочення витрат, розробку фінансових планів.

Щодо зовнішніх користувачів підприємства, інвесторів як нинішніх, так і потенційних – організації або сторонні особи – зовнішні користувачі бухгалтерської (фінансової) звітності, які зацікавлені в фінансовій стійкості, фінансових перспективах підприємства-позичальника у перспективі, можливостях малого підприємства сплачувати проценти за позичковими коштами і своєчасно погашати борги, забезпечувати повернення інвестицій.

Для інвесторів першочергового значення набуває аналіз даних на довгострокову перспективу, оцінка ризиків недоодержання доходу. Отже, аналітичний етап аналізу в інтересах інвесторів слід розпочинати із оцінки фінансової стійкості підприємства, а також із розрахунку довгострокової імовірності банкрутства.

Система показників рентабельності дозволить оцінити загальну результативність фінансово-господарської діяльності організації, її інвестиційну привабливість. Важливим є також здійснення оцінки поточної і перспективної ліквідності, розрахунок показників ділової активності підприємства. Інвестори зацікавлені у прискоренні оборотності кредиторської заборгованості та оборотних активів.

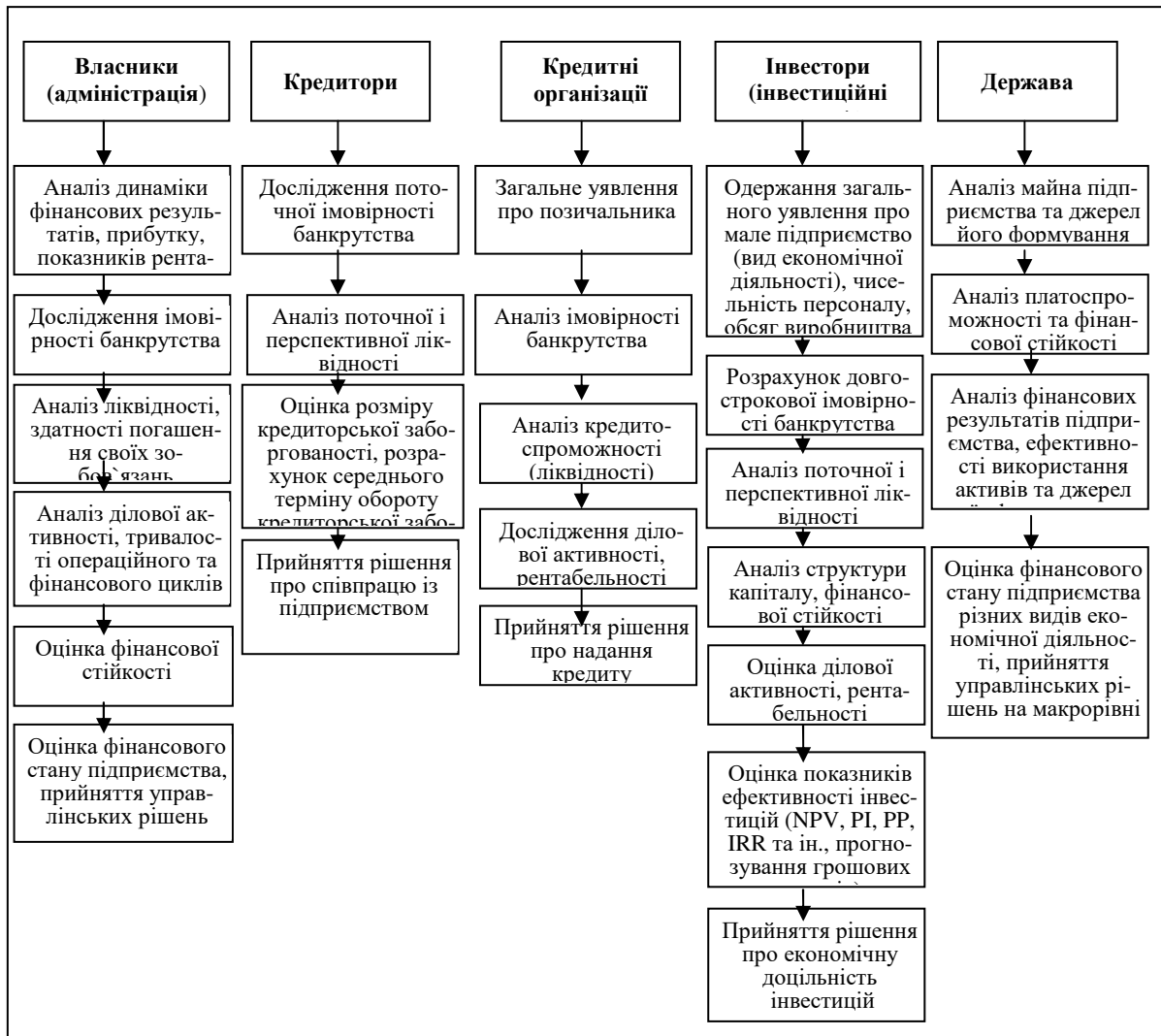


Рис. 1. Складові фінансового аналізу малих сільськогосподарських підприємств із урахуванням інтересів різних груп користувачів.

Джерело: складено автором.

Окрім того, інвесторам необхідна загальна інформація про підприємство (організаційно-правова форма, вид економічної діяльності, чисельність персоналу, обсяг виробництва продукції, обсяг продажів, динаміка статей активу і пасиву балансу), показників ефективності інвестицій (чистий приведений дохід (NPV), індекс рентабельності інвестицій (PI), норма рентабельності інвестицій (IRR), термін окупності інвестицій (PP)).

Для нинішніх та потенційних інвесторів, які вкладають кошти в інвестиційні проекти, основний інтерес представляє здатність організації відтворювати позитивні грошові потоки від використання інвестицій, які не лише забезпечують повернення коштів, але й приріст добробуту. Тому в процесі прийняття рішень інвестори приділяють основну увагу вільному грошовому потоку, який може бути спрямованим в їх розпорядження. Вільний грошовий потік підприємства (free cash flow to the firm – FCFF) – це грошовий потік після оподаткування від операційної діяльності за вирахуванням чистих інвестицій в основний і оборотний капітал, доступний інвесторам (кредиторам і власникам) [7]. Для інвесторів (інвестиційних компаній) неточна оцінка фінансового стану підприємства може призвести не лише до недоодержання додаткового доходу, але й до втрати вкладених коштів.

Кредитори малого підприємства – вузька група осіб, а саме постачальники та інші кредитори, в яких підприємство здійснює придбання сировини, матеріалів, товарів, а також які надають різні послуги. Для цієї групи користувачів особливий інтерес становить здатність орга-

нізації своєчасно і повністю сплачувати свої поточні зобов'язання на основі умов, визначених в укладених договорах або діючим законодавством, а також оцінка можливостей укладання контрактів, стабільності організації та перспектив її функціонування [8].

Важливо при цьому визначити поточну (короткострокову) загрозу банкрутства, а також визначити поточну та перспективну ліквідність: по-перше, порівнявши абсолютні значення груп активів організації за рівнем ліквідності, із відповідними групами її зобов'язань, об'єднаних за термінами їх погашення; по-друге, розрахувавши основні коефіцієнти ліквідності, вивчивши їх динаміку та порівняти їх із середньогалузевими значеннями.

Важливе значення має інформація про динаміку розміру кредиторської заборгованості, середнього терміну обороту кредиторської заборгованості. Від того, наскільки якісно буде проведена кредитором оцінка фінансового стану організації, буде залежати імовірність одержання оплати за надану сировину, матеріали, послуги. Для кредиторів заборгованість організацій відображається у звітності у вигляді показника «Дебіторська заборгованість». Відповідно, недоодержання оплати призводить до збільшення простроченої дебіторської заборгованості і безнадійних боргів [9].

Комерційні банки надають організації коротко- та довгострокові кредити, тобто, насамперед, є зацікавленими у можливості їх погашення та оплати процентів. Окрім цього, банки здійснюють розрахунково-касове обслуговування підприємств, у зв'язку із чим важливою є інформація про здатність організації сплатити клієнтське обслуговування, а також наявності достатнього обсягу грошових коштів на розрахунковому рахунку. Очевидно, що у зв'язку зі хронічною нестачею у малих підприємств фінансових ресурсів для комерційних банків важливо провести всебічний аналіз їх фінансового стану, насамперед, оцінку кредитоспроможності.

Зазначимо, що на попередньому етапі аналізу банку необхідно скласти загальне уявлення про організацію-позичальника. При вивченні звітності особливу увагу необхідно приділити виявленню проблемних статей балансу, оцінити динаміку результуючих показників господарської діяльності, а також провести аналіз показників структури активу та пасиву балансу.

З метою проведення комплексної оцінки фінансового стану малого підприємства доцільно провести аналіз об'єктів із використанням методів горизонтального аналізу, вертикального аналізу і коефіцієнтного аналізу. Важливим етапом є аналіз ліквідності на основі порівняння відповідних груп активів за рівнем ліквідності із групами пасивів за рівнем терміновості погашення зобов'язань, а також розрахунку коефіцієнтів поточної ліквідності, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності.

Вважаємо, що кредитним організаціям при прийнятті рішення про надання кредиту доцільно провести оцінку фінансової стійкості, а також розрахувати коефіцієнти автономії, фінансового левериджу та маневреності. Досліджуючи ділову активність малого підприємства, необхідно розрахувати коефіцієнти оборотності та визначити тривалість операційного і фінансового циклів. Оцінку ефективності роботи підприємства доцільно проводити за показниками фінансових результатів, коефіцієнтів рентабельності (рентабельності продажів, рентабельності всього капіталу, рентабельності власного капіталу).

На завершальному етапі дослідження доцільно оцінити імовірність банкрутства підприємства, для цього треба встановити достатність наявних грошових коштів і грошових еквівалентів, запасів для погашення короткострокових зобов'язань з метою досягнення фінансової незалежності підприємства.

Оцінка фінансового стану відіграє важливу роль у механізмі прийняття рішень кредитними установами, оскільки від ступеня ефективності проведення оцінювання підприємства-позичальника буде залежати повернення суми боргу та процентів по ньому. У свою чергу, високий рівень простроченої заборгованості негативно позначається на основних показниках якості активів банку.

Необхідно зазначити, що інтереси держави, які проявляються через податкові та статичні органи, спрямовані на узагальнення інформації у всіх напрямках фінансового стану підприємства за видами економічної діяльності, регіонами і країною в цілому.

Висновки. Встановлено, що нині недостатньо уваги приділяється оцінці фінансового стану малих підприємств агробізнесу та існують труднощі щодо якісної інтерпретації результатів фінансового аналізу, зумовлені неможливістю порівняння із єдиними науково об-

грунтованими нормами, зниженням інформативності бухгалтерської звітності суб'єктів малого підприємництва, а також складністю урахування факторів, які впливають на фінансовий стан малих організацій.

З метою найбільш повного розкриття сутності оцінки фінансового стану малих підприємств агробізнесу були визначені показники (сторони діяльності), які відображають інтереси різних груп користувачів фінансової інформації. Систематизація показників фінансового стану малих організацій проведена залежно від інтересів різних груп користувачів фінансової звітності на основі виявлених відмінностей у діяльності малих форм господарювання в агробізнесі, які пов'язані із характерними для них умовами господарювання. Окрім цього потребують обґрунтування методичні підходи щодо розрахунку показників фінансового стану із урахуванням спрощеного підходу до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, зокрема, слід уточнити групування активів за рівнем ліквідності та пасивів – за термінами погашення зобов'язань.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шульський М. Г. Організаційно-економічні основи функціонування малих господарських формувань у сільському господарстві / М. Г. Шульський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/orhanizatsiyno-ekonomichni-osnovyfunktsionuvannja-malykh-hospodarskykh-formuvan-u.html>.
2. Милованов Д. А. Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном кластере: автореф. дис. наиск. учен. степени канд. экон. наук: спец. «Экономика и управление народным хозяйством» / Д. А. Милованов. – Москва, 2012. – 22 с.
3. Матусова О. М. Розвиток малого підприємництва на селі в умовах СОТ / О. М. Матусова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.lacruax.com/rozvitok-malogo-pidpriyemnictva-na-seli-v-umovaxsot>.
4. Яворська Т. Особливості визначення критеріїв малого бізнесу у сільському господарстві / Т. Яворська // Аграрна економіка. – 2009. – № 3-4. – Т. 2. – С. 34-37.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>
6. Івахненко В. М. Експрес-аналіз фінансового стану підприємств / В. М. Івахненко, К. Г. Кириченко // Вчені записки. – 2012. – № 14. – Ч. 2. – С. 179–186.
7. Садовник О. В. Використання методу вільного грошового потоку концепції VBM у системі прийняття рішень підприємства / О. В. Садовник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1170/1/Sadovnyk.pdf>
8. Піхняк Т. А. Проблеми кредитування малих підприємств в Україні та напрями їх вирішення / Т. А. Піхняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22. – С. 232–237.
9. Кулаков В. О. Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні / В.О. Кулаков, О. Г. Курган, О. І. Павленок // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2 (36). – С. 143–146.

REFERENCES

1. Shulskyu, M. H., Orhanizatsiyno-ekonomichni osnovy funktsionuvannya malykh hospodarskykh formuvan u silskomu hospodarstvi [Organizational and economic bases of functioning of small business units in agriculture] <http://www.disslib.org/orhanizatsiyno-ekonomichni-osnovyfunktsionuvannja-malykh-hospodarskykh-formuvan-u.html> [in Ukrainian].
2. Mylovanov, D. A. (2012), Razvytye malukh form khozyaystvovanyya v ahropromushlennom klasterе [Development of small forms of management in the agro-industrial cluster]. Extended abstract of candidate's thesis. Moskva: [in Russian].
3. Matusova, O. M. Rozvytok maloho pidpriyemnystva na seli v umovakh SOT [Small businesses in the countryside in the WTO] <http://economist.lacruax.com/rozvitok-malogo-pidpriyemnictva-na-seli-v-umovaxsot> [in Ukrainian].
4. Yavorska, T. (2009). Osoblyvosti vyznachennya kryteriyiv maloho biznesu u silskomu hospodarstvi [Features defining the criteria of small business in agriculture]. Ahrarna ekonomika, 3-4, 34–37.
5. Polozhennya (standart) bukhhalterskoho obliku 25 «Finansovyy zvit sub'yekta maloho pidpriyemnystva [Provision (Standard) 25 Financial Report of a small business] <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> [in Ukrainian].
6. Ivakhnenko, V. M., Kyrychenko K. H. (2012). Ekspres-analiz finansovoho stanu pidpriyemstv [Express analysis of financial condition of enterprises]. Vcheni zapysky, 14, 179–186.
7. Sadovnyk, O. V. Vykorystannya metodu vilnoho hroshovoho potoku kontseptsiyi VBM u systemi pryynyattya rishen pidpriyemstva [Using the concept of free cash flow VBM system of decision-making businesses] <http://irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1170/1/Sadovnyk.pdf> [in Ukrainian].
8. Pikhnyak, T. A. (2012). Problemy kredyтуvannya malykh pidpriyemstv v Ukrayini ta napryamy yikh vyrishennya [Problems lending to small businesses in Ukraine and ways of their solution]. Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny, 22, 232–237 [in Ukrainian].
9. Kulakov, V. O., Kurhan, O. H., Pavlenok, O. I. (2014). Stan kredyтуvannya maloho ta serednoho biznesu v Ukrayini [State of lending to small and medium business in Ukraine]. Ekonomichnyy visnyk Donbasu, 2 (36), 143–146. [in Ukrainian].

Особенности проведения финансового анализа предприятий малых форм агробизнеса

Лыпкань Е.В.

Статья посвящена исследованию особенностей оценки производителей сельскохозяйственной продукции малых форм хозяйствования. Проанализирован по количественному критерию и обобщен зарубежный и отечественный опыт относительно классификации малых форм хозяйствования. Определена специфика интересов различных групп пользователей информации, полученная в процессе проведения оценки финансового состояния малых предприятий. Обосновано, что оценка финансового состояния играет основополагающую роль в механизме принятия эффективных управленческих и организационных решений.

Ключевые слова: малое предприятие, финансовое состояние, агробизнес, капитал, инвестиции, пользователи информации.

Features of the financial analysis of enterprises of small forms of agribusiness

Lyupkan O.

The article investigates features assess agricultural producers of small forms. The experience of foreign and domestic classification of small forms of management on quantitative criteria was analyzed. By the criteria of agricultural producers to small agribusiness forms are: number of employees, the form of taxation and land area. Options for some way complicate the financial relationship of small businesses include: lack of own funds, the unavailability of borrowed funds, restrictions in receiving state support, the inability of securities, small scope of activity, low demand and high competition from large and medium-sized enterprises insufficient staff. All of the leads to problems in the system of assessing the financial condition and results of business accounting small businesses. The study outlines the specific interests of various groups of users of information obtained in the process of analyzing the financial condition of small forms of agribusiness. Thus, the interests of investment companies is the prospect of high returns, minimizing and neutralizing potential risks, or losses to a minimum. Therefore, among the major areas of financial analysis of potential investors is likely bankrupting, profitability, financial stability and performance of investments. However, the priority for investors is possible to calculate these figures in the long term. Small business owners interested in analyzing the effectiveness of financial resources and the impact of them. These aspects evaluated by the profitability, factors of autonomy and financial leverage. There are analyzing financial statements to find ways to increase return on capital and achieve stable financial condition. The results of the financial analysis company management decisions on the feasibility of a loan, the possibility of using financial leasing. For all categories of users is important information about the dynamics and dimensions payable. For banks need information on sufficient funds in the current account and the creditworthiness of the company. Proved that the evaluation of the financial condition plays an important role in the mechanism of effective management and organizational decisions. Found that now not enough attention paid to assessing the financial condition of small farms due to the lack of methodological approaches based calculation of simplified approach to accounting.

Keywords: small business, financial condition, agribusiness capital.

Надійшла 26.05.2017 р.

ЗМІСТ

Даниленко А.С., Сокольська Т.В. Публічне управління соціо-економічним розвитком сільських територій.....	5
Зось-Кіор М.В., Германенко О.М. Моделювання в системі управління земельними ресурсами України.....	12
Загурський О.М., Юхименко Я.В., Коломієць В.М. Інституціональні складові забезпечення розвитку сільських територій.....	21
Шевченко А.О. Інститути спільного інвестування на фондовому ринку України	28
Зубченко В.В. Методичні підходи оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.....	35
Аргімонова І.В. Організація ефективного просування продукції на агропродовольчому ринку	44
Герасименко І.О. Особливості здійснення інноваційного процесу в сільськогосподарських підприємствах	52
Ткаченко К.В. Диверсифікація як інструмент управління виробничими ризиками аграрних підприємств.....	60
Поліщук С.П., Гунько Л.А. Європейські програми підтримки та їх можливості для розвитку українського бізнесу	66
Лобунець В.І., Малік Є.О. Застосування митно-тарифних і нетарифних інструментів в державному регулюванні зовнішньої торгівлі.....	73
Кепко О.І., Кепко В.М. Методика визначення вартісних еквівалентів енергоносіїв	79
Хомяк Н.В., Томілова Н.О., Гаврик О.Ю. Формування інформаційно-облікового забезпечення процесу управління витратами на підприємствах яєчного птахівництва	83
Руда Т.П., Заболотний В.С., Хомовий С.М. Теоретико-методичні підходи до трактування поняття «ризик».....	91
Понедільчук Т.В., Рибак Н.О. Багатофакторна економетрична модель у визначенні чинників економічного зростання.....	97
Бондар О.С. Модель системного аналізу розвитку економіки регіону	103
Качан Д.А. Особливості формування та використання технічного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами.....	110
Биба В.А. Розвиток кооперативних зв'язків фермерських господарств в Україні	117
Mazurok P.S. State and efficiency of agricultural enterprises resources provision use in Ukraine.....	124
Satyr L. M., Utechenko D.M. Sustainable development of ukrainian agricultural sphere: definition and determinants	130
Колісник О.І. Особливості кооперативного руху в Європі	135
Микитюк Д.М., Іщенко А.В. Пріоритетні напрями посилення інтеграційних зв'язків особистих селянських господарств із сільськогосподарськими підприємствами.....	142
Липкань О. В. Особливості проведення фінансового аналізу підприємств малих форм агробізнесу	150

Наукове видання

Економіка та управління АПК

Збірник наукових праць

№ 1 (132) 2017

Редактор О.О. Грушко
Комп'ютерне верстання: С.І. Сидоренко

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ №15167-3739Р від 03.03.2009 р.

Формат 60×84¹/₈. Ум. др. арк. 18,6. Зам. . Тираж 300.

Підписано до друку 2017 р.

Видавець і виготовлювач:

Білоцерківський національний аграрний університет,
09117, Біла Церква, Соборна площа, 8/1, тел. 33-11-01,
e-mail: redakciaviddil@ukr.net

Свідоцтво внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції

№ 3984 ДК від 17.02.2011 р.