

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ АПК

Збірник наукових праць

№ 1 (162) 2021

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач:
Білоцерківський національний аграрний університет (БНАУ)
Збірник розглянуто і затверджено до друку рішенням Вченої ради БНАУ
(Протокол №3 від 25.03.2021 р.)

Збірник наукових праць «Економіка та управління АПК» («AIC Economics and Management») є фаховим виданням, що включено до Переліку наукових фахових видань України категорії «Б» (Наказ Міністерства освіти і науки України № 1643 від 28.12.2019 р.) і є продовженням «Вісника Білоцерківського державного аграрного університету», започаткованого 1992 року. Збірник представлено на порталі Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського та включено до міжнародних наукометричних баз: *Index Copernicus, Google Scholar, Crossref, DOAJ*.

Періодичність виходу збірника «Економіка та управління АПК» – двічі на рік.

Редакційна колегія:

Головний редактор – **Варченко О.М.**, д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Заступник головного редактора – **Ткаченко К.В.**, канд. екон. наук, доц., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Члени редколегії:

Божнеч Стефан, проф. економіки, Приморський університет, м. Копере, Словенія

Борщовецька В.Д., канд. пед. наук, доц., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Вагнер Клаус, д-р філософії, Федеральний інститут економіки сільського господарства, м. Відень, Австрія

Гринчук Ю.С., д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Єнін Ю.І., д-р екон. наук, проф., Білоруський державний економічний університет, м. Мінськ, Республіка Білорусь

Клішінські Януш, д-р габіл., Університет технологій та гуманітарних наук, м. Бельсько-Бяла, Польща

Котікова О.І., д-р екон. наук, проф., Миколаївський НАУ, м. Миколаїв, Україна

Майерс Вільям Х., д-р наук, проф. аграрної та прикладної економіки, Університет Міссурі, м. Колумбія, США

Непочатенко В.А., д-р екон. наук, доц., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Паска І.М., д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Рябченко Оксана, д-р екон. наук, Словацький сільськогосподарський університет, м. Нітра, Словацька Республіка

Сатир Л.М., д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Свиноус І.В., д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Сокольська Т.В., д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Шнеебергер Кен, д-р наук, проф. аграрної та прикладної економіки, Університет Міссурі, м. Колумбія, США

Шубравська О.В., д-р екон. наук, проф., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

Шуст О.А., д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Філдсенд Ендрю, д-р наук, Науково-дослідний інститут сільського господарства, м. Будапешт, Угорщина

Хараішвілі Етер, проф. економіки, Тбіліський державний університет імені Іване Джавахішвілі, м. Тбілісі, Грузія

Хмелінські Павел, д-р філософії, Інститут економіки сільського господарства та продовольства – Національний науково-дослідний інститут, м. Варшава, Польща

Юхименко П.І., д-р екон. наук, проф., Білоцерківський НАУ, м. Біла Церква, Україна

Editorial board:

Editor-in-Chief – **Varchenko O.M.**, D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

Deputy Editor-in-Chief – **Tkachenko K.V.**, PhD in Economics, Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

Members of the Editorial Board:

Bozic Stefan, Prof. of Economics, Maritime University, Koper, Slovenia

Borshchovetska V.D., PhD, Ass. Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

Enin Y.I., D.Sc. in Economics, Prof., Belarus State Economic University, Minsk, Belarus

Fieldsend Andrew, PhD, Agricultural Research Institute, Budapest, Hungary

Grinchuk Yu.S., D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

Haraishvili Eteri, Prof. of Economics, Ivan Javakhishvili Tbilisi State University, Tbilisi, Georgia

Khmelnisky Pavel, PhD, Institute of Agricultural Economics and Food-National Research Institute, Warsaw, Poland

Klisinski Janusz, Dr. habil., University of Technology and Humanities, Bielsko-Biala, Poland
Kotikova O.I., D.Sc. in Economics, Prof., Mykolaiv NAU, Mykolaiv, Ukraine
Myers William H., D.Sc. in Economics, Prof. of Agrarian and Applied Economics, University of Missouri, Columbia, USA
Nepochatenko V.A., D.Sc. in Economics, Ass. Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine
Paska I.M., D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine
Ryabchenko Oksana, PhD of Economics, Slovak University of Agriculture, Nitra, Slovak Republic
Satir L.M., D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine
Schneeberger Ken, D.Sc. in Economics, Prof. of Agrarian and Applied Economics, University of Missouri, Columbia, USA
Shubravskaya O.V., D.Sc. in Economics, Prof., State Institution «Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine
Shust O.A., D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine
Sokolska T.V., D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine
Svynous I.V., D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine
Wagner Klaus, PhD, Federal Institute of Agricultural Economics, Vienna, Austria
Yukhymenko P.I., D.Sc. in Economics, Prof., Bila Tserkva NAU, Bila Tserkva, Ukraine

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Варченко О.М.**, д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина

Заместитель главного редактора – **Ткаченко Е.В.**, канд. экон. наук, доц., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина

Члены редколлегии:

Божнич Стефан, проф. экономики, Приморский университет, г. Копере, Словения
Борщовецкая В.Д., канд. пед. наук, доц., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Вагнер Клаус, д-р философии, Федеральный институт экономики сельского хозяйства, г. Вена, Австрия
Гринчук Ю.С., д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Енин Ю.И., д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь
Клишинский Януш, д-р габил., Университет технологий и гуманитарных наук, г. Бельско-Бяла, Польша
Котикова Е.И., д-р экон. наук, проф., Николаевский НАУ, г. Николаев, Украина
Майерс Вильям Х., д-р наук, проф. аграрной и прикладной экономики, Университет Миссури, г. Колумбия, США
Непочатенко В.А., д-р экон. наук, доц., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Паска И.Н., д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Рябченко Оксана, д-р экон. наук, Словацкий сельскохозяйственный университет, г. Нитра, Словацкая Республика
Сатыр Л.М., д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Свиноус И.В., д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Сокольская Т.В., д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Шнеебергер Кен, д-р наук, проф. аграрной и прикладной экономики, Университет Миссури, г. Колумбия, США
Шубравская Е.В., д-р экон. наук, проф., ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины», г. Киев, Украина
Шуст Е.А., д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина
Филдсенд Эндру, д-р наук, Научно-исследовательский институт сельского хозяйства, г. Будапешт, Венгрия
Хараишвили Этер, проф. экономики, Тбилисский государственный университет имени Иванэ Джавахишвили, г. Тбилиси, Грузия
Хмелинский Павел, д-р философии, Институт экономики сельского хозяйства и продовольствия – Национальный научно-исследовательский институт, г. Варшава, Польша
Юхименко П.И., д-р экон. наук, проф., Белоцерковский НАУ, г. Белая Церковь, Украина

Адреса редакції: Білоцерківський національний аграрний університет, Соборна площа, 8/1, м. Біла Церква, Київська обл., 09117, Україна. E-mail: redakciaviddil@ukr.net.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

Шиян Н.І. Інтенсифікація виробництва як чинник підвищення показників ефективності скотарства	7
Варченко О.О. Особливості формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках.....	14
Паска І.М., Гринчук Ю.С., Артимонова І.В. Детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів в середовищі домогосподарств України.....	28
Бачинський Р.Л. Зарубіжний досвід стимулювання екологізації сільськогосподарського виробництва та напрями його використання у вітчизняній практиці.....	41
Даниленко А.С., Варченко О.М., Крисанов Д.Ф. Методологічні засади пріоритетних напрямів наукових досліджень у аграрній економіці України.....	50
Виборна В.Д. Економічна сутність соціального капіталу та особливості його формування в сучасних умовах	65
Копитець Н.Г., Волошин В.М. Особливості функціонування ринку м'яса птиці в Україні.....	76
Круглов В.В. Державна політика розвитку аграрного сектору економіки на основі державно-приватного партнерства	85
Самойлик Ю.В., Лаврук В.В., Покотильська Н.В., Лаврук О.С. Розвиток кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарства.....	95

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Варченко О.М., Артимонова І.В., Холоденко Н.І. Оптимізація структури капіталу як інструмент управління вартістю молокопереробних підприємств	111
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ

Шуст О.А., Гринчук Ю.С., Паска І.М., Ткаченко К.В. Інвестиційна привабливість в системі менеджменту та ділової репутації сільськогосподарських підприємств	125
Шупик С.М. Аналіз середовища функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молока	139
Свиноус І.В., Гаврик О.Ю., Хомяк Н.В., Хомовий С.М., Заболотній В.С. Удосконалення методичних підходів до оцінки складових виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації системи обліку та фінансової звітності	154
Свиноус Н.І. Управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств	166
Паска І.М., Гринчук Ю.С., Радько В.І., Ткаченко К.В. Обґрунтування стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку сільськогосподарських підприємств з виробництва молока	179
Сумець О.М. Управління формуванням запасів матеріальних ресурсів підприємства	191

МАРКЕТИНГ

Варченко О.М., Герасименко І.О., Дмитрик О.В., Вернюк Н.О. Особливості формування маркетингових каналів розподілу сільськогосподарської продукції особистого селянського господарства (ОСГ).....	198
---	-----

CONTENT

ECONOMY

Shiyan N. Intensification of production as a factor of increase indicators of livestock efficiency	7
Varchenko O. Features of agro-food chains formation in foreign markets.....	14
Paska I., Hrynychuk Yu., Artimonova I. Determinants of formation of agro-food chains in the environment of households of Ukraine.....	28
Bachynskiy R. International experience in stimulation of green initiatives in agriculture and directions of its implementation in the national practice.....	41
Danylenko A., Varchenko O., Krysanov D. Methodological bases of priority directions of scientific researches in the agricultural economy of Ukraine.....	50
Vyborna V. The economic essence of social capital and features of its formation in modern conditions.....	65
Kopytets N., Voloshyn V. Features of the functioning of the poultrymeat market in Ukraine.....	76
Kruhlov V. State policy for the development of the agrarian sector of the economy based on public-private partnership.....	85
Samoylyk Yu., Lavruk V., Pokotylyska N., Lavruk O. Development of cooperative and integration relations in pig production industry.....	95

BUSINESS, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

Varchenko O., Artimonova I., Kholodenko N. Optimization of capital structure as a tool for managing the value of dairy enterprises.....	111
--	-----

MANAGEMENT

Shust O., Hrynychuk Yu., Paska I., Tkachenko K. Investment attractiveness in the system of management and business reputation of agricultural enterprises.....	125
Shupyk S. Analysis of the environment of functioning of agricultural enterprises for milk production.....	139
Svynous I., Havryk O., Khomiak N., Khomovyi S., Zabolotnii V. Improving methodological approaches to assessing the components of the production potential of agricultural enterprises in the languages of transformation of the accounting system and financial reporting.....	154
Svynous N. Management of investment processes to reproduce the resource potential of agricultural enterprises.....	166
Paska I., Hrynychuk Yu., Radko V., Tkachenko K. Substantiation of innovation-oriented development strategy of agricultural enterprises for milk production.....	179
Sumets A. Management of the formation of stocks of material resources of the enterprise.....	191

MARKETING

Varchenko O., Herasymenko I., Dmytryk O., Verniuk N. Features of formation of distribution marketing channels of agricultural production of personal peasant economy (PF).....	198
---	-----

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Шиян Н.И. Интенсификация производства как фактор повышения показателей эффективности скотоводства	7
Варченко О.А. Особенности формирования агропродовольственных цепей на внешних рынках.....	14
Паска И.Н., Гринчук Ю.С., Артимонова И.В. Детерминанты формирования агропродовольственных цепей в среде домохозяйств Украины.....	28
Бачинский Р.Л. Зарубежный опыт стимулирования экологизации сельскохозяйственного производства и направления его использования в отечественной практике.....	41
Даниленко А.С., Варченко О.М., Крисанов Д.Ф. Методологические основы приоритетных направлений научных исследований в аграрной экономике Украины.....	50
Выборная В.Д. Экономическая сущность социального капитала и особенности его формирования в современных условиях.....	65
Копытец Н.Г., Волошин В.Н. Особенности функционирования рынка мяса птицы в Украине.....	76
Круглов В. В. Государственная политика развития аграрного сектора экономики на основе государственно-частного партнерства.....	85
Самойлик Ю.В., Лаврук В.В., Покотильская Н.В., Лаврук О.С. Развитие кооперативных и интеграционных связей при производстве продукции свиноводства.....	95

ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ

Варченко О.М., Артимонова И.В., Холоденко Н.И. Оптимизация структуры капитала как инструмент управления стоимостью молокоперерабатывающих предприятий.....	111
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ

Шуст Е.А., Гринчук Ю.С., Паска И.Н., Ткаченко Е.В. Инвестиционная привлекательность в системе менеджмента и деловой репутации сельскохозяйственных предприятий.....	125
Шупик С.Н. Анализ среды функционирования сельскохозяйственных предприятий по производству молока.....	139
Свиноус И.В., Гаврик А.Ю., Хомяк Н.В., Хомовой С.М., Заболотный В.С. Совершенствование методических подходов к оценке составляющих производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий в условиях трансформации системы учета и финансовой отчетности.....	154
Свиноус Н.И. Управление инвестиционными процессами воспроизводства ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий.....	166
Паска И.Н., Гринчук Ю.С., Радько В.И., Ткаченко Е.В. Обоснование стратегии инновационно-ориентированного развития сельскохозяйственных предприятий по производству молока.....	179
Сумец А.М. Управление формированием запасов материальных ресурсов предприятия.....	191

МАРКЕТИНГ

Варченко О.М., Герасименко И.А., Дмитрик А.В., Вернюк Н.А. Особенности формирования маркетинговых каналов распределения сельскохозяйственной продукции личного крестьянского хозяйства (ЛКХ).....	198
--	-----

ЕКОНОМІКА

УДК 33.338.43.636

JEL Q 12, Q 13

Інтенсифікація виробництва як чинник підвищення показників ефективності скотарстваШиян Н.І. *Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва* E-mail: natashyan1@gmail.com

Шиян Н.І. Інтенсифікація виробництва як чинник підвищення показників ефективності скотарства. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 7–13.

Shyjan N.I. Intensyfikacija vyrobnyctva jak chynnyk pidvyshhennja pokaznykiv efektyvnosti skotarstva. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 7–13.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-7-13

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Скотарство є важливою галуззю для забезпечення населення країни такими продуктами харчування як молоко і молочні продукти, яловичина (телятина), для функціонування і розвитку харчової, переробної промисловості та інших сфер економіки; для розвитку сільських територій; вирішення соціальних та ряду екологічних проблем. Проте стан галузі на сьогодні характеризується зменшенням поголів'я худоби, обсягів виробництва продукції. Тож актуальним завданням є збільшення обсягів виробництва продукції скотарства завдяки збереженню та збільшенню

Проаналізовано вплив рівня інтенсифікації скотарства на показники її ефективності. У процесі дослідження використано такі методи: монографічний, аналітичний, групування, графічний. Статистичну базу досліджень становили статистичні дані розвитку скотарства, представлені Державною службою статистики України та суб'єктами господарювання галузі Харківської області. На основі методу групування суб'єктів господарювання галузі за величиною витрат на 1 гол. худоби, доведено, що зі зростанням цих витрат спостерігається підвищення показників ефективності молочного скотарства відповідно до закону спадної віддачі. У м'ясному скотарстві за існуючої фактичної величини витрат на 1 гол. великої рогатої худоби і її підвищення в господарствах Харківської області у 2019 р. спостерігається зниження показників ефективності.

Обґрунтовано граничну величину витрат на одну корову, після досягнення якої відбувається зменшення показників ефективності молочного скотарства. У 2019 р. гранична величина витрат становила 43,0 тис. грн.

Отримані теоретичні висновки мають практичне значення для керівників господарств із погляду прийняття рішень щодо визначення раціональної межі витрат в галузі з розрахунку на одну корову. Показано, що підвищення рівня інтенсивності молочного скотарства супроводжується збільшенням поголів'я худоби з розрахунку на одне підприємство, підвищенням середнього річного удою корів та зростанням щільності поголів'я корів з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Обґрунтовано дію закону спадної віддачі в галузі молочного скотарства, відповідно до якого зростання витрат на одну корову супроводжується підвищенням окремих показників ефективності галузі до певного рівня, після досягнення якого спостерігається їх зменшення. Цей висновок підтверджено залежностями між величиною витрат на одну корову і такими показниками ефективності як середній річний удій на одну корову, окупність витрат виручкою від реалізації молока, прибуток (збиток) на 1 ц молока.

Ключові слова: інтенсифікація, галузь скотарства, витрати, ефективність, закон спадної віддачі.

поголів'я худоби разом із підвищенням рівня її продуктивності. Вирішенням цієї проблеми може бути підвищення рівня інтенсифікації виробництва продукції галузі.

У визначенні сутності інтенсифікації особливе значення вчені надають наявності додаткових витрат. Одночасно підкреслюють, що інтенсифікація супроводжується науковими, технічними й організаційно-економічними заходами вдосконалення виробництва. Крім того, зазначають, що додаткові витрати скеровано на впровадження досягнень науки, передової техніки і прогресивної технології. Узагальнюючи різні підходи до визначення сутності інтенсифікації, науковці до-

тримуються думки про те, що інтенсифікація – це соціально-економічний процес, спрямований на збільшення виробництва продукції, підвищення її якості й зниження собівартості на основі запровадження у виробництво нових засобів, нових технологій, нових сортів сільськогосподарських культур і порід тварин, нових форм організації праці й виробництва, підвищення кваліфікації кадрів. А ці чинники є складовими науково-технічного прогресу.

При цьому дедалі частіше науковці звертають увагу на екологічний аспект проблеми. Зокрема, цікавим є підхід І. Черевка [1]. Учений вважає, що процес інтенсифікації в сучасних умовах ведення аграрного виробництва потребує вирішення питань щодо застосування ресурсоощадних технологій під час виробництва сільськогосподарської продукції, урахування природно-біологічних чинників, переходу до біологічного землеробства. У працях сучасних науковців процес інтенсифікації пов'язано також з інноваційними підходами до ведення виробництва, що може зумовлювати необхідність підвищення величини витрат з розрахунку на одиницю об'єкта вкладання коштів. Дослідники розглядають також проблему впливу скотарства на стан навколишнього середовища [2–4]. Існують інші підходи [5–10]. Віддзеркалюючи різні аспекти проблеми інтенсифікації галузі скотарства, науковці сформувавши потужний фундамент для активізації процесів у цій сфері.

Ступінь і темпи інтенсифікації залежать від економічних умов діяльності господарств, їх можливостей використовувати сучасні досягнення, від економічного механізму, який формує основу раціонального використання науково-технічного, біокліматичного і соціально-економічного потенціалу сільського господарства.

На наш погляд, процес інтенсифікації виробництва безпосередньо пов'язаний з якісними змінами факторів виробництва, що відбуваються на основі досягнень науково-технічного прогресу з використанням кращих методів праці, нових досягнень, удосконалення машин, обладнання, змін у рівні кваліфікації робочої сили, організації виробництва, які в сукупності спрямовані на підвищення ефективності виробництва.

Визначальним аспектом проблеми інтенсифікації на сучасному етапі розвитку галузі є проблема віддачі вкладених у виробництво ресурсів. У науковій літературі загальноприйнятою є дія закону спадної продуктивності (віддачі), відповідно до якого при збільшенні одного виду витрат, за незмінності інших, приріст віддачі (продуктивності) від цього змінного фактора починає зменшуватися. У ко-

роткостроковому періоді, коли технологічний процес залишається незмінним, а величина хоча б одного фактора є фіксованою, настає такий момент, коли кожна нова одиниця змінного фактора, використовуваного у виробництві, буде забезпечувати менше збільшення випуску продукції, ніж попередня. Питання полягає в тому, як діє цей закон у різних галузях економіки, чи має певні особливості в них, і за яких умов кожна додаткова одиниця змінного фактора починає зменшувати очікувану віддачу.

Метою дослідження є встановлення в галузі скотарства прояву дії закону спадної віддачі на основі визначення зв'язку між інтенсивністю виробництва, його ефективністю, розвитком галузі та визначення граничної величини рівня інтенсивності, за якого досягаються найвищі показники ефективності галузі.

Матеріал і методи дослідження. У процесі дослідження використали такі методи: монографічний – для аналізу стану досліджуваної проблеми в наукових публікаціях з метою визначення існуючих наукових позицій щодо впливу рівня інтенсивності виробництва продукції скотарства на показники її ефективності; аналітичний – для аналізу стану розвитку скотарства в Україні та досліджуваній сукупності господарств; метод групування – для визначення залежностей між величиною затрат на 1 гол. худоби, як групуючого показника, і показниками ефективності скотарства, як результативними показниками; графічний метод – для наочного відображення існуючої залежності між величиною затрат на 1 гол. худоби і показниками ефективності галузі.

Аналіз стану розвитку скотарства здійснювали з використанням статистичних даних Державної служби статистики України у 2019 р. [11–12] і статистичних даних суб'єктів господарювання галузі скотарства в Харківській області у 2019 р. Групування господарств проводили з використанням таких форм звітності: форма 50 сг., форма 24 сг (річна), форма № 21–заг. У галузі м'ясного скотарства кількість досліджуваних господарств становила 85, у молочному скотарстві – 78 господарств.

Результати дослідження та обговорення. Протягом 1990–2019 рр. у розвитку скотарства спостерігали різноспрямовані процеси. З одного боку, зменшилося поголів'я худоби й обсяги її виробництва. Поголів'я ВРХ зменшилося на 87,4 % (до 3092 тис. гол. у 2019 р.), корів – на 78,7 % (до 1788,5 тис. гол. у 2019 р.). Обсяги виробництва молока і яловичини (телятини) у 2019 р. становили 81,4 та 60,6 % від рівня 1990 р. Водночас підвищилася продуктивність худоби галузі, зокрема середньорічний удій від

однієї корови збільшився із 2863 кг у 1990 р. до 4976 кг у 2019 р.

Зростання обсягів виробництва продукції скотарства відбулося завдяки дії сукупності чинників: збільшенню поголів'я худоби, підвищенню її продуктивності, досягненню певного рівня концентрації та спеціалізації галузі та ін. Одночасне поєднання цих чинників є можливим за використання сучасних технологій у виробництві продукції, які суттєво збільшують величину витрат на одну голову худоби.

У таблиці 1 наведено показники рівня інтенсивності та ефективності виробництва продукції скотарства в господарствах Харківської області у 2005, 2010, 2015 і 2019 рр. Аналіз даних таблиці 1 свідчить про суттєве зменшення кількості господарств галузі скотарства, які виробляли продукцію галузі протягом досліджуваного періоду. Якщо у 2005 р. їх кількість дорівнювала 249, то у 2019 р. – лише 85 господарств, або 66 % від їх кількості у 2005 р.

Водночас характерним для розвитку скотарства було збільшення поголів'я худоби галузі з розрахунку на одне господарство. Зокрема, поголів'я ВРХ з розрахунку на одне господарство у 2005 р. дорівнювало 419 гол., у

т.ч. 237 корів, у 2019 р. становило 872 і 363 гол. відповідно. Середній річний удій на одну корову збільшився з 3099 кг у 2005 р. до 7537 кг у 2019 р. Одночасно збільшувалося виробництво приросту ВРХ і молока з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Поглиблене вивчення впливу величини витрат на одну голову ВРХ на показники ефективності галузі здійснено методом групування господарств Харківської області, які у 2019 р. мали приріст ВРХ. Результати групування, подані в таблиці 2, свідчать про те, що зі збільшенням величини витрат на 1 гол. ВРХ відбувалося збільшення поголів'я худоби з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Такі показники ефективності, як величина прибутку (збитку) з розрахунку на 1 гол. ВРХ і 1 ц приросту ВРХ, змінювалися порівняно з величиною витрат на 1 гол. у зворотному напрямку – із збільшенням витрат на 1 гол. поглиблювалася збитковість приросту ВРХ.

Водночас результати групування господарств Харківської області за величиною витрат на одну корову у 2019 р., наведені в таблиці 3, були іншими. У процесі групування господарства розподілили на шість груп із кроком 10 тис. грн.

Таблиця 1 – Рівень інтенсивності та економічної ефективності виробництва продукції скотарства в господарствах Харківської області у 2005, 2010, 2015, 2019 рр.

Показник	Роки			
	2005	2010	2015	2019
Кількість господарств, од.	249	125	119	85
Витрати на, грн:				
1 гол. ВРХ	779	2729	5612,0	7559
одну корову	2809	8450	21785	50681
Середнє поголів'я на одне підприємство, гол.:				
ВРХ	419	445	485	872
у т.ч. корів	237	284	301	363
Середньодобовий приріст ВРХ, г	419	434	487	367
Середній річний удій від однієї корови, кг	3099	4382	6411	7537
Виробництво продукції на 100 га с.-г. угідь, ц				
приросту ВРХ	–	18,6	25,9	35,0
молока	–	336,9	565,7	856,2
Повна собівартість, грн:				
1 ц приросту ВРХ	834,9	1591,4	3122,0	5643,2
1 ц молока	102,0	230,1	376,0	661,2
Ціна реалізації, грн:				
1 ц приросту ВРХ	528,9	658,0	1877,0	2575,4
1 ц молока	108,3	287,4	440,0	806,2
Окупність витрат виручкою від реалізації:				
1 ц приросту ВРХ	0,725	0,574	0,601	0,456
1 ц молока	1,231	1,249	1,171	1,219
Отримано прибутку (збитку), грн:				
на 1 ц приросту ВРХ	-305,9	-487,5	-1245,0	-3067,0
на 1 ц молока	6,3	293,1	64,0	145,0
Поголів'я на 100 га с.-г. угідь, гол.:				
ВРХ	–	11,7	14,6	26,2
корів	–	7,7	8,8	10,6

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2 – Групування суб'єктів господарювання Харківської області за величиною витрат на 1 гол. ВРХ (приріст ВРХ) у 2019 р., грн

Показник	Середнє значення показника	Група						
		I – до 3000	II – 3001–5000	III – 5001–7000	IV – 7001–9000	V – 9001–11000	VI – 11001–13000	VII – більше 13001
Кількість підприємств, од.	85	11	17	21	11	12	5	8
Витрати на 1 гол. ВРХ, грн	7559	2471	4168	5988	7762	9809	11839	19230
Середньорічне поголів'я, гол.	872	533	496	1405	1304	614	412	819
Середньодобовий приріст ВРХ, г	367	275	317	358	381	374	382	510
Повна собівартість 1 ц приросту ВРХ, грн	5643	2463	3603	4583	5577	7180	8484	10318
Ціна реалізації 1 ц приросту ВРХ, грн	2575	2366	2668	2465	2587	2700	2495	2815
Окупність витрат виручкою від реалізації, грн	0,456	0,960	0,741	0,538	0,464	0,376	0,294	0,273
Прибуток (збиток) на 1 ц приросту ВРХ, грн	-3067	-97	-934	-2118	-2990	-4480	-5988	-7503
Поголів'я ВРХ на 100 га с.-г. угідь, гол.	26,2	23,8	17,7	34,2	29,6	21,3	22,5	20,1

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 3 – Групування господарств Харківської області за величиною витрат на одну корову у 2019 р., тис. грн

Показник	Середнє значення показника	Група					
		I – до 30,0	II – 30,1–	III – 40,1–	IV – 50,1–	V – 60,0–	VI – більше 70,1
Кількість підприємств, од.	78	15	23	13	12	10	5
Витрати на одну корову, тис. грн	49,8	23,6	35,3	43,0	54,1	65,5	82,4
Середньорічне поголів'я, гол.	370	157	291	326	555	532	615
Середньорічний удій на одну корову, кг	7537	4257	5071	6787	8876	10412	9773
Повна собівартість 1 ц молока, грн	661	553	696	634	609	629	843
Ціна реалізації 1 ц молока, грн	806	769	777	785	801	841	814
Окупність витрат виручкою від реалізації, грн	1,219	1,391	1,116	1,238	1,315	1,336	0,966
Прибуток (збиток) на 1 ц молока, грн	145	216	81	151	192	212	-29
Поголів'я корів на 100 га с.-г. угідь, гол.	10,6	8,7	8,8	14,5	11,6	11,7	16,7

Джерело: розраховано автором.

Аналіз даних таблиці 3 дозволяє відзначити суттєву різницю у величині витрат на одну корову в господарствах першої та останньої груп. У першій групі величина витрат дорівнювала 23,6 тис. грн, в останній – шостій групі – 82,4 тис. грн. Поряд зі зростанням величини витрат на одну корову спостерігається збільшення поголів'я корів у середньому на одне підпри-

ємство із 157 до 615 гол., відповідно в першій і останній групах. Середній річний удій також підвищувався, проте лише від першої до п'ятої (передостанньої) групи – від 4257 до 10412 кг. В останній групі величина середнього річного удою зменшилася до 9773 кг. Щільність поголів'я корів з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь змінювалася аналогічним чином.

Зміну показника окупності витрат виручкою від реалізації молока можна прослідкувати за рисунком.

Щодо залежності між величиною витрат на одну корову й окупністю витрат виручкою від реалізації, зазначимо, що рівняння прямої і його графічне відображення свідчать про зменшення окупності витрат виручкою від реалізації за підвищення їх величини. Величина

і величиною прибутку (збитку) на 1 ц молока, можна описати рівнянням: $y = -1E-07x^2 + 0,0086x + 3,9688$, $R^2 = 0,4529$. Якщо взяти похідну від цього рівняння – отримаємо максимальне (мінімальне) значення граничного показника. У нашому випадку це максимальне значення прибутку на 1 ц молока, який становить 180 грн/ц за величини витрат на одну корову 43,0 тис. грн.

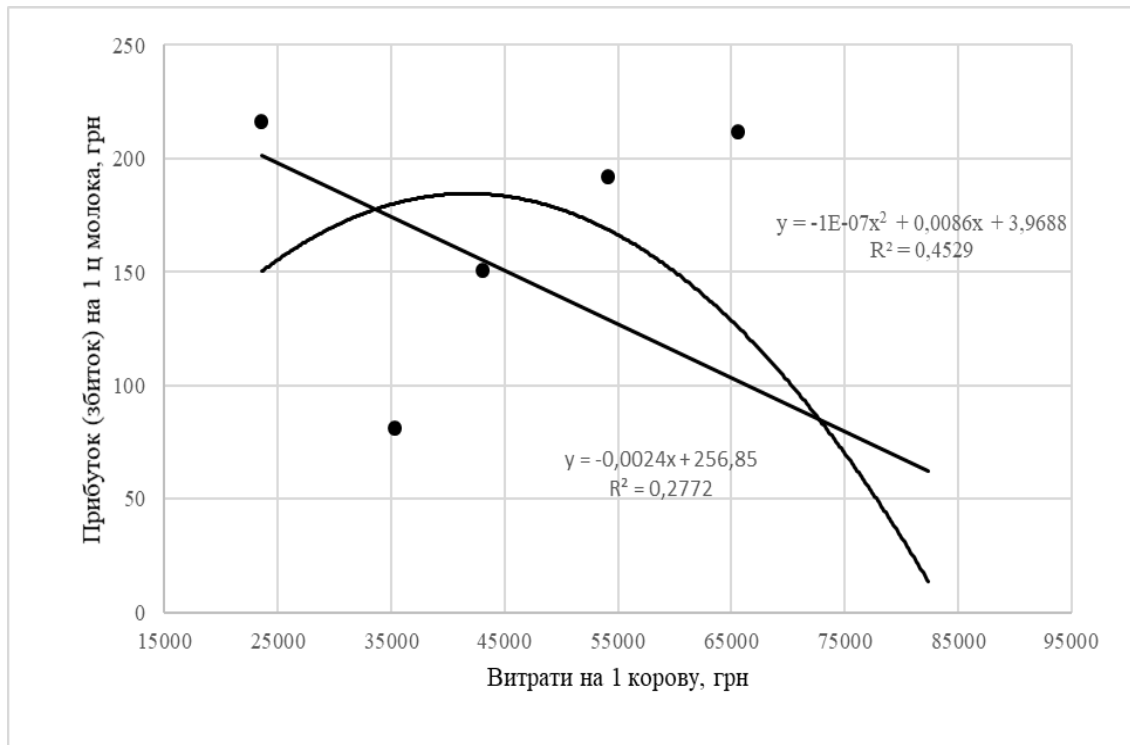


Рис. Залежність між витратами на одну корову і прибутком (збитком) на 1 ц молока в господарствах Харківської області у 2019 р.

Джерело: побудовано автором.

коефіцієнта детермінації, що описує цю залежність, є невисокою, проте, на наш погляд, можна зробити висновок про зменшення окупності витрат виручкою від реалізації за підвищення рівня інтенсивності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2019 р. Причиною такої залежності, на нашу думку, можуть бути недостатні вкладення у формування статей витрат, які впливають на кінцевий результат: рівень оновлення техніки, технологій; рівень підготовки персоналу (робітників) галузі; рівень годівлі тощо.

Результати залежності між величиною витрат на одну корову і прибутком (збитком) на 1 ц молока дозволяють простежити дію закону спадної віддачі в скотарстві, що має практичне значення. Залежність, яка віддзеркалює взаємозв'язок між витратами на одну корову

Висновки. Наведені вище результати залежностей, отримані під час проведення досліджень, свідчать, що рівень витрат на 1 гол. худоби в галузі скотарства, як показник інтенсифікації, можна розглядати як чинник, що має позитивний вплив на стан розвитку галузі молочного скотарства. Зі збільшенням величини витрат на одну корову спостерігається підвищення ряду показників ефективності. Їх зростання відбувається відповідно до дії закону спадної віддачі. Граничною величиною щодо максимізації прибутку з розрахунку на 1 ц молока була величина витрат на одну корову, яка дорівнювала 43,0 тис. грн.

Щоб забезпечити збільшення обсягів виробництва продукції галузі скотарства в Україні, господарства галузі повинні мати достатню кількість коштів для інвестицій в її основний капітал. У зв'язку із цим постають питання

про формування раціональної політики у сфері кредитування аграрного бізнесу в Україні, про державну підтримку розвитку галузі і зацікавленість держави у її відродженні. Вирішення цих питань забезпечить сприятливі умови для розвитку скотарства в Україні, що дозволить стабілізувати і збільшити обсяги виробництва продукції в найближчі роки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Черевко І.В. Ефективність інтенсифікації використання земельних угідь в ринкових умовах. Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. 2009. № 6. С. 223–230.

2. How can farming intensification affect the environmental impact of milk production? / L. Bava et al. *Journal of Dairy Science*. 2014. Vol. 97. Iss. 7. P. 4579–4593. URL: <https://doi.org/10.3168/jds.2013-7530>.

3. Impact of the intensification of beef production in Brazil on greenhouse gas emissions and land use / A. Cardoso et al. *Agricultural Systems*. 2016. Vol. 143. P. 86–96. URL: <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2015.12.007>.

4. Pasture intensification in beef cattle production can affect methane emission intensity / L. Sakamoto et al. *Journal of Animal Science*. 2020. Vol. 98. Iss. 10. URL: <https://doi.org/10.1093/jas/skaa309>.

5. Шаран П.І. Шляхи інтенсифікації спеціалізованого м'ясного скотарства. *Економіка АПК*. 2013. № 2. С. 26–32.

6. Радько В.І., Свиноус І.В. Методичні підходи до визначення ефективності інтенсифікації молочного скотарства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 23. С. 53–57.

7. Петриченко О. Ефективність виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах. *Економічний дискурс*. URL: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/view/145963>.

8. Васильченко О.М. Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 2. С. 110–118.

9. Тимченко Л. Інтенсифікація спеціалізованого м'ясного скотарства в Україні. *Вісник аграрної науки*. 2015. Т. 93. № 4. С. 40–45. URL: <https://doi.org/10.31073/agrovisnyk201504-08>.

10. Химченко О.В. Сутність інтенсифікації скотарства та перспективи розвитку галузі на її основі. URL: <http://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/3562/1/%D0%A5%D0%B8%D0%BC.pdf>.

11. Сільське господарство України в 2019 р.: стат. зб. Держ. служба статистики України. Київ, 2020. 230 с.

12. Тваринництво України у 2019 р.: стат. зб. Держ. служба статистики України. Київ, 2020. 158 с.

REFERENCES

1. Cherevko I.V. Efektyvnist intensyfikatsii vykorystannia zemelnykh ugid v rynkovykh umovakh [Efficiency of land use intensification in market conditions]. *Visnyk KhNAU. Seriya: Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia* [Journal of KhNAU. Series: Economics of agro-industrial complex and nature management], 2009, no. 6. pp. 223–230.

2. Bava L., Sandrucci A., Zucali M., Guerci M., Tamburini F. (2014). How can farming intensification affect

the environmental impact of milk production? *Journal of Dairy Science*. Vol. 97. Iss. 7, pp. 4579–4593. Available at: <https://doi.org/10.3168/jds.2013-7530>.

3. Cardoso A.S., Berndt A., Leytem A., Alves B., Carvalho I., et al. (2016). Impact of the intensification of beef production in Brazil on greenhouse gas emissions and land use. *Agricultural Systems*. Vol. 143, pp. 86–96. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2015.12.007>.

4. Sakamoto L., Berndt A., Pedrosa A., Lemes A., Azenha M.V., Alves T., Rodrigues P., Corte R., Leme P., Oliveira P. (2020). Pasture intensification in beef cattle production can affect methane emission intensity. *Journal of Animal Science*. Vol. 98, Issue 10. Available at: <https://doi.org/10.1093/jas/skaa309>

5. Sharan P.I. Shliakhy intensyfikatsii spetsializovanoho miasnoho skotarstva [Directions of intensification of specialized meat cattle breeding]. *Ekonomika APK* [Economics of agro-industrial complex], 2013, no. 2, pp. 26–32.

6. Radko V.I., Svyynous I.V. Metodichni pidkhody do vyznachennia efektyvnosti intensyfikatsii molochnoho skotarstva [Methodical approaches to determining the effectiveness of intensification of dairy farming]. *Investytisii: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience]. 2015, no. 23, pp. 53–57.

7. Petrychenko O. Efektyvnist vyrobnytstva moloka u silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Efficiency of milk production in agricultural enterprises]. *Ekonomichniy dyskurs* [Economic discourse]. Available at: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/view/145963>.

8. Vasylchenko O.M. Ekonomichna efektyvnist vyrobnytstva moloka v silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Economic efficiency of milk in agricultural enterprises]. *Ekonomichniy analiz* [Economic analysis]. 2018, Vol. 28, no. 2, pp. 110–118.

9. Tymchenko L. Intensyfikatsiia spetsializovanoho miasnoho skotarstva v Ukraini [Intensification of specialized meat cattle breeding in Ukraine.]. *Visnyk ahrarnoi nauky* [Bulletin of Agricultural Science]. 2015, Vol. 93, no. 4, pp. 40–45. Available at: DOI: <https://doi.org/10.31073/agrovisnyk201504-08>.

10. Khymchenko O.V. Sutnist intensyfikatsii skotarstva ta perspektyvy rozvytku haluzi na yii osnovi [The essence of intensification of cattle breeding and prospects of development of branch on its basis]. Available at: <http://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/3562/1/%D0%A5%D0%B8%D0%BC.pdf>.

11. Silske hospodarstvo Ukrainy v 2019 r.: statystychnyi zbirnyk [Agriculture of Ukraine in 2019: statistical collection]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Kyiv, 2020. 230 p.

12. Tvarynnytstvo Ukrainy u 2019 r.: statystychnyi zbirnyk [Livestock of Ukraine in 2019: statistical collection]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Kyiv, 2020. 158 p.

Интенсификация производства как фактор повышения показателей эффективности скотоводства

Шиян Н.И.

Проведен анализ влияния уровня интенсификации отрасли скотоводства на показатели ее эффективности. В процессе исследования были использованы такие методы: монографический, аналитический, метод группировки, графический. Статистическую базу исследований составили статистические данные развития скотоводства,

представленные Государственной службой статистики Украины и субъектами хозяйствования отрасли Харьковской области. С использованием метода группировки субъектов хозяйствования области по величине расходов на одну голову скота, доказано, что с их ростом наблюдается повышение показателей эффективности молочного скотоводства в соответствии с действием закона убывающей отдачи. В мясном скотоводстве, при существующей фактической величине затрат на 1 гол. крупного рогатого скота и ее повышении в хозяйствах Харьковской области в 2019 г., наблюдается снижение показателей эффективности.

Обоснованно предельную величину затрат на одну корову, после достижения которой наблюдается уменьшение показателей эффективности молочного скотоводства. В 2019 г. предельная величина затрат составляла 43,0 тыс. грн.

Полученные теоретические выводы имеют практическое значение для руководителей хозяйств с позиции принятия решений по определению рациональной величины затрат в скотоводстве в расчете на одну корову. Показано, что повышение уровня интенсивности молочного скотоводства сопровождается увеличением поголовья скота в расчете на одно предприятие, повышением среднего годового удоя коров и ростом плотности поголовья коров в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Обоснованно действие закона убывающей отдачи в области молочного скотоводства, согласно которому увеличение затрат на одну корову сопровождается повышением отдельных показателей эффективности отрасли до определенного уровня, после достижения которого наблюдается их снижение. Этот вывод подтверждается зависимостями между величиной затрат на одну корову и такими показателями эффективности как средний годовой удой на одну корову, окупаемость затрат выручкой от реализации молока, прибыль (убыток) на 1 ц молока.

Ключевые слова: интенсификация, отрасль скотоводства, затраты, эффективность, закон убывающей отдачи.

Intensification of production as a factor of increase indicators of livestock efficiency

Shiyan N.

The article analyzes influence of the livestock industry's intensification level on the indicators of its efficiency. The following methods were used in the research: a monographic, analytical, grouping method, graphic method. The statistical base of the research included statistical data on the development of cattle breeding, presented by the State Statistics Service of Ukraine and business entities of Kharkiv region. Using the method of regional economic entities' grouping, based on costs per head of livestock, it has been proved that there is an increase in the efficiency indicators of dairy cattle breeding with their growth in accordance with the law of diminishing returns. In beef cattle breeding, with the existing actual cost per 1 head of cattle and its increase in the farms of Kharkiv region in 2019, there is a decrease in efficiency indicators.

We have substantiated the limiting value of costs per cow. After reaching it, there is a decrease in the efficiency indicators of dairy cattle breeding. In 2019, the maximum cost was a value equal to UAH 43.000. The obtained theoretical conclusions are of practical importance for farm managers from the point of view of decision-making on determining the rational value of costs in cattle breeding per cow. Higher intensity of dairy cattle breeding appears to be accompanied by an increase in the livestock population per enterprise, as well as an increase in the average annual milk yield of cows and density of cows per 100 hectares of agricultural land. The operation of the law of diminishing returns in the field of dairy cattle breeding has been substantiated. According to this, an increase in costs per cow leads to an increase in certain indicators of the industry's efficiency to a certain level, after which they decrease. This conclusion is confirmed by dependences between the costs per cow and the average annual milk yield per 1 cow, cost recovery from milk sales, profit (loss) per 1 centner of milk.

Key words: intensification, livestock industry, costs, efficiency, the law of diminishing returns.



Copyright: Шиян Н.І. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.




УДК 338.439.5/62

JEL Q13, D4

Особливості формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках

Варченко О.О. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: 1207olia@gmail.com



Варченко О.О. Особливості формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 14–27.

Varchenko O.O. Osoblyvosti formuvannja agroprodovol'chyh lancjugiv na zovnishnih rynkah. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 14–27.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-14-27

Стаття присвячена вивченню особливостей формування агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках та розрахунку втрат доданої вартості за експортно-імпортних операцій агропродовольством.

Встановлено, що частка аграрного сектору у показнику ВВП України становить 10,2 % за найнижчого значення доданої вартості на одного працюючого 4801,4 дол. США. Розраховано, що у 2010–2019 рр. в структурі експорту України продукція аграрного сектору забезпечувала в 2011 р. 19 % валютної виручки, в 2019 році – 40 %, що є доказом посилення експортних позицій досліджуваного сектору економіки на зовнішніх ринках.

Виявлено, що у 2019 р. частка агропродовольчої продукції становила 44,3 %, або 22,2 млрд дол. США, або зросла на 19 % порівняно з 2018 р., тоді як загальний експорт з країни за цей період збільшився лише на 6 %. Визначено, що у структурі експорту агропродовольчої продукції частка продукції рослинного походження становить 58 %, а у товарній структурі експорту найбільша частка припадає на зернові культури – 74 %, а також насіння олійних культур – 20 %. Зроблено висновок, що експорт агропродовольства у 2010–2019 рр. формують сировинні товари, тоді як додана вартість продуктів переробки – соняшникової олії, м'яса птиці – вище, ніж у зерна.

Систематизовано загрози щодо функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок на зовнішні ринки, зумовлені пандемією COVID-19 та урядові дії країн світу і України із забезпечення продовольчої безпеки. Обґрунтовано, що структура зовнішньої торгівлі України є раціональною, оскільки у поставках на зовнішні ринки переважає сировина, а в структурі імпорту домінує технічно складна продукція. Розраховано, що сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів і послуг у 2019 р. є негативним у сумі 3,7 млрд дол., але покращилось на 2,5 млрд дол. відносно показника 2018 року. Обґрунтовано, що з метою досягнення позитивного значення сальдо зовнішньоторговельного балансу України необхідно стимулювати розвиток галузей харчової промисловості, тобто продукції із високою доданою вартістю.

Проаналізовано, що збільшення обсягів експорту сировинних сільськогосподарських товарів призводить до недоотримання значної суми доданої вартості, а, отже, бюджет країни втрачає значні надходження у вигляді податку на додану вартість (продукти переробки сільськогосподарської продукції є об'єктом оподаткування ПДВ за її експорту), податку на прибуток, експортного мита (ставка 18 %, за експорту живих сільськогосподарських тварин).

Виявлено, що у вартісній структурі імпорту агропродовольства переважає група «готові харчові продукти» (45 %); другу позицію агропродовольчого імпорту посідає продукція рослинного походження, частка якої становить 31 %; третю – продукція тваринного походження, частка якої у структурі імпорту близько 18 %. Запропоновано, що інструменти державної підтримки, такі як відшкодування ПДВ, необхідно застосовувати лише для стимулювання галузей з високим рівнем доданої вартості.

Ключові слова: агропродовольчі ланцюги поставок, експорт, імпорт, зовнішні ринки, додана вартість.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. З метою нарощення доданої вартості у агропродовольчих ланцюгах поставок на основі диференційованої системи продажу виробленої продукції та конкурентоспроможної продукції із високим рівнем переробки необхідно стимулювати поставки на зовнішні ринки. Водночас, питання обґрунтування напрямів експорту агропродовольства із високою доданою вартістю набуває особливої гостроти в умовах домінування експорту сільськогосподарської продукції, тобто сировини. Найбільш актуальний приклад паритет між «feed management» «food management» в зерновому секторі, найбільш орієнтованому на експорт.

Відомо, що основним чинником внутрішнього попиту на зернові є фуражне споживання. Чим менш розвинуто тваринництво в країні, тим більш інтенсивно розвивається експортна складова. Водночас, вітчизняні товаровиробники зернових, які одержують дохід від експортної діяльності, опосередковано можуть підвищити свою конкурентоспроможність та розпочати розвиток вискоєфективного тваринництва, по-перше, яке має більш високу додану вартість для експорту, а, по-друге, може бути більш конкурентоспроможним на внутрішньому ринку. У цілому, розвиток експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектору в умовах глобалізації розглядається нами як чинник забезпечення продовольчої безпеки і підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Актуальність дослідження особливостей агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках зумовлена тим, що аграрний сектор економіки України концентрує свою виробничу діяльність на виробництві продукції рослинництва, зокрема, кукурудзи на зерно, тобто на монотоварі із спадаючою віддачею. Вказані процеси і результати були всебічно висвітлені в наукових публікаціях [1–3].

Зазначимо, що на відміну від товарів із високим рівнем доданої вартості, за виробництва сільськогосподарської сировини неможливо отримати прояв синергетичного ефекту у розвитку пов'язаних із сільським господарством галузей та ефекту масштабу. Так, за виробництва продукції переробки, збільшення обсягів виробництва приведе до відносного зменшення витрат, а в сировинному аграрному секторі навпаки: кожна додаткова тонна сільськогосподарської продукції потребує додаткових витрат, оскільки за інших умов продуктивність сільськогосподарських рослин і тварин не може досягти свого максимуму.

Мета дослідження полягає у проведенні системного аналізу формування ланцюгів поставок агропродовольства, а саме: визначення ключових трендів у зовнішньоекономічній діяльності, встановлення змін до них, виділення і узагальнення основних проблем та виявлення негативних тенденцій і перешкод, визначення причин посилення асиметрії в обсягах та структурі експорту, обґрунтуванні пропозицій із забезпечення оптимізації структури видів агропродовольства, що поставляється на зовнішні ринки, та розробка заходів по їх практичній реалізації.

Матеріал і методи дослідження. Методичний інструментарій дослідження включає системний підхід пізнання економічних явищ і процесів, а також їх взаємозв'язків. Під час проведення дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Так, абстрактно-логічний та монографічний методи використовували в процесі узагальнення наукової літератури та формування завдань дослідження. Метод системного аналізу дозволив визначити основні проблеми, пов'язані із формуванням ланцюгів поставок агропродовольства на зовнішні ринки, а також дослідити структуру експорту товарної агропродовольчої продукції (УКТЗЕД01–24). Статистико-економічні методи використовували за обробки статистичної інформації, зокрема визначення динаміки обсягів експорту у розрізі окремих видів продукції та розрахунку втрат доданої вартості.

Інформаційною базою слугували державні нормативно-правові акти України з регулювання зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією, дані та аналітичні звіти Державної служби статистики України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

Результати дослідження та обговорення. Відомо, що на сьогодні формування дохідної частини державного бюджету України максимально залежить від ціни на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства, коливання яких має чітко виражений циклічний прояв. При цьому загрозливим є орієнтація нашої держави на перетворення в сировинний придаток провідних країн світу. Так, частка агропромислового комплексу у ВВП України становила в 2019 р. 10,2 %, а в країнах Євросоюзу – 1,5 %. Отже, економічно розвинені країни не мають високого значення питомої ваги сировинної галузі, як Україна. При цьому додана вартість на одного працюючого в аграрному секторі економіки України в 5,5 рази нижча, ніж в середньому по країнах ЄС. Встановлено,

що частка аграрного сектору у показнику ВВП України становить 10,2 % за найнижчого значення доданої вартості на одного працюючого 4801,4 дол. США. Така ситуація дозволяє зробити висновок про те, що у нинішніх умовах господарювання орієнтується на експорт сільськогосподарської продукції, переважно зернових та продуктів переробки соняшнику. При цьому більшість сільськогосподарських товаровиробників використовують екстенсивні технології вирощування сільськогосподарських культур, що характеризується недотриманням агротехнологічних вимог та призводить до зниження природної родючості ґрунтів. Подібні методи ведення експортноорієнтованого виробництва сільськогосподарської продукції в науковій літературі трактуються як «експорт природної родючості земель сільськогосподарського призначення».

Очевидно, що за нинішнього стану аграрний сектор не може забезпечити населення країни основними продуктами харчування та не спроможний генерувати високі значення доданої вартості, яка забезпечить вихід країни із зони ризику здійснення виробничо-господарської діяльності та втрату статусу найбільш розвинутої країни в Європі за величиною ВВП.

З метою виявлення детермінант експортної орієнтації агропродовольчих ланцюгів на зовнішніх ринках проведено комплексний аналіз зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору. Встановлено, що упродовж 2010–2019 рр. в структурі експорту України відбулися відчутні структурні зміни. Так, якщо продукція ме-

талургії в 2011 р. забезпечувала третину всієї експортної виручки, то в 2019 р. її частка становила 25 %. При цьому продукція аграрного сектору забезпечувала в 2011 р. 19 % валютної виручки, в 2019 році – 40 %. Отже, досліджуваний сектор за останні десять років наростив експортні позиції у складних умовах торгової війни і численних продуктової ембарго з боку Росії, які змушували товаровиробників вести пошук нових ринків збуту та виходити на них.

Так, у 2019 р. агропродовольча продукція залишалася основою зовнішньої торгівлі України, частка якої (група 1–24 УКТЗЕД) у загальних обсягах українського експорту становила 44,3 %, або 22,2 млрд дол. США. Порівняно з 2018 р. обсяги експорту агропродовольства зросли на 19 %, тоді як загальний експорт товарів з України за цей період збільшився лише на 6 %.

Визначено, що провідну роль в експорті агропродовольчої продукції відіграє продукція рослинного походження, частка якої у структурі становить 58 %. У товарній структурі експорту найбільша частка припадає на зернові культури, зокрема, пшеницю, кукурудзу та ячмінь, сукупна величина якої склала 74 %, а також насіння олійних культур, переважно соєвих бобів та насіння ріпаку, із часткою 20 % (рис. 1).

Наведені дані рисунка 1 демонструють, що на жири та олії рослинні, насамперед олію соняшникову, припадає 21 % сільськогосподарського експорту, а на готові харчові продукти (борошно, цукор, спирт, тютюнові вироби тощо) – 14 % експорту. Водночас, частка про-



Рис. 1. Динаміка обсягів та товарної структури експорту агропродовольства, дол. США.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

дукції тваринного походження є найменшою та становить близько 6 %, а найбільшою в цьому сегменті є м'ясо та субпродукти з птиці, питома вага яких становить понад 46 %. Отже, значну частку експорту продовольства впродовж 2010–2019 рр. формують сировинні товари, тоді як додана вартість продуктів переробки – соняшникової олії, м'яса птиці – вище, ніж у зерна.

Зазначимо, що пандемія коронавірусу COVID-19, яка охопила світ, створила ряд різнопланових загроз для розвитку українського агропродовольчого сектору економіки. Адекватна оцінка цих загроз є складною та матиме імовірнісний прояв через їх неординарність та непередбачуваність. Так, за даними Державної служби статистики України, експорт агропродовольчої продукції у січні–червні 2020 р. лишився майже на рівні минулорічних показників, за відповідний період склав 10,4 млрд дол. США. Така ситуація є наслідком негативного впливу від запровадження карантинних обмежень, пов'язаних із пандемією коронавірусу COVID-19, який – хоч і не одразу – позначився на вітчизняному аграрному експорті. Так, якщо у I кварталі 2020 р. його вартість на 6–8 % перевищувала показник січня–березня 2019 р., то за підсумками 6 місяців цього року ріст становить лише 1 %.

У поточному році у товарній структурі визначальними для українського експорту залишились зернові, олія та олійні культури, залишки і відходи, а також м'ясо та субпродукти. У підсумку ці види продукції забезпечили понад 85 % виручки від продажу вітчизняного агропродовольства на ринки країн світу.

Встановлено, що найбільші зміни у товарній структурі експорту агропродовольчої продукції України спостерігаються по олійних культурах. Так, у I півріччі 2020 р. поставки цього виду сільгосппродукції на зарубіжні ринки порівняно із січнем–червнем 2019 р. скоротилися майже у два рази у натуральному та вартісному виразі.

Водночас, незважаючи на деякі добровільні заяви і меморандуми членів СОТ щодо забезпечення і захисту сталих ланцюгів поставок агропродовольства, зменшення або усунення тарифів на товари першої необхідності та сільськогосподарську продукцію, все ж багато країн ввели обмежувальні торгові заходи переважно на основні харчові продукти, такі як цукор, крупи, гречка, меслин, рис, овочі, соя, соняшникове насіння, готова їжа та олія з метою гарантування місцевих продовольчих запасів та забезпечення продовольчої безпеки [4]. Окрім цього, 22 квітня 2020 р. 23 члени СОТ, включаючи Украї-

ну, підписали Спільну заяву щодо забезпечення відкритої та передбачуваної торгівлі сільськогосподарською і харчовою продукцією у відповідь на пандемію COVID-19 [5].

Очевидно, підвищення рівня життя безпосередньо залежить від ступеня задоволення потреб населення в продуктах харчування, тому забезпечення відкритої та передбачуваної торгівлі сільськогосподарською і харчовою продукцією еквівалентне забезпеченню продовольчої безпеки, що є пріоритетом будь-якої країни. У Спільній заяві країни підтвердили своє прагнення забезпечити функціонування міжнародних ринків і підтримку руху сільськогосподарської продукції, що відіграє важливу роль у запобіганні нестачі продовольства та забезпеченні глобальної продовольчої безпеки на тлі пандемії. Водночас, країни наголосили, що будуть проявляти стриманість у створенні внутрішніх запасів сільськогосподарської продукції, яка традиційно експортується, щоб уникнути перебоїв з постачанням відповідної продукції або спотворення міжнародної торгівлі. Окрім цього, не встановлюватимуть експортні обмеження щодо сільськогосподарської продукції та будуть утримуватися від застосування невинуватих торговельних бар'єрів щодо сільського господарства та сільськогосподарської продукції.

Країни підтвердили, що екстрені заходи стосовно сільського господарства і призначені для боротьби з COVID-19, мають бути цілеспрямованими, пропорційними, прозорими та тимчасовими, а також не створювати зайвих бар'єрів для торгівлі й не порушувати глобальні ланцюги поставок для сільського господарства та сільськогосподарської продукції. Загалом ці заходи мають відповідати правилам СОТ. Водночас, посилення зусиль країн на відновлення економіки після COVID вимагає надання нового імпульсу правозастосуванню вимог СОТ, за збереження відкритості світових торгових потоків.

Зазначимо, що 23 березня 2020 р. уряд ухвалив постанову «Про внесення змін у додаток 1 до постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1109», яка передбачала запровадження тимчасового (до 01.06.2020 р.) режиму ліцензування експорту спирту етилового неденатурованого з концентрацією спирту 80 % або більше, спирту етилового та інших спиртових дистилатів, крім біоетанолу, напоїв, одержаних шляхом перегонки, денатурованих будь-якої концентрації та інших подібних товарів (за кодом згідно з УКТЗЕД 2207) із встановленням нульового обсягу квоти, що є фактичною заборонаю експорту таких товарів [6].

Таке рішення мало забезпечити заклади охорони здоров'я та українських виробників фармацевтичної продукції необхідною сировиною в умовах вжиття заходів із запобігання занесенню і поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19.

Окрім цього, 2 квітня 2020 р. на позачерговому засіданні уряду прийнято постанову «Про внесення змін у додаток 1 до постанови Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1109», якою заборонялося до 1 липня експортувати гречку на зовнішні ринки. Цією постановою запроваджувався тимчасовий, до 1.07.2020 р. режим ліцензування та квотування експорту гречки і зерна гречки лушеного (без плодової оболонки), а також нульовий обсяг квоти для зазначених товарів. Заборона на експорт гречки була тимчасовим заходом, необхідним для захисту внутрішнього ринку, подібні дії по тимчасовому закритті своїх кордонів для експорту гречки зробили Білорусь, Росія та Казахстан. Отже, уряд перейшов від обґрунтованої заборони експорту деяких товарів у відповідь на пандемію COVID-19 до тримання «руки на пульсі» міжнародних подій з огляду на існуючу кризу, зумовлену пандемією.

Зазначимо, що за прогнозами НБУ, Україна в умовах пандемії може зіткнутися з падінням експорту (-10 %) та імпорту (-14,5 %). Відома, що 27 травня 2020 р. на засіданні уряду була затверджена програма стимулювання економіки для подолання наслідків епідемії COVID-19. Згідно з цією програмою, пропонується реалізувати наступні заходи: просування експорту та полегшення доступу для підприємств до ключової сировини, стимулювання промислового виробництва за нарощування внутрішнього попиту через державні закупівлі та захисту локального виробника; забезпечення безперебійного збуту сільськогосподарської продукції і доступу виробників до ринків. Окрім цього, передбачено використання таких заходів торгового захисту: захист національних виробників від проявів недобросовісного та зростаючого імпорту через використання інструментів торговельного захисту; захист національних виробників у торговельно-економічній сфері, в тому числі від заходів протекціоністської політики інших держав через попередження; лібералізацію та скасування торговельних бар'єрів щодо українських товарів на зовнішніх ринках; захист прав та інтересів України з використанням механізмів СОТ та міжнародних договорів. Вважаємо, що за реалізації деяких короткострокових ініціатив у відповідь на COVID-19 щодо захисту національних виробників через

використання інструментів торгового захисту необхідно також враховувати інтереси інших учасників відповідних ринків та міжнародні економічні інтереси України.

Отже, нестабільні ринкові умови спричинили прояв негативних детермінант в умовах пандемії COVID-19 на окремі ланцюги поставок агропродовольства як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Нами узагальнено чинники, які в умовах пандемії COVID-19 зумовлюють негативний прояв: зниження доступності робочої сили, унаслідок обмеження переміщення, що є загрозовим для харчової промисловості та агробізнесу, особливо в галузі садівництва, сільського господарства і харчової промисловості; зниження попиту на агропродовольство на зовнішніх ринках; подовження термінів постачання через скорочення транспортних та логістичних послуг, обмеження руху, особливо скоротилися обсяги перевезення вантажів повітряним та морським транспортом; посилення заходів з біозахисту, що потенційно може призвести до збільшення витрат через більш жорсткі заходи перевірки та інші протоколи біобезпеки; обмежувальні заходи щодо запобігання поширенню коронавірусу зумовили зменшення загальної кількості робочих днів, втрачених через захворювання на коронавірус, що призводить до зниження продуктивності; скучення працівників в закритому приміщенні створює підвищений ризик для персоналу, що потребує додаткових затрат від роботодавців на засоби захисту та інших дій з підтримання фізичного і психічного здоров'я працівників. Отже, пандемія Covid-19 чинить надзвичайний тиск на агробізнес, що потребує швидкої реакції на суттєві зміни в мінливих умовах, а підприємствам вжити попереджувальних заходів з метою гарантування їх готовності до ефективного та продуктивного управління потенційними наслідками пандемії. Водночас, ФАО повідомляє, що в листопаді 2020 р. відбулося різке підвищення цін на продовольчі товари у всьому світі. Так, ціни наблизилися до максимального рівня, який було зафіксовано у 2014 році. Середнє значення індексу продовольчих цін становить 105 пунктів, що на 3 % вище, ніж було у жовтні та 6,5 % вище показника попереднього року [7].

Діяльність вітчизняних операторів агробізнесу на зовнішньому ринку забезпечує надходження валютної виручки, що в подальшому формує пропозицію валюти на внутрішньому ринку та значно впливає на курс національної валюти [8]. Очевидно, що чим нижчим є курс іноземної валюти, тим нижчі ціни на імпортні товари та рівень інфляції, а відповідно – вища

купівельна спроможність населення. Окрім цього, як зазначають дослідники, здійснення поставок на зовнішній ринок дає можливість наростити додану вартість, що сприяє зростанню доходів і добробуту населення країни [9].

З урахуванням того, що споживчий попит на сільськогосподарську продукцію та продовольство є зростаючим, українські експортери агропродовольства змогли досить швидко диверсифікувати поставки і замінити втрачений ринок Росії і частини країн СНД до країн Європи, Азії та Африки. Так, починаючи з 2012 і до 2019 рр. загальний обсяг експорту товарів з України в середньому щорічно зменшувався на 4,5 %, водночас поставки на зовнішній ринок агропродовольчої продукції щорічно в середньому зростали на 1,1 %. Ця обставина свідчить про те, що при загальному зниженні динаміки експорту, агропродовольчий сектор країни демонстрував зростання. За результатами досліджень науковців, існує сім основних першопричин нарощення експорту продукції аграрного сектору, зокрема: надходження валюти до країни; підвищення інвестиційної привабливості галузей; сприяння розвитку суміжних галузей; підтримання торгового балансу країни; справляє вплив на вирішення політичних питань; підвищення репутації країни в світі; потребує додержання високих стандартів якості [10]. Так, науковець Ю.О. Білянський вважає, що експорт агропродовольства це поставки зі зростаючою доданою вартістю [11]. Результати дослідження свідчать, що основною статтею експорту є зернові, які характеризуються високою доданою вартістю порівняно з іншими видами сільськогосподарської продукції. Вважаємо, що забезпечення зростаючої динаміки у розвитку агросектору і за умови відкриття ринку землі буде збільшуватися ступінь переробки і відповідно доданої вартості в галузі, що приведе до зростання валютної виручки, створення нових робочих місць і збільшення надходжень у вигляді додаткових та інших платежів до бюджетів різних рівнів.

Вважаємо, що підтвердженням цього висновку є те, що упродовж останніх декількох років вітчизняні виробники соняшникової олії змогли налагодити експорт олії в більш ніж 120 країн. Серед експортерів-лідерів компанії Кернел-Трейд, Каргіл, Сантрейд, Миронівський завод по виготовленню круп і комбікормів (входить в МХП), Дельта Вілмар СНД. Зазначимо, що найбільші обсяги споживання української олії в Індії, Євросоюзі та Китаї.

За результатами 2019 р. найбільшими експортерами агропродовольчої продукції в світі

були США (9,4 % світових поставок), Нідерланди (6,4 %) і Німеччина (5,6 %), які упродовж майже десяти років утримують лідерство. При цьому частка України за результатами 2019 р. становить лише 1,2 %, країна посідає 24 місце серед усіх країн світу.

Однак, незважаючи на незначний результат, подібну ситуацію можна вважати проривом, оскільки Україна здійснила досить значний стрибок в експорті агропродовольства за останні роки. Так, в 2000 р. агропродовольчий експорт з України становив менше 2 млрд дол. США, а вже в 2010 р. цей показник склав майже 10 млрд дол. США. У 2012 р. зафіксовано рекордний експорт агропродовольства на рівні 17,9 млрд дол. США, а у 2019 р. становив 18,6 млрд дол. США, тобто фактично досягнуто найбільш високого значення цього показника за всю історію незалежності України.

Активізація зовнішньоекономічної діяльності формує синергетичний ефект для всіх стейхолдерів, оскільки один експортний долар приносить приріст ВВП до 3 дол. США, сприяє нарощенню обсягів виробництва внутрішнього продукту, розвитку суміжних агропродовольчому комплексу галузей, створенню додаткових робочих місць, зокрема в сфері послуг і обслуговування [12]. Однак, у нинішніх умовах хронічного дефіциту торгового балансу України, і більш високої залежності від траншів МВФ і грошових переказів заробітчан, зростання агроекспорту підвищує економічну незалежність країни.

Вважаємо, що нинішня економічна ситуація в Україні є наслідком структурної деградації і спрощення економіки, оскільки сильна, зростаюча економіка відрізняється комплексністю. Вона може запропонувати ринку широкий спектр товарів – високотехнологічних, машинобудівних, альтернативних, а економіка України, як показує статистика експорту, складається з обмеженої кількості товарних груп, переважно сировинного напрямку. У свою чергу, спрощена економіка, на зразок вітчизняної, не може бути стійкою до зовнішніх викликів. Свідченням цього є наслідки світової фінансової кризи 2008–2009 рр., коли в Україні рівень падіння був найвищим серед всіх країн, стійкі економіки із диверсифікованою товарною структурою пройшли цей період без суттєвого зниження результатуючих показників.

Структура зовнішньої торгівлі України характеризується спрощенням, оскільки у поставках на зовнішні ринки переважає сировина, а в структурі імпорту домінує технічно складна продукція. Так, обсяг імпорту товарів і послуг у 2019 р. збільшився на 6,7 %

(4,2 млрд дол. США) порівняно з показниками 2018 р. і склав 67,7 млрд дол. США. Водночас, обсяг імпорту товарів збільшився на 6,3 % (на 3,6 млрд дол. США) і склав 60,8 млрд дол. США. Встановлено, що нарощення обсягів імпорту надходжень у 2019 р. відбулося за наступними товарними групами: продукція машинобудування – на 3,1 млрд дол. (17,8 %); продукція агропромислового виробництва та харчової промисловості – на 680,6 млн дол. (13,5 %); продукція легкої промисловості – на 470,8 млн дол. (17,7 %); продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – на 431,1 млн дол. (4,1 %); різні промислові товари – на 135,4 млн дол. (6,0 %); продукція металургійного комплексу – на 75,5 млн дол. Так, найбільша частка у загальному обсязі імпорту припадає на: продукцію машинобудування (33,8 %), мінеральні продукти (21,4 %), продукцію хімічної промисловості (18,2 %), продукцію агропромислового комплексу (9,4 %). Очевидно, щоб виробити на експорт вітчизняну продукцію рослинництва необхідно імпортувати трактори і комбайни, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, насіннєвий матеріал, нафтопродукти тощо. Так, за розрахунками науковців на 200 дол. США експорту припадає близько 120 дол. США імпорту [13].

Зазначимо, що сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів і послуг у 2019 р. є негативним у сумі 3,7 млрд дол., але покращилось на 2,5 млрд дол. відносно показника 2018 року. З метою досягнення позитивного значення сальдо зовнішньоторговельного балансу України необхідно стимулювати розвиток галузей харчової промисловості, тобто продукції із високою доданою вартістю. Відомо, що у 2018 р. частка переробної промисловості у ВВП України становила лише 12,4 %, тоді як в Польщі – 17,6 %, Білорусі – 22,2 %, Словаччині – 20,1 %, Туреччині – 17,6 % [14].

Зростання експорту сировинних сільськогосподарських товарів призводить до втрати значної суми доданої вартості, а, отже, бюджет країни недоотримує значних надходжень у вигляді податку на додану вартість (продукти переробки сільськогосподарської продукції є об'єктом оподаткування ПДВ за її експорту), податку на прибуток, експортного мита (ставка 18 %, за її експорту живих сільськогосподарських тварин). Незважаючи на використання експортного мита, спостерігається нарощення експорту живих сільськогосподарських тварин, хоча в країні відчувається дефіцит м'ясо- та молокосировини для переробної промисловості. Так, експорт живої великої рогатої худоби у 2019 р. складає 2 % від загального по-

голів'я в країні й 3–4 % від кількості тварин, зданих на забій. Безперечно, що поставки на зовнішній ринок живої ВРХ є незначними та не можуть розглядатися як загроза внутрішньому споживанню. Подібний висновок зроблено й щодо експорту свиней, який практично не чинить впливу на баланс свинини на внутрішньому ринку, оскільки складає 0,1 % від кількості забою.

Встановлено, що спостерігається нарощення обсягів експорту продовольчої пшениці, за одночасного скорочення обсягів виробництва борошна. Так, за підсумками січня–лютого 2020 р. виробництво пшеничного і пшенично-житнього борошна в Україні скоротилося на 7,4 %, порівняно з аналогічним показником 2019 р., і склало 245,5 тис. тонн. Така тенденція зумовила стійке збільшення величини неотриманої доданої вартості за 2012–2019 рр. аналізу, яка в 2019 р. становила 19849,86 млрд грн, що на 66,4 % більше порівняно із 2012 роком.

Подібна ситуація спостерігається і за виробництва комбікормів. За підсумками 2019 р. виробництво кормів (без урахування преміксів) в Україні становить 6,3 млн т. Такий результат є найнижчим за останні шість років. Так, якщо в 2013 р. виробництво кормів становило 6,7 млн т, то порівняно із 2019 р. воно скоротилося на 6 % або 402,7 тис. т. За цей період було тільки два роки (2014 р. – 6,8 млн т і 2018 р. – 6,6 млн т), коли виробництво показувало зростання загального обсягу. Отже, за шість років знизилася обсяги виробництва готового корму для свиней на 20 % (1,1 млн т) і ВРХ – на 21 % (566,1 тис. т), практично в два рази (44 %) знизилася виробництво корму включеного до інших категорій – на 452,5 тис. т. Така ситуація зумовила значні втрати країни у неотриманні доданої вартості, які у 2019 р. становили 43149,63 млрд грн, або зросли більш ніж у 12 разів порівняно із 2012 роком.

Зазначимо, що в останні 3 роки у структурі експорту агропродовольства з України значне місце посідає органічна продукція. Найбільшим покупцем органіки є країни ЄС, однак унаслідок того, що на цьому ринку існує необхідність несення додаткових витрат на її перевірку – ця продукція стає не конкурентоспроможною [15]. Раніше перешкодою експорту органічної продукції було відсутність національного стандарту в Україні.

Натомість, динаміка імпорту агропродовольчої продукції до України не зазнала таких суттєвих змін у обсягах та структурі, як в показниках експорту (рис. 2). Так, у 2019 р. частка імпорту сільгосппродукції та продовольства в Україну у загальному обсязі імпорту склала

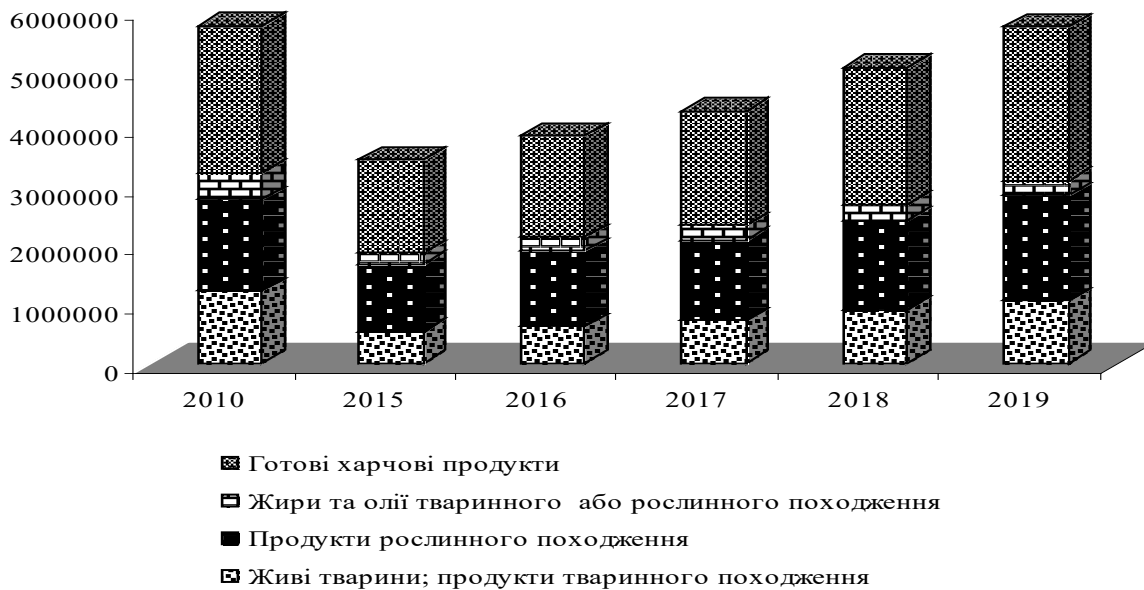


Рис. 2. Динаміка обсягів та структури імпорту агропродовольства, дол. США.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

9 % (у 2001 р. – 7,1 %), а загальна вартість імпорту зросла за період 2010–2018 рр. з 1,1 до 5,1 млрд дол. США. Отже, обсяги імпорту агропродовольчої продукції до України є у 3,6 рази меншими, ніж обсяги її експорту.

Так, у вартісній структурі імпорту переважає група «готові харчові продукти» (45 %), серед яких найвищі частки мають алкогольні та безалкогольні напої, тютюнова сировина. Другу позицію агропродовольчого імпорту посідає продукція рослинного походження, частка якої становить 31 %. Найбільші частки імпорту продукції з цієї підгрупи займають цитрусові, банани, кава, посівний матеріал кукурудзи та соняшнику.

Щодо продукції тваринного походження, частка якої у структурі імпорту близько 18 %, найбільше імпортують риби і морепродуктів, питома вага яких у цьому сегменті сягає майже 70 %. Також активним є імпорт в Україну сирів, свинини та м'яса і субпродуктів птиці.

Імпорт м'яса, а також сала й субпродуктів традиційно суттєво поповнює м'ясний баланс внутрішнього ринку. Зазначимо, що з України експортується м'ясо, а імпортуються здебільшого дешеві види: тримінг та м'ясо механічного обвалювання. Різниця суттєва навіть у зовнішньоторговій статистиці: середні ціни імпорту в 2–3 нижче за середні ціни вітчизняного експорту м'ясної продукції [16]. Окрім цього, щорічно в країну завозять значні обсяги субпродуктів та сала, причому імпорт сала в

деякі роки був найбільшим. Це зумовлено тим, що весь імпорт спрямовується у переробну галузь для виробництва ковбаси та інших видів м'ясної продукції, що дозволяє суттєво знизити їх собівартість.

Основними постачальниками сільськогосподарської продукції до України, як і раніше, є країни ЄС. Вартість поставок з Європи збільшилася з 2,6 млрд дол. США у 2018 р. до 3,1 млрд дол. США у 2019 р. При цьому, частка європейських країн вперше за часів незалежності України перевищила половину вітчизняного імпорту агропродовольства і склала 51 %. Обсяги імпортних поставок з інших країн є наступними: Азія – 1125 млн дол. США, або 18,3 %, Латинська Америка – 453 млн дол. США, або 7,4 %, Африка – 282 млн дол. США, або 4,6 %.

Аналіз географії імпорту продовольчих товарів, починаючи з 2017 р. свідчить, що перше місце у рейтингу основних постачальників агропродукції в Україну утримує Польща. У 2019 р. вона продала Україні агропродовольчої продукції на суму 659 млн дол. США, що майже на 20 % перевищило показник 2018 року. Вагому роль у вітчизняному імпорті відігравали: Німеччина – 511 млн дол. США, Туреччина – 416, Італія – 394, Сполучені Штати Америки – 275, Франція – 269, Нідерланди – 248, Норвегія – 211, Іспанія – 190, Китай – 168 млн дол. США.

У структурі зарубіжних поставок до України товарів агропродовольства традиційно до-

мінують такі продуктові групи: плодово-ягідна продукція – 673 млн дол. США; риба і морепродукти – 645; алкогольні і безалкогольні напої – 533; тютюнові вироби – 496; різні харчові продукти – 440; насіння олійних культур – 340 млн; какао-продукти і шоколад – 327 млн дол. США. Саме ці групи продуктів сформували у 2019 р. 56 % вартості імпорту агропродукції до України.

За даними Державної служби статистики, у січні–червні 2020 р. в Україну було ввезено агропродукції на 3,2 млрд дол. США, що на 0,4 млрд дол. США (+12,3 %) більше, ніж за 6 місяців минулого року.

Проведені нами розрахунки доводять, що економіка країни при цьому недоотримує значно більшу величину доданої вартості унаслідок імпорту тваринницької продукції, ніж витрачає на підтримку товаровиробників галузі, що є свідченням низької ефективності існуючих програм державної підтримки виробників тваринництва та відсутності дієвих механізмів економічного та адміністративного змісту щодо захисту внутрішнього ринку.

Вважаємо, що сировинний уклад економіки нашої країни створює ряд економічних проблем. Перша проблема – це рентоорієнтована поведінка. Коли економіка починає залежати тільки від ресурсів, то єдина можливість досягти успіху і багатства в країні – це отримати контроль над цими ресурсами. Нині в Україні держава володіє 26 % земель сільськогосподарського призначення, тоді як 74 % сільгоспу – це приватна власність. У переліку українських агрохолдингів, які мають найбільший земельний банк, лідирують Укрлендфармінг (570 тис. га), Кернел (550 тис. га) та Агропроперіс (400 тис. га).

Друга проблема – безробіття. Сировинна економіка не може забезпечити працездатне населення роботою. Це неможливо і вже доведено не однією країною. Станом на 16 квітня 2020 р. кількість безробітних, зареєстрованих в центрах зайнятості, становить 400,9 тис. осіб, що на 86,5 тис. або 27 % більше ніж на цю ж дату минулого року (станом на 16 квітня 2019 р. кількість безробітних становила 314,4 тис.). За час з початку карантину, тобто починаючи з 12 березня в службі зайнятості зареєструвалося 89,2 тис. безробітних. Однак, в реальних умовах ця цифра в десятки разів перевищує офіційне значення, оскільки на сьогодні більше 10 млн населення країни працює за кордоном.

Третя – борги. Оскільки країна виробляє лише сировину, то всі промислові товари вона буде імпортувати. З огляду на те, що вартість промислових товарів вище, ніж вартість сиро-

вини, то це негативно впливатиме на сальдо зовнішньоекономічної діяльності.

Четверта проблема – волонтильність цін на сільськогосподарську продукцію. Нині головним трендом світового аграрного ринку залишається висока волатильність цін на основні види сільськогосподарської продукції, що пов'язано як із динамічною кон'юнктурою зміни попиту і пропозиції, так і складними фінансово-економічними процесами в глобальній економіці.

Відомо, що на сьогодні експортери сировини, зокрема сільськогосподарської в Україні, мають два основні методи підтримки: вони не сплачують експортне мито (за рідкісним винятком) і вони ж отримують з бюджету відшкодування податку на додану вартість. Зазначимо, що в структурі відшкодування ПДВ найбільша частка припадає на експорт (більш ніж 50 %).

За даними НБУ станом на 01.01.2019 р. сума неповернення валютної виручки від експорту сільськогосподарської продукції складає близько 103 млн дол. Це поряд з іншими чинниками також обумовлено високим податковим навантаженням на виробників цієї продукції, де значну частку займає ПДВ. Експерти вважають, що «чорний агроринок» в Україні існує через непередбачуване податкове законодавство та загрозу від рейдерів, вважають у Мініконрозвитку. Очевидно, що «тіньовий агросектор» загрожує стабільності курсу гривні: третина всієї доларової готівки спрямовується на скупку нелегальної продукції у фермерів-одноосібників або агрокомпаній. Так, на початку маркетингового сезону у липні аграрії скупують у банків наявну валютну готівку, яку потім масово продають напередодні весняної польової кампанії. За оцінками генерального директора «Укragenконсалту» Сергія Феоділова, щороку на «чорному ринку» обертається мільйон тонн необлікованого соняшнику, закупка якого обходиться мінімум у 21 млрд грн. Тому виробники олії не завжди можуть купити весь потрібний обсяг сировини [17].

При цьому, у спробах детінізувати агросектор, влада у жодному разі не має вводити нові обмеження на готівкові валютні платежі. Оскільки переважаюча експортна орієнтованість реалізації зерна й олії залишатиметься незмінною й у майбутньому, то фахівцям ДФСУ здається логічним звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання на митній території України та вивезення в митному режимі експорту цієї продукції. При цьому податківці пропонують відшкодувати експортне ПДВ лише виробнику готової продукції, наприклад, борошна та олії у споживчій тарі. Завдяки цьому

у ДФСУ сподіваються ліквідувати бюджетний дисбаланс, відбілити ринок виробництва зернових і олійних культур та збільшити бюджетні доходи.

Окрім того, відміна для виробників зерна й олії, які не матимуть статусу платників ПДВ, обов'язкового подання звітності з цього податку та податкових накладних для їх реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних матиме суттєвий дерегуляційний ефект, вважають фіскали.

У якості компенсаторів для виробників на сплачений ними ПДВ у вартості придбаних виробничих ресурсів може бути механізм державної підтримки. Підтримуємо позицію, що як стимулювальні інструменти переробки сировини в Україні необхідно застосовувати саме обмежувачі мита на вивіз сільськогосподарської сировини з України. Прикладом є запровадження експортного мита на насіння соняшнику, що обумовило у 2005–2007 рр. вкладення іноземними інвесторами близько 3 млрд дол. США у цю галузь. Маржинальність переробки олії у той період була 100–150 дол. США/т, найвищою у світі [18].

Вважаємо, що інструменти державної підтримки, такі як відшкодування ПДВ, необхідно застосовувати лише для стимулювання галузей з високим рівнем доданої вартості. Адже переробка всередині країни – це й нові робочі місця, і нові інвестиції, і зростання податкових відрахувань. У найближчі роки Україна цілком здатна повторити успіх, досягнутий в секторі виробництва соняшникової олії, ставши одним з найбільших в світі експортерів соєвої олії. Проте, через лобізм потужних експортерів сої вони були відмінені і як раніше вони будуть отримувати відшкодування ПДВ з бюджету.

Тобто за рахунок коштів вітчизняних платників податків буде консервуватися спеціалізація країни як сировинного придатка для більш успішних держав, що перекреслює її майбутнє як економіки з високим рівнем доданої вартості. Відбувається це через неприкритий лобізм великого аграрного бізнесу, який не зацікавлений в інвестуванні в нашу економіку, прагне отримувати лихварський дохід у вигляді земельної ренти і бюджетне відшкодування.

Подібне явище буде відбуватися внаслідок прийняття Верховною Радою законопроекту № 3656 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції», який, зокрема, передбачає зниження ставки ПДВ для агросектору з 20 до 14 %. Нормою законопроекту встановлюється ставка податку на до-

дану вартість у 14 % за операціями поставки і ввезення в Україну наступної сільгосппродукції: 0102 (велика рогата худоба, жива); 0103 (свині живі); 0401 (у частині незбираного молока), 1001 (пшениця), 1002 (жито), 1003 (ячмінь), 1004 (овес), 1005 (кукурудза), 1201 (соєві боби), 120400 (насіння льону), 1205 (насіння свиріпи та ріпаку), 120600 (насіння соняшнику), 1207 (насіння і плоди інших олійних культур), 121291 (цукрові буряки).

Таке зниження на думку законодавців скоротить податкове навантаження на виробників сільгосппродукції і дасть змогу знизити вартість сировини на суму зниження ПДВ уже для переробників такої продукції. При цьому зниження ставки ПДВ за операціями не призведе до втрат бюджету, оскільки ці товари не реалізуються кінцевому виробнику, який є фактичним платником ПДВ.

Переробні підприємства зможуть заощадити 6 % витрат під час закупівлі продукції за рахунок менших податкових зобов'язань виробника. Автори законопроекту також переконують, що зникнуть стимули для оптимізації податкових зобов'язань. Ми підтримуємо думку експертів, що ключовий негативний вплив на дохідну частину держбюджету буде мати тимчасовий розрив між періодом зниження ставки ПДВ за оподаткування операцій із постачання визначених видів сільгосппродукції та періодом зменшення обсягів бюджетного відшкодування ПДВ експортерам такої продукції. Причому такий розрив – між періодом недонадходжень сум ПДВ до бюджету від сільгосппідприємств та економії ПДВ-відшкодування експортерам сільгосппродукції – може сягати трьох і більше місяців [19]. За розрахунками науковців Інституту аграрної економіки, з огляду на величину оподаткованої бази та частку зниження ставки ПДВ, у річному вимірі тимчасові втрати ПДВ-надходжень сукупно перевищать 21 млрд гривень.

Зазначимо, що в інституційно слабких економіках, якою є Україна, податкові пільги не мають значного позитивного ефекту. Стимулюванню окремих груп чи галузей завжди має передувати незалежний аналіз витрат-вигід і наявних альтернатив, введення пільг усередині країни часто призводить до перерозподілу наявних активів, а не до створення нових. Водночас, пільги для окремих підприємств або галузей завжди означають більший податковий тягар для решти економіки; нерівні правила гри завжди створюють можливості для корупції. За даними оцінок аналітиків компанії Lauffer Group, річний дохід України від експорту пшеничного борошна (за умови переробки врожаю) в 2016 р.

був би в середньому на 100 млн дол. США більшим, ніж за експорту сировини [20].

При цьому аналітики зазначають, що обґрунтоване і мотивоване введення захисних заходів у торгівлі на тимчасовій основі цілком можливо без застосування до наших виробників антидемпінгових санкцій. Водночас ризику реалізації такого сценарію досить високі і тягнуть за собою втрати в короткостроковому періоді. Експерти пропонують іноземним партнерам можливість поставити в Україну на пільгових умовах різне обладнання та інвестиції, необхідні для виготовлення широкого асортименту продукції із зерна, з перспективою подальшого їх експорту в країни-інвестори й на інші ринки. Також вважається за доцільне надати переробним галузям додаткові стимули у вигляді пільгових умов оподаткування, експортні кредити з доступною відсотковою ставкою, хоча б на тимчасовій основі.

Харчові продукти – це лише один із напрямів розвитку готової продукції, оскільки перспективними сегментами в агровиробництві є також випуск біопалива, біоетанолу та інших похідних для хімічної галузі. Зазначимо, що на сьогодні в країні лише 6–7 % зернових переробляється на біопаливо, тоді як в США – 65 %. До речі, США виробляють більше половини біоетанолу в світі, Бразилія – більше третини.

Вважаємо, з метою підтримки розвитку галузей харчової промисловості доцільно використати наступні інструменти: здешевлення кредитування внутрішнім і зовнішнім покупцям продукції пріоритетних галузей, дешеві кредити і навіть компенсації частини інвестицій для будівництва нових виробництв, спрощення імпорту технологій та обладнання для створення нових технологічних підприємств, розвиток вільних економічних зон, технопарків, спрощення підключення до комунікацій, додаткові експортні мита на сировину.

Висновки. Визначено, що у 2019 р. агропродовольча продукція залишалася основою зовнішньої торгівлі України, частка якої у загальних обсягах українського експорту становила 44,3 %. У товарній структурі експорту домінує агропродовольча продукція рослинного походження, частка якої у структурі становить 58 %, а на продукцію із високою доданою вартістю, жири та олії рослинні, зокрема, олію соняшникової, припадає 21 % сільськогосподарського експорту, а на готові харчові продукти – 14 % експорту.

Систематизовано негативні детермінанти функціонування агропродовольчих ланцюгів

в умовах пандемії COVI-19: низький рівень доступності робочої сили; зниження попиту на агропродовольство; подовження термінів постачання; посилення заходів з біозахисту; зменшення загальної кількості робочих днів; збільшення додаткових затрат від роботодавців на засоби захисту та інших дій з підтримання фізичного і психічного здоров'я працівників.

Виявлено, що структура зовнішньої торгівлі України є спрощеною, оскільки у поставках на зовнішні ринки переважає сировина, а в структурі імпорту домінує технічно складна продукція. Очевидно, що зростання обсягів експорту сировинних сільськогосподарських товарів призводить до недоотримання значної суми доданої вартості, а бюджет країни втрачає значні надходження у вигляді податку на додану вартість (продукти переробки сільськогосподарської продукції є об'єктом оподаткування ПДВ за їх експорту), податку на прибуток, експортного мита (ставка 18 %, за експорту живих сільськогосподарських тварин). Така тенденція зумовила стійке збільшення величини недоотриманої доданої вартості за 2012–2019 рр., яка в 2019 р. становила 19849,86 млрд грн, що на 66,4 % більше порівняно із 2012 роком.

Встановлено, що обсяги імпорту агропродовольчої продукції до України у 3,6 рази менші, ніж обсяги її експорту. У вартісній структурі імпорту переважає група «готові харчові продукти» (45 %), серед яких найвищі частки мають алкогольні та безалкогольні напої, тютюнова сировина. Другу позицію агропродовольчого імпорту посідає продукція рослинного походження, частка якої становить 31 %, а третю – продукція тваринного походження, частка якої у структурі імпорту близько 18 %.

Розраховано, що імпорт тваринницької продукції зумовлює недоотримання значно більшої величини доданої вартості, яка є вищою порівняно із сумою держпідтримки товаровиробників галузі. Така ситуація є свідченням низької ефективності існуючих програм підтримки виробників тваринництва і відсутності дієвих механізмів економічного та адміністративного змісту щодо захисту внутрішнього ринку і підтримки товаровиробників харчової промисловості. Доведено, що пріоритетами державної підтримки мають стати заходи щодо формування розподільчої інфраструктури агропродовольчого ринку, розвитку інтеграції у агропродовольчих ланцюгах, горизонтальної кооперації між дрібними товаровиробниками на кожному рівні ланцюга, підтримки розвитку харчової промисловості.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мудрак Р.П. Регіональні особливості зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією. Український журнал прикладної економіки. 2019. Т. 4. № 3. С. 309–316. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2019-3-34>.
2. Варченко О.М. Організаційно-економічні засади формування експортного потенціалу олійних культур в Україні. Економічний дискурс. 2018. Вип. 4. С. 16–24. URL: http://rep.btsau.edu.ua/bitstream/BNAU/1991/1/orhanizatsiino-ekonomichni_zasady.pdf.
3. Патица Н.І. Тенденції та перспективи розвитку світових сільськогосподарських ринків як орієнтири для посилення українських позицій. Економіка АПК. 2019. № 1. С. 70–79. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201901070>.
4. Global Economic Prospects. June 2020. Washington, DC: World Bank. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33748>.
5. Україна разом з членами СОТ зробили заяву щодо забезпечення продовольчої безпеки у відповідь на пандемію COVID–19. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 24 квітня 2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/krayini-sot-zrobili-spilnu-zayavu-shchodo-zabezpechennya-prodovolchoyi-bezpeki-u-vidpovid-napande-miyu-covid-19>
6. Уряд тимчасово обмежив експорт спирту з метою запобігання поширенню COVID–19 в Україні: постановва Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1109. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zminu-dodatkom230320k-1-do-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-vid-24-grudnya-2019-r-1109>.
7. Продукты питания подорожали до максимального уровня за шесть лет. Отчет ООН. Agronza.com. 04.12.2020. URL: <https://agronza.com/news/260-produkty-pitanija-podorozhali-do-maksimalnogo-urovnja-za-shest-let--otchet-oon>
8. Власюк Т.О. Експортні чинники підвищення конкурентоспроможності економіки України. Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. 2016. Вип. 3. С. 107–119.
9. Ставицька А.В., Нестеренко О.В. Експортний потенціал України та можливості його реалізації на світовому ринку. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 47(1). С. 89–93.
10. Ващенко Т.В. Імпортозаміщення та диверсифікація експорту підприємства на шляху до інноваційного розвитку. Science Rise. 2018. № 9. С. 11–15.
11. Білянський Ю.О. Євроінтеграційний потенціал експортної діяльності підприємств аграрного сектору економіки. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2020. № 1. С. 54–63.
12. Голованова Г.Є. Експортна орієнтація та поєднання галузей сільськогосподарського виробництва в аграрних підприємствах. Український журнал прикладної економіки. 2019. Т. 4, № 3. С. 317–323.
13. Яців І. Вплив експортно-імпортних операцій на формування продовольчої безпеки України. Аграрна економіка. 2020. Т. 13, № 1–2. С. 3–13.
14. Перунов М.М. Прогнозування величини валової доданої вартості за видом діяльності переробна промисловість. Формування ринкових відносин в Україні. 2019. № 2. С. 96–99.
15. Корогод О. Додаткові витрати на перевірки органічної продукції на вході у Європу роблять її не конкурентоздатною. ГС «Органічна Україна». AgroPolit.com 6 грудня 2020. URL: <https://agropolit.com/news/18810-cherez-dodatkovyi-perevirki-na-kordoni-v-yevropi-konkurentnozdatnoyu-ye-lishe-sirovina-z-ukrayini>
16. Баула О.В., Вісіна Т.М. Зовнішня торгівля України в умовах глобальних трансформацій. Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія. 2019. Вип. 14. С. 17–27.
17. Киричевський І. Чорна конкуренція, або чому аграрії не весь врожай збувають легально. Agravery.com. URL: <http://uga.ua/meanings/chorna-konkurentsya-abo-chomu-agrariyi-ne-ves-vrozhaj-zbuvayut-legalno/>
18. Пилявець В.М. Експортний потенціал олієжирового підкомплексу України. Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. 2019. № 3. С. 70–76.
19. Тулуш Л. Внаслідок ухвалення законопроекту № 3656 дохідна база Держбюджету–2021 може зменшитися на 5,5 млрд грн. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». 17 дек. 2020. URL: <http://www.iae.org.ua/presscentre/presrelease/2999-vnaslidok-ukhvalennya-zakonoproektu-3656-dokhidna-baza-derzhbyudzhetu-2021-mozhe-zmenshytysya-na-55-mlrd-hrn-instytut-ahrarnoyi-ekonomiky.html>
20. Балихін В. Дохід України від експорту борошна міг би перевищити дохід від експорту пшениці. Agravery.com. 15 грудня 2016. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/dohid-ukraini-vid-eksportu-borosna-mig-bi-perevisiti-dohid-vid-eksportu-psenici>

REFERENCES

1. Mudrak R.P. (2019). Regional'ni osoblyvosti zovnishnoi' torgivli agroprodovol'choju produkcijeju. [Regional features of foreign trade in agri-food products]. *Ukrain's'kyi zhurnal prykladnoi' ekonomiky* [Ukrainian Journal of Applied Economics]. 2019. Vol. 4. No 3, pp. 309–316. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2019-3-34>
2. Varchenko O.M. (2018). Organizacijno-ekonomichni zasady formuvannja eksportnogo potencialu olijnyh kul'tur v Ukraini. [Organizational and economic principles of formation of export potential of oilseeds in Ukraine]. *Ekonomichnyj dyskurs*. [Economic discourse]. Iss. 4., pp. 16–24. Available at: http://rep.btsau.edu.ua/bitstream/BNAU/1991/1/orhanizatsiino-ekonomichni_zasady.pdf
3. Patyka N.I. (2019). Tendencii ta perspektivy rozvytku svitovyh sil'skogospodars'kyh rynkiv jak orijentyry dlja posylennja ukrai'ns'kyh pozycij. [Trends and prospects for the development of world agricultural markets as guidelines for strengthening Ukrainian positions]. *Ekonomika APK*. [Economics of agro-industrial complex]. No 1, pp. 70–79. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201901070>
4. Global Economic Prospects. June 2020. Washington, DC: World Bank. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33748>
5. Ukrai'na razom z chlenamy SOT zrobyly zajavu shhodo zabezpechennja prodovol'choi' bezpeky u vidpovid' na pandemiju COVID–19. [Ukraine, together with WTO members, made a statement on food security in response to the COVID-19 pandemic]. *Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torgivli ta sil's'kogo gospodarstva Ukrainy*. [Ministry of

Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine]. 24 kvitnja 2020. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/krayini-sot-zrobili-spilnu-zayavu-shchodo-zabezpechennya-prodovolchoyi-bezpeki-u-vidpovid-na-pandemiyu-covid-19>

6. Urjad tymchasovo obmezhyv eksport spyrtu z metoju zapobigannja poshyrennju COVID-19 v Ukrai'ni: postanova Kabinetu Ministriv Ukrai'ny [The Government has temporarily restricted the export of alcohol in order to prevent the spread of COVID-19 in Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine] of December 24, 2019. No 1109. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/nps/pro-vnesennya-zmin-u-dodatom230320k-1-do-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-vid-24-grudnya-2019-r-1109>

7. Produkty pitanija podorozhali do maksimal'nogo urovnja za shest' let. [Food prices have risen to a six-year high]. Otchet OON. [UN report]. Agronza.com. 04.12.2020. Available at: <https://agronza.com/news/260-produkty-pitanija-podorozhali-do-maksimal'nogo-urovnja-za-shest-let-otchet-oon>

8. Vlasjuk T.O. (2016). Eksportni chynnyky pidvyshhennja konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrai'ny. [Export factors to increase the competitiveness of Ukraine's economy]. Visnyk Cherkas'kogo universytetu. Serija: Ekonomichni nauky. [Bulletin of Cherkasy University. Series: Economic Sciences]. Iss. 3, pp. 107–119.

9. Stavyc'ka A.V., Nesterenko O.V. (2019). Eksportnyj potencial Ukrai'ny ta mozhyvosti jogo realizacii na svitovomu rynku. [Ukraine's export potential and opportunities for its realization on the world market]. Prychornomors'ki ekonomichni studii'. [Black Sea Economic Studies]. Iss. 47(1), pp. 89–93.

10. Vashhenko T.V. Importozamishhennja ta diversyfikacija eksportu pidprijemstva na shljahu do innovacijnogo rozvytku. [Import substitution and diversification of the company's exports on the way to innovative development]. Science Rise. [Science Rise]. 2018. № 9, pp. 11–15.

11. Biljans'kyj Ju.O. (2020). Jevrointegracijnyj potencial eksportnoi' dijalnosti pidprijemstv agrarnogo sektoru ekonomiky. [European integration potential of export activity of enterprises of the agricultural sector of the economy]. Visnyk Berdjans'kogo universytetu menedzhmentu i biznesu. [Bulletin of Berdyansk University of Management and Business]. No 1, pp. 54–63.

12. Golovanova G.Je. (2019). Eksportna orijentacija ta pojednannja galuzej sil'skogospodars'kogo vyrobnytva v agrarnyh pidprijemstvah. [Export orientation and combination of branches of agricultural production in agricultural enterprises]. Ukrai'ns'kyj zhurnal prykladnoi' ekonomiky. [Ukrainian Journal of Applied Economics]. Vol. 4. No 3, pp. 317–323.

13. Jaciv I. (2020). Vplyv eksportno-importnyh operacij na formuvannja prodovol'choi' bezpeky Ukrai'ny. [The impact of export-import operations on the formation of food security in Ukraine]. Agrarna ekonomika. [Agrarian economy]. Vol. 13. No 1–2, pp. 3–13.

14. Perunov M.M. (2019). Prognozuvannja velychyny valovoi' dodanoi' vartosti za vydom dijalnosti pererobna promyslovist'. [Forecasting the value of gross value added by type of activity of the processing industry]. Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni. [Formation of market relations in Ukraine]. No 2, pp. 96–99.

15. Korogod O. Dodatkovi vytraty na perevirky organichnoi' produkcii' na vходи u Jevropu robljat' i'i' ne konkurentozdatnoju. [Additional costs for inspections of organic products at the entrance to Europe make it uncompetitive]. GS «Organichna Ukrai'na». [GS "Organic Ukraine"]. AgroPolit.com December 6, 2020. Available at: <https://agropolit.com/news/18810-cherez-dodatkovi-perevirki-na-kordoni-v-jevropi-konkurentnozdatnoyu-ye-lishe-sirovina-z-ukrayini>

16. Baula O.V., Visyna T.M. (2019). Zovnishnja torgivlja Ukrai'ny v umovah global'nyh transformacij. [Ukraine's foreign trade in the context of global transformations]. Ekonomichni nauky. Serija: Ekonomichna teorija ta ekonomichna istorija. [Economic sciences. Series: Economic theory and economic history]. Iss. 14, pp. 17–27.

17. Kyrychevs'kyj I. Chorna konkurencija, abo chomu agrarii' ne ves' vrozhaj zbuvajut' legal'no. [Black competition, or why farmers do not sell the entire harvest legally]. Agravery.com. Available at: <http://uga.ua/meanings/chorna-konkurenciya-abo-chomu-agrariyi-ne-ves-vrozhaj-zbuvajut-legalno/>

18. Pyljavec' V.M. (2019). Eksportnyj potencial olijezhYROVOGO pidkompleksu Ukrai'ny. [Export potential of the oil and fat subcomplex of Ukraine]. Visnyk Kyi'vs'kogo instytutu biznesu ta tehnologij. [Bulletin of the Kyiv Institute of Business and Technology]. No 3, pp. 70–76.

19. Tulush L. Vnaslidok uhvalennja zakonoproektu № 3656 dohidna baza Derzhbjudzhe-tu–2021 mozhe zmenshytysja na 5,5 mlrd grn. [As a result of the adoption of the bill № 3656 the revenue base of the State Budget-2021 may decrease by UAH 5.5 billion]. Nacional'nyj naukovyj centr «Instytut agrarnoi' ekonomiky». [National Research Center "Institute of Agrarian Economics"]. Dec 17 2020. Available at: <http://www.iae.org.ua/presscentre/presrelease/2999-vnaslidok-ukhvalennja-zakonoproektu-3656-dokhidna-baza-derzhbyudzhetu-2021-mozhe-zmenshytysja-na-55-mlrd-hrn-instytut-aharnoyi-ekonomiky.html>

20. Balyhin V. Dohid Ukrai'ny vid eksportu boroshna mig by perevyshhyty dohid vid eksportu psHENYCI. [Ukraine's income from flour exports could exceed income from wheat exports]. Agravery.com. 15 grudnja 2016. Available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/dohid-ukraini-vid-eksportu-borosna-mig-bi-perevisiti-dohid-vid-eksportu-pshenici>

Особенности формирования агропродовольственных цепей на внешних рынках

Варченко О.А.

Статья посвящена изучению особенностей формирования агропродовольственных цепей на внешних рынках и расчета потерь добавленной стоимости при экспортно-импортных операциях агропродовольством.

Установлено, что доля аграрного сектора в показателе ВВП Украины составляет 10,2 % при низком значении добавленной стоимости на одного работающего 4801,4 долл. США. Рассчитано, что в 2010–2019 гг. в структуре экспорта Украины продукция аграрного сектора обеспечивала в 2011 г. 19 % валютной выручки, в 2019 году – 40 %, что является доказательством усиления экспортных позиций исследуемого сектора экономики на внешних рынках.

Выявлено, что в 2019 году доля агропродовольственной продукции составила 44,3 % или 222 млрд долл. США, или выросла на 19 % по сравнению с 2018, тогда как общий экспорт из страны за этот период вырос лишь на 6 %. Определено, что в структуре экспорта агропродовольственной продукции доля продукции растительного происхождения составляет 58 %, а в товарной структуре экспорта наибольшая доля приходится на зерновые культуры – 74 %, а также семена масличных культур – 20 %. Сделан вывод, что экспорт агропродовольствия в 2010–2019 гг. формируют сырьевые товары, в то время как добавленная стоимость продуктов переработки – подсолнечного масла, мяса птицы выше, чем у зерна.

Систематизированы угрозы относительно функционирования агропродовольственных цепей поставок на внешние рынки, обусловлены пандемией COVID-19 и правительственные действия стран мира и Украины по обеспечению продовольственной безопасности. Обосновано, что структура внешней торговли Украины является рациональной, поскольку в поставках на внешние рынки преобладает сырье, а в структуре импорта доминирует технически сложная продукция. Рассчитано, что сальдо внешнеторгового баланса товаров и услуг в 2019 году является отрицательным в сумме 37 млрд долл., но улучшилось на 2,5 млрд долл. относительно показателя 2018 года. Обосновано, что для достижения положительного значения сальдо внешнеторгового баланса Украины необходимо стимулировать развитие отраслей пищевой промышленности, то есть продукции с высокой добавленной стоимостью.

Проанализировано, что увеличение объемов экспорта сырьевых сельскохозяйственных товаров приводит к недополучению значительной суммы добавленной стоимости, а, следовательно, бюджет страны теряет значительные поступления в виде налога на добавленную стоимость (продукты переработки сельскохозяйственной продукции являются объектом налогообложения НДС при ее экспорте), налога на прибыль, экспортной пошлины (ставка 18 %, при экспорте живых сельскохозяйственных животных).

Выявлено, что в стоимостной структуре импорта агропродовольствия преобладает группа «готовые пищевые продукты» (45 %); вторую позицию агропродовольственного импорта занимает продукция растительного происхождения, доля которой составляет 31 %; третья – продукция животного происхождения, доля которой в структуре импорта около 18 %. Предложено, что инструменты государственной поддержки, такие как возмещение НДС, необходимо применять только для стимулирования отраслей с высоким уровнем добавленной стоимости.

Ключевые слова: агропродовольственные цепи поставок, экспорт, импорт, внешние рынки, добавленная стоимость.

Features of agro-food chains formation in foreign markets

Varchenko O.

The article is devoted to the study of the peculiarities of the formation of agri-food chains in foreign markets and the calculation of value added losses in export-import operations of agri-food.

It is established that the share of the agricultural sector in the GDP of Ukraine is 10.2% at the lowest value added per employee 4801.4 dollars. USA. It is estimated that in 2010–2019, in the structure of Ukraine's exports, agricultural products provided 19% of foreign exchange earnings in 2011 and 40% in 2019, which is evidence of the strengthening of export positions of the studied sector of the economy in foreign markets.

It was revealed that in 2019 the share of agri-food products was 44.3%, or 22.2 billion dollars. US, or increased by 19% compared to 2018, while total exports from the country during this period increased by only 6%. It is determined that in the structure of exports of agri-food products the share of plant products is 58%, and in the commodity structure of exports the largest share falls on cereals - 74%, as well as oilseeds - 20%. It is concluded that the export of agricultural food in 2010–2019 is formed by raw materials, while the value added of processed products - sunflower oil, poultry meat - is higher than that of grain.

Threats to the functioning of agri-food supply chains to foreign markets caused by the COVID-19 pandemic and government actions of the world and Ukraine to ensure food security are systematized. It is substantiated that the structure of Ukraine's foreign trade is rational, as raw materials predominate in supplies to foreign markets, and technically complex products dominate in the structure of imports. It is estimated that the foreign trade balance of goods and services in 2019 is negative in the amount of 3.7 billion dollars, but improved by 2.5 billion dollars. relative to the 2018 figure. It is substantiated that in order to achieve a positive value of the foreign trade balance of Ukraine it is necessary to stimulate the development of food industries, ie products with high added value.

It is analyzed that the increase in exports of agricultural raw materials leads to a shortfall in value added, and, consequently, the state budget loses significant revenues in the form of value added tax (processed agricultural products are subject to VAT on its exports), tax on profit, export duty (rate 18%, for the export of live farm animals).

It was found that the value structure of agricultural imports is dominated by the group of "finished food products" (45%); the second position of agri-food imports is occupied by products of plant origin, the share of which is 31%; third - products of animal origin, whose share in the structure of imports is about 18%. It is suggested that state support instruments, such as VAT refunds, should only be used to stimulate high value-added industries.

Key words: agri-food supply chains, export, import, foreign markets, value added.



Copyright: Варченко О.О. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



УДК 338.439.62:631.115.11(477)

JEL Q12, D13

Детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів в середовищі домогосподарств України

Паска І.М. , Гринчук Ю.С. , Артимонова І.В. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: paska.igor@ukr.net; artimonovaira@ukr.net



Паска І.М., Гринчук Ю.С., Артимонова І.В. Детермінанти формування агропродовольчих ланцюгів в середовищі домогосподарств України. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 28–40.

Paska I.M., Grynychuk Ju.S., Artimono-va I.V. Determinanty formuvannja agroprodovol'chyh lancjugiv v seredovyshhi domogospodarstv Ukraïny. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 28–40.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-28-40

Стаття присвячена дослідженню детермінант формування агропродовольчих ланцюгів в середовищі домогосподарств України та обґрунтуванню напрямів їх інтеграції у конкурентоспроможні ланцюги поставок. Аргументовано, актуальними є розробки як в науковому, так і практичному аспектах щодо створення умов для інтеграції ОСГ у конкурентоспроможні ланцюги поставок та нарощення доданої вартості на кожному рівні його учасників.

Висвітлено, що локальні ланцюги поставок у зарубіжній практиці розглядають як інструменти формування доходів сільського населення, реалізації принципів сталого розвитку сільських територій, а також як короткі, локальні та «розумні» ланцюги. Обґрунтовано, що саме сприяння розвитку місцевих агроланцюгів із залученням ОСГ у вітчизняній практиці приведе до сталого розвитку сільських територій, забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аргументовано, з метою створення умов до розвитку сільських домогосподарств з виробництва продукції рослинництва необхідно розробити заходи щодо раціоналізації каналів збуту та включення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок. Встановлено, що значна частина вирощеної сільськогосподарської продукції господарствами населення спрямовується на самозабезпечення родини, на корм сільськогосподарським тваринам і птиці, а лишки продукції, особливо у віддалених сільських регіонах, взагалі втрачають через псування та незатребуваність.

Висвітлено, що неформальні взаємозв'язки розподілу й обміну продуктів рослинництва, вироблених в ОСГ не є інструментом максимізації прибутку їх учасників, отже, доцільно створити сприятливі економічні умови до включення їх у ланцюги поставок агропродовольства. Систематизовано характерні властивості товарних партій ОСГ, а саме: дрібні обсяги виробництва, низькі технологічні стандарти, обмеженість у виробничих ресурсах, що лімітує змогу використовувати потенційні можливості віддачі капіталу від масштабу. Виявлено, що певна частина вирощеної продукції рослинництва реалізується ОСГ через мережу роздрібних продовольчих ринків, продаж плодоовочевої продукції та картоплі здійснюється через організації роздрібно-мережі, оптові ринки сільськогосподарської продукції та торгово-посередницьким структурам. Запропоновано заходи щодо інтеграції ОСГ до ланцюгів доданої вартості на основі створення мережі регіональних оптово-розподільчих центрів та організації у них підрозділів із закупівель надлишків вирощеної сільськогосподарської продукції, поглиблення розвитку сільськогосподарської кооперації.

Ключові слова: аграрний сектор, працевзайнятність, сільські домогосподарства, дрібні фермери, конкурентоспроможні ланцюги поставок.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Трансформаційні процеси в аграрному секторі економіки зумовили спад обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, погіршення матеріально-технічного та фінансового забезпечення господарств корпоративного сектору аграрної економіки,

зниження життєвого рівня сільських жителів. Ці процеси стали причиною прояву нерівності та диференціації доходів населення, зокрема і в сільській місцевості. Отже, більшість сільських жителів через нерівність та труднощі із працевзайнятністю на селі опинилися за межею бідності. Внаслідок цього заробітна плата вже

не розглядається як головне джерело сільсько-го населення, чисельність безробітних зростає, що зумовлює відповідне збільшення пропозиції робочої сили на ринку праці в сільській місцевості. [1]. За таких умов у сільського жителя є кілька варіантів пошуку роботи: самостійно знайти вакансію з гідною оплатою праці, займатися трудовою діяльністю тільки в ОСГ, працевлаштуватися у місті або мігрувати в пошуках роботи в інші країни.

У минулому ОСГ було сферою часткової зайнятості, а з настанням трансформаційного періоду, через невивлати або ж невисокий рівень заробітної плати, а також у окремих випадках внаслідок розпаду сільськогосподарських підприємств чи формування структур вертикально інтегрованих холдингового типу, особисте селянське господарство стає основним або навіть єдиним джерелом доходів для багатьох жителів села [2]. Отже, на сьогодні ОСГ вирішує важливі соціальну та економічну функції самозайнятості населення, формування доходів сільських домогосподарств.

Актуальними аспектами розвитку агропродовольчих ланцюгів поставок у нинішніх умовах є створення умов для нарощення доданої вартості на кожному рівні його учасників. Особливо ці питання як в науковому, так і практичному обґрунтуванні є важливими для малих товаровиробників сільськогосподарської продукції та особистих селянських господарств (ОСГ) [3], що сприятиме ефективному залученню ОСГ у ланцюги поставок агропродовольства.

Мета дослідження полягає у систематизації детермінант основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування ОСГ та організації збутової діяльності, а також обґрунтуванні напрямів інтеграції особистих селянських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості, виділенні принципів забезпечення сталості та конкурентоспроможності ланцюгів поставок у сучасних умовах.

Матеріал і методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою наукового дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ, базові положення економічної теорії, фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних економістів з проблем формування та функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок. Під час розробки та вирішення поставлених завдань використовували комплекс методів: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків); ретроспективного, порівняльного аналізу (узагальнення зарубіжного досвіду щодо залучення фермерів до ланцюгів поставок агропродовольства); статистико-економічні (до-

слідження сучасного стану розвитку ОСГ та формування каналів розподілу сільськогосподарської продукції).

Інформаційною базою слугували дані та аналітичні звіти Державної служби статистики України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, власні спостереження авторів.

Результати дослідження та обговорення. Узагальнюючи зарубіжну літературу щодо особливостей формування агропродовольчих ланцюгів поставок фермерами встановлено, що ці ланцюги найчастіше розглядаються на основі урахування їх соціального значення, а також географічних меж поширення [4]. Водночас, ці ланцюги можуть виходити далеко за межі певного простору і формувати вигоди як для виробників, так і споживачів. Найчастіше формування місцевих ланцюгів поставок агропродовольства пов'язане із орієнтацією товаровиробника на більш ефективне задоволення потреб споживачів [5] та досягнення принципів сталого розвитку сільської території [6]. Водночас, науковцями виділено концептуальні рамки, які забезпечують більш точне розуміння їх диференціації: місцеві агропродовольчі мережі [7], короткий ланцюг поставок продуктів харчування [8] та високоякісний ланцюг [9].

Вважаємо, що саме забезпечення розвитку місцевих агроланцюгів, тобто агроланцюгів поставок дрібними товаровиробниками ОСГ у вітчизняній практиці сприятиме сталому розвитку сільських територій, актуальність чого підвищується за умов зниження чисельності зайнятих у сільському господарстві, посилення сезонності у зайнятості, низької дієвості інструментів державної підтримки, особливо малих форм господарювання. Зазначені труднощі можливо вирішити на основі формування підприємницької ініціативи, зокрема створення місцевих агроланцюгів, що дозволить сформувати додаткові доходи сільського населення, місцевого та державного бюджетів.

Подібними за сутністю до локальних агропродовольчих ланцюгів є так звані «smart chain», які на сьогодні активно обговорюють у європейських країнах і розглядають їх як короткі ланцюги поставок сільськогосподарської продукції, розвиток яких залежить від дієвості інструментів програми розвитку сільських районів європейської співдружності щодо створення умов для «розумних» і конкурентних ланцюгів [10].

З метою створення передумов до розвитку сільських домогосподарств з виробництва продукції рослинництва необхідно розробити

заходи щодо раціоналізації каналів збуту та включення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок. Встановлено, що за розподілом виробленої в господарствах населення картоплі майже третина спрямовується на корм сільськогосподарським тваринам і птиці. Такий підхід не створює умов до підвищення товарності під час продажу картоплі, а також у формуванні товарних ресурсів на внутрішньому ринку картоплі. Розраховано, що спостерігається зниження обсягів реалізації картоплі ОСГ упродовж 2010–2018 рр., це зумовлено також низьким рівнем закупівельних цін, які не компенсують поточні матеріальні витрати. Окрім того, зростають втрати під час зберігання картоплі – за період аналізу майже вдвічі. Така ситуація пояснюється впливом кількох чинників: відсутність в достатній кількості обладнаних приміщень для зберігання врожаю картоплі; ураження значної кількості бульб хворобами, що спричиняє процес гниття продукції.

Значну кількість вирощених овочів (переважно нестандартних), а також кабачки, гарбузи тощо згодують як корм тваринам. Упродовж досліджуваного періоду кількість овочів на корм сільськогосподарським тваринам зростає. Така ситуація також свідчить про певні труднощі зі збутом виробленої овочевої продукції, а також про орієнтацію ОСГ на виробництво тваринницької продукції. За такого підходу овочівництво розглядається як кормова база цих господарств. Це дозволяє зробити висновок про те, що ОСГ перебувають поза ланцюгами поставок відповідної продукції та не формують достатні обсяги товарної пропозиції на внутрішньому ринку.

Вивчення особливостей розподілу вирощеної плодово-ягідної продукції в ОСГ дало можливість встановити подібну тенденцію. Так, основна частина ягід та плодів споживається членами сільських домогосподарств і їх обсяг за період дослідження не змінився. Відмічено збільшення обсягів реалізованої продукції садівництва, виноградарства та ягідництва господарствами населення, що дає підстави для висновку про орієнтацію ОСГ на товарне виробництво.

Встановлено значні втрати плодів, ягід та винограду під час зберігання, які за період аналізу зросли майже в 3,5 рази. Така ситуація пояснюється відсутністю належно облаштованих сховищ і холодильних ємностей у власності особистих селянських господарств. Водночас спостерігається незначне зниження кількості плодово-ягідної продукції, яка переробляється на вино (4,3 %), хоча за цим напрямом споживання спрямовується значна кількість даного виду продукції. Цій обставині сприяє відсутність державного контролю за виробництвом вина в домашніх умовах.

Роль ОСГ у продовольчому забезпеченні членів сільських домогосподарств відображається в частці, яку вони займають у структурі споживання. Так, упродовж 2008–2018 рр. споживання картоплі становило 80–100 %. Повний відсоток потреби у споживанні картоплі сільські домогосподарства задовольняли за рахунок власного виробництва у 2016–2018 рр., що свідчить про погіршення фінансового стану сільських жителів (рис. 1).

Подібна ситуація склалася із овочевою продукцією. У даному випадку позначається

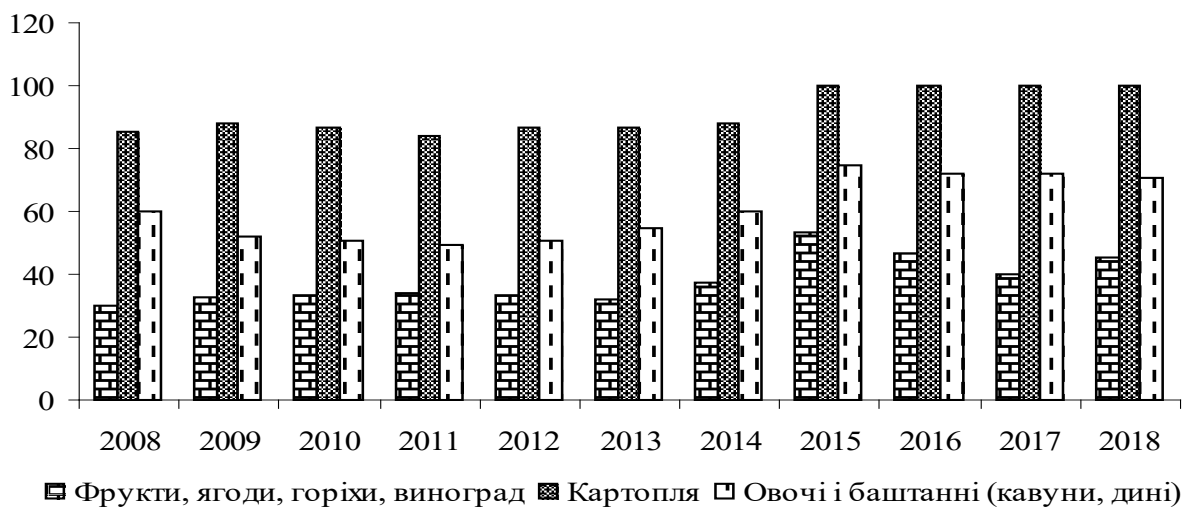


Рис. 1. Динаміка частки продукції особистих селянських господарств у структурі споживання сільських домогосподарств, %.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

як низька спроможність населення, так і висока якість вирощених овочів на присадибній ділянці.

Отже, типова для України стратегія виживання за рахунок надходжень натуральних продуктів харчування з ОСГ залишається звичною для більшості сільських населених пунктів, що є свідченням низького рівня доходів їхніх жителів [12]. Для сільських жителів сектор особистого селянського господарства є основним джерелом надходження продуктів харчування і додаткових доходів. У переважній більшості продукція ОСГ споживається самими сільськими жителями і практично повністю забезпечує їх харчування, однак при цьому надлишки вирощеної продукції втрачаються, оскільки залишаються поза ланцюгами поставок.

Як можна переконатися, частка особистих селянських господарств у структурі споживання перелічених видів продовольства в сільських домогосподарствах без дітей вища, ніж із дітьми за винятком капусти та овочів, вирощених з їхнього насіння. Дана обставина пов'язана, на нашу думку з тим, що сільські домогосподарства без дітей складаються із осіб перед- і пенсійного віку, які переконані, що споживання екологічно чистих овочів і плодів певною мірою знижує ймовірність захворювань [12].

Свідченням орієнтації на власне самозабезпечення є високий рівень споживання більшості видів овочів і плодів у сільських домогосподарствах, де вік голови становить понад 60 років. Встановлено пропорційне зростання частки споживання основних видів плодово-овочевої продукції, вирощеної в ОСГ, і рівня доходів сільських домогосподарств.

Збільшення середньодушових доходів домогосподарств, розширення товарної пропозиції та підвищення якості продуктів харчування, що пропонують, у роздрібній торгівлі та закладах громадського харчування, а також використання різних допоміжних речовин (для подовження терміну зберігання, посилення кольору, смакових властивостей та інших характеристик) посилили бажання власного забезпечення потреби у продовольстві. Люди вважають за краще виростити невелику кількість овочів і фруктів, оскільки вони є більш екологічними і смачними. Така стратегія для більшості селян вже не є способом виживання [13]. Очевидно, що зменшення кількості сільських домогосподарств, які орієнтуються у споживанні на власноруч вирощену продукцію, пояснюється не зниженням обсягів власного виробництва, а підвищенням рівня доходів і якості продуктів харчування, які реалізуються через мережу закладів роздрібно-

торгівлі та на роздрібних продовольчих ринках. Так, серед тих, хто має особисте селянське господарство, практично 100 % споживають самостійно вирощену продукцію.

Мотивація ОСГ до виробництва продовольства викликає дискусії серед дослідників. Одна з інтерпретацій полягає в тому, що домогосподарства адекватно пристосовуються до нових економічних умов, наприклад, до зниження реальних доходів і несприятливих умов альтернативного працевлаштування [14]. Відповідно, ця інтерпретація розглядає економічну мотивацію домогосподарств, яка базується на стратегії виживання у кризові періоди розвитку економіки. Інші вчені спростовують достовірність подібної інтерпретації поведінки домогосподарств [15]. Вони вбачають у виробництві продовольства особистими селянськими господарствами поведінкову норму, обумовлену традиціями й цінностями. У результаті деталізованого аналізу соціально-економічних чинників розвитку ОСГ дослідники роблять висновок, що економічні причини розвитку дачного типу виробництва є міфом [16]. І дотепер спогади про ускладнене продовольче забезпечення упродовж ХХ ст. орієнтують значну кількість домогосподарств на виробництво продовольства «як реального символічного джерела продовольчої безпеки» [17]. Додатковими й неекономічними чинниками мотивації ми розглядаємо споживчі переваги продуктів власного виробництва порівняно з купованими, задоволення від фізичної праці як хобі і джерело престижу та гордості господарів – власників особистих селянських господарств.

Більшість сільських родин на сьогодні продовжують забезпечувати продуктами харчування своїх дітей та родичів, які проживають у містах. Останні, здебільшого, також надають своїм сільським родичам різні види допомоги у вигляді матеріальної підтримки, а також у формі трудової участі в сільському підсобному господарстві у пікові періоди сезонних сільськогосподарських робіт [18]. Необхідно зазначити, що передача частки зібраного врожаю властива домогосподарствам із великою часткою пенсіонерів і в тих, де головою домогосподарства є особа старшого вікового цензу (понад 60 років).

Унаслідок того, що обміни на неформальній основі найчастіше здійснюються не з метою економічної вигоди, а на основі бажання допомогти близьким і знайомим, або віддячити за щось, відсутній зв'язок між обмінами та сукупними доходами домогосподарств. Зазначимо, що більш ніж 60 % домогосподарств не

отримують у дарунок овочів, що є свідченням їх орієнтації на власне самозабезпечення та придбання в мережі оптової і роздрібною торгівлі (табл. 1). Переважно споживають овочі, вирощені з їхнього насіння, та коренеплоди, цибулю і гриби.

Як свідчать результати досліджень науковців, суб'єктів дарообміну вибирають з числа родичів і друзів на основі преференцій, симпатій і антипатій. Мережа будується на системі

Отже, неформальні взаємозв'язки розподілу й обміну продуктів рослинництва, вироблених в ОСГ не є інструментом максимізації прибутку їхніх учасників. Найімовірніше це механізм вирівнювання їх життєвих можливостей, система різнопланової та оперативної взаємодопомоги.

На сьогодні більшість економістів виходять із того, що ОСГ є однією із ланок сільськогосподарського виробництва, що сприяє

Таблиця 1 – Групування домогосподарств за вартістю спожитих овочів, картоплі, які отримано у подарунок на 1 домогосподарство у 2018 р., грн

Група за вартістю спожитих овочів, картоплі отриманих у подарунок на 1 домогосподарство, грн	Частка домогосподарств	Листяні та стеблові овочі	Капуста	Овочі, вирощені з їхнього насіння	Коренеплоди, цибуля і гриби	Картопля
0	60,13	0	0	0	0	0
до 100	16,38	1	8	20	7	2
101–200	7,79	5	16	54	21	8
200,1–400	7,49	4	18	80	46	7
400,1–600	2,42	17	39	97	84	26
600,1–800	1,61	5	26	128	142	42
більше 800	4,18	23	58	209	246	366
Усього	100,00	2	8	27	21	18

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

переваг позаекономічного змісту, тоді як сутність товарного обміну криється в універсальності відносин анонімних контрагентів. Регуляторами неформальних відносин виступають культурні норми, а не знеособлені закони ринку. Сенс цього типу соціальних відносин полягає в захисті близьких людей від проявів зовнішнього середовища, протистоянні несприятливим обставинам.

Підтримуємо думку науковців, що мережі, які сформувалися як сукупність неформальних відносин, є інструментом забезпечення стійкості домогосподарств, виконуючи потужну перерозподільчу функцію серед родин із різними сукупними ресурсами, віковою тривалістю життя і його укладом [19]. Економічну основу неформальних взаємовідносин проілюструємо на прикладі безоплатної передачі картоплі особам, з якими приватний товаровиробник перебуває в родинних стосунках. Як свідчать дані соціологічного обстеження, 63 % потреби у цьому продукті харчування міських жителів, які мають родичів у селі, задовольняються за рахунок виробництва картоплі в особистому селянському господарстві. У статистичних збірниках і наукових роботах цю картоплю не обґрунтовано відносять до власного споживання товаровиробника, чим завищується рівень товарності. Так, 75 % опитаних приватників вказали, що вони безкоштовно передають картоплю своїм родичам.

поповненню продовольчих ресурсів країни та працевзятості сільських жителів, а, отже, доцільно створити сприятливі економічні умови до включення їх у ланцюги поставок агропродовольства. Однак, розширення масштабів ведення ОСГ необхідно розглядати як вимушений захід. Водночас у результаті земельної реформи помітно збільшилися розміри присадибних ділянок, які виділено сільським жителям, відповідно збільшилися надлишки сільськогосподарської продукції та підвищилася товарність ведення такого типу господарювання. Метою діяльності ОСГ є формування додаткових доходів сільського домогосподарства, що дозволяє збалансувати його споживчий бюджет до об'єктивного рівня.

Перша позиція свідчить про те, що вирощування продуктів на продаж є важливою альтернативою ринкової зайнятості та спосіб отримання доходів в умовах безробіття, а друга – про можливість використання високого рівня людського капіталу як для ефективного виробництва, так і налагодження зв'язків до включення їх у ланцюги поставок для продажу виробленої продукції. Однак не тільки навички та вміння, а й техніка для обробітку земельної ділянки та транспортування вирощеної продукції збільшують імовірність домогосподарства її реалізувати.

Зазначимо, що упродовж досліджуваного періоду величина доходів ОСГ від реалізації

продукції рослинництва суттєво поступається величині виручки від реалізації продукції тваринництва, що певною мірою характеризує виробничу спеціалізацію особистих селянських господарств (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать, що протягом 2014–2018 рр. у вартісному обсязі доходи ОСГ від виробництва продукції рослинництва зросли на 68,9 % і становили у 2017 р. 55,4 тис. грн, однак при цьому частка у структурі загальних доходів за цей період скоротилася на 4,6 в.п. Отже, зазначене вище дозволяє зробити висновок про те, що збільшення виручки від реалізації продукції рослинництва більшою мірою зумовлено підвищенням рівня цін і лише незначно – обсягами реалізованої продукції.

Результати дослідження свідчать, що в другому кварталі господарства населення реалізували в основному ранні овочі та ягоди, у четвертому – картоплю, пізні овочі, фрукти. Встановлено, що у 2018 р. майже 74 % сільських домогосподарств не реалізовували про-

дукцію рослинництва, вирощену в особистому селянському господарстві. Вважаємо, що вони спрямовували її на власне споживання, корм тваринам та дарували чи пропонували на обмін іншим домогосподарствам (табл. 3).

Наведені розрахунки у таблиці 3 дають підстави для висновку про те, що за обсягами реалізації продукції рослинництва сільські домогосподарства 2–5 груп доцільно віднести до групи споживчо-товарних особистих селянських господарств, а суб'єктів товарно-грошових відносин 7-ї групи – до товарних. Саме для цієї групи сільських домогосподарств характерне вирощування овочів з метою реалізації на роздрібно-продовольчих ринках.

Однак помічено суттєву різницю між першою і третьою групами сільських домогосподарств, а це є свідченням того, що домогосподарства з площею землекористування до 0,5 га реалізують лишки, а з площею понад 1 га – ведуть виробничу діяльність товарного спрямування (табл. 4).

Таблиця 2 – Динаміка та структура формування доходів від ведення особистих селянських господарств у розрахунку на 100 сільських домогосподарств

Рік	Всього		Продукти рослинництва		Продукти тваринництва		Продукти лісу, рибальства, мисливства	
	тис. грн	% до всього	тис. грн	% до всього	тис. грн	% до всього	тис. грн	% до всього
2014	110,9	100	32,8	29,6	75,2	67,8	2,9	2,6
2015	136,7	100	27,5	20,1	106,6	78,0	2,6	1,9
2016	162,6	100	40,4	24,8	119,2	73,3	3	1,8
2017	175	100	36,4	20,8	135,4	77,4	3,2	1,8
2018	231	100	55,4	24,0	169,6	73,4	6	2,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 3 – Групування сільських домогосподарств за рівнем доходу від продажу продуктів рослинництва в розрахунку на 1 домогосподарство, за 2018 р., грн

Група за доходом від продажу продуктів рослинництва на 1 домогосподарство, грн	Частка домогосподарств, %	Дохід від продажу продуктів рослинництва, грн	Грошовий дохід, грн	Частка, %	Загальний дохід, грн	Частка, %
0	73,46	0	57836	0,0	72062	0,0
до 500	5,11	300	52702	0,6	68388	0,4
501–1000	4,89	773	54488	1,4	70742	1,1
1001–1500	3,50	1268	56575	2,2	74843	1,7
1501–2000	2,44	1804	62862	2,9	79418	2,3
2001–5000	5,93	3345	60717	5,5	75931	4,4
більше 5000	4,67	13703	81414	16,8	96764	14,2
Всього	100,00	980	58760	1,7	73469	1,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 4 – Групування сільських домогосподарств за площею землекористування та величиною доходу від продажу продукції рослинництва у 2018 р., грн

Площа землекористування, га	Частка домогосподарств, %	Дохід від продажу продукції рослинництва	Грошовий дохід, грн	Частка, %	Загальний дохід, грн	Частка, %
до 0,5	67,1	1346,04	59865,93	2,2	76151,17	1,8
0,51–1	14,8	2259,00	56830,54	4,0	69820,48	3,2
більше 1	18,1	2407,07	63106,02	3,8	74121,01	3,2
Всього	100,0	979,51	58759,78	1,7	73469,10	1,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Дані таблиці 4 свідчать про відсутність суттєвого впливу площі землекористування на частку структури грошових і загальних доходів сільських домогосподарств. Так, у ОСГ із площею землекористування до 0,5 га дохід від продажу продукції рослинництва у грошовій формі становить 2,2 %, а всього – 1,8 %, тоді як в ОСГ із площею землі в обробітку понад 1 га частка у грошових доходах становила 3,8 %, а в цілому – 3,2 %.

Отже, на формування доходів ОСГ впливає ступінь урбанізації поселення. За оцінками, частка доходів від ОСГ у найбільш неурбанізованих поселеннях досягала близько 50 %, а для урбанізованих місцевостей не перевищувала десятої частини доходів населення. Можна виділити кілька причин таких відмінностей. По-перше, в найменш урбанізованих типах поселень гірше налагоджена система постачання

Обмеженість у домогосподарствах земельних ресурсів призводить до того, що вони не мають перспектив нарощення виробництва продукції до раціональних обсягів, а також труднощі під час збуту вирощеної продукції не забезпечують ефективної діяльності.

Результати дослідження переконують, що найбільші обсяги продукції рослинництва реалізують сільські домогосподарства із високим рівнем грошових доходів. Така ситуація свідчить про товарне спрямування підприємницької діяльності цієї групи сільських домогосподарств. Сільські домогосподарства із невисоким рівнем грошових доходів також здійснюють продаж вирощеної продукції мінімізуючи власне споживання.

Аналіз динаміки обсягів реалізації окремих видів продукції рослинництва господарствами населення представлено у таблиці 5.

Таблиця 5 – Динаміка обсягів реалізації основних видів продукції рослинництва господарствами населення, тис. т

Продукція	Роки					2018 р. у % до:	
	2005	2010	2016	2017	2018	2005 р.	2017 р.
Зернові та зернобобові культури	1451,8	1980,5	4185,2	4397,5	4832,9	332,9	109,9
Олійні культури	324,7	652,1	1110,7	1215,5	1113,7	343,0	91,6
Цукрові буряки	2713,1	792,0	422,2	374,5	432,3	15,9	115,4
Картопля	786,3	704,5	688,1	644,9	685,1	87,1	106,2
Овочі	718,2	830,9	995,9	947,1	1173,2	163,4	123,9
Плоди та ягоди	205,9	228,0	453,9	295,3	275,2	133,7	93,2

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

продуктів харчування, тому сільським домогосподарствам потрібно мати великі особисті господарства, щоб самостійно забезпечувати членів сільського домогосподарства продуктами харчування. По-друге, менш урбанізовані поселення мають більше можливостей для ведення сільськогосподарського виробництва за рахунок своєї віддаленості й наявності місця для випасу худоби, кормової бази, значних площ сільськогосподарських угідь. Урбанізовані місцевості, навпаки, щільно заселені, часто члени домогосподарства проживають в багатоповерхових багатоквартирних будинках і змушені мати земельні ділянки за межею поселення, що позначається на неможливості утримувати худобу, птицю і т.п. По-третє, в урбанізованих поселеннях істотно більша частка сільської інтелігенції, яка, маючи високу кваліфікацію, або взагалі не буде працювати на землі, або утримуватиме невелике господарство.

Очевидно, для сільських домогосподарств характерними є дрібні обсяги виробництва і звичай дуже низькі технологічні стандарти, що лімітує можливості використовувати потенційні можливості віддачі капіталу від масштабу.

Розрахунки таблиці 5 свідчать про нарощення обсягів реалізації зерна зернових і зернобобових культур, що пов'язано як зі збільшенням площ землекористування, наявністю у приватному користуванні зернозбиральних комбайнів, а також із суттєвим зменшенням обсягів видачі зерна в рахунок оплати за оренду земельних паїв. Окрім того, сільськогосподарські підприємства через певні податкові обмеження не реалізують продукцію рослинництва населенню.

Як свідчать наведені розрахунки, за період аналізу спостерігається нарощення обсягів реалізації насіння олійних культур, переважно торгово-посередницьким структурам. Основна причина – це потреба у грошових коштах. Водночас викликає занепокоєння зниження майже в 6 разів обсягів реалізації цукрових буряків на переробку, в тому числі й за давальницькими схемами. Цю обставину можна пояснити недосконалістю системи оподаткування товарно-грошових відносин між особистими селянськими господарствами.

Необхідно зазначити про понад дворазове зростання цін на більшість видів продукції рослинництва, що виражається в особистих

селянських господарствах. Така обставина зумовлена ажіотажним попитом та інфляційними процесами в економіці країни (табл. 6).

За результатами дослідження встановлено незначне підвищення реалізаційних цін на картоплю, вирощену в господарствах населення. Це можна пояснити, насамперед, насиченістю внутрішнього ринку даним видом сільськогосподарської продукції. Водночас, ОСГ реалізують продукцію переважно торгово-посередницьким структурам, що забезпечує мінімізацію трансакційних витрат господарства. У країні діють комерційні торгово-закупівельні фірми, що займаються заготівлею сільськогосподарської продукції в населення, але головним недоліком цього каналу реалізації є відсутність гарантованого збуту сільськогосподарської продукції у зручний для виробників час, оскільки організації закупають продукцію найчастіше сезонно. Крім того, відсутність відчутної конкуренції у сфері збуту сільськогосподарської продукції дає їм можливість диктувати найчастіше невисокі ціни реалізації.

шого елемента ринкової структури аграрної економіки – оптових ринків сільськогосподарської продукції та роздрібних продовольчих ринків. Спеціалізовані сільськогосподарські ринки займають нині невелику питому вагу в загальній кількості ринків – лише 5 %, та налічує близько 150 суб'єктів господарювання. На сьогодні роздрібні продовольчі ринки формують понад 19 % обороту роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Великою є роль ринків у забезпеченні населення картоплею (60 %), овочевою продукцією (53 %), плодами і ягодами (48 %). При цьому якість облаштування ринків залишається низькою. Лише третина торгових місць на ринках знаходиться на закритій території, і кожен третій ринок розташований у селищі міського типу або в сільському населеному пункті, що дає можливість забезпечувати потреби населення сільської місцевості.

Як переконує зарубіжний досвід та вітчизняна практика функціонування оптових продовольчих ринків, значну роль у збуті продукції рослинництва, виробленої в ОСГ, відіграють

Таблиця 6 – Динаміка цін на основні види продукції рослинництва, що виробляється господарствами населення

Культура	Роки					2018 р. в % до:	
	2014	2015	2016	2017	2018	2014 р.	2017 р.
Зернові та зернобобові	1493,4	1776,9	2805,4	3059,7	3431,3	229,8	112,1
Олійні	2701,5	3455,3	6708,3	7835,1	8056,8	298,2	102,8
Буряки цукрові фабричні	382,2	336,5	631,6	869,4	747,9	195,7	86,0
Картопля	3193,3	2545,7	3566,6	3731,6	4532,4	141,9	121,5
Овочі	3542,7	4190,7	7557,3	5844,0	6913,0	195,1	118,3
Плоди та ягоди	6412,5	7569,5	9790,9	13214,0	13256,4	206,7	100,3

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Певна частина вирощеної продукції рослинництва реалізується ОСГ через мережу роздрібних продовольчих ринків. Окрім того, поширеним є продаж власниками ОСГ плодово-овочевої продукції та картоплі безпосередньо в магазини за взаємовигідними договірними цінами, які вищі від цін, пропонованих кооперативними організаціями.

Нині система заготівлі лишків продукції рослинництва ОСГ опинилась у кризовому стані. Наслідком його стало руйнування договірної системи закупівель сільськогосподарської продукції через фінансові труднощі. Обслуговуючі кооперативи надають недостатньо послуг ОСГ, згортають роботи із забезпечення їх тарою, прийманням продукції в місцях її виробництва і вивезення її транспортом заготівельними організаціями.

Водночас збільшення кількості продавців сільськогосподарської продукції призводить до необхідності створення мережі найбільш масо-

оптові ринки сільськогосподарської продукції (ОРСП). Так, створені ОРСП в Україні обладнані та функціонують з урахуванням успішного досвіду закордонних ринків. Тут здійснюються приймання, зберігання, миття, калібрування, фасування, формування уніфікованих товарних партій і підготовка продукції до подальшого транспортування. Усі ОРСП працюють в єдиному інформаційному просторі, що забезпечує постійний обмін інформацією про попит і пропозицію на кожному товарну позицію, що реалізується на ринку [20].

Важливим напрямом збуту продукції рослинництва ОСГ є сільськогосподарські ярмарки. Вони проводяться на центральних площах міст або у найбільш зручних і пристосованих для цього місцях, на спеціально відведених майданчиках, з урахуванням можливості підвезення сільськогосподарської продукції вантажним і легковим автотранспортом [21]. Для мешканців міста створюються зручні умови

проїзду міським транспортом до місця проведення ярмарку та наявність паркувальних місць для легкових автомобілів.

Встановлено, що основні види продукції рослинництва характеризуються невисоким рівнем товарності, це є свідченням споживчого спрямування виробничої діяльності особистих селянських господарств. Водночас спостерігається відносно високий рівень товарності зернових культур. Це можна пояснити зростанням попиту на даний вид продукції рослинництва з боку господарств населення, а також наявністю певних обмежень з об'єктивних і суб'єктивних причин щодо утримання певної кількості сільськогосподарських тварин та птиці в ОСГ, які вирощують зернові культури.

Низький рівень товарності овочів та плодів зумовлений, насамперед, труднощами з реалізацією та зберіганням цього виду продукції. Крім того вона поступається іноземним товаровиробникам за якістю. Дана обставина спричиняла зниження товарності ягід за період дослідження. Отже, товарність продукції рослинництва в ОСГ залежить від загального стану економіки країни, ринкової кон'юнктури, чинників виробничо-організаційного спрямування цих господарств. Значний вплив на товарність мають віддаленість від ринків, якість доріг, наявність транспортного сполучення. У разі значної віддаленості від промислових центрів можлива товарна продукція використовується на корм худобі.

Комплексний аналіз особливостей забезпечення економічної доцільності виробництва продукції рослинництва ОСГ дав змогу встановити прояв збитковості вирощування та реалізації продукції рослинництва незалежно від площі землекористування. Дана обставина свідчить про низький рівень інтенсифікації виробництва продукції рослинництва та відсутність стратегічно орієнтованої збутової політики, а також раціональних каналів розподілу продукції рослинництва. Важливим за реалізації продукції рослинництва є оподаткування отриманого доходу. Порядок оподаткування доходів фізичних осіб, у тому числі від продажу сільськогосподарської продукції, регламентується розд. IV Податкового кодексу України (ПКУ) [22].

Особисте підсобне господарство як активна форма господарювання на селі не вирішує проблему бідності, а лише сприяє в умовах кризи сільського господарства підтримці доходів і виживанню значної частини сільського населення. Зменшення сільськогосподарського виробництва стало причиною зниження зайнятості працездатного населення в сільському господарстві, що своєю чергою, підвищило

роль ОСГ у формуванні доходів сільського домогосподарства.

Самозайнятість в ОСГ не забезпечує сільським родинам суттєвих доходів і лише часткового компенсує матеріальні витрати, пов'язані з виробництвом продукції рослинництва та під час її продажу. Отже, особисті селянські господарства відіграють важливу роль у забезпеченні продуктами харчування сільських родин як додатковий резерв збільшення продовольчих ресурсів. Із соціального погляду ОСГ, за умови підвищення його товарності, стають одним із джерел формування і зростання доходів сільських жителів та сферою зайнятості значної частини сільських жителів. Особисті селянські господарства дають змогу ефективно використовувати додаткові трудові ресурси: пенсіонерів, безробітних, домогосподарок і підлітків, а отже, великою мірою визначають якість життя сільських домогосподарств. Саме перелічені вище обставини вимагають розробки дієвих організаційно-економічних аспектів їх стійкого розвитку у вирішенні питання продовольчої безпеки країни та сталого розвитку сільських територій на основі інтеграції їх до ланцюгів поставок агропродовольства.

Одним із підходів щодо інтеграції ОСГ до агропродовольчих ланцюгів поставок є створення мережі регіональних оптово-розподільчих центрів та організація у них підрозділів по закупівлях надлишків вирощеної сільськогосподарської продукції. При цьому існує необхідність у розробці типових договорів поставок за попередніми замовленнями, передбачити часткове кредитування, що дозволить ОСГ господарствам планувати виробничу програму та у повному обсязі виконувати технологічні операції. Іншим напрямом включення ОСГ у ланцюг доданої вартості є поглиблення розвитку сільськогосподарської кооперації, особливо у середовищі товарних ОСГ. З цієї метою доцільно здійснювати удосконалення нормативно-правового її регулювання та активізації інформаційно-консультативної підтримки безпосередньо на рівні ОСГ товарного типу.

Висновки. Узагальнено, що в зарубіжній практиці ланцюги поставок агропродовольства, які залучають дрібних фермерів, розглядають як інструменти забезпечення зростання доданої вартості, соціальної підтримки сільського населення, що сприяє реалізації принципів сталого розвитку сільських територій. Погоджуємося із підходом зарубіжних дослідників до визначення ланцюгів поставок агропродовольства як короткі ланцюги, «розумні ланцюги», розвиток яких залежить від дієво-

сті інструментів державних програм розвитку сільських територій.

Доведено, що виробництво продукції рослинництва в особистих селянських господарствах характеризується низьким рівнем товарності, що свідчить про орієнтування на власне самозабезпечення членів сільських домогосподарств і формування кормової бази для утримання сільськогосподарських тварин, що є характерною ознакою стратегії виживання ОСГ. Так, у 2018 р. близько 27 % вирощеної картоплі в цих господарствах спрямовується на споживання, овочів – 85,6 %, фруктів – майже 100 %. Упродовж 2008–2018 рр. частка особистих селянських господарств у структурі споживання картоплі в сільських домогосподарствах становить 80–100 %, овочів – близько 70 %, плодів – 46 %, що свідчить про погіршення фінансового становища сільських жителів і, як наслідок, про зниження купівельної спроможності населення.

Виявлено, що певна частина вирощеної продукції рослинництва реалізується ОСГ через мережу роздрібних продовольчих ринків, продаж плодоовочевої продукції та картоплі здійснюється через організації роздрібною мережі, оптові ринки сільськогосподарської продукції та торгово-посередницьким структурам. Обґрунтовано, що нині система заготівлі лишків продукції рослинництва ОСГ опинилась у кризовому стані. Наслідком його стало руйнування договірної системи закупівель сільськогосподарської продукції через фінансові труднощі. Обслуговуючі кооперативи надають недостатньо послуг ОСГ, згортають роботи із забезпечення їх тарою, прийманням продукції в місцях її виробництва і вивезення її транспортом заготівельних організацій.

З метою створення економічних умов щодо інтеграції ОСГ до ланцюгів доданої вартості доцільно створити мережі регіональних оптово-розподільчих центрів та організації у них підрозділів по закупівлях надлишків вирощеної сільськогосподарської продукції. Іншим напрямом включення ОСГ у ланцюг доданої вартості є поглиблення розвитку сільськогосподарської кооперації, особливо у середовищі товарних ОСГ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Месель-Веселяк В.Я. Ефективність господарювання новостворених сільськогосподарських підприємств ринкового спрямування в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 21–33.
2. Варченко О.М., Свиноус І. В., Демчак І. М. Сучасний стан та проблеми розвитку особистих селянських господарств в Україні. *Вісник аграрної науки*. 2013. № 11. С. 55–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaan_2013_11_15.
3. Биба В.А., Варченко О.О. Напрями інтеграції фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості в Україні. *Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-практичний журнал*. 2019. № 4. С. 164–173.
4. Hinrichs C.C. The practice and politics of food system localization. *Journal of Rural Studies*, 2003. Vol. 19, Iss. 1. P. 33–45. URL: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(02\)00040-2](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(02)00040-2).
5. Hinrichs C.C., Allen P. Selective patronage and social justice: Local food consumer campaigns in historical context. *Journal of Agriculture and Environmental Ethics*. 2008. Vol. 21. Iss. 4. P. 329–352.
6. Marsden T., Banks J., Bristow G. Food supply chain approaches: Exploring the irrole in Rural Development. *Sociologia Ruralis*, 2002. Vol. 40. Issue 4. P. 424–438. URL: <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00158>.
7. Sonnino R., Marsden T. Beyond the divide: rethinking relations hips between alternative and conventional foodnet works in Europe. *Journal of Economic Geography*, 2006. Vol. 6. Iss. 2. P. 181–199. URL: <https://doi.org/10.1093/jeg/1bi006>.
8. Renting K., Marsden T., Banks J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning*, 2003. Vol. 35. Iss. 3. P. 393–411. DOI: 10.1068/a3510.
9. Ilbery I., Kneafsey M. Producer constructions of quality in regional speciality food production: a case study from south west England. *Journal of Rural Studies*, 2000. Vol. 16. Iss. 2. P. 217–230. URL: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(99\)00041-8](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(99)00041-8).
10. Liu Chalres Z.-Z., Yang Lin. Framework of Ambient Intelligence System for Smart Agri-food Management. (Conference Paper). 15th. International Conference of High Performance Computing and communications, 2015. P. 321–328. DOI: 10.1109/HPCC.and.EUC.2013.54.
11. Паска І.М. Взаємозв'язок посередницьких структур із господарствами населення. *Економіка та управління АПК*. 2012. Вип. 8. С. 17–21.
12. Іщенко А.В. Функції і значення особистих селянських господарств в суспільно-економічному розвитку сільських територій України. *Економіка та управління АПК*. 2019. № 1. С.121–132.
13. Корновенко С., Нечитайло В. Селянське господарство фермерського типу в Україні: історія і сучасність. *Український селянин*. 2005. Вип. 9. С. 251–252.
14. Запша Г.М. Господарства населення в аграрному виробництві регіонів України. *Агросвіт*. 2015. № 8. С. 3–6.
15. Прокопа І.В., Беркута Т.В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 3. С. 74–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekonprog_2010_3_9.
16. Кальченко С.В. Оцінка рівня економічної ефективності виробництва продукції в господарствах населення. *Економіка АПК*. 2014. № 8. С. 31–37.
17. Тулуш Л.Д. Трансформація високотоварних господарств населення в суб'єкти підприємництва: по-

датково-бюджетні аспекти. Економіка АПК. 2018. №1. С. 40–52.

18. Прокопа І.В. Виробнича сфера села і сільське життєве середовище. Київ: ІЕ НАН України, 2001. 287 с.

19. Радаєв В.В. Человек в домашнем хозяйстве. Социологические исследования. 1997. № 4. С. 64–65.

20. Вовк Ю.І. Селянське господарство України в умовах інтенсивного формування ринкових відносин на початку ХХ ст. Гуманітарний вісник. Історичні науки. 2014. Вип. 5(2). С. 46–60.

21. Дутова Н.В. Оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: проблеми та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних країн. Економіка і організація управління. 2019. Вип. 1. С. 43–52.

22. Тулуш Л.Д. Фіскальне стимулювання трансформації особистих селянських господарств у підприємницькі структури. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2017. Вип. 90(2). С. 16–33.

REFERENCES

1. Mesel'-Veseljak V.Ja. (2016). Efektyvnist' gospodarjuvannja novostvorenyh sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv rynkovogo sprjamuvannja v Ukraini. [Efficiency of management of newly created market-oriented agricultural enterprises in Ukraine]. *Ekonomika APK. [Economics of agro-industrial complex]*. No 12, pp. 21–33.

2. Varchenko O.M., Svynous I. V., Demchak I. M. (2013). Suchasnyj stan ta problemy rozvytku osobystyh seljans'kyh gospodarstv v Ukraini. [The current state and problems of development of personal farms in Ukraine]. *Visnyk agrarnoi' nauky. [Bulletin of Agricultural Science]*. No 11, pp. 55–59. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaan_2013_11_15.

3. Byba V.A., Varchenko O.O. (2019). Naprjamy integracii' fermers'kyh gospodarstv u agroproduvol'chi lancjygy dodanoi' vartosti v Ukraini. [Directions of integration of farms into agri-food value chains in Ukraine]. *Stalyj rozvytok ekonomiky: Mizhnarodnyj naukovy-praktychnyj zhurnal. [Sustainable Economic Development: International Scientific and Practical Journal]*. No 4, pp. 164–173.

4. Hinrichs C.C. The practice and politics of food system localization. *Journal of Rural Studies*, 2003. Vol. 19, Iss. 1, pp. 33–45. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(02\)00040-2](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(02)00040-2).

5. Hinrichs C.C., Allen P. Selective patronage and social justice: Local food consumer campaigns in historical context. *Journal of Agriculture and Environmental Ethics*. 2008. Vol. 21. Issue 4, pp. 329–352.

6. Marsden T., Banks J., Bristow G. Food supplychain approaches: Exploring the irrolein Rural Development. *Sociologia Ruralis*, 2002. Vol. 40. Issue 4, pp. 424–438. Available at: <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00158>.

7. Sonnino R., Marsden T. Beyond the divide: rethinking relations hipsbetween alternative and conventional foodnet worksin Europe. *Journal of Economic Geography*, 2006. Vol. 6. Issue 2, pp. 181–199. Available at: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbi006>.

8. Renting K., Marsden T., Banks J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food

supply chains in rural development. *Environment and Planning*, 2003. Vol. 35. Issue 3, pp. 393–411. DOI: 10.1068/a3510.

9. Ilbery I., Kneafsey M. Producer constructions of quality in regional speciality food production: a case study from south west England. *Journal of Rural Studies*, 2000. Vol. 16. Issue 2, pp. 217–230. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0743-0167\(99\)00041-8](https://doi.org/10.1016/S0743-0167(99)00041-8).

10. Liu Chalres Z.-Z., Yang Lin. Framework of Ambient Intelligence System for Smart Agri-food Management. (ConferencePaper). 15th. International Conference of High Perfomance Computing and communications, 2015. pp. 321–328. DOI: 10.1109/HPCC.and.EUC.2013.54.

11. Paska I.M. (2012). Vzajemozv'jazok poserednyc'kyh struktur iz gospodarstvamy naselennja. [Relationship of intermediary structures with households]. *Ekonomika ta upravlinnja APK. [Economics and management of agro-industrial complex]*. Iss. 8, pp. 17–21.

12. Ishhenko A.V. (2019). Funkcii' i znachennja osobystyh seljans'kyh gospodarstv v suspil'no-ekonomichnomu rozvytku sil's'kyh terytorij Ukrainy. [Functions and significance of personal farms in the socio-economic development of rural areas of Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnja APK. [Economics and management of agro-industrial complex]*. No 1, pp. 121–132.

13. Kornovenko S., Nechytajlo V. (2005). Seljans'ke gospodarstvo fermers'kogo typu v Ukraini: istorija i suchasnist'. [Peasant farming in Ukraine: history and modernity]. *Ukrai'ns'kyj seljanyn. [Ukrainian peasant]*. Iss. 9, pp. 251–252.

14. Zapsha G.M. (2015). Gospodarstva naselennja v agrarnomu vyrobnyctvi regioniv Ukrainy. [Households in agricultural production of the regions of Ukraine]. *Agrosvit*. No 8, pp. 3–6.

15. Prokopa I.V., Berkuta T.V. (2010). Dyferenciacija gospodarstv naselennja za harakterom vyrobnyctva: naslidky rynkovoi' transformacii'. [Differentiation of households by the nature of production: the consequences of market transformation]. *Ekonomika i prognozuvannja. [Economics and forecasting]*. No 3, pp. 74–89. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2010_3_9.

16. Kal'chenko S.V. (2014). Ocinka rivnja ekonomichnoi' efektyvnosti vyrobnyctva produkcii' v gospodarstvah naselennja. [Assessment of the level of economic efficiency of production in households]. *Ekonomika APK. [Economics of agro-industrial complex]*. No 8, pp. 31–37.

17. Tulush L.D. (2018). Transformacija vysokotovarnyh gospodarstv naselennja v sub'jekty pidpryjemnyctva: podatkovy-bjudzhetni aspekty. [Transformation of highly marketable households into business entities: tax and budgetary aspects]. *Ekonomika APK. [Economics of agro-industrial complex]*. No 1, pp. 40–52.

18. Prokopa I.V. (2001). Vyrobnycha sfera sela i sil's'ke zhyttjeve seredovyshhe. [Rural production sphere and rural living environment]. *Kyi'v: IE NAN Ukrainy*. 287 p.

19. Radaev V.V. (1997). Chelovek v domashnem hozjajstve. Sociologicheskie issledovanija. [Man in the household. Sociological research]. No 4, pp. 64–65.

20. Vovk Ju.I. (2014). Seljans'ke gospodarstvo Ukrainy v umovah intensyvnogo formuvannja rynkovyh vidnosyn na

pochatku HH st. Gumanitarnyj visnyk. [Wolf YI The peasant economy of Ukraine in the conditions of intensive formation of market relations at the beginning of the XX century]. Istorychni nauky. [Humanitarian Bulletin. Historical sciences]. Iss. 5(2), pp. 46–60.

21. Dutova N.V. (2019). Opodatkovannja dohodiv fizychnyh osib v Ukraini: problemy ta vdoskonalennja na bazi dosvidu zarubiznyh krajin. [Personal income taxation in Ukraine: problems and improvements based on the experience of foreign countries]. Ekonomika i organizacija upravlinnja. [Economics and organization of management]. Iss. 1, pp. 43–52.

22. Tulush L.D. (2017). Fiskal'ne stymuljuvannja transformacii' osobystyh seljans'kyh gospodarstv u pidpryjemny'ki struktury. [Fiscal stimulation of transformation of personal peasant farms into entrepreneurial structures]. Zbirnyk naukovykh prac' Uman'skogo nacional'nogo universytetu sadivnytva. [Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture]. Iss. 90(2), pp. 16–33.

Детерминанты формирования агропродовольственных цепей в среде домохозяйств Украины

Паска И.Н., Гринчук Ю.С., Артимонова И.В.

Статья посвящена исследованию детерминант формирования агропродовольственных цепей в среде домашних хозяйств Украины и обоснованию направлений их интеграции в конкурентоспособные цепи поставок. Аргументировано, что актуальны разработки как в научном, так и практическом аспектах по созданию условий для интеграции личного крестьянского хозяйства (ЛКХ) в конкурентоспособные цепи поставок и наращивание добавленной стоимости на каждом уровне его участников.

Освещено, что локальные цепи поставок в зарубежной практике рассматривают как инструменты формирования доходов сельского населения, реализации принципов устойчивого развития сельских территорий, а также как короткие, локальные и «умные» цепи. Обосновано, что именно содействием развитию местных агроцепей с привлечением ЛКХ в отечественной практике будет способствовать устойчивому развитию сельских территорий, обеспечению продовольственной безопасности страны.

Аргументировано, что с целью создания условий к развитию сельских домохозяйств по производству продукции растениеводства необходимо разработать мероприятия по рационализации каналов сбыта и включение их в конкурентоспособные цепи поставок. Установлено, что значительная часть выращенной сельскохозяйственной продукции хозяйствами населения направляется на самообеспечение семьи, на корм сельскохозяйственным животным и птице, а излишки продукции, особенно в отдаленных сельских регионах, вообще теряются из-за порчи и невостребованности.

Освещено, что неформальные взаимосвязи распределения и обмена продуктов растениеводства, произведенных в ЛКХ не является инструментом максимизации прибыли их участников, следовательно, целесообразно создать благоприятные экономические условия для

включения их в цепи поставок агропродовольства. Систематизированы характерные свойства товарных партий ЛКХ, а именно: небольшие объемы производства, низкие технологические стандарты, ограниченность в производственных ресурсах, что лимитирует использование потенциальных возможностей отдачи капитала от масштаба. Выявлено, что определенная часть выращенной продукции растениеводства реализуется ЛКХ через сеть розничных продовольственных рынков, продажа плодоовощной продукции и картофеля осуществляется через организации розничной сети, оптовые рынки сельскохозяйственной продукции и торгово-посредническим структурам. Предложены мероприятия по интеграции ЛКХ к цепям добавленной стоимости на основе создания сети региональных оптово-распределительных центров и организации в них подразделений по закупкам излишков выращенной сельскохозяйственной продукции, углубление развития сельскохозяйственной кооперации.

Ключевые слова: аграрный сектор, трудозанятость, сельские домохозяйства, мелкие фермеры, конкурентоспособные цепи поставок.

Determinants of formation of agro-food chains in the environment of households of Ukraine

Paska I., Hrynychuk Yu., Artimonova I.

The article is devoted to the study of the determinants of the formation of agri-food chains in the households of Ukraine and the substantiation of the directions of their integration into competitive supply chains. It is argued that the developments in both scientific and practical aspects of creating conditions and prerequisites for the integration of PF in the competitiveness of the supply chain and increasing value added at each level of its participants are relevant.

It is highlighted that local supply chains in foreign practice are considered as tools for generating income of the rural population, the implementation of the principles of sustainable development of rural areas, as well as considered as short, local and "smart chains". It is substantiated that it is the promotion of the development of local agricultural chains with the involvement of PF in domestic practice that will contribute to the sustainable development of rural areas, ensuring food security of the country.

It is argued that in order to create preconditions and conditions for the development of rural households for crop production, it is necessary to develop measures to streamline sales channels and include them in competitive supply chains. It is established that a significant part of agricultural products grown by households is used for self-sufficiency of the family, feed for farm animals and poultry, and surplus products, especially in remote rural areas, are lost due to spoilage and unclaimed.

It is clear that the informal relationship between the distribution and exchange of crop products produced in PF is not a tool to maximize the profits of their members. and, therefore, it is advisable to create favorable economic conditions for their inclusion in the supply chain of agricultural production. The characteristic properties of commodity parties, PF are systematized, namely: small volumes of production, low technological standards, limited production resources, which limits the opportunities to use

the potential opportunities to return capital on a scale. It was found that a certain part of the grown crop products is sold by PF through a network of retail food markets, the sale of fruits and vegetables and potatoes is carried out through retail organizations, wholesale markets for agricultural products and trade intermediaries. Measures are proposed to integrate

PF into value chains on the basis of creating a network of regional wholesale and distribution centers and organizing units for purchasing surplus agricultural products, deepening the development of agricultural cooperation.

Key words: agricultural sector, employment, rural households, small farmers, competitive supply chains.



Copyright: Паска І.М., Гринчук Ю.С., Артимонова І.В. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Паска І.М.
Гринчук Ю.С.
Артимонова І.В.

ID <https://orcid.org/0000-0003-4453-8905>
ID <https://orcid.org/0000-0003-0297-7432>
ID <https://orcid.org/0000-0003-1054-1356>

ЕКОНОМІКА

UDC 338.432:502.131.1:005.336.4-027.63

JEL O19, Q12, Q57

International experience in stimulation of green initiatives in agriculture and directions of its implementation in the national practice

Bachynskyi R. *Bila Tserkva National Agrarian University*

Bachynskyi R. International experience in stimulation of green initiatives in agriculture and directions of its implementation in the national practice. *Ekonomika ta upravlinnja APK*. 2021. № 1. S. 41–49.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-41-49

International experience of stimulation of green initiatives in agriculture is summarized in this article, directions of its implementation in national practice are determined. The article proves that insufficient development of green initiatives in agriculture is a result of effect of limiting barriers having economic and economic nature, and low level of development of incentive tools to stimulate agricultural producers. The arguments are given to understand the importance of foreign practice of incentives for agrarian producers to introduce green initiatives in agricultural industry, and to determine directions of its implementation in Ukrainian practice.

The article demonstrates that green initiatives in agriculture at the level of commercial entity are possible only in case of targeted, joint and coordinated activities of the state, society, united territorial communities (UTC) and agricultural enterprises. It is proposed to examine green initiatives in agriculture as a systemic process of organization of nature protection activities of the enterprise basing on coordinated actions of agrarian producers, the structures of state power and administration, UTC, connected with use of the complex of tools and measures to stimulate environmentally safe activities.

It is summarized that legal acts and regulations governing nature protection activities in EU states include the following incentive tools to stimulate green initiatives: regulatory, informative and economic tools. Economic tools to motivate the enterprises to adopt environmentally friendly activities are determined: they include ecologic taxes, ecologic quotas, ecologic funds, subsidies and tax benefits, deposit refund systems, etc.

The components of information support of manufacturers are described: they include information about applicable laws and regulations for nature protection, statistic data, researches, reviews and analytical reports, strategic programs developed, information about the options of financing, environmentally-friendly solutions for enterprises. The reasons are given to support creation of information system to stimulate green initiatives implemented in agrarian activities in national practice.

Keywords: green initiative, incentive tools, agricultural industry, ecologic fees, ecologic taxes.

Problem statement and analysis of recent studies. Achievement of environmental sustainability is an important factor of strategic development in agriculture at the present time, and environmental sustainability is determined by impact of commercial entities of the industry on environment. It is evident that achievement of ecologic sustainability of

national agricultural enterprises requires initially to change their attitude to green initiatives, to form the new model of sustainable development, the model of green economy, or the concept of environmentally-friendly development. Therefore, during the last years the state authorities launched several initiatives to implement the principles of sustainable

development in agriculture. Nevertheless, decrease of negative impact is not observed due to the general low level of development of green initiatives in agrarian activities of commercial entities.

Low level of green initiatives implemented at agrarian enterprises evidences the presence of limiting barriers of organizational and economic nature, the low level of development of tools to stimulate agrarian producers to implement the measures required to introduce green initiatives in production activities. Therefore, summarizing of international practice in area of green initiatives in agrarian production, the search of directions to implement it in local conditions, and development of the complex of new incentive tools for environmentally-friendly agrarian commercial activities become the important tasks at the present time.

It should be noted that despite the large number of studies in areas of nature protection, rational resource management and green initiatives [1–4], the complex practical approaches to measures and tools to stimulate foreign agrarian producers for green initiatives in their production activities, and substantiation of directions of their implementation in the national practice are not completely described at the present time.

It should be noted that main part of Ukrainian researches understands green initiatives as the change in procedure of functioning of different economic systems for the purpose to decrease negative impact on environment, provided that they correspond to the interests of entities involved in organizational and economic mechanism of nature management. Nevertheless, we believe that the main direction to implement green initiatives in agrarian production is commercial activity of the producers, because commercial entities generate the most significant negative impact on environment, and, at the same time, may act as the stimulators of green initiatives in consumption. Therefore, examination of practice based on the complex of tools used to stimulate agrarian producers in implementing of environmentally-friendly technologies and measures is important in national context.

Objective of the study is to summarize theoretic bases and practical issues connected with formation of the complex of tools and measures to stimulate agrarian producers in implementation of principles of sustainable development in international practice and substantiation of directions of its use in national practice and motivation of commercial entities to switch to environmentally-friendly manufacture of agrarian products.

Study methods and materials. Fundamental bases and applied scientific developments of foreign and national scientists related to the concept of sustainable development and green initiatives in

agriculture, developments of international organizations were adopted as theoretic bases of the study.

Generalization and systematization of theoretic bases and development of stimulating measures for sustainable environmentally-friendly agrarian production were performed with use of methods of empiric and theoretic scientific knowledge; generalization was performed basing on general scientific cognition methods, in particular, dialectic method, analysis and synthesis, induction and deduction, systemic and complex approaches, regulatory and comparative analysis.

Study results and discussion. The importance of research of the issues connected with stimulation of national product manufacturers in implementation of green initiatives in agrarian production is explained by several objective and subjective factors. The first is implementation of measures connected with structural changes stipulated in obligations taken by Ukraine according to EU Association Agreement. According to the art. 404 of this agreement, reasonability of stimulation for implementation of sustainable development principles in agrarian production is established in the direction of popularization of implementation of organic production methods and bio technologies, inter alia, by implementation of the best practice in this area [5]. In addition, the measures are developed to harmonize Ukrainian laws with European practice and certain Regulations on organic production and organic product labelling, cultivation of energy crops and their use for bio fuel production.

Summarizing the scientific approaches of researchers to the understanding of green initiatives in economy as the change in procedure of functioning of different economic systems for the purpose to decrease negative impact on environment, provided that this should correspond to the interests of all stakeholders [6, 7], we believe that implementation of green initiatives in agrarian productions on the level of commercial entity is possible only in case of targeted, joint and coordinated activities of the state, society, uniter territorial communities (UTC) and agrarian enterprises. So, green initiatives in agrarian productions mean the systemic process of organization of nature protection activities of the enterprise based on implementation of strategy of coordinated and joint actions of agrarian producers, authorities of state power and administration, UTCs, connected with use of the complex of tools and measures to stimulate environmentally safe activities aimed at the decrease of negative impact of the enterprise on environment and rational management of natural resources, with respect of economic, social and ecologic interests of this enterprise.

In line with that, at the present moment main objectives of commercial activities of majority of agrarian enterprises are the focus on getting of maximum amounts of profit, performance of social obligations, and the issues of environmentally-friendly performance of production activities are not the priorities of their strategic development. It is evident that in such conditions of implementation of green initiatives in agrarian production on the level of enterprise, the development of efficient tools of state stimulation of this process is required. There are two main types of such tools: administrative tools, i.e., the laws, standards, licensing, certification, expertise, environmental audit, etc.; economic tools, i.e. payment for nature management, the market of rights for pollution, ecologic funds, ecologic insurance, ecologic tax, etc.

We believe that implementation of green initiatives in production activities of agrarian enterprises requires complex and well-balanced use of tools and methods of all types. Particularities of effect of incentive tools for implementation of green initiatives should be based on the parameters of each commercial entity, in particular: its size, production potential, production volume, industrial structure, the nature of impact on environment, the level of innovations, environmentally-friendly technologies, the degree of impact on business environment (suppliers, intermediaries, consumers, partners) which feels environmental consequences of commercial activities, etc.

During the last years the important work was done in area of search, implementation and improvement of the tools to stimulate green initiatives implemented in production activities of agrarian enterprises. During the last time scientific studies of national researches formed the grounds for development of differentiated utilization of tax benefits and ecologic payments, adapted enterprise certification system in accordance with ISO standards, environmentally safe technologies for cultivation of agrarian crops, cattle and poultry growing [8, 9]. Nevertheless, the level of implementation of green initiatives in agriculture and economy in general remains low. Each year Yale University presents its report on the level of implementation of green initiatives in different countries, including Ukraine, basing on calculation of the so-called EPI index, Environmental Performance Index. It should be noted that in 2020 this index was calculated basing on 32 performance parameters which formed the basis to range 180 states of the world according to the level of health of environment and ecosystem viability [10]. In general, these parameters demonstrate commitment of states to the fixed objectives of environmental policy.

Particularities of formation of generalized EPI index are connected with the fact that 60% of all parameters determine ecosystem viability, and 40% of parameters describe condition of environment. The sources of information for calculation of EPI index are reliable, because the data of international organizations, non-governmental and academic scientific centers are used. Assessment of value of the certain parameters is weighted and generally calculated for each country, basing on 11 directions which reflect the components of environment, the level of development of ecologic services, climate changes caused by globalization, exhausts and level of pollution, the important industries, such as agriculture, fishing and water resources. Particularity of EPI index calculation is connected with the fact that in 2020 it was determined on the background of COVID-19 pandemic which obviously proves interconnection between the human activities and changes in condition of environment, and supports the need to invest in ecologic sustainability of different ecologic and economic systems. It is established that foreign researchers demonstrated correlation between concentration of pollutions in air, COVID-19 incidence and lethality [11].

It is established that in 2020 Ukraine was on the 60th place from 180 countries, having got 49,5 points of maximum 100 points (Table 1). It should be noted that it is not correct to compare the values of this index in different years because the methods of its calculation are adjusted each time. Indeed, in 2018 EPI index was calculated basing on 24 parameters grouped according to 10 main criteria, and in 2020 there were 32 parameters grouped according to 11 categories.

Table 1 – Place of Ukraine in EPI rating (Environmental Performance Index)

Place	Country	Points
1	Denmark	82,5
2	Luxemburg	82,3
3	Switzerland	81,5
4	Great Britain	81,3
5	France	80,0
6	Austria	79,6
7	Finland	78,9
8	Sweden	78,7
9	Norway	77,7
10	Germany	77,2
60	Ukraine	49,5

Source: prepared and calculated according to the source [10].

The data given in table 1 evidence that developed states of the world form the list of TOP states with high Environmental Performance In-

dex values. These states continue to implement the complex of measures to achieve ecologic sustainability by forming of appropriate laws and regulations, implementing the strict standards and rules, investing large amounts in protective measures. Nevertheless, no state has received the maximum number of points which could evidence the complete use by the state of its possibilities to ensure ecologic sustainability.

We believe that this index is only incidental in describing of level of green initiative implementation in economy of the country, that's why it is reasonable to analyze also the other parameters, in particular, the index of share of ecologic payments in GDP of the country for the purpose to assess the level of implementation of green initiatives in economy. According to EU statistics, the share of ecologic payments in EU states does not exceed 3,0 % of GDP, in Denmark it is 4,0 %, in Serbia – 4,5 %. In 2018 the share of ecologic tax in Ukraine was 0,3 % of GDP – it is a small amount to compare with the states focused on environment in their development.

It is established that EU states have the highest rates of environmental performance index and share of ecologic payments in GDP. It may be explained by adoption of perfect environmental legal regulation enabling to establish efficient monitoring and to stimulate enterprises to implement and comply with the principles of protection of environment basing on the relevant tools stimulating implementation of green initiatives in production activities. The laws of European states include over 300 legal acts and significant number of accompanying regulations: procedures, guidelines and methods which govern environmental protection activities of the enterprises.

Environmental laws of EU states include the following groups of environmental incentive tools: regulatory, information and economic tools [12]. At the same time, economic tools motivating the enterprises to implement green initiatives include ecologic taxes, ecologic quotas, ecologic funds, subsidies and tax benefits, deposit refund systems, etc.

Ecologic taxes are implemented in energy and transport sectors, in areas of natural resource management and pollution of environment [13]. Main function of these taxes is to influence on formation of the demand and offer of different types of products by increase of production costs, and, as a result, of the price of sale of “polluting” products, contributing to re-orientation of product manufacturers and consumers to the alternative, environmentally safe products. Differentiation of applicable ecologic taxes is observed in EU states. It means adaptation of ecologic taxes basing on

the level of their impact on environment: they are increased for environmentally harmful products and decreased for environmentally friendly products.

The next tool is the system of ecologic quotas, the sale of rights for pollution – to distinguish from taxes, it is based on assessment of quantity, not of the value. In practice the quantitative limits are fixed on the level of maximum pollution, the right for which may be sold (cap-and-trade), or on the level of minimum rate of efficiency for quota receipt (baseline-and-credit) [14, 15]. Quotas are treated as a tool which requires complex ecologic and economic assessment of the subjects and objects, enabling the enterprises to receive revenue from sale of unused rights for pollution.

Main task of the system of ecologic funds implemented in EU states is to contribute to accumulation of funds received from ecologic payments, charitable payments and state support, and to ensure their target use for implementation of projects based on green initiatives.

In addition to the above-mentioned tools, granting of ecologic subventions and tax benefits are adopted in EU states. Their implementation is based on opinion that production and consumption in areas of ecological priority is distorted by ecologic subventions, and therefore is considered as inefficient use. Such subsidies are classified as “negative taxes”, because they stimulate production and consumption of products which cause negative impact on environment, and ecologic taxes are implemented in order to limit such production behavior. As a result, the states lose significant funds and efforts aimed at creation of the new tools in area of ecologic policy, which are brought to zero by subsidies which have the opposite effect [16]. Therefore, ecologic subsidies in EU states are featured by clear target destination, they are used only in case when ecologic targets to be achieved are clearly determined.

Beneficial tax rates are treated in EU states as a certain type of subsidies in form of revenues from tax payments not received by the budget, therefore, they are differentiated in function of real effect of these investments.

In context of the systems of deposit refund tools, they are based on return of product packing, containers for beverages and products withdrawn from use, especially dangerous products. At the moment of product purchase the buyer provides a sort of deposit which is later on refunded to him in case of return, motivating the buyer to bring back the packing or product, and to decrease in such a way the waste generation. It is obvious that such tool is extremely important for national practice, because the absence of such consumer motivation results in significant loss and pollution of environment.

In addition, EU states implemented extended liability for product manufacturers: the enterprise is liable for return and processing of products withdrawn from use. So, the supply chain should mandatory include one more step, the product utilization, which helps to decrease wastes and enables to increase product value due to its processing in other type of product, etc.

Loan benefit is an interesting tool for national practice. Foreign banks, non-commercial financial organizations and state funds provide target financing of the enterprises which implement resource-saving and environmentally safe technologies, conduct scientific developments in area of alternative energy and energy saving, optimize their activities in accordance with principles of sustainable development.

In addition to the effect of economic tools regulating and stimulating the green initiatives, the complex information database which is free of charge and available to general public, is established in the developed states of the world. This information database includes information about applicable environmental laws and regulations, statistic data, the studies, reviews and analytical reports, developed strategic programs, information about possibilities of financing, ecologic solutions for the enterprises. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), European Environment Agency (EEA), United National Economic Commission for Europe (UNECE),

United Nations Environment Program (UNEP) and United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) are the entities which provide ecologic information basing on their Internet sites.

Information is provided for public access at the official sites of above-mentioned organization; in addition, the following information resources operate due to their support (Table 2).

We believe that experience of Finland may be useful for the national practice. At the present time Finland has high positions in the rating of states by environmental performance index; the efficient complex of tools for economic stimulation of business in implementing of green initiatives in production activities is adopted there. It is well-known that OECD created the open database of incentive tools to support green initiatives in commercial structures; information about acting tools and mechanisms of their implementation is accumulated in this database with distribution by each member state of this organization.

Summarizing experience of Finland in implementation of the system of tools to support green initiatives, we have found out the following types and particularities of implementation of these tools. The tools and mechanisms within the framework of deposit refund system are implemented in this state – they are provided for car bodies and packing of alcoholic and non-alcoholic beverages. It is established that payment for bottle packing amounts to EUR 2,354 per one unit, for glass bot-

Table 2 – List of Information Internet Resources Operating in the Developed States of the World

Information Resource	Country	Main Task	Target Audience
www.netregs.gov.uk	United Kingdom	Provision of access to information about the enterprises in area of environmental protection.	Small and medium enterprises
www.netregs.org.uk	United Kingdom		
www.greeneconet.eu	EU	Uniform database of tolls and ready-made managerial decisions to implement green initiatives at the enterprises; forum, database of laws and regulations in area of protection of environment.	Small and medium enterprises
www.envirocentre.ie	Ireland	Free of charge information support for enterprises operating in environmental protection sector.	Organizations
www.smallbiz-enviroweb.org	USA	Environmental news portal	Organizations and private persons
www.epa.gov/smallbusiness	USA	Development of programs to stimulate green initiatives in operation of the enterprises, preparation of ready-made managerial solutions.	Organizations
http://ec.europa.eu/	International platform	The site of European commission for environment policy in EU, publication of EU documents and initiatives in area of protection of environment.	All interested users
http://www.oecd.org	International platform	The site of OECD, publication of information and data about regulatory documents and processes in area of environment, information about the tools used in practice of the certain states.	All interested users

Source: summarized by the author.

tles and metal cans - EUR 0,1680 per unit; and plastic bottles are also accepted.

Ecologic taxes and payments play an important role in the system of tools to support green initiatives. We've examined the following tax types: excises for fertilizers; fuel tax; tax for purchase of non-alcoholic beverages in single-use packing (is used in complex with deposit refund system); tax for purchase of alcoholic beverages in single-use packing (is used in complex with deposit refund system); tyre tax; tax for used containers for alcoholic products; tax for mining of mineral resources; fishing tax; fuel and energy tax, etc.

Concerning ecologic payments, the following types are implemented in this state: payments for stocking of harmful wastes; payments for pesticide registration and control; payments for water resource pollution; payments for licensing of fishing and hunting; payments for forest management, etc.

Ecologic subventions provide for adoption of special rates of taxation, they are used in the following areas: decreased tax rate for bio fuel and renewable energy sources, bio gas; decreased tax rate for wood-based fuel; cancellation of tax for the forest, agrarian lands, water; decreased tax rate (decrease for up to 50 %) for combined heat and energy production; decreased VAT rate (13 % instead of 23 %) for industrial wastes processed as a fodder for agrarian livestock, 9 % instead of 23 % for passenger transport. It is established that the tools of ecologic payments include the tools in form of tax cancelation and decrease of taxable basis, in particular: depreciation rate 25 % for the companies investing in decrease of negative impact on water resources and air; cancelation of tax with indirect compensation in form of lost benefit from preservation of natural resources; cancelation of tax on profit for preservation of forest resources.

Such tools to stimulate green initiatives in commercial structures as grant allocation are widely used in practice of this state, in particular: grant up to 50 % of total amount of costs for financing of nature protection technologies or production of environmentally-safe products; grant up to 50 % of total costs for financing of water protection measures, and grant for compensation of costs for forest planting.

In structure of financial and investment tools it is reasonable to focus on beneficial interest rates for credits and debt instruments; they are implemented in the following forms: subsidy-based interest rate for credits allocated to industrial and municipal organizations operating in area of pollution control; subsidy-based interest rate (2 interest points below the market rate) for credits allocated to the small and medium enterprises; the subsidy for preservation and protection of natural resources, etc.

The tool of trade with pollution rights through European right realization system is also implemented in this country. Eco labelling is one of the tools to motivate for implementing environmentally safe productions and technologies. It is represented in practice of Finland by the following types: Huvaa Suomesta symbol and Nordic Eco-label; the mark of conformity with EU organic standards; individual group of symbols applicable to the household appliances, aerosol preparations and other materials.

Labelling of product manufacturers complying with principles of sustainable production is performed basing on assignment of the following symbols: Green Point (Der Grune Punkt), EU Ecolabel, Green Seal, the label of independent ecologic organization of EU consumers. So, at the present time Finland has achieved high indexes of competitiveness of economy and formed the ecologic culture. The following main factors contributing to that should be underlined: strong state in form of efficient tools ensuring influence of state regulation; particularities of management and regulation oriented to the achievement of consensus, non-formality, collegiality and openness; supremacy of law; decentralized executive power [17].

We believe that one of the necessary elements of the system required for formation of favourable environment for motivation of national commercial structures, in particular, agrarian producers, is to create information system which should contain the data about international rules and standards, documents of legal regulation which could be national, or the obligations taken by the state in environmental policy, the best practices of sustainable development principle implementation on the level of commercial entities. Due to such approach the enterprises will spend minimum time and efforts for search and generalization of necessary information, and it is of prime importance for small and medium agrarian enterprises.

Manifestation of social factor in stimulation of green initiatives implemented in production activities in EU states was determined: indeed, the applicable system of tools stimulates consumers to consume environmentally safe products. Main measures in this area were taken according to Sustainable Consumption and Production and Sustainable Industrial Policy Action Plan [18], and Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions [19]. Proposed Action Plan was aimed at change of consumer behavior and convincing by information to prefer eco-products. So, the tools to stimulate ecologic products were implemented in foreign states – it is absolutely reasonable on the

background of high income level. As a result of popularization of ecologic consumption, together with economic, regulatory and information tools to stimulate green initiatives, the consumer and society in general motivate business to implement environmentally safe technologies and launch manufacture of ecologic products. Nevertheless, in case of low purchase capacity of the consumers efficiency of such tools is significantly lower.

Among the social factors which contribute to implementation of green initiatives in production activities of commercial entities it is possible to find out in international practice the following factors: the consumers prefer ecologic products or the products manufactured by enterprises committed to the principles of sustainable development; public ecologic organizations participate actively in protection of ecologic rights of the citizens, in discussion of solutions and projects which implement the ecologic objectives; independent ecologic organizations perform independent monitoring and public ecologic control, interact with controlling authorities and provide their eco labelling, the Green Seal, which is the label of independent ecologic organization of EU consumers.

So, the complex system to stimulate commercial structures in implementation of principles of environmentally safe production and motivation of consumers to purchase ecologic products is formed in the developed states of the world. In line with that, the limited number of tools is used in national practice; efficiency of some of them is very low due to the poorly grounded mechanism of their implementation, and this is the obstacle for efficient functioning of the system stimulating implementation of green initiatives in production activities. The certain positive changes are observed in national practice, in area of regulation and certification of organic production of agrarian products and eco-labelling, regional labelling [20]. It should be noted that economic and regulatory tools to stimulate implementation of green initiatives in agrarian activities were developed during the last years, nevertheless, information levers were not developed properly. Therefore, in national practice of agrarian production there is a need to improve the tools and methods stimulating product manufacturers to conduct environmentally safe activities and to create the complex algorithm of their interconnected use – this will become the area for studies in future.

Conclusions. Basing on the study performed, it is possible to determine the main factors which increase efficiency of the tools to implement green initiatives in production activities of commercial entities in the developed states of the world. First,

protection of environment is one of the legal principles of state development, and all legal regulations in area of environment are target-oriented, clearly regulated in terms and objects, their implementation is described in the relevant guidelines and methods. Second, information support system is created in the developed states of the world; this system is free of charge, available to general public, it contains the data about ecologic laws, regulations and tools for their implementation, statistic data, reports of international organizations and other information; the enterprises have access to this system free of charge.

Third, systemic monitoring of efficiency of ecologic policy, legal acts and regulations is conducted in the states of the world, it is the basis for modernization of existing tools and implementation of the new and more efficient tools.

Fourth, the system of tools to stimulate product manufacturers in implementation of ecologic production and technologies is adopted in environmentally conscious states; they are differentiated by areas and industries basing on “polluter pays” principle.

Fifth, tax rates for the harm caused to environment are fixed at maximum level and in a way which is economically reasonable for product manufacturer and convinces them to conduct their activities basing on the principles of care of environment.

Sixth, the tools to convince the consumers and to promote ecologic culture of production play an important role in stimulation of the demand for environmentally safe products together with formation of positive image of ecologic product manufacturers and support in promotion of ecologic products on the target markets.

We believe that experience of the developed states of the world in stimulation of implementation of green initiatives in production activities of agrarian producers may not be automatically adopted in national practice as a result of certain economic, national and mental particularities. Nevertheless, the principles and approaches, the certain tools may be taken in consideration in process of improvement of the system of tools for implementation of green initiatives in production activities in agriculture.

REFERENCES

1. Kostyshyn O.O. (2015). *Mehanizm racional'nogo pryrodokorystuvannja ta ohorony navkolysn'ogo seredovyssha. Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky.* [Mechanism of rational nature management and environmental protection. Global and national economic problems]. Mykolai'vs'kyj nacional'nyj universytet im. V.O. Suhomlyns'kogo. Iss. 3, pp. 533–535. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/110.pdf>

2. Suchasni naprjamy ekonomichnogo zabezpechennja racional'nogo pryrodokorystuvannja v Ukraini [Modern directions of economic support of rational nature management in Ukraine] / za nauk. red. M.A. Hvesyka, S.O. Lyzuna. Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogo rozvytku Nacional'noi akademii nauk Ukrainy. Kyi'v: DU IEPSSR NAN Ukrainy, 2013. 64 p. Available at: http://ecos.kiev.ua/share/upload/reports/Sychasni_naprjamky_pryrodokorystuvannya_new.pdf

3. Gobela V.V. (2019). Teoretychnyj analiz ekologizacii' jak suspil'no-ekonomichnogo fenomenu. [Theoretical analysis of greening as a socio-economic phenomenon]. *Efektivna ekonomika*. [Efficient economy]. No 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7114>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.42.

4. Bagorka M.O. (2017). Osnovni naprjamy ta mehanizmy ekologizacii' agrarnogo vyrobnyctva. [The main directions and mechanisms of greening of agricultural production]. *Naukovyj visnyk Uzhgorods'kogo nacional'nogo universytetu*. [Scientific Bulletin of Uzhhorod National University]. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo. Iss. 16(1), pp. 13–16. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumeveg_2017_16\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumeveg_2017_16(1)_5).

5. Ugoda pro asociaciju mizh Ukrainoju, z odnii storony, ta Jevropejs'kym Sojuzom, Jevropejs'kym spivtovarystvom z atomnoi' energii' i i'hnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi' storony. [Association Agreement between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part]. Nabrannja chynnosti 01.09.2017. Verhovna Rada Ukrainy. Zakonodavstvo Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text

6. Cymbalenko Ja.Ju. (2015). Ekologizacija social'no-ekonomichnoi' systemy jak osnova stalogo rozvytku ekonomiky. [Greening of the socio-economic system as a basis for sustainable economic development]. *Ekonomika ta derzhava*. [Economy and state]. No 2, pp. 22–25. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2015_2_6.

7. "Zeleni" investycii' u stalomurozvytku: svitovyjdosvid ta ukrai'ns'kyj kontekst. ["Green" investments in sustainable development: world experience and Ukrainian context]. Centr Razumkova. Kyi'v: «Zapovit», 2019. 316 p. Available at: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf.

8. Varchenko O., Svyynous I., Grynychuk Y. et al. (2018). Improvement of Eco-taxation of Goods Producer of Pig Husbandry in Ukraine. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. Vol. 22(5). 11 p. Available at: <http://rep.btsau.edu.ua/handle/BNAU/2296>.

9. Implementacija jevropejs'kyh zasad sil'skogo rozvytku v Ukrainy: monografija [Implementation of European principles of rural development in Ukraine: monograph] / O.M. Borodina ta in.; za red. O.M. Borodinoi'; NAN Ukrainy, DU «In-t ekonomiky ta prognozuvannja NAN Ukrainy». Kyi'v, 2018. 299 p.

10. 2020 Environmental Performance Index / Wendling Z.A. et al. New Haven, CT: Yale Center for Environmental Law & Policy. 2020. Available at: <https://epi.yale.edu/downloads/epi2020report20200911.pdf>

11. Conticini E., Frediani B., Caro D. (2020). Can atmospheric pollution be considered a co-factor in extremely high level of SARS-CoV-2 lethality in Northern

Italy? *Environmental Pollution*. Vol. 261. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.envpol.2020.114465>.

12. EU environment policy supporting jobs and growth. Directorate-General for Environment (European Commission). 2011. 24 p. DOI: 10.2779/7532. URL: https://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/studies/facts_and_figures.pdf

13. System of Environmental-Economic Accounting 2012. Applications and Extensions. United Nations. New York, 2017. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/7789413/KS-01-15-797-EN-N.pdf/9404d9b0-5c2d-48c8-b1e9-2632800162e7>

14. Tietenberg T. Cap-and-Trade: The Evolution of an Economic Idea. *Agricultural and Resource Economics Review*. Vol. 39. Iss. 3. October 2010, pp. 359–367. DOI: <https://doi.org/10.1017/S106828050000736X>.

15. Woerdman E., Nentjes A. Emissions Trading Hybrids: The Case of the EU ETS. *Review of Law and Economics*, 2019. Vol. 15(1), pp. 1–32. URL: <https://doi.org/10.1515/rle-2014-0054>.

16. EaP GREEN: Programme objectives, expected results and components. *Environment in emerging and transition economies*. OECD.org. Available at: <https://www.oecd.org/env/outreach/eapgreen-russian.htm>.

17. Regulatory Reform in Finland. Government Capacity to Assure High Quality Regulation. OECD, 2003. 63 p. URL: <https://www.oecd.org/finland/2510133.pdf>

18. Sustainable Consumption and Production and Sustainable Industrial Policy Action Plan (SCP/SIM). 2010. Issue No 1. 6 p. Available at: https://ec.europa.eu/environment/archives/eussd/pdf/scp_newsletter_05_2010.pdf.

19. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A Blueprint to Safeguard Europe's Water Resources. Brussels. 14.11.2012. COM(2012)673 final. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52012DC0673>

20. Pro osnovni pryncypy ta vymogy do organichnogo vyrobnyctva, obigu ta markuvannja organichnoi' produkcii': Zakon Ukrainy vid 10.07.2018 № 2496-VIII. Verhovna Rada Ukrainy. Zakonodavstvo Ukrainy. [On the basic principles and requirements for organic production, circulation and labeling of organic products: Law of Ukraine of 10.07.2018 № 2496-VIII. Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19#Text>.

Зарубіжний досвід стимулювання екологізації сільськогосподарського виробництва та напрямки його використання у вітчизняній практиці

Бачинський Р.Л.

У статті узагальнено зарубіжний досвід стимулювання екологізації сільськогосподарського виробництва та обґрунтовано напрямки його використання у вітчизняній практиці. Доведено, що недостатній рівень екологізації сільськогосподарського виробництва зумовлений проявом стримуючих бар'єрів організаційного та економічного змісту, а також нерозвиненістю інструментів стимулювання сільськогосподарських товаровиробників. Аргументовано, що актуальним є узагальнення зарубіжної практики щодо стимулювання сільськогосподарських виробників до екологізації сільськогосподарського виробництва.

цтва та обґрунтування напрямів її адаптації в українській практиці.

Обґрунтовано, що забезпечення екологізації сільськогосподарського виробництва на рівні господарюючого суб'єкта можливо за умови цілеспрямованої спільної, скоординованої діяльності держави, суспільства, об'єднаних територіальних громад (ОТГ) та сільськогосподарських підприємств. Запропоновано, екологізацію сільськогосподарського виробництва розглядати як системний процес організації природоохоронної діяльності підприємства на основі узгоджених дій сільськогосподарських товаровиробників, державних органів влади та управління, ОТГ щодо використання комплексу інструментів і заходів по стимулюванню екологобезпечної діяльності.

Узагальнено, що нормативно-правове регулювання природоохоронної діяльності країн ЄС включає наступні інструменти стимулювання екологізації: нормативні, інформаційні та економічні. Виділено економічні інструменти мотивації підприємств до запровадження екологощадної діяльності: екологічні податки, екологічні квоти, екологічні фонди, субсидії та податкові пільги, заставно-поворотні системи тощо.

Розкрито складові інформаційної системи підтримки товаровиробників, яка включає інформацію про чинне природоохоронне нормативно-правове законодавство, статистичні дані, дослідження, огляди та аналітичні звіти, розроблені стратегічні програми, інформацію про можливості фінансування, природоохоронні рішення для підприємств. Обґрунтовано доцільність створення інформаційної системи щодо стимулювання екологізації сільськогосподарської діяльності у вітчизняній практиці.

Ключові слова: екологізація, інструменти стимулювання, сільськогосподарське виробництво, екологічні платежі, екологічні податки.

Зарубежный опыт стимулирования экологизации сельскохозяйственного производства и направления его использования в отечественной практике

Бачинский Р.Л.

В статье обобщен зарубежный опыт стимулирования экологизации сельскохозяйственного производства и обоснованы направления его использования в отечественной практике. Доказано, что недостаточный уровень экологизации сельскохозяйственного производства обусловлен

проявлением сдерживающих барьеров организационного и экономического содержания, а также неразвитостью инструментов стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Аргументировано, что актуальным является обобщение зарубежной практики по стимулированию сельхозтоваропроизводителей к экологизации сельскохозяйственного производства и обоснование направлений ее адаптации в украинской практике.

Обосновано, что обеспечение экологизация сельскохозяйственного производства на уровне хозяйствующего субъекта возможно при условии целенаправленной совместной, скоординированной деятельности государства, общества, объединенных территориальных общин (ОТГ) и сельскохозяйственных предприятий. Предложено, экологизацию сельскохозяйственного производства рассматривать как системный процесс организации природоохоронной деятельности предприятия на основе согласованных действий сельскохозяйственных товаропроизводителей, государственных органов власти и управления, ОТГ по использованию комплекса инструментов и мероприятий по стимулированию экологобезопасной деятельности.

Обобщено, что нормативно-правовое регулирование природоохоронной деятельности стран ЕС включает следующие инструменты стимулирования экологизации: нормативные, информационные и экономические. Выделены экономические инструменты мотивации предприятий к внедрению экологобережливой деятельности: экологические налоги, экологические квоты, экологические фонды, субсидии и налоговые льготы, залогово-поворотные системы и тому подобное.

Раскрыты составляющие информационной системы поддержки товаропроизводителей, которая включает информацию о действующем природоохранном нормативно-правовом законодательстве, статистические данные, исследования, обзоры и аналитические отчеты, разработанные стратегические программы, информацию о возможностях финансирования, природоохранные решения для предприятий. Обоснована целесообразность создания информационной системы по стимулированию экологизации сельскохозяйственной деятельности в отечественной практике.

Ключевые слова: экологизация, инструменты стимулирования, сельскохозяйственное производство, экологические платежи, экологические налоги.



Copyright: Bachynskyi R. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Bachynskyi R.

ID <https://orcid.org/0000-0003-2156-1651>

УДК 338:332.1 (477)
JEL A23, B41, O18

Методологічні засади пріоритетних напрямів наукових досліджень у аграрній економіці України

Даниленко А.С. , Варченко О.М. , Крисанов Д.Ф. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: omvarchenko@ukr.net; d_krysanov@ukr.net



Даниленко А.С., Варченко О.М., Крисанов Д.Ф. Методологічні засади пріоритетних напрямів наукових досліджень у аграрній економіці України. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 50–64.

Danylenko A.S., Varchenko O.M., Krysanov D.F. Metodologichni zasady priorytetnyh naprjamiv naukovykh doslidzhen' u agrarnij ekonomici Ukrainy. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 50–64.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-50-64

У статті систематизовано методологічні засади та висвітлено пріоритетні напрями наукових досліджень у аграрному секторі економіки із урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища його розвитку. Проаналізовано й систематизовано ключові виклики, які постали перед світовою і національною аграрною сферою, серед яких детально розглянуто голодування значної частини населення планети та його бідність, які також притаманні й Україні. Наголошено, що спільність викликів щодо забезпечення продовольчої безпеки у світі та окремих країнах передбачає відмінність у підходах до їх вирішення.

Доведено, що розв'язання проблем і подолання викликів опосередковується через трансформації та зміни, що пройшли і будуть ще відбуватися в аграрному секторі України. Виділено основні із них: глобалізаційні кліматичні зміни, пандемія COVID-2019, вибори до органів місцевого самоврядування, обласних рад і рад урупнених районів та місцевих рад об'єднаних територіальних громад, відкриття ринку землі тощо. Обґрунтовано пріоритетні напрями наукових досліджень у аграрному секторі економіки, які передусім пов'язані із наступними завданнями: забезпечення продовольчої безпеки, підвищення стійкості в умовах турбулентності розвитку, забезпечення інноваційного та сталого розвитку, підвищення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів, сталий розвиток об'єднаних територіальних громад, екологізація сільськогосподарського виробництва, підвищення рівня якості життя сільського населення та інші.

Встановлено, що сучасною наукою сформовано потужний методологічний та методичний потенціал, який дозволяє успішно вирішувати завдання створення моделей підтримки прийняття рішень щодо стратегічного розвитку будь-якої економічної системи, в т.ч. аграрного сектору економіки. Аргументовано, що раціональні сценарії перспективного розвитку аграрного сектору можуть бути одержаними лише на основі обґрунтованого поєднання різних методологічних підходів, моделей та методів дослідження аграрної сфери. Виділено основні моделі підтримки та прийняття рішень щодо стратегічного розвитку аграрного сектору як соціально-економічної системи: методи інтелектуального аналізу (DataMining), метод сценаріїв, імітаційні моделі, метод Монте-Карло, методи інтелектуального аналізу даних, методи інтелектуального та когнітивного моделювання.

Ключові слова: аграрна економіка, методологія, пріоритетні наукові дослідження, територіальні громади, сільське господарство, харчова індустрія.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Стратегічними завданнями розвитку аграрного сектору країни є вирішення продовольчої безпеки, зниження соціальної напруги на селі через створення нових робочих місць для сільського населення, підвищення їх добробуту, збереження навколишнього середовища, забезпечення гнучкого пристосування галузі до глобалізаційних кліматичних змін,

впливу пандемії COVID-2019 та інших систематичних ризиків, що потребує підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу та посилення його адаптаційних можливостей. Аграрний сектор як економічна система має особливий статус, насамперед, внаслідок специфічності сільськогосподарського виробництва, переробки та розподільчої логістики, важливої ролі у забезпеченні продовольчої та

економічної безпеки, формування валютних надходжень до країни тощо.

Так, кліматичні зміни та прояв пандемії COVID-2019 загострили продовольчу проблему, як в окремих регіонах, так і в глобальному масштабі, що призвело до росту цін на продовольство, зниження гарантованого забезпечення населення продуктами харчування і простеження на рівні окремих держав дій щодо орієнтації на самозабезпечення. Для нашої країни питання гарантованого забезпечення продовольством та сільськогосподарською сировиною є першочерговим завданням стабілізації економіки та збереження продовольчої безпеки, окрім цього формування експортного потенціалу є умовою забезпечення валютних надходжень, що є важливим у пом'якшенні проявів фінансової кризи. У нинішніх умовах розвиток сільського господарства країни за обмежених матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, забезпечення продовольчої безпеки можливо лише на основі реалізації принципів сталого розвитку, більш ефективного використання природного агропотенціалу території та соціально-економічних ресурсів, що може бути досягнуто в результаті інноваційного розвитку сільського господарства [1, 2].

Окрім цього відбувається формування нового категоріально-понятійного апарату в аграрній економіці, який потребує уточнення і поглиблення, використовують нові складні та комплексні економічні категорії, пов'язані із функціонуванням та розвитком сільського господарства. Ці дефініції потребують систематизації та уточнення, оскільки без них вже неможливо забезпечити ефективний розвиток цієї галузі. Важливою вимогою також є необхідність обґрунтування дієвих методів та моделей підтримки прийняття рішень в аграрній сфері, які сприяли б стимулюванню розвитку аграрної галузі на інноваційних засадах. Це є основою виявлення просторово-часових закономірностей та механізмів інноваційного розвитку із використанням системи методів інтелектуального аналізу даних (Data Mining), експертної оцінки, математичного, комп'ютерного та геоінформаційного моделювання.

Метою дослідження є узагальнення методологічних засад наукових досліджень та ідентифікація її складових, інструментів, засобів та економіко-математичного апарату, виділення пріоритетних напрямів розвитку аграрного сектору із урахуванням необхідності розвитку соціальних об'єктів і ефективного використання ресурсів села, пришвидшення та поглиблення суспільних трансформацій, ускладнення відносин між суб'єктами господарювання та з

державою під впливом посилення турбулентності, глобалізації економічних процесів на засадах інформатизації за мережевим принципом, креативізації, інноватизації та ін.

Матеріал і методи дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження є матеріалістична первинність сільського господарства як економічної системи та положення діалектики розвитку його складових, а також фундаментальні засади теорій: загальної теорії систем, концепції сталого розвитку, ендогенного та багатофункціонального розвитку, структурно-функціональної, просторово-часової, системної, інституціональної та трансформаційної парадигми.

Інструментарно-методичне забезпечення методології системної діагностики проблем та пріоритетних напрямів розвитку аграрного сектору економіки сформовано на основі принципів і методів теоретичного пізнання та творчого осмислення у рамках системного підходу та включає засоби і методичні прийоми, які необхідні для вирішення наукової проблеми, а також дозволяють сформулювати обґрунтовані висновки та рішення.

Результати дослідження та обговорення. Сучасні аграрні соціально-економічні системи, які розвиваються на інноваційній основі, є складними, динамічними, багатокритеріальними, слабо структурованими, тому для інформаційної підтримки процесів управління інноваційної системи необхідно використовувати методи та моделі прийняття рішень, які враховують наступні особливості цієї галузі: високий ступінь невизначеності рішень на етапі аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, оцінювання та вибору альтернатив розвитку; за прийняття рішень існує необхідність поєднання «добре структурованих», «нечітких» проблем та слабо структурованих, «нечітких» проблем і ситуацій; значний вплив на сільське господарство природних умов території та природних циклів (повторюваність посушливих років, дворічні ритми урожайності, цикли сонячної активності та ін.); наявність в галузі сезонних коливань упродовж року; значна тривалість використання основних виробничих фондів; велика тривалість аграрних криз і повернення в початковий стан; залежність від організаційно-виробничих змін (зміна системи землеробства, рівня механізації, автоматизації, екологізації, дифузії інновацій).

За таких умов виникає необхідність у системному обґрунтуванні оригінальних напрямів наукових досліджень із урахуванням формування нової парадигми розвитку світової і національної економіки, передусім її аграрної

складової та сільського сектору загалом, включення в систему досліджень нових викликів, що постали перед наукою і практикою в останні роки, оцінити доцільність та ефективність реалізації нових підходів для вирішення традиційних проблем і завдань тощо.

На нашу думку, ключові виклики, що постали перед світовою аграрною наукою, полягають у тому, що за подальшого збільшення населення Землі загострюється проблема забезпечення його екологічно безпечним та якісним продовольством у відповідному асортименті та необхідних обсягах. Про це концентровано свідчать наведені нижче дані (табл. 1).

Існує ще один вимір продовольчої безпеки: у 2008 р. 1,4 млрд людей мали рівень споживання нижче 1,25 дол. США на день (крайня бідність), а 2,7 млрд – живуть менш ніж на 2 дол. США на день (помірна бідність) [4]. Водночас, в абсолютному вимірі чисельність населення, яка вживає менше їжі, ніж потрібно для підтримки людського організму (приблизно 2000–2500 калорій на день), становила 815 млн осіб (11 % населення світу). Однак кількість дорослих, що страждають від ожиріння, становила 641 млн осіб (13 % всього дорослого населення на планеті), більшість яких мешкає в економічно розвинених країнах світу [5]. В Україні чисельність бідного населення становила 10 671 435 осіб (або 24,1 % від загальної чисельності у 2010 р.), у тому числі українобідного – 4 971 748 осіб (тобто 11,2 %, або 46,6 % – від кількості бідного населення) [6, п. 2.2]. За минулі 2010-ті роки наведені вище цифри суттєво не змінилися, хоча з 2015 р. низхідний тренд (зменшення бідності) змінився на висхідний (збільшення чисельності бідного населення у світі).

За прогнозними розрахунками Фонду народонаселення ООН, незважаючи на певне упо-

вільнення темпів росту населення, їх кількість на планеті може досягнути цифри 9,5 млрд осіб до 2025 р. та 11,5 млрд осіб до 2125 р. [7]. Однак унаслідок посилення деструктивної експлуатації потенціал природних ресурсів буде невпинно вичерпуватися, а отже роль аграрного сектору в забезпеченні жителів планети продовольством – неухильно підвищуватися.

В планетарному вимірі Генеральна Асамблея ООН прийняла 25.09.2015 офіційний документ (Резолюцію) «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року», у якому проголошено новий план дій, спрямований на виведення світу на траєкторію сталого та життєстійкого розвитку. «Цілі сталого розвитку» (ЦСР або Глобальні цілі) нараховують 17 Глобальних цілей і їм відповідають 169 завдань [8]. ЦСР, що розроблені стосовно перспектив розвитку усього світу, були адаптовані фахівцями з відповідних галузей знань для нинішніх умов України. Зокрема, було розроблено національну систему ЦСР (86 завдань національного розвитку та 172 показники для їх моніторингу), що забезпечить міцну основу для подальшого планування розвитку України та моніторингу стану досягнення ЦСР [9]. Перші дві Цілі (1. Подолання бідності. 2. Подолання голоду, розвиток сільського господарства) досить тісно корелюють із викликами, проблемами й завданнями стосовно розвитку аграрної та соціальної сфер. Отже із їх урахуванням будемо формувати систему пріоритетних напрямів наукових досліджень в аграрній і соціальній підсистемах сільського сектору України. Зокрема, найбільш креативними і такими, що потребують нових підходів для їх вирішення, стали проблеми, а отже напрями наукових досліджень, що пов'язані із:

суттєвим зменшенням бідності (скороченням майже учетверо частки бідного населення)

Таблиця 1 – Рівні забезпечення продовольчої безпеки (ПБ) у розрізі регіонів світу, 2018 р.

Показник	Усього у світі		У тому числі:							
			Азія		Африка		Північна Америка і Європа		Латинська Америка	
	млрд осіб	%	млрд осіб	%	млрд осіб	%	млрд осіб	%	млрд осіб	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чисельність населення	7600	100	4500		1300		1100		600	
Рівні продовольчої безпеки (ПБ):										
- помірна відсутність ПБ	1310	17	685	15	399	31	78	7	133	22
- серйозна відсутність ПБ	704	9	354	8	277	21	11	1	55	9
- голодують	821,6	10,8	513	11,4	256	19,7			42	6
- не мають доступу до повноцінного харчування	1700	22,4								

Джерело: складено за [3].

на основі реалізації різних підходів, зокрема: пошуку варіантів збільшення реальних доходів населення (і зменшення частки витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств), а особливо сільського та домогосподарств із дітьми; розширення кола учасників адресної державної соціальної допомоги різним групам громадян (з дітьми, школярів у школах, пенсіонерів, осіб з доходами нижче за встановлений прожитковий мінімум);

підвищенням продуктивності праці на одного зайнятого у сільському господарстві у понад півтора рази через: нарощування рівня механізації, електрифікації, автоматизації та цифровізації виробничих процесів й робочих операцій і на цій основі зменшення частки ручної праці та вивільнення некваліфікованих працівників; впровадження сучасних агро- і біоінновацій, ощадливих ґрунтозахисних та екологічно безпечних технологій обробітку земель, збереження та підвищення їх природної родючості, контурно-меліоративної організації території; розширення площ сільськогосподарських угідь для органічного виробництва; формування продуктової структури агросектору відповідно до природно-кліматичної специфіки регіонів та ін.;

підвищенням частки продукції харчової промисловості та обробленої сільськогосподарської сировини у структурі експорту майже в півтора рази (до 65 %; за 2020 р. – 45 %) на основі: розширення кола переробно-харчових підприємств за рахунок нових, які мають отримати дозвіл Європейської Комісії щодо експорту продукції АПК на ринки ЄС; нарощування обсягів виробництва продукції АПК на підприємствах, що вже отримали такий дозвіл і ввозять тваринницьку продукцію до країн Співтовариства, до якої висуваються найсуворіші вимоги; збільшення частки сільськогосподарських підприємств, що сертифікували власне виробництво на відповідність стандартам GLOBAL G.A.P., «Органік Стандарт» чи впровадили програми-передумови системи НАССР згідно із природою продукції (рослинництво; тваринництво; вирощування аквакультури) й технологічними процесами, які здійснює виробник, та охоплює усі потенційні загрози безпечності продукції;

обґрунтуванням варіантів економічної доступності продовольства на рівні науково обґрунтованих норм за його основними видами (м'ясо, молоко, фрукти) для усіх верств населення та ін.

Водночас, вихідна позиція полягає у тому, що, враховуючи тривалу тенденцію голодування значної частини населення світу, сільський

сектор України, базуючись на його аграрній та соціальній компонентах, має зайняти й зміцнити провідне місце серед країн світу по нарощуванню обсягів виробництва продовольства. Значна його частина буде експортуватися в різні країни, а також для підвищення продовольчої безпеки в цілому через наповнення продовольчих фондів, що створюються при міжнародних організаціях (Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), Всесвітня продовольча програма, Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ), Міжнародна організація з цукру (МОЦ), Міжнародна рада по зерну (МРЗ), Міжнародний фонд розвитку сільського господарства, Організація розвитку промисловості ООН (ЮНІДО), Глобальний екологічний фонд та ін.). Водночас, для підтримки національних ініціатив із сталого розвитку згадані вище та інші фінансові організації (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Програма розвитку ООН, Програма ООН з навколишнього середовища та ін.) у межах наявних можливостей виділяють фінансові гранти для підтримки різних проектів, які пов'язані з біорізноманіттям, деградацією та меліорацією земель, зміною клімату, міжнародними водами і прісною водою, природною родючістю ґрунтів та ін.

Зазначимо, що на початку третього тисячоліття у світі кардинальним чином змінились підходи до розвитку аграрної домінанти і сільського сектору загалом, регіональних об'єднань держав і навіть окремих країн. Це пов'язано з низкою нових викликів, проблем та чинників, які не мали відчутного впливу раніше, а також формування нових драйверів економічного зростання та смарт-спеціалізації (розумної спеціалізації), враховуючи специфіку природно-кліматичних ресурсів територій і технологічних можливостей конкретних підприємств, зокрема:

стали постійними такі чинники і тренди як погіршення природно-кліматичних умов на планеті, підвищення турбулентності в усіх сферах людського життя, галузях економіки, живої і неживої природи, що надзвичайно ускладнює управління біоекосоціотериторіальними системами [10], виникнення нових й поширення на територіях, які раніше не мали подібних проблем, традиційних хвороб тварин та шкідників і хвороб рослин;

глобалізація політичних, економічних, торговельних й інших відносин у світі, нарощування процесів інтернаціоналізації та креативізації в усіх сферах життя, підвищення ролі синтезу сучасних інноваційно-технологічних рішень, об'єктів інтелектуальної власності та соціального інструментарію [11], зокрема,

у розвитку підприємств і господарств агропродовольчої сфери і на цій основі зростання обсягів виробництва та конкурентоспроможності харчової продукції;

зміна парадигми глобалізації [12], поступовий перехід від розвитку процесів механізації, автоматизації та інформатизації виробництва в аграрній сфері до пріоритетного розвитку смарт-спеціалізації, архітектоніки, цифровізації бізнес-процесів і робочих операцій, включаючи рільництво (перехід від точного до регламентованого, галузевого та цифрового землеробства) [13], інноваційних агро- й біотехнологій та продуктів, самоорганізації суб'єктів господарювання, постійного природоування позитивних якісних характеристик людського капіталу, збагачення, модернізації та залучення у продуктивну діяльність соціального капіталу [14], зокрема, учасників агропродовольчих ланцюгів з метою розбудови ланцюгів доданої вартості національного й міжнародного значення;

активне впровадження агро- та біоінноваційних методів вирощування продукції, ґрунтозахисних технологій, зокрема мінімального й нульового обробітку ґрунту, органічного землеробства, біологізації систем удобрення, науково обґрунтованих сівозмін, мульчування ґрунту, систем мікрозрошення, космічних технологій моніторингу посівів, ІТ-технологій, нанотехнологій, покращання сортових якостей насіння та садивного матеріалу, новітніх методів селекційно-плеїнної роботи, клітинної та генної інженерії, сучасних систем і режимів годівлі та догляду за сільськогосподарськими тваринами і птицею, інноваційно-технологічної модернізації систем машин і механізмів, що зайняті на тваринницьких фермах, ефективного управління потенціалом агроєкосистем й агроландшафтів та ін.;

особливої популярності набувають технології генної інженерії та використання генетично модифікованих організмів (ГМО). Методи генної інженерії, клітинної біології, ДНК-технології допомагають переносити генетичний матеріал у рослини від мікроорганізмів, грибів і тварин. Вилучення генів і включення їх до геному існуючих сортів рослин надає їм нові ознаки: стійкість до шкідників, гербіцидів; до несприятливих ґрунтово-кліматичних умов; здатність синтезувати біопестициди; нейтралізувати токсичні речовини, що знаходяться у ґрунті, воді тощо. Проте остаточний вплив на живі організми, що споживають такі продукти, чітко не визначений і може проявлятися протягом десятиліть, негативно впливаючи на їх життєдіяльність [15, с. 77];

надзвичайно зросли можливості агрологістики [16] як щодо оперативного забезпечення агропродовольчої сфери відсутніми ресурсами й технологіями, необхідними для сталого та ефективного функціонування виробництва, так і стосовно доставки продовольства в будь-яке місце тощо.

Зазначимо, що проникнення новітніх ідей, сучасних відносин, технологій, способів, матеріалів, інтелектуальних розробок, продуктів та інструментарію в сільський сектор, а особливо його аграрну доміанту, відбувається різними шляхами, серед яких доречно згадати наступні:

розроблення нових способів вирощування продовольчої сировини, її глибинної переробки з урахуванням потреб різних груп споживачів, за умови адаптації до вітчизняних умов передових технологій, залучення та використання найновіших комплексів, систем машин і механізмів, інноваційних продуктів, підготовки кваліфікованого обслуговуючого персоналу та ін. Здебільшого, до цього вдаються агрохолдинги, що мають прямі зв'язки із зарубіжними фірмами-партнерами, та крупні національні й мультинаціональні торговельно-продовольчі корпорації, що випускають харчову продукцію на власних потужностях та самостійно її реалізують із використанням власних товаропровідних мереж в Україні й за кордоном;

використання сучасних досягнень інноваційних та біотехнологій (організмів нового покоління, стійких до шкідників, екологічних ризиків, природно-кліматичних збурень), технологій замкненого циклу зарубіжними компаніями, що закріпилися і проводять активну діяльність в Україні;

впровадження елементів інноваційних технологій і продуктів малими та середніми виробниками, які проводять спільну діяльність із підприємствами-інтеграторами або є акторами ланцюгів доданої вартості, контрактного вирощування безпечної та якісної сільськогосподарської сировини та ін.

Водночас, необхідно привернути увагу до наступного показового факту. Компанія InVenture, використовуючи дані CB Insights для ідентифікації найбільш перспективних 77 молодих технологічних компаній (стартапів) в агросекторі (agtech), розділила їх на сім основних сегментів [17]. Вони пропонують вирішення низки ключових проблем, що стоять перед світовим агротехнічним ІТ-сектором, і надають широкий спектр послуг, нових технологій, ідей і нових способів ведення сільськогосподарської діяльності. У розумінні InVenture, agtech, це насамперед технології,

що дозволяють підвищити ефективність фермерських господарств, у вигляді програмного забезпечення, датчиків, аерофотозйомки, нові канали дистрибуції з використанням Інтернету (marketplaces), а також різні технологічні інструменти та обладнання для підтримки сільського господарства (табл. 2).

Отже, в світі сформувалася низка перспективних напрямів інноваційного, інформаційного та цифрового розвитку сільського господарства, практична реалізація яких в Україні буде сприяти підвищенню рівня ефективності його функціонування. Водночас, перманентні тренди, суперечливі зрушення і зміни в екзогенному, відносно аграрної та соціальної підсистем, середовищі «накладаються» на ендогенні процеси, що відбуваються, і нові реалії, що вже сформувалися в сільському секторі України, і це породжує спектр нових напрямів наукових досліджень. До таких є підстави віднести:

проведення виборів до місцевих органів влади: об'єднаних територіальних громад – 1469 спроможних громад (у т.ч. 31 територіальна на непідконтрольній території у межах Донецької та Луганської областей); укрупнених районів 136 (замість 490 ліквідованих, у т.ч. 17 районів на тимчасово окупованих територіях Криму і частини Донецької та Луганської областей, тобто відповідно 10+3+4 райони); 24 існуючих областей [18]. Це створило надзвичайно високі потенційні можливості розвитку новоутворених ОТГ і районів. Але цей потенціал ще необхідно виявити, ідентифікувати й оцінити, забезпечити кристалізацію додаткових повноважень за місцевими органами влади, запровадити сучасні механізми капіталізації потенціальних можливостей на території ОТГ та спрямувати нарощення різних активів на створення умов для покращення якості життя членів власних громад;

Таблиця 2 – Структурні сегменти ІТ-агросектору (agtech), станом на 01.09.2016

Нововведення в ІТ-агросектору	Сутність нововведень стартапів, що сприяють підвищенню ефективності сільського господарства та обслуговуючих його структур
Програмне забезпечення по управлінню агрокомпаніями (farm management software).	У цю категорію входить програмне забезпечення, серед якого, наприклад, Granular, проєкт проінвестований венчурним фондом Andreessen Horowitz, який дозволяє фермерам більш ефективно управляти своїми ресурсами, виробництвом сільськогосподарських культур, тваринництвом і т.д.
Точне землеробство і аналітичні прогнози (precision agriculture and predictive data analytics).	Ці стартапи включають технології засновані на використанні великих даних (big data) і прогнозного аналізу, що дозволяє фермерам приймати більш обґрунтовані рішення, пов'язані з економією енергії і ресурсів, оптимізацією внесення ЗЗР та добрив (наприклад, проєкт з Бразилії – Strider, оптимізує обсяги внесення гербіцидів і пестицидів) і управлінням ризиками.
Датчики (sensors).	Серед стартапів з категорії датчиків, можна виділити проєкт Agrilyst, який розробляє і надає інтелектуальні датчики, які збирають інформацію і допомагають фермерам стежити за станом сільськогосподарських культур, здоров'ям тварин, погодою, якістю ґрунту, відходами, споживанням води, а також вимірювати безліч інших чинників, щоб допомогти приймати більш зважені і обґрунтовані рішення.
Дрони і роботи (drones and robots).	Ця категорія включає в себе компанії, які надають безпосередньо дрони, а також сільськогосподарські послуги з їх використанням (серед них, наприклад Ceres Imaging), а також роботи або інтелектуальні сільськогосподарські машини, які виконують різні функції в сільському господарстві більш ефективно в порівнянні з традиційними машинами (наприклад, Blue River Technology, в яку серед інших інвестували Monsanto Growth Ventures, Syngenta Ventures і Khosla Ventures).
Смарт зрошення (smart irrigation).	Ці стартапи (серед яких Hortau) забезпечують системи, які допомагають контролювати і автоматизувати використання води для фермерських потреб.
Нові види ферм (new farms).	Це наразі невелика, але зростаюча категорія agtech, яка включає в себе стартапи (наприклад, проєкт AeroFarms), які використовують технології для забезпечення альтернативних методів ведення сільського господарства, що дозволяють вести фермерство в місцях і за умов відмінних від традиційного сільського господарства.
Маркетплейси (marketplaces).	Ці стартапи допомагають створювати торгові майданчики і управляти торговими операціями в різних нішах агроринку, як приклад можна привести французький сервіс, який зводить фермерів і покупців свіжих продуктів харчування La Ruche Qui Dit Oui або ж майданчики, які об'єднують фермерів і постачальників сільськогосподарської техніки та обладнання.

Джерело: складено за [17].

децентралізація державної влади та передача частини функцій і повноважень місцевому самоврядуванню [19], зокрема: інституціональних та управлінських – наповнення механізмів децентралізації сучасним нормативно-правовим підґрунтям й реальними економічними можливостями щодо формування ефективної системи територіального управління; реформування пострадянської системи адміністративно-територіального устрою, передача низки функцій та розширення повноважень ОТГ (базового рівня адміністратури) в управлінні соціально-економічним розвитком підвідомчих територій і населених пунктів; фінансових і податкових – практична реалізація принципів субсидіарності, повсюдності та фінансової самодостатності місцевого самоврядування; вирівнювання повноважень ОТГ з містами обласного значення; встановлення прямих міжбюджетних відносин ОТГ з Державним бюджетом та їх фінансова підтримка; розширення доходної бази за рахунок власного потенціалу (локальних ресурсів) та вибір ключових напрямів використання місцевих бюджетів; земельних – передача державних земель за межами населених пунктів у комунальну власність територіальних громад (законопроект № 2194 щодо спрощення та децентралізації земельних процедур, під дію якого підпадає 10,5 млн га державних земель). Кардинальні зміни в нормативно-правовій сфері для базового рівня місцевого самоуправління, трансформація системи адміністративно-територіального устрою та фінансова спроможність утворених ОТГ свідчать про незворотність змін, що відбувалися впродовж 2014–2021 рр. Унаслідок цього розкривається новий спектр викликів, проблем і завдань та відкриваються примножені потенціальні можливості для їх вирішення, а отже й нові напрями пріоритетних наукових досліджень;

запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення. Для успішної реалізації закону про ринок землі [20], за оцінками експертів (урядовців, законодавців, громадських діячів, службовців органів місцевого самоврядування, землевпорядників, науковців), необхідно послідовно реалізувати розроблену Дорожню карту земельної реформи, яка складається із шести етапів. Однак до моменту запуску ринку землі з 01.07.2021 необхідно суттєво розширити нормативно-правову базу, яка включатиме: 6 уже прийнятих законів; 4 законопроекти, що перебувають на розгляді парламенту; 3 законопроекти, що знаходяться у розробці; 3 інститути, які ще потрібно розбудувати (Систему моніторингу земельних

відносин; Державний аграрний реєстр; Фонд гарантування кредитів у сільському господарстві). Водночас, ухвалені та ті, які ще буде потрібно схвалити парламентом закони потребують розробки, узгодження та імплементації близько 50 підзаконних актів (як то порядки ведення та функціонування), і все це потрібно встигнути зробити за зовсім невеликий проміжок часу, який залишається до відкриття обігу земель сільськогосподарського призначення [21]. У зв'язку із надзвичайною складністю ринок земель буде впроваджуватися поетапно і, за оцінками експертів, має сформуватися до 2030 року.

Отже, із урахуванням тих змін, які вже пройшли, а також ще будуть відбуватися в перспективі, можемо ідентифікувати три ключові проблеми. Це дозволяє сформулювати три комплексні напрями наукових досліджень в сільському секторі України та пристоличному регіоні [22, с. 56–211]. Їх розкриємо в розширеному форматі з тим, щоб мати простір для деталізації окремих напрямів наукових досліджень, а також для конкретизації тем дисертацій для здобувачів наукового ступеня доктора філософії з економіки.

1. Нарощування бази оподаткування задля зміцнення бюджетів ОТГ, кристалізація переданих функцій та освоєння додаткових повноважень місцевими органами влади. Вказані напрями досліджень за їх практичної реалізації сприятимуть вирішенню низки гострих проблем, зокрема: проведення інвентаризації і капіталізації локальних (місцевого значення) природних та мінерально-сировинних ресурсів на основі використання фінансово-економічних механізмів та інструментів з метою їх перетворення на повноцінні активи місцевих органів влади [23, с. 6–11]; включення в економічний обіг об'єктів виробничого й соціального призначення та інфраструктурних мереж і споруд, які дотепер унаслідок різних обставин не використовуються за призначенням; проведення на території громад інвентаризації земель з метою виявлення ділянок, що не використовуються чи використовуються нерационально або не за цільовим призначенням, виявлення і консервації деградованих сільськогосподарських угідь і забруднених земель [24] та ін. Водночас, унаслідок незавершеності земельної реформи, яка розпочалася в 1991 р., неповноти і розбалансованості нормативної бази та інфраструктури регулювання земельних відносин і землеустрою за минулі 30 років склалася система неупорядкованого і нерідко стихійного землекористування і це призвело до появи «безхазяйних» ділянок, використання земель у

«тіньовому режимі» (без сплати податків), не наданих у власність та користування ділянок, не витребуваних земельних часток (паїв), відумерлої (тобто, при відсутності спадкоємців за заповітом і за законом, усунення їх від права на спадкування, неприйняття ними спадщини, а також відмови від прийняття) спадщини та ін. Однак, за активної участі органів місцевої влади в наведенні порядку у сфері землеволодіння і землекористування, невикористані дотепер за призначенням земельні ділянки стануть ресурсною базою для розвитку сімейного фермерства, розширення бази оподаткування та нарощування власних доходів місцевих бюджетів. Отже, наявність у власності чи розпорядженні об'єднаних громад різних економічних ресурсів, що розташовані на їх території, та за креативного й цілеспрямованого використання механізмів державно-приватного партнерства у різних сферах (за надання в концесію таких видів діяльності: виробництво та водо-, газо-, тепло- й електропостачання; туризм, рекреація, відпочинок, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувально-осушувальних систем; переробка відходів та ін.) [25, ст. 4] чи в оренду природних ресурсів, зокрема, не включених в господарський обіг земель, можна забезпечити не лише збільшення доходності бюджетів, але й організацію нових робочих місць та скорочення безробіття тощо.

2. Поглиблення і гармонізація відносин виробників первинної продукції із акторами агропродовольчих ланцюгів («з лану до столу») і ланцюгів доданої вартості (АПЛ і ЛДВ) та їх подовження на нові території, тобто туди, де суб'єкти підприємництва до цього ще не були залучені. Основними інструментами розбудови АПЛ і ЛДВ можуть стати: консолідація (об'єднання, згуртування) малих і середніх виробників продукції АПК у різних ланках ланцюгів (кооперативи дрібних господарств по вирощуванню однойменної аграрної сировини, по виробництву органічної і безпечної та якісної сільськогосподарської продукції за контрактами із власниками переробних потужностей, по переробленню та випуску готової харчової продукції, провайдери послуг з пакування та продажу кінцевих продуктів, їх агро-, зоо-, ветеринарного й технічного обслуговування); розширення контингенту первинних виробників, насамперед на основі подовження ланцюгів та підключення нових продуцентів, що функціонують у віддалених від великих і середніх міст сільських громадах й периферійних аграрних мікрорайонах; запровадження сучасних ендегенних та екзогенних моделей логістичного обслуговування акторів різних

ланцюгів; зростання глибини перероблення сільськогосподарської сировини на основі впровадження інноваційних, нанотехнологій і технологій замкнутого циклу; орієнтація на запити та уподобання кінцевого споживача за розширення асортименту харчової продукції, що дозволить значно підвищити частку доданої вартості, а особливо під час проведення експортних операцій; гармонізація продовольчих і цінних ланцюгів з метою досягнення паритету цін на основі подолання внутрішніх економіко-організаційних неузгодженостей між акторами [26], а також подолання техніко-технологічних розбіжностей, коли на одному етапі переробки застосовують сучасні інноваційні заходи, а на іншому – характерне технологічне відставання [27, с. 42–43] та ін.

Водночас, в умовах завершення становлення ринкової економіки України, поглиблення її інтеграції в єдиний нормативний простір ЄС, а аграрного сектору – до внутрішнього ринку країн-членів Співтовариства, була започаткована та набуває поширення наукова тематика, пов'язана із моніторингом та оцінкою зазначених процесів, включенням в розробку як нових напрямів досліджень й трансформації економічних відносин в умовах глобалізації, так і охоплення нових об'єктів і процесів, що виходять за межі державного кордону. Йдеться, насамперед, про наступні напрями: агропродовольчі ланцюги та агрологістика, які функціонують в глобалізованій агросфері; оцінювання, модернізація та напрями і сфери використання соціального капіталу з урахуванням передового світового досвіду в соціально-економічних процесах на місцевому рівні [14, с. 331–349]; трансформація міжнародних торговельно-економічних зв'язків, передовсім виробників продукції АПК, під впливом євроінтеграційних процесів [28]; розвиток аграрної підсистеми економіки в умовах посилення екзогенної та ендегенної турбулентності [29] та ін.

3. Поглиблення переробки продовольчої сировини, дотримання вимог гігієни і стандартів безпечності та розширення товарного асортименту, підвищення конкурентоспроможності харчової продукції, нарощування експортного потенціалу харчової індустрії, зміцнення торговельно-економічних зв'язків експортерів із дистрибуторами (рітейлерами і супермаркетами) задля посилення їх позицій на іноземних ринках. Надзвичайно важливим у цьому відношенні є рекомендації МЕРТ України, що були результатом комплексних досліджень тенденцій на світових ринках харчових продуктів: «...український сектор повинен зосередити зусилля на продажі своєї продукції

через основні канали дистрибуції, якщо він бажає суттєво впливати на ринок. Слід також зауважити, що великі дистрибутори вимагають дотримання певних умов: формування значних за обсягом партій продукції, гнучких умов та цін, а також стислих термінів виконання замовлень на постачання... Зростаючий рівень гігієнічних вимог та стандартів безпечності харчових продуктів означає, що виробники харчової та переробної промисловості на усіх ділянках ланцюга створення вартості продукції повинні мати належні системи забезпечення якості, щоб їхня продукція була прийнятною для експортних ринків» [30, с. 4]. Отже, ключові проблеми харчової індустрії пов'язані із підвищеними вимогами нормативних документів ЄС (технічних регламентів, стандартів, ветеринарно-санітарних та фітосанітарних заходів) до безпечності та якості аграрної сировини, обов'язковістю їх жорсткого дотримання за реалізації технологічних процесів по переробленню первинної продукції, виготовленню готових харчових продуктів та їх спрямуванню у торговельну мережу. Зазначимо, що в січні 2021 р. тваринницьку продукцію з України до ЄС отримали право ввозити 362 експортери [31], тобто 0,665 % від 54,4 тис. виробників (без ФОПів), які провадять діяльність у галузях первинного виробництва і харчової індустрії. Це становить 2,5 % від загальної кількості українських компаній, які експортують продукцію до країн Співтовариства.

У контексті наведеного вище до найбільш креативних, на нашу думку, можна віднести наступні проблемні наукові й практичні напрями, а саме: передумови, принципи і засоби поетапного впровадження та дотримання українськими виробниками європейських вимог щодо безпечності та якості у технологічному ланцюгу «насіння/садивний матеріал/племянний молодняк – сільськогосподарська сировина – оброблена/готова харчова продукція – продукція на столі споживачів»; організаційно-економічні механізми гармонізації ресурсного вкладу акторів агропродовольчих ланцюгів у створення кінцевої харчової продукції із отриманими фінансовими результатами; розроблення стратегій, організаційно-економічних та інвестиційних механізмів впровадження інноваційно-технологічних моделей модернізації виробничих потужностей переробно-харчових підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності харчової продукції та забезпечення їх переходу на рівень п'ятого і шостого технологічного укладу [32, с. 138]; розроблення та впровадження організаційно-економічних механізмів формування, розширення і зба-

лансованого розвитку стабільних сировинних зон за участю виробників харчових продуктів у віддалених від великих і середніх міст територіальних громадах та депресивних сільських районах; формування економічних механізмів бюджетної підтримки виробників та експортерів продовольчої продукції, що відповідає європейським вимогам до безпечності та якості, задля посилення їх присутності на існуючих (освоєних) та налагодження експорту на нові (неосвоєні) іноземні ринки; формування асортименту харчової продукції відповідно до чинних вимог міжнародних ринків і запитів споживачів та їх еволюції у перспективі, задля забезпечення нарощування її експорту на іноземні ринки; розроблення принципів, наукових засад і механізмів інтеграції вітчизняних агропродовольчих ланцюгів із переробно-харчовими підприємствами та мережами постачання (каналами дистрибуції) продовольчої продукції національного й міжнародного значення з урахуванням трендів реального попиту та запитів споживачів тощо.

Забезпечення адекватності моделей прийняття рішень залежить від комплексного та якісного проведення дослідження: аналізу еволюції та сучасного стану аграрного сектору для виявлення просторово-часових закономірностей його розвитку на інноваційній основі. Сутність інноваційного розвитку аграрного сектору як об'єктивного процесу полягає у можливості найбільш повного використання природного агропотенціалу та соціально-економічних ресурсів території. На цьому етапі доцільно виявити чинники розвитку даного сектору економіки. Із цією метою найбільш доцільно використати структурну та параметричну ідентифікацію як математичну основу імітаційної моделі. Структурна ідентифікація включає процедуру її агрегування на основі урахування лише найбільш істотних властивостей систем, які обумовлюють їх ефективність. У результаті цього визначається сукупність складових частин моделі та зв'язків між ними, а також виробляється мінімально необхідна сукупність її параметрів. Метою параметричної ідентифікації є кількісне визначення значень параметрів агрегованої моделі на основі співставлення експериментальних даних із характеристиками спостереження інноваційних систем за різних їх станів.

Зазначимо, що результативність використання методів інтелектуального аналізу (Data Mining) як процесу підтримки прийняття рішень, який базується на пошуку у цих прихованих закономірностях, потребує значної кількості вихідних даних офіційної статистики.

Ці дослідження мають бути співставлені із результатами експертної оцінки. Із цією метою доцільно використати два методи експертної оцінки: ПАТТЕРН і метод сценаріїв.

Методику ПАТТЕРН широко використовують під час планування інноваційних розробок в умовах невизначеності за вивчення складних, суперечливих систем, яким є аграрний сектор. Цей методичний підхід дозволяє сформулювати внутрішню структуру об'єкта («дерево цілей»), зовнішню структуру (систему локальних критеріїв), розробку варіантів ресурсного забезпечення елементів об'єкта. Використання методики ПАТТЕРН на виході дає змогу визначити систему кінцевих цілей, сумарні ваги цілей, які є показниками їх значимості.

Метод сценаріїв дає змогу оцінити найбільш імовірний розвиток подій і можливі наслідки прийняття рішень. Розроблений сценарій розвитку досліджуваної ситуації дозволяє, із певним рівнем достовірності, визначити можливі тенденції розвитку, взаємозв'язки між важливими чинниками, розробити варіанти можливих станів економічної системи, до яких може дійти ситуація під впливом тих чи інших умов. Обробка даних експертних оцінок потребує наступних способів формалізації: евристична (визначення залежності між значеннями параметричних показників та їх оцінками в балах) та експериментальна (встановлення співвідношення значень бальних оцінок із значеннями показників, які визначають у результаті експерименту).

Основою розробки моделей підтримки рішень по забезпеченню інноваційно орієнтованого розвитку аграрного сектору країни є використання системи методологічних підходів та методичних інструментів, які сприятимуть одержанню обґрунтованих сценаріїв перспективного розвитку аграрного розвитку. Одним із методів є імітаційні методи, які на основі структурної та параметричної зміни вихідних даних дозволяють встановити вплив на перспективний розвиток аграрного сектору різних чинників, в т.ч. інноваційних, інституціональних, фінансово-економічних, організаційно-виробничих та інших.

Зазначимо, що моделі дифузії інновацій, які базуються на методі Монте-Карло, інноваційно-імітаційній моделі Бесса, епідемічному, рівноважному підходах, стратегічній поведінці дозволяють оцінити ступінь впровадження інновацій на ефективність аграрного виробництва.

Використання самоорганізаційних карт Кохонена з метою виявлення основних характеристик конкурентного ринку агропродовольства. Самоорганізаційні карти дозволяють одержати як результати кластеризації об'єктів

в чисельній формі, так і представити візуалізацію результатів (карт Кохонена), оскільки наочно відображають підсумковий стан відповідної системи та забезпечують простоту аналізу одержаних даних за прийняття рішень.

Методи інтелектуального аналізу даних (байєсові мережі, штучні нейронні мережі, нечіткі множини), найчастіше використовують для дослідження закономірностей розвитку складних соціально-економічних сільськогосподарських та продовольчих систем і об'єктів. Завдяки їх використанню можна зберегти важливу інформацію, яка міститься у неточних, слабо-структурованих даних, які подаються експертами в якісній формі, зробити процес вирішення задачі максимально наближеним до мислення людини, а висновки інтуїтивно зрозумілими.

Методи інтелектуального і когнітивного моделювання, які базуються на поєднанні технологій імітаційного моделювання та інтелектуального аналізу даних. Метод розширює можливості традиційного імітаційного моделювання за рахунок використання в блоці імітації управляючих впливів моделей результатів прийняття управлінських рішень, побудова яких виконується із урахуванням аналізу «знань» системи, яка моделюється відносно предметної області.

За розробки систем підтримки прийняття рішень важливе місце відводиться методам інтелектуального аналізу (Data Mining), перевагою яких є можливості на основі великого обсягу даних виявити латентні закономірності, які буде покладено в основу системи підтримки прийняття рішень. Основною перевагою технології Data Mining є можливість виявити в сукупності даних раціональні та доступні, необхідні для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності. Процес Data Mining складається із певних етапів, які включають елементи порівняння, типізації, класифікації, узагальнення, абстрагування, повторення. Зазначимо, що до методів та алгоритмів Data Mining належать штучні нейронні мережі, нейронні мережі, дерева рішень, символічні правила, методи найближчого сусіда і k-найближчого сусіда, метод опорних векторів, байєсові мережі, лінійна регресія, кореляційно-регресійний аналіз, ієрархічні та неієрархічні методи кластерного аналізу, методи пошуку асоціативних правил та інші.

Висновки. Отже, у сучасній науці сформовано потужний методологічний та методичний потенціал, який дозволяє успішно вирішувати завдання створення моделей підтримки прийняття рішень щодо стратегічного розвитку будь-якої економічної системи, в т.ч. аграрного

сектору економіки. Однак найбільш раціональні напрями перспективного розвитку аграрного сектору можуть бути одержаними лише на основі обґрунтованого поєднання різних методологічних підходів, моделей та методів дослідження аграрної сфери.

Доведено, що сьогодні у світі та Україні актуальні проблеми бідності та голодування населення. Це стосується у крайній бідності й помірно бідного населення (з дуже низькими і недостатніми витратами на харчування), що споживає їжі менше, ніж потрібно для підтримки людського організму. Подолання цих викликів можливе за умови, з одного боку, нарощування обсягів виробництва безпечних та якісних харчових продуктів, а з другого, – забезпечення економічної та фізичної доступності споживачів до продовольства. Отже, актуальним є дослідження щодо обґрунтування заходів та дій, які зорієнтовані на: зростання доходів, підвищення платоспроможного попиту і купівельної спроможності населення, спрощення доступу споживачів до точок реалізації продовольчих товарів, можливості придбання їх у достатніх обсягах та в необхідному асортименті.

Обґрунтовано, що суспільні трансформації останніх років дуже змінили конфігурацію і роль суб'єктів господарювання та управлінських структур у сільському секторі України, що мають вирішувати проблему продовольчого забезпечення населення. Поряд із первинним виробництвом та харчовою індустрією все більш зростаючу роль починають відігравати об'єднані і сільські громади. Водночас, децентралізація і передача на базовий рівень адміністративно-територіального устрою (ОТГ) додаткових функцій та наділення органів місцевого самоврядування новими повноваженнями у сферах управління розвитком підвідомчих територій, формування місцевих бюджетів та реалізації земельних відносин, а також із урахуванням відкриття з 01.07.2021 ринку земель сільськогосподарського призначення фактично вивели їх на значно вищий рівень, наростили наявні і розкрили потенційні можливості в забезпеченні досягнення цілей Стратегії перспективного розвитку громад. Вони реалізуються через низку локальних/галузевих соціально-економічних програм, спрямованих на покращання умов життя населення, розширення сфер його зайнятості та зменшення безробіття, нарощування виробництва сільськогосподарської сировини та готової продукції підприємств харчової індустрії. Саме тому, комплексне дослідження питань щодо забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад та розробка заходів щодо їх

стійкості як економічної системи також є актуальними для наукового пошуку.

Первинне виробництво в умовах децентралізації та підвищення ролі ОТГ у вирішенні локальних проблем перетворюється на потужне джерело нарощування податкової бази, збільшення надходжень до місцевих бюджетів та доходів домогосподарств, скорочення середніх частки з доходами нижче прожиткового мінімуму. Сільське господарство у більшості ОТГ стає ключовою сферою зайнятості населення, потенційним засобом і реальним інструментом зменшення відкритого і прихованого безробіття на території громади. Вирішенню зазначених проблем сприятиме інвентаризація наявних земель громади, виявлення вільних ділянок та їх включення в економічний обіг. Важливу роль буде відігравати консолідація дрібних виробників на основі створення кооперативів і агропродовольчих ланцюгів та їх підключення до переробно-харчових підприємств і мереж постачання продовольчої продукції. Водночас загострюється проблема уможливлення включення у суспільно корисну діяльність невикористовуваних дотепер об'єктів (приміщень виробничого і соціального призначення, інженерних мереж і споруд) як необхідної бази для розширення зайнятості та створення нових робочих місць. Водночас, все більшого значення набуватиме запровадження механізмів капіталізації, тобто перетворення ресурсів, залучених у ринковий обіг, у вартість, яка приносить додаткову вартість. Це стосується, насамперед, розміщених на території громади природних і мінерально-сировинних ресурсів місцевого значення з метою збільшення фінансових активів й нарощування економічного потенціалу громад.

Підприємства харчової індустрії виступають центральною ланкою в агропродовольчому ланцюзі та забезпечують створення відчутної частки доданої вартості в готовій харчовій продукції. Їх успішне функціонування потребує вирішення низки різнопланових проблем, які можуть стати креативними темами наукових досліджень. Нинішні проблеми підприємств харчової індустрії пов'язані, з одного боку, із постійним підвищенням вимог нормативних документів до безпечності і якості аграрної сировини та готової харчової продукції, з другого, скороченням надходження сировини на переробку, необхідністю пошуку додаткових джерел та створенням власних сировинних зон, а з третього, гострою необхідністю переходу виробничих потужностей на інноваційні технології її перероблення з метою випуску конкурентоспроможної харчової продукції із заданими характеристиками та задоволення запитів споживачів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гусаков Є.В. Теорія і методологія кластерного розвитку АПК. Економіка АПК. 2020. № 1. С. 1–121. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202001121>
2. Захарчук О.В., Іоніцой Є.Ю. Інноваційно-інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства України. Економіка АПК. 2020. № 9. С. 9–53. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202009053>
3. Omodero C.O., Adeyemo K.A. Food insecurity and COVID-19 pandemic: the inevitability of improving agriculture emphasized. *Academy of Entrepreneurship Journal*. 2020. Vol. 26. P. 1–13. URL: <https://www.abacademies.org/articles/food-insecurity-and-covid19-pandemic-the-inevitability-of-improving-agriculture-emphasized-9911.html>.
4. Valensisi Giovanni. COVID-19 and Global Poverty: Are LDCs Being Left Behind? *Environmental Science and Policy*. 2021. Vol. 117. P. 34–45. DOI: 10.1057/s41287-020-00314-8.
5. Berry E.M. Food Insecurity, Social Inequity, and Sustainability World Review of Nutrition and Dietetics. 2020. Vol. 121. P. 95–104. DOI: <https://doi.org/10.1159/000507489>
6. Методика комплексної оцінки бідності: Наказ Міністерства соціальної політики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національної академії наук України № 629/1105/1059/408/612 від 08.10.12. Офіційний вісник України, 2012. № 84, стаття 3412.
7. Global food security in the context of COVID-19: A scenario-based exploratory analysis / P. Udmale et al. *Progress in Disaster Science*. 2020. Vol. 7. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pdisas.2020.100120>
8. Цілі сталого розвитку. Програма розвитку ООН в Україні. 2021. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html>
9. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. Київ: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 176 с.
10. Мостіпака О.В. Синергетичне управління соціально-економічною системою України в умовах турбулентності та хаосу. *Університетські наукові записки*. 2017. № 64. С. 170–183.
11. Коюда В.О., Осикова А.М. Організаційно-методичні аспекти управління інноваційним розвитком підприємства. *Бізнесінформ. Економіка. Інноваційні процеси*. 2014. № 4. С. 50–58.
12. Економіка України: Пандемія COVID-19, нова економічна реальність, рекомендації Дослідження для Hanns-Seidel-Stiftung. Представництво Фонду Ганса Зайделя у м. Києві, 2020. 22 с. URL: <http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2020/04/Doslidzhennya-Fond-Zajdelya.pdf>
13. Від точного землеробства до цифрового. AgriLab – міжнародний центр з точного землеробства. 2019. URL: <http://agrilab.com.ua/?p=2538>.
14. Сліссєва Л.В. Роль соціального капіталу в економічному розвитку: монографія. НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2019. 356 с.
15. Білінська В. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка*. 2015. №7 (172). С. 74–80.
16. Сумець О.М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу: монографія. Харків: «Друкарня Мадрид», 2015. 544 с.
17. 77 технологических стартапов, за которыми будущее агробизнеса. InVenture Investment Group. Инвестиционный портал. 2016. URL: <https://investure.com.ua/analytics/articles/77-tehnologicheskikh-startapov-zakotorymi-budushee-agrobiznesa/>.
18. 24 області України. Портал «Децентралізація». URL: https://decentralization.gov.ua/state?sort_direction=&sort_by=
19. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу. Аналітична доповідь / Я.А. Жаліло та ін. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ, 2019. 115 с.
20. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення: Закон України № 552-IX від 31.03.2020. Офіційний вісник України. 2020. № 36. Ст. 1185.
21. Хворостяний В. Земельна реформа 2021 – дорожня карта запуску ринку землі. *AgroPolit.com*. 2020. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/834-zemelna-reforma-2021--dorojnya-karta-zapusku-rinku-zemli>.
22. Сільський сектор Київської області в умовах суспільних трансформацій: кол. монографія / А.С. Даниленко та ін. Біла Церква: БНАУ, 2020. 306 с.
23. Природні ресурси у фінансово-економічному забезпеченні розвитку об'єднаної територіальної громади (рекомендації для місцевих лідерів та керівників ОТГ) / упоряд. М.А. Хвесик, І.К. Бистряков, Д.В. Клиновий. «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2018. 36 с.
24. Порядок інвентаризації земель: Постанова Кабінету Міністрів України № 476 від 05.06.2019. Офіційний вісник України. 2019. № 47, ст. 1613.
25. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010. Офіційний вісник України, 2010, № 58, ст. 1988.
26. Шпичак О.М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання. *Економіка АПК*. 2015. № 6. С. 85–95.
27. Коваленко О.В., Куць О.І., Бокій О.В. Концептуальні засади формування економічної політики та механізмів розвитку харчової промисловості. Київ: Інститут продовольчих ресурсів НААН, 2020. 15 с.
28. Варченко О.М., Крисанов Д.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів агробізнесу в контексті інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС. Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку: кол. монографія. Полтава: ПП «Астроя», 2020. С. 108–118, 242–243.
29. Крисанов Д.Ф., Варченко О.М. Аграрно-економічні системи в умовах посилення екзогенної та ендегенної турбулентності. *Економіка та управління АПК*. 2020. № 2. С. 7–21.
30. Секторальна експортна стратегія 2019–2023. «Харчова і переробна промисловість України» (до-

слідження): українською мовою. Київ: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2019. 60 с. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=515d8680-59af-417d-b782-ebbe388f3dd3&title=SectoralnaEksportnaStrategiiakharchovaIPererobnaPromisloviStUkraini-doslidzhennia-UkrainskoiuMovoioiu>.

31. Понад 360 виробників тваринницької продукції отримали право експорту до ЄС. Мінекономіки. Agropolit.com. 2021. URL: <https://agropolit.com/news/19345-ponad-360-virobniki-tvarinnitskoyi-produktsiyi-otrimali-pravo-eksportu-do-yes--minekonomiki>

32. Інноваційна конкурентоспроможність харчової промисловості України в глобальних вимірах сучасності: концепція зростання та шляхи досягнення: монографія / М.П. Сичевський та ін. Київ: ТОВ «ДЄОНІС ПЛІОС», 2020. 139 с.

REFERENCES

- Gusakov, Je.V. (2020). Teorija i metodologija klasternogo rozvytku APK. [Theory and methodology of cluster development of agro-industrial complex]. *Ekonomika APK. [Economics of agro-industrial complex]*. No 1, pp. 1–121. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202001121>.
- Zaharchuk, O.V., Ionicoj, Je.Ju. (2020). Innovacijno-investycijne zabezpechennja rozvytku sil'skogo gospodarstva Ukrainy. [Innovation and investment support for the development of agriculture in Ukraine]. *Ekonomika APK. [Economics of agro-industrial complex]*. No 9, pp. 9–53. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202009053>.
- Omodero, C.O., Adeyemo, K.A. (2020). Food insecurity and COVID-19 pandemic: the inevitability of improving agriculture emphasized. *Academy of Entrepreneurship Journal*. Vol. 26, pp. 1–13. Available at: <https://www.abacademies.org/articles/food-insecurity-and-covid19-pandemic-the-inevitability-of-improving-agriculture-emphasized-9911.html>.
- Valensisi Giovanni. (2021). COVID-19 and Global Poverty: Are LDCs Being Left Behind? *Environmental Science and Policy*. Vol. 117, pp. 34–45. DOI: 10.1057/s41287-020-00314-8.
- Berry E.M. (2020). Food Insecurity, Social Inequity, and Sustainability World Review of Nutrition and Dietetics. Vol. 121, pp. 95–104. DOI: <https://doi.org/10.1159/000507489>
- Metodyka kompleksnoi' ocinky bidnosti: Nakaz Ministerstva social'noi' polityky Ukrainy, Ministerstva ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrainy, Ministerstva finansiv Ukrainy, Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy, Nacional'noi' akademii' nauk Ukrainy [Methods of comprehensive poverty assessment: Order of the Ministry of Social Policy of Ukraine, the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine, the State Statistics Service of Ukraine, the National Academy of Sciences of Ukraine]. № 629/1105/1059/408/612 vid 08.10.12. Oficijnyj visnyk Ukrainy, 2012. No 84, stat'ja 3412.
- Udmale P., Pal I., Szabo S., Pramanik M., Large A. (2020). Global food security in the context of COVID-19: A scenario-based exploratory analysis. *Progress in Disaster. Science*. Vol. 7. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pdisas.2020.100120>
- Cili stalogo rozvytku. Programa rozvytku OON v Ukraini. [Sustainable development goals. UN Development Program in Ukraine]. 2021. Available at: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html>
- Cili stalogo rozvytku: Ukrain'a. Nacional'na dopovid' 2017. [Sustainable Development Goals: Ukraine. National Report 2017]. Kyi'v: Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrainy, 2017. 176 p.
- Mostipaka O.V. (2017). Synergetychno upravlinnja social'no-ekonomichnoju systemoju Ukrainy v umovah turbulentsnosti ta haosu. [Synergetic management of the socio-economic system of Ukraine in conditions of turbulence and chaos]. *Universytets'ki naukovi zapysky*. No 64, pp. 170–183.
- Kojuda V.O., Osykova A.M. (2014). Organizacijno-metodychni aspekty upravlinnja innovacijnym rozvytkom pidpryjemstva. [Organizational and methodological aspects of managing the innovative development of the enterprise]. *Biznesinform. Ekonomika. Innovacijni procesy. [Businessinform. Economy. Innovative processes]*. No 4, pp. 50–58.
- Ekonomika Ukrainy: Pandemija COVID-19, nova ekonomichna real'nist', rekomendacii' Doslidzhennja dlja Hanns-Seidel-Stiftung. [Economy of Ukraine: COVID-19 pandemic, new economic reality, Research recommendations for Hanns-Seidel-Stiftung]. Predstavnytstvo Fondu Gansa Zajdelja u m. Kyjevi, 2020. 22 p. Available at: <http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2020/04/Doslidzhennya-Fond-Zajdelja.pdf>
- Vid tochnogo zemlerobstva do cyfrovogo. [From precision farming to digital]. AgriLab – mizhnarodnyj centr z tochnogo zemlerobstva. 2019. Available at: <http://agrilab.com.ua/?p=2538>.
- Jelisjejeva L.V. (2019). Rol' social'nogo kapitalu v ekonomichnomu rozvytku: monografija. [The role of social capital in economic development: a monograph]. NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prognozuv. Kyi'v. 356 p.
- Bilins'ka V. (2015). Suchasni innovacijni tehnologii' v sil'skomu gospodarstvi: osnovna harakterystyka ta perspektivy vprovadzennja. [Modern innovative technologies in agriculture: the main characteristics and prospects of implementation]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo universytetu im. T. Shevchenko. [Bulletin of Kyiv National University]*. *Ekonomika*. No 7 (172), pp. 74–80.
- Sumec' O.M. (2015). Teoretyko-metodologichni zasady logistychnoi' dijalnosti pidpryjemstv agroproduvol'chogo kompleksu: monografija. [Theoretical and methodological principles of logistics activities of agro-food enterprises: a monograph]. Harkiv: «Drukarnja Madryd». 544 p.
- 77 tehnologicheskikh startapov, za kotorymi budushhee agrobiznesa. InVenture Investment Group. [77 technology startups that are the future of agribusiness. InVenture Investment Group]. Investicionnyj portal. 2016. Available at: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/77-tehnologicheskikh-startapov-za-kotorymi-budushee-agrobiznesa/>.
- 24 oblasti Ukrainy. Portal «Decentralizacija». [24 regions of Ukraine. Portal "Decentralization"]. Available at: https://decentralization.gov.ua/state?sort_direction=&sort_by=
- Decentralizacija vlady: porjadok dennij na seredn'ostrokovu perspektivu. Analitichna dopovid' [Decentralization of power: an agenda for the medium term. Analytical report]. / Ja.A. Zhalilo. ta in. Nacional'nyj instytut strategichnyh doslidzhen'. Kyi'v, 2019. 115 p.

20. Pro vnesennja zmin do dejakyh zakonodavchyh aktiv Ukrai'ny shhodo umov obigu zemel' sil's'kogospodars'kogo pryznachennja: Zakon Ukrai'ny [On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning the Conditions of Circulation of Agricultural Lands: Law of Ukraine]. № 552-IH vid 31.03.2020. Oficijnyj visnyk Ukrai'ny. 2020. No 36. St. 1185.

21. Hovorostjanyj V. (2020). Zemel'na reforma 2021 – dorozhnja karta zapusku rynku zemli. [Land reform 2021 - a road map for the launch of the land market]. AgroPolit.com. 2020. Available at: <https://agropolit.com/spetsproekty/834-zemelna-reforma-2021--dorozhnyja-karta-zapusku-rynku-zemli>.

22. Sil's'kyj sektor Kyi'vs'koi' oblasti v umovah suspil'nyh transformacij: kol. monografija [Rural sector of Kyiv region in terms of social transformations: col. monograph] / A.S. Danylenko ta in. Bila Cerkva: BNAU, 2020. 306 p.

23. Pryrodni resursy u finansovo-ekonomichnomu zabezpechenni rozvytku ob'jednanoi' terytorial'noi' gromady (rekomendacii' dlja miscevyh lideriv ta kerivnykiv OTG) [Natural resources in financial and economic support of the development of the united territorial community (recommendations for local leaders and leaders of OTG)] / uporjad. M.A. Hvesyuk, I.K. Bystrjakov, D.V. Klynovyj. «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogo rozvytku Nacional'noi' akademii' nauk Ukrai'ny». ["Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine"]. Kyi'v: DU IEPSSR NAN Ukrai'ny, 2018. 36 p.

24. Porjadok inventaryzacji' zemel': Postanova Kabinetu Ministriv Ukrai'ny [Land Inventory Procedure: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine]. № 476 vid 05.06.2019. Oficijnyj visnyk Ukrai'ny. 2019. No 47, st. 1613.

25. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo: Zakon Ukrai'ny № 2404-UI vid 01.07.2010. Oficijnyj visnyk Ukrai'ny, [On public-private partnership: Law of Ukraine No. 2404-UI dated 01.07.2010. Official Gazette of Ukraine]. 2010. No 58, st. 1988.

26. Shpychak O.M. (2015). Ekonomiko-organizacijni neuzgodzhenosti vzajemovidnosyn u produktovyh lancjugah v umovah inflacijno-deval'vacijnyh procesiv: naprjamy vreguljuvannja. [Economic and organizational inconsistencies of relations in food chains in the conditions of inflation-devaluation processes: directions of settlement]. Ekonomika APK. [Economics of the agro-industrial complex]. No 6, pp. 85–95.

27. Kovalenko O.V., Kuc' O.I., Bokij O.V. (2020). Konceptual'ni zasady formuvannja ekonomichnoi' polityky ta mehanizmiv rozvytku harchovoi' promyslovosti. [Conceptual bases of formation of economic policy and mechanisms of development of the food industry]. Kyi'v: Instytut prodovol'chyh resursiv NAAN. 15 p.

28. Varchenko O.M., Krysanov D.F. (2020). Zovnishn'oeconomichna dijal'nist' sub'ektiv agrobiznesu v konteksti integracii' Ukrai'ny do vnutrishn'ogo rynku JeS. Nacional'na ekonomichna dijal'nist' i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: suchasnyj stan ta tendencii' rozvytku: kol. monografija. [Foreign economic activity of agribusiness entities in the context of Ukraine's integration into the EU internal market. National economic activity and international economic relations: current status and development trends: col. monograph.]. Poltava: «Astraja», pp. 108–118, 242–243.

29. Krysanov D.F., Varchenko O.M. (2020). Agrarno-ekonomichni systemy v umovah posylennja ekzogennoi' ta endogennoi' turbulentsnosti. [Agrarian economic systems in conditions of increasing exogenous and endogenous turbulence]. Ekonomika ta upravlinnja APK. [Economics and management of agro-industrial complex]. No 2, pp. 7–21.

30. Sektoral'na eksportna strategija 2019–2023. «Harchova i pererobna promyslovist' Ukrai'ny» (doslidzhennja): ukrai'ns'koju movoju. [Sectoral export strategy 2019-2023. "Food and processing industry of Ukraine" (research): in Ukrainian]. Kyi'v: Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torgovli Ukrai'ny, 2019. 60 p. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=515d8680-59af-417d-b782-ebbe388f3dd3&title=SektoralnaEksportnaStrategiiaKharchovaIPererobnaPromislovistUkraini-doslidzhennia-UkrainskoiuMovoju>.

31. Ponad 360 vyrobnyky tvarynnyk'koi' produkcii' otrymaly pravo eksportu do JeS – Minekonomiky. [More than 360 producers of livestock products have the right to export to the EU - the Ministry of Economy]. Agropolit.com. 2021. Available at: <https://agropolit.com/news/19345-ponad-360-virobniki-tvarinnitskoyi-produktsiyi-otrimali-pravo-eksportu-do-yes--minekonomiki>.

32. Innovacijna konkurentospromozhnist' harchovoi' promyslovosti Ukrai'ny v global'nyh vymirah suchasnosti: koncepcija zrostannja ta shljahy dosjagnennja: monografija [Innovative competitiveness of the food industry of Ukraine in the global dimensions of modernity: the concept of growth and ways to achieve: a monograph] / M.P. Sychevs'kyj ta in. Kyi'v: «DJeONIS PLJuS», 2020. 139 p.

Методологические основы приоритетных направлений научных исследований в аграрной экономике Украины

Даниленко А.С., Вarchenko O.M., Крысанов Д.Ф.

В статье систематизированы методологические основы и освещены приоритетные направления научных исследований в аграрном секторе экономики с учетом факторов внешней и внутренней среды его развития. Проанализированы и систематизированы ключевые вызовы, стоящие перед мировой и национальной аграрной сферой, среди которых подробно рассмотрены голодание значительной части населения планеты и его бедность, которые также присущи и Украине. Отмечено, что общность вызовов по обеспечению продовольственной безопасности в мире и отдельных странах предполагает различие в подходах к их решению.

Доказано, что решение проблем и преодоления вызовов опосредуется через трансформации и изменения, прошедшие и которые будут еще происходить в аграрном секторе Украины. Выделены основные из них: глобализационные климатические изменения, пандемия COVID-2019, выборы в органы местного самоуправления, областных советов и советов укрупненных районов и местных советов объединенных территориальных общин, открытие рынка земли и тому подобное. Обоснованы приоритетные направления научных исследований в аграрном секторе экономики, которые прежде всего связаны со следующими задачами: обеспечение продовольственной безопасности, повышения устойчивости в условиях турбулентности развития, обеспечения инно-

ваціонного и устойчивого развития, повышения конкурентоспособности агропродовольственных цепей, устойчивое развитие объединенных территориальных общин, экологизация сельскохозяйственного производства, повышение качества жизни сельского населения и другие.

Установлено, что современной наукой сформирован мощный методологический и методический потенциал, который позволяет успешно решать задачи создания моделей поддержки принятия решений по стратегическому развитию любой экономической системы, в т.ч. аграрного сектора экономики. Аргументировано, что рациональные сценарии перспективного развития аграрного сектора могут быть полученными только на основе обоснованного сочетания различных методологических подходов, моделей и методов исследования аграрной сферы. Выделены основные модели поддержки и принятия решений по стратегическому развитию аграрного сектора как социально-экономической системы: методы интеллектуального анализа (DataMining), метод сценариев, имитационные модели, метод Монте-Карло, методы интеллектуального анализа данных, методы интеллектуального и когнитивного моделирования.

Ключевые слова: аграрная экономика, методология, приоритетные научные исследования, территориальные общины, сельское хозяйство, пищевая промышленность.

Methodological bases of priority directions of scientific researches in the agricultural economy of Ukraine

Danylenko A., Varchenko O., Krysanov D.

The article systematizes the methodological principles and highlights the priority areas of research in the agricultural sector of the economy, taking into account the factors of external and internal environment of its development. The key challenges facing the world and national agricultural sphere are analyzed and systematized, among which the starvation of a large part of

the world's population and its poverty, which are also inherent in Ukraine, are considered in detail. It is emphasized that the common challenges of food security in the world and in individual countries imply differences in approaches to their solution. It is proved that solving problems and overcoming challenges is mediated through transformations and changes that have taken place and will continue to take place in the agricultural sector of Ukraine. The main ones are: global climate change, the COVID-2019 pandemic, elections to local governments, regional councils and councils of enlarged districts and local councils of united territorial communities, the opening of the land market, etc. The priority directions of scientific researches in the agrarian sector of economy are substantiated, which are first of all connected with the following tasks: food security, increase of stability in the conditions of development turbulence, maintenance of innovative and sustainable development, increase of competitiveness of agro-food chains, sustainable development of united territorial communities, agricultural production, improving the quality of the rural population life and others. It is established that modern science has formed a powerful methodological and methodological potential, which allows to successfully solve the problem of creating models to support decision-making on the strategic development of any economic system, including agricultural sector of the economy. It is argued that rational scenarios for the long-term development of the agricultural sector can be obtained only on the basis of a reasonable combination of different methodological approaches, models and methods of research in the agricultural sector. The main models of support and decision-making for the strategic development of the agricultural sector as a socio-economic system are identified: data analysis methods (Data Mining), scenario method, simulation models, Monte Carlo method, data mining methods, methods of intellectual and cognitive modeling.

Keywords: agricultural economy, methodology, priority scientific researches, territorial communities, agriculture, food industry.



Copyright: Даниленко А.С., Варченко О.М., Крисанов Д.Ф. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Даниленко А.С.
Варченко О.М.
Крисанов Д.Ф.

ID <https://orcid.org/0000-0002-3450-2557>
ID <https://orcid.org/0000-0002-9090-0605>
ID <https://orcid.org/0000-0002-9065-3325>

ЕКОНОМІКА

УДК 330.356.2/4
JEL D24, E24, J24

Економічна сутність соціального капіталу та особливості його формування в сучасних умовах

Виборна В.Д. 

Білоцерківський національний аграрний університет



Виборна В.Д. Економічна сутність соціального капіталу та особливості його формування в сучасних умовах. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 65–75.

Vyborna V.D. Ekonomichna sutnist' social'nogo kapitalu ta osoblyvosti joho formuvannja v suchasnyh umovah. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 65–75.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.
Прийнято: 05.03.2021 р.
Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-65-75

У статті узагальнено теоретичні підходи до дефініції категорії соціального капіталу та розглядається вплив сучасних змін на його формування і відтворення. Обґрунтовано, що цілісна теорія соціального капіталу не є завершеною, що актуалізує дослідження щодо поглиблення сутності дефініції категорії соціального капіталу та систематизації особливостей його формування.

Проаналізовано еволюцію концепції соціального капіталу, сучасні підходи до вивчення та базові складові цього виду капіталу. Встановлено, що спочатку соціальний капітал розглядався як особливий прояв відносин між людьми, який сприяє вирішенню спільних завдань, в тому числі визначається сформованими зв'язками між людьми. Виділено складові поняття соціальний капітал – довіра, зв'язки і норми, а також розглядається як певний ресурс доступний людині. Аргументовано, що у нинішніх умовах соціальний капітал включає наступні елементи – зобов'язання та очікування, які залежать від надійності соціального середовища; спроможність соціальної структури до передачі інформаційних потоків та норм, які супроводжуються санкціями. Соціальний капітал передбачає одержання вигоди у різних її проявах, або віддачі від зусиль щодо підтримки міжособистісних відносин.

Встановлено, що ведуться наукові пошуки щодо розробки інтегрального показника, який сприяв всебічному та адекватному оцінюванню рівня розвитку соціального капіталу, зокрема на макрорівні. Доведено багатогранність поняття соціальний капітал, що потребує за його вивчення додержуватися міждисциплінарного наукового підходу та враховувати численні чинники зовнішнього й внутрішнього середовища його формування. Наведено позиції науковців, які доводять про позитивний вплив соціального капіталу на різні результуючі показники, зокрема зростання будь-якої економічної системи.

Систематизовано дефініції категорії соціальний капітал, які запропоновано українськими дослідниками та виділено консенсус у розумінні його як ресурсу, що базується на стійких соціальних зв'язках та використовується з метою одержання додаткових доходів. Запропонована авторська дефініція щодо розуміння категорії соціального капіталу, яка розглядається на основі відносин, що базуються на довірі та взаємних зобов'язаннях, безпосередньо не пов'язаних із основною діяльністю економічних агентів, та сприяють формуванню й посиленню їх конкурентних переваг. Систематизовано чинники, які впливають на розвиток соціального капіталу та відповідно коректують його тлумачення.

Ключові слова: соціальний капітал, довіра, відносини, соціальні зв'язки.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Економічні відносини обумовлюють необхідність використання таких понять як довіра, норми, цінності, соціальні зв'язки, які впливають на результати діяльності суб'єктів господарювання: домогосподарств, організацій, формальних і неформальних структур, суспільства та держави. Зазначимо, що з метою вивчення сутнісного наповнення такого впливу із другої половини ХХ століття у наукових працях почали використовувати категорію соціального капіталу, основним завданням якої є встановити роль довіри та соціальних зв'язків в економічних відносинах.

Відомо, що зростання економіки пов'язане із основними чинниками виробництва – працею, землею, капіталом, підприємницькими здібностями. Водночас, в останні десятиліття у зв'язку із посиленням інноваційного напрямку економічного зростання значна увага приділяється вивченню нових виробничих чинників – знань, науки, інформації, довіри і соціальних зв'язків. За таких умов підвищується актуальність вивчення економічної сутності соціального капіталу, систематизації його особливостей із урахуванням сучасних тенденцій зміни середовища функціонування. Формування соціального капіталу простежується як в малих групах, так і в цілому у суспільстві. Так, в невеликих групах соціальний капітал сприяє виживанню її членів, переважно на основі неформальних економічних відносин, а в цілому в економіці – соціальний капітал характеризує суперечливість інтересів різних груп суспільства та сутність суспільного договору, який базується на поділі повноважень і відповідальності, співпраці та досягнутому рівні довіри.

Відомо, що категорію соціального капіталу науковці почали використовувати недавно, однак, на сьогодні її широко вживають представники різних галузей знань, що зумовлює різноманітність підходів до її вивчення та наявність численних дефініцій цієї категорії навіть в рамках одного наукового напрямку [1, 2]. Це дозволяє зробити висновок про те, що на сьогодні створення цілісної теорії соціального капіталу не є завершеним, що актуалізує дослідження з поглиблення сутності дефініції категорії соціального капіталу та систематизації особливостей його формування в сучасних умовах.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до дефініції категорії соціальний капітал та поглиблення його дефініції із урахуванням чинників зовнішнього й внутрішнього середовища формування та систематизації напрямів їх впливу, висвітлення специ-

фічних особливостей відтворення соціального капіталу в сучасних умовах.

Матеріал і методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою наукового дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ, базові положення економічної теорії, фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних економістів з проблем формування та відтворення соціального капіталу. Під час розробки та вирішення поставлених завдань використовували комплекс методів: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків); монографічного, ретроспективного, порівняльного аналізу, індукції та дедукції (систематизації підходів до тлумачення категорії та виділенні особливостей її формування), які дозволяють обґрунтувати розвиток економічних відносин в аспекті формування соціального капіталу.

Результати дослідження та обговорення. Відомо, що категорія соціальний капітал як поняття вперше з'явилося у працях Л. Ханіфан, який вивчав питання організації вільного часу учнів сільських шкіл та виявив, що поведінка в колективі зміцнюється солідарністю та соціальними зв'язками між людьми. За такого підходу джерелом накопичення соціального капіталу є сімейна та общинна взаємодія, яка використовується для покращення життя усієї спільноти. Отже, спочатку соціальний капітал розглядався як особливий прояв відносин між людьми, який сприяє вирішенню спільних завдань.

Подальше вивчення сутності категорії соціального капіталу здійснив французький соціолог П. Бурдьє, який практично зробив цей термін популярним і ввів його у використання науковцями. Відомо, що автор відносить до соціального капіталу реальні та потенційні ресурси людських відносин, які породжуються взаємним визнанням, які пройшли стадію інституціоналізації, тобто набули нормативного прояву. Отже, автором соціальний капітал ототожнювався із ресурсами, які покладено у відносини, накопичені зв'язки між людьми. Довіра, зв'язки і норми є складовими поняття соціального капіталу, які виділяє П. Бурдьє, що представлено в його праці «Форми капіталу» [4, с. 61].

Заслужовує на увагу доробок вченого Дж. Коулмана, який трактує соціальний капітал як певний ресурс доступний людині [5, с. 124]. Цей дослідник зробив значний внесок у розробку раціонального вибору, веде дискусію щодо одностороннього соціологічного розуміння сутності соціального капіталу. Свої міркування щодо колективних дій доповнює методологіч-

ним індивідуалізмом сучасної економічної теорії, зробив акцент на максимізації корисності кожним учасником взаємодії. Внаслідок цього спостерігається відмінність між потенційними та реальними ресурсами учасників взаємодії. Так, відносини або зв'язки між ними (в англійській літературі часто використовується вираження F-зв'язки, тобто сукупність зв'язків всередині сім'ї, фірми, в колі друзів) безпосередньо не використовуються для досягнення економічних цілей, хоча й передбачають таку можливість. У зв'язку із цим Дж. Коулман наголошує на ролі економічних принципів раціональної поведінки в аналізі соціальних систем. За його підходом соціальний капітал включає наступні елементи – зобов'язання та очікування, які залежать від надійності соціального середовища, спроможність соціальної структури до передачі інформаційних потоків та норм, які супроводжуються санкціями [5, с. 138].

Подальший розвиток теоретичних засад соціального капіталу знаходимо у статті Р. Патнема «Процвітаюча комуніті, соціальний капітал та суспільне життя», у якій розглядає об'єднання італійських селян, які відрізняються один від одного згуртованістю та взаємною довірою, тобто, в кінцевому рахунку, різними запасами соціального капіталу, що впливає на результати їхньої економічної діяльності. На його думку, соціальний капітал має відношення до таких елементів суспільної організації як соціальні мережі, соціальні норми та довіра (networks, norms and trust), які формують умови для координації та кооперації з метою одержання взаємної вигоди [6, с. 78]. Необхідно зазначити, що дослідник виділяє двоїсту роль соціального капіталу відносно формального регулювання відносин, тобто, державної політики, оскільки проявляється як в формі передумови, або причини політики, так і в формі наслідку, але не підміняє її собою та не існує поза її межами.

На думку Н. Лін, ядром соціального капіталу є вигода або віддача від зусиль щодо підтримки міжособистісних відносин [7, с. 25]. Отже, будь-яка спільнота володіє ресурсами або доступними винятково в їх рамках, або трудомісткими щодо їх одержання альтернативними шляхами. Очевидно, що у якості вигоди виступає доступ до таких ресурсів, а дії щодо присвоєння ресурсів поділяються на експресивні та інструментальні. Зазначимо, що експресивні дії передбачають зміцнення уже сформованих зв'язків, додержання ритуалів, чітко визначений поділ цінностей, надання потужної допомоги та інше. Інструментальні дії навпаки передбачають використання людей, які

є залученими у процес взаємодії, в джерела ресурсів або інструменти для досягнення цілей.

За підходом дослідників І. Мачерінскене, Р. Мінкуте-Генріксон та Ж.С. Іманавічене, сутність соціального капіталу розглядається комплексно, через поняття мереж, норм, цінностей, довіри та переконань [8, с. 30]. У своїх дослідженнях автори значну увагу приділяють системі формальних та неформальних відносин, які складаються навколо організації (макросередовище) та всередині її підрозділів (мікросередовище). Зазначимо, що вітчизняні дослідники вивчаючи формальні та неформальні відносини на селі, зокрема, під час створення сільськогосподарських кооперативів, приділяють увагу довірі як елементу соціального капіталу, наголошують на процесі кооперації праці [9, 10]. Очевидно, що процеси кооперації неможливо уявити собі без довіри, низький рівень якої спостерігається у вітчизняній практиці внаслідок неоднозначної практики періоду колективізації.

В умовах економіки знань забезпечення економічного зростання провідне місце відводиться інформаційному обміну, у якому довіра трансформується у репутацію товаровиробників і споживачів інтелектуального продукту. Інтелектуальна власність та пов'язані із нею відносини є недостатньо регламентованими, що формує посилення ризику опортуністичної поведінки, та посилює роль взаємної довіри або недовіри, якщо йдеться про нестачу соціального капіталу.

Значний внесок в дослідження ролі довіри в економіці зроблено Ф. Фукуямою, який розглядає соціальний капітал як потенціал спільноти, що виникає внаслідок взаємної довіри сторін [11]. Це достатньо абстрактна характеристика, однак автор деталізує довіру, описуючи це явище через «виникнення у членів товариства очікування того, що інші його члени будуть себе вести більш або менш передбачувано, чесно та з довірою до потреб оточуючих, в згоді із окремими спільними нормами [11, с. 22]. Дослідження Фукуями відрізняє те, що ним вивчено залежність галузевої структури, розмірів підприємства, особливостей внутрішнього фірмового планування і організації від стану довіри в суспільстві та накопиченого соціального капіталу, що важливо для розуміння ролі цих понять в економічному житті.

Ми поділяємо думку дослідників Г.Т. Свендсена і Г.Л. Хаазе Свендсена про необхідність додержання міждисциплінарного наукового підходу до вивчення соціального капіталу, зокрема поєднання таких наук – соціології, політології та економіки [12]. Очевидно, що додержання міждисциплінарного підходу дозво-

литель всебічно дослідити феномен соціального капіталу та визначити вплив всіх складових за різними напрямками його формування.

Слід зазначити, дослідники наголошують на існуванні труднощів за вимірювання соціального капіталу, що певним чином ускладнює процес дослідження [13]. Однак, із цією думкою можна погодитися частково, оскільки вітчизняні науковці проводять дослідження із розглядом системи показників щодо формування та відтворення соціального капіталу.

Встановлено, що Б. Файн і Д. Мілонакісом у книзі «Соціальний капітал проти соціальної теорії» критикують концепцію соціального капіталу, називаючи її «деградацією соціальних наук». Термін соціальний капітал є, на їх думку, несумісним з економічною наукою: якщо соціальний, то не капітал, а якщо капітал, то не соціальний. Іншими словами, між цими двома словами в економіці не може бути взаємозв'язку. Автори ведуть дискусію, що соціальний капітал не поліпшує функціонування ринку, а лише доповнює види неекономічної поведінки агентів.

Однак, у дослідженнях зарубіжних науковців останніх років простежується позиція щодо важливого значення соціального капіталу у досягненні позитивних результатів в економіко-господарській діяльності будь-якої організації [14]. Так, Р. Берг [15] зазначає, що соціальний капітал створює можливості, які кожна особа може отримати від відносин з іншими особами; К. Грутаерт у праці «Роль соціального капіталу в розвитку», довів важливе значення соціального капіталу на основі того, що для успішного управління необхідно сформулювати його мінімальну величину, а, отже, існує необхідність вкладення інвестицій у нього [16, с. 349].

У науковій праці «Соціальний капітал та економічний розвиток» [17] П. Франко встановив взаємозв'язок між ступенем довіри з боку громадян суспільства та процесом економічного розвитку. При цьому автор зазначає, що існує відмінність між розумінням сутності довіри в економіці та соціології: оскільки особи будуть діяти спільно до тих пір, доки їм ця співпраця не принесе втрат, збитків. Тобто в економічному сенсі довіра обмежена критерієм величини економічної вигоди. Важливу роль соціального капіталу дослідник довів на основі впливу на підвищення продуктивності праці, що особливо важливо для нових галузей, новостворених підприємств.

Вітчизняні науковці також доводять важливу роль соціального капіталу у різних його формах і видах, а його позитивний вплив дове-

дено емпірично зарубіжними дослідниками у виданні «Роль соціального капіталу в розвитку: емпірична оцінка» [18], у якій на основі численних показників, зібраних у 10 країнах світу, проаналізовано зв'язок між соціальним капіталом та економічним розвитком. Авторами доведено важливу роль соціального капіталу в подоланні бідності, досягненні сталого розвитку територій, в сприянні наданні громадянам послуг у виробництві товарів, розв'язанні соціальних конфліктів та зниженні політичної напруженості в суспільстві.

Водночас, в економічній науці ведеться дискусія щодо коректності використання терміну соціальний капітал як економічної категорії, оскільки існують незгодженості щодо співвіднесення соціального капіталу до складових економічних ресурсів. У цьому контексті наведемо думку вітчизняного науковця О.А. Грішнєвої, яка наголошує, що соціальний капітал є лише фактором, що сприяє більш ефективній реалізації економічних ресурсів та компонентом соціально-економічних відносин [19, с. 38–39]. Однак, із цією думкою погодитися не можемо, оскільки сформовано методологічний апарат дослідження цієї категорії, доведено її важливу роль у одержанні різного виду ефектів у різних сферах життєдіяльності людини, організації, товариства, суспільства в цілому, а також ідентифіковано окремі його елементи, цілеспрямований вплив на які дозволяє посилити одержання позитивних результатів.

У зарубіжній та вітчизняній практиці наразі ведуться наукові пошуки щодо розробки інтегрального показника, який сприяв всебічному та адекватному оцінюванню рівня розвитку соціального капіталу, зокрема на макрорівні. Так, експертами зі Світового банку було запропоновано два підходи до вимірювання соціального капіталу: SOCAP – інтегрований опитувальник, який базується на оцінюванні соціального капіталу за 6 параметрами: групи та мережі; довіра; інформація та комунікації; участь у прийнятті рішень та політичній діяльності; SOAT – інструмент оцінки соціального капіталу. Окрім цього, Світовий банк проводить розробку індексу соціального капіталу (на базі мережі Social Capital Benchmark, що функціонує в 40 містах США), яким передбачається здійснювати оцінку не тільки ефективності вкладання інвестицій у соціальний капітал, але також і рейтинги країн світу в його формуванні та нарощенні [20, с. 41–42].

Узагальнення наукового доробку вітчизняних досліджень щодо сутності соціального капіталу дозволило виділити наступні позиції: «... базується у суспільстві на міжособи-

стісних та інституціональних взаємозв'язках, нормі та довірі, сукупність яких веде до формування інформаційних і професійних мереж (груп, товариств) ... його використання ... зменшує трансакційні витрати, що сприяє соціально-економічному розвитку, підвищенню конкурентоспроможності економіки» [21]; «... адекватні відносини, які характеризуються взаємодопомогою, моральністю та довірою [22]; «... додатковий ресурс суспільства, який виникає у процесі взаємодії учасників соціально-економічних відносин, забезпечуючи позитивний результат для всіх учасників суспільного процесу, що поділяють загальні норми й цілі; розглядає на трьох рівнях: мікрорівні – безпосередні взаємодії між людьми в межах горизонтальних асоціацій; мезорівні – відносини в межах вертикальних асоціацій, включаючи корпоративні та соціальні осередки; макрорівні – відносини в межах формальних національних структур, зокрема державних інституцій» [23]; «інститут координації взаємодії економічних агентів, побудованої на взаємності зобов'язань, спільних цінностях, наявності протилежних економічних інтересів, а також доводить, що цей вид капіталу – це ресурс максимізації корисності завдяки довірі та взаємності партнерських зобов'язань; має специфічні обмеження у форматі «довіра – зобов'язання без санкцій», існує необхідність його капіталізації» [24, с. 3, 4, 12, 18]; «система цілеспрямованих соціальних зв'язків, що виникають на рівні суспільства та на рівні окремого підприємства, фірми і забезпечують соціальну організацію відносин між основними суб'єктами господарської діяльності, основу якої становлять взаємодія, довіра, надійність і прозорість у стосунках; доводить необхідність розвитку соціального партнерства» [25, с. 7, 11]; «... сукупність суспільних причинно-наслідкових зв'язків, що встановлюються між окремими індивідами та соціальними групами задля ефективної економічної взаємодії на основі довіри і взаємності зобов'язань [26, с.14]; «... особлива форма капіталу, який існує в таких елементах громадської організації, як соціальні мережі, соціальні норми й довіра, та створює умови для координації й кооперації заради взаємної вигоди [27, с. 20–21]; «... сукупність реальних чи потенційних ресурсів, пов'язаних з наявністю стійкої мережі відносин ... забезпечує своїм членам підтримку у вигляді колективного капіталу; це сукупність діючих формальних і неформальних норм (правил) і організацій» [28]. Отже, можна зробити висновок про те, що у вітчизняній економічній науці широко досліджують питання формування та відтворення со-

ціального капіталу у різних його сферах, однак мінливість економічного середовища обумовлює необхідність його розгляду у новітніх умовах. Незважаючи на значну кількість різних бічних дефініцій категорії соціальний капітал, серед дослідників існує певний консенсус у її розумінні як ресурсу, що базується на стійких соціальних зв'язках та використовується з метою одержання додаткових доходів. Ці зв'язки безпосередньо не пов'язані із економічною діяльністю суб'єкта, але можуть використовуватися ним для одержання певних переваг у різних сферах діяльності. Ознакою, складовою частиною соціального капіталу вважається довіра між взаємопов'язаними суб'єктами, що передбачає певні взаємні зобов'язання.

Необхідно зазначити, що серед науковців спостерігається певне відокремлення соціального капіталу та людського. Таку позицію знаходимо у працях Дж. Коулмана [29], який робить поділ понять, відокремлюючи предмет дослідження – продуктивні здібності людини та спостереження, аналіз сформованих зв'язків, але при цьому вказує на самостійність соціального капіталу. Нами підтримується позиція самостійності феномену соціального капіталу. Отже, під соціальним капіталом ми розглядаємо відносини, які базуються на довірі та взаємних зобов'язаннях, безпосередньо не пов'язаних із основною діяльністю економічних агентів, але сприяють формуванню та посиленню їх конкурентних переваг. Ці відносини можуть як забезпечувати, так і стримувати зростання добробуту інших осіб та розвиток окремої території, регіону, галузі та національної економіки.

Водночас, більш детально зупинимося на розвитку соціального капіталу в сучасних мінливих умовах, які є динамічними, зумовлюють підвищені ризики для різних учасників відносин, що певною мірою вносить корективи у тлумачення його дефініції. Насамперед розглянемо вплив різних мереж, які особливо у зарубіжних країнах активно формуються, на розширення соціального капіталу. Так, у дослідженнях зарубіжних дослідників простежується підвищення цінності у різних відносинах у результаті того, що відбувається передача навичок, знань та професійних зв'язків іншим учасникам [30]. Отже, соціальний капітал належить до ресурсів, отриманих від знання інших. Це чітко простежується в академічному середовищі, де провідні науковці можуть позитивно впливати на підвищення соціального капіталу через спілкування у професійних мережах. Спілкування у мережах забезпечує швидкий доступ до корисних ресурсів та може сприяти змінам завдяки спільним

звичаям, нормам, баченню та довірі. Розуміючи природу (віртуальних або особистих) відносин у наших професійних спільнотах, можемо оперативні визначити різноманітні потреби та відповідні механізми змін і підтримки. Отже, на сьогодні важливим інструментом підвищення цінності соціального капіталу мають стати професійні, фахові та інші мережі, як площадки формування відносин.

Особливий вплив на формування та розвиток соціального капіталу мала пандемія COVID-19, яка зумовила надзвичайний хаос у повсякденному житті людей у всьому світі. Однак пов'язані соціальні наслідки різняться залежно від соціальних груп. Очевидно, що на сьогодні будуть активно виконуватися дослідження різними країнами щодо соціальних наслідків поширення COVID-19 на сільське населення. Результати китайських науковців доводять, що сільські жителі зазнали серйозних соціальних наслідків через COVID-19, особливо під час відповідного періоду блокування. Незважаючи на деякі подібні наслідки, вплив COVID-19 варіювався серед сільського населення на різних стадіях життєвого циклу через різницю в людському капіталі, розміру сім'ї, роль в домогосподарстві та здатність знаходити роботу за сумісництвом. Отримуючи незначну підтримку з боку урядів та роботодавців, сільські жителі, здебільшого, застосовували стратегії для подолання тимчасових труднощів, пов'язаних з COVID-19. У середині домогосподарства вони допомагали одне одному і працювали спільно, щоб максимізувати ресурси та зменшити ризики. Традиційні сімейні цінності високо оцінювали сільські домогосподарства протягом цього періоду, а також необхідність центральним і місцевим органам влади надавати практичну допомогу цій групі та вдосконалювати систему соціального забезпечення сільських жителів [31]. Ці питання є актуальними для сільських домогосподарств України, що стане предметом наукових досліджень наступних років, з метою посилення соціального капіталу сільських територій.

Отже, соціальний капітал стосується соціальних норм і мереж, які формують довіру та дозволяють людям досягати спільних цілей; вона може значно відрізнятися між громадами та в часі. Результати дослідження свідчать про те, що наявність соціального капіталу на місцевому або державному рівні пов'язана з поліпшенням індивідуального здоров'я та зниженням смертності на рівні громади, зниженням рівня хронічних захворювань та проявом негативних впливів на здоров'я людини, вживання алкоголю, наркотичних речовин тощо. Соціаль-

ний капітал може впливати на результати охорони здоров'я, оскільки в інституціях, залучених громадою, що представлено у дослідженнях, аналізується вплив соціального капіталу на ефективність медичних організацій, зокрема, лікарень, за встановлення партнерських відносин із закладами охорони здоров'я, що сприятиме поліпшенню здоров'я населення [32].

Беззаперечною є роль капіталу знань та інституційної теорії у контексті формування соціального та комерційного підприємництва. У дослідженнях зарубіжних науковців вивчаються питання щодо взаємозв'язку між капіталом знань та підприємництвом, які базуються на використанні даних Глобального моніторингу підприємництва. Виявлено, що соціальний капітал є більш важливим у соціальному підприємстві, ніж комерційне підприємництво. Доведено, що національна культура модерує ці відносини так, що у культурах високого індивідуалізму специфічний людський капітал спрямований на комерційне підприємництво порівняно із соціальним підприємництвом. Окрім цього, з метою уникнення невизначеності соціальний капітал спрямований на соціальне підприємництво, а не на комерційне підприємництво. Авторами розкрито природу непередбачених наслідків неформальних установ на взаємозв'язок між капіталом знань та підприємництвом, що приводить до важливих результатів для теорії та політики розвитку [33].

Розвиток складових соціального капіталу, зокрема довіри, зв'язків, відносин тощо відбувається у середовищі сільськогосподарських кооперативів, оскільки вони генерують та поглинають соціальний капітал. Однак як переконує доступна наукова література, знання про взаємозв'язок між кооперативами та соціальним капіталом залишаються неструктурованими та фрагментованими. Очевидно, що з одного боку, кооперативи створюють внутрішній соціальний капітал і поширюють його у своєму безпосередньому оточенні, а, з іншого боку, це те, як наявність соціального капіталу сприяє створенню та розвитку кооперативів. Окрім того, є латентна сторона соціального капіталу кооперативів, зокрема, відсутність довіри, взаємних відносин, прозорості та інших складових соціального капіталу, що негативно впливає на прозорість відносин [34]. Саме ці особливості соціального капіталу на рівні кооперативних структур доцільно дослідити у вітчизняній практиці з тим, щоб ідентифікувати стримуючі чинники їх розвитку і розробити дієві інструментарій нейтралізації та мінімізації їх негативного впливу на розвиток кооперативних структур.

Оскільки важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки виконують сімейні ферми як за кордоном, так і в нашій країні, то важливим напрямом досліджень є вивчення впливу потенціалу родини фермера на формування людського капіталу. Так, у зарубіжних дослідженнях встановлено, що сімейний людський капітал та сімейний соціальний капітал впливають на організаційний соціальний капітал у малих сімейних фермах. У дослідженнях чилійських науковців встановлено прямий вплив сімейного соціального капіталу на соціальний капітал ферми, який забезпечується опосередковано за допомогою сімейного людського капіталу та має прямий і позитивний вплив на організаційний соціальний капітал сімейних ферм [35]. Отже, сімейний людський капітал відіграє центральну роль у формуванні організаційного соціального капіталу в малих сімейних фермах, який характеризується як здатність і готовність сімейного бізнесу посилювати цінності на основі передачі соціального капіталу від сім'ї до бізнес-системи.

Очевидно, що кліматичні зміни дедалі більше впливають на повсякденну організацію сільськогосподарського виробництва, що потребує розробки відповідних адаптаційних стратегій виробничої діяльності. Зарубіжні дослідники почали комплексно вивчати питання впливу складових соціального капіталу на прийняття стратегій адаптації до зміни клімату. Результати таких досліджень свідчать про те, що інституційна довіра позитивно впливає на рішення щодо адаптації до зміни клімату, а так зване «зв'язування соціального капіталу» негативно впливає на прийняття раціональних рішень [36]. З метою прийняття фермерами обґрунтованих стратегій адаптації необхідно сприяти покращенню комунікації і обміну інформацією між фермерами та інвестування в програми, що створюють зв'язки між групами в сільських громадах та органами влади і управління на державному, регіональному та локальному рівнях.

Зазначимо, що сільські громади інтенсивно базуються на соціальному капіталі, потенціал якого може здатися обмеженим з погляду можливості розширення за межі сільської місцевості. Сьогодні підприємці, головні дійові особи у досягненні та підтримці розвитку сільських територій, мають унікальну можливість у використанні соціального капіталу в сільській місцевості за допомогою цифрових платформ. Ці нові інтернет-підприємці стали критично важливими для успіху сільських районів, оскільки вони мобілізують Інтернет-ресурси для повного використання потенціалу своїх

місцевих продуктів, залишаючись таким чином місцевими, діючи на макрорівні. У сучасних дослідженнях цей процес розглядається на основі розвитку мережі альтернативних продуктів харчування, а також соціальних мереж, які пов'язують сільський потенціал із іншими регіонами країни та світу. Дослідження передбачають вивчення впливу мережі на формування соціального капіталу за такими напрямками: типи відносин із сільськими жителями; відносини з постачальниками (як виробниками, так і логістикою); масштаби їхніх мереж на електронному ринку [37]. Зроблено висновки, що сільські жителі на основі використання Інтернет-каналів можуть одержати позитивний вплив на розвиток сільських територій і сільських жителів, однак для цього необхідна пропаганда державної політики та планування.

Стратегічну важливість мереж знань та спільної співпраці в четвертій промисловій революції доведено у дослідженнях, які вивчають процес інновацій у новій технологічній парадигмі та підкреслюють вищий рівень людського капіталу, що забезпечує більше шансів на підвищення конкурентоспроможності організації. За таких умов існує необхідність формування інноваційної інфраструктури та відповідних мереж, які дають змогу сформувати відповідний контекст для поширення економіки знань [38]. Хоча більшість науковців погоджуються з необхідністю управління змінами та ідеєю, що технологія має відігравати роль лише у підтримці та посиленні людської діяльності, а тому в умовах четвертої промислової революції недостатньо просто моделювати сценарії наслідків впровадження інноваційних технологій, але доцільно розробити заходи щодо управління інноваційними системами, що гарантує участь усіх заінтересованих сторін. Отже, на розуміння поняття соціальний капітал має істотний вплив стан зовнішнього та внутрішнього середовища, рівень розвитку підтримуючих його елементів – мереж, спільнот, громадських та професійних організацій та ін., що вимагає здійснювати його уточнення та поглиблення із урахуванням відповідних змін.

Висновки. Узагальнюючи зазначене вище можемо зробити висновок про те, що соціальний капітал це сукупність відносин, що базуються на довірі та взаємних зобов'язаннях, які безпосередньо не пов'язані із основною діяльністю економічних суб'єктів та формують і посилюють для них конкурентні переваги. Очевидно, що ці відносини будуть позитивно впливати на економічне зростання будь-якої економічної системи, а також стримувати його.

Первинним суб'єктом-індивідумом, точніше носієм соціального капіталу є індивід, тому що кожна людина має друзів, професійне коло однодумців, родичів, яким вона може довіряти. Особистісні зв'язки утворюють невелику широту охоплення соціальної мережі. Іншими носіями соціального капіталу є господарюючі суб'єкти, державні, регіональні та локальні органи влади і управління, громадські та релігійні спільноти, які ведуть господарську діяльність, включаючи неформальну.

Доведено, що формування соціального капіталу відбувається під впливом численних змін зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування, а також підвищуються вимоги до якості соціального капіталу. Це не лише рівень довіри, зобов'язання та міцності, надійності соціальних зв'язків, але й інтеграційні характеристики соціального капіталу.

У соціальних групах із високим рівнем інтеграції спостерігається прояв позитивного ефекту, який може проявлятися через різні види економічного ефекту. Зазначимо, як тільки залучені стейкхолдери до відповідних соціальних мереж перестають одержувати економічний ефект, це відразу зумовлює руйнацію спільноти та прояв різних негативних явищ. Отже, соціальний капітал орієнтується до формування якісних складових зв'язків, необхідних для досягнення агентами економічного результату та узгодження їх інтересів. Встановлено, що висока якість соціального капіталу буде досягнута за забезпечення відповідного інституціонального середовища формування та відтворення соціального капіталу, яке відповідає стратегічним пріоритетам розвитку національної економіки. Формування та удосконалення інституційного середовища розвитку соціального капіталу це тривалий процес реформування всіх сфер життя суспільства, який здійснюється на основі цілеспрямованого впливу економічних, інформаційних та нормативно-правових заходів на рівні суспільства в цілому, окремих регіонів, об'єднаних територіальних громад.

Перспективними напрямками дослідження соціального капіталу є вивчення особливостей його формування в умовах сільської території із урахуванням досягнутого рівня якості життя сільського населення, його працевзайнятості, структури доходів та їхнього розподілу, розвитку формальної та неформальної зайнятості тощо.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Єлісеєва Л.В. Роль соціального капіталу в економічному розвитку: монографія. НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2019. 356 с.

2. Єлісеєва Л.В. Глобальні детермінанти трансформації соціального капіталу. Науковий погляд: економіка та управління, № 4 (62), 2018. С. 7–12. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-4-62-1>.

3. Кожем'якіна О.М. Довіра та соціальний капітал: просторова ціннісно-нормативна інтерпретація. Демографія та соціальна економіка, 2016, № 1 (26). С. 118–131.

4. Бурдые П. Формы капитала / пер. М.С. Добряковой. Экономическая социология. № 5. 2002. С. 60–75.

5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

6. Патнэм Р.Д. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь. Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4. С. 77–86.

7. Van Lin N. Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. 278 p.

8. Мачеринскене И.М., Минкуте-Генриксон Р., Симанавичене Ж. Социальный капитал организации: методология исследования. Социологические исследования. 2006. № 3. С. 29–39.

9. Лац А.С. Кооперация: передумови виникнення і розвитку. Ефективна економіка. 2019. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7231> DOI: 10.32702/2307-2105-2019.8.151.

10. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперативна організація: організаційно-економічні аспекти функціонування та розвитку: монографія / О.М. Варченко та ін.; за ред. О.М. Варченко. Біла Церква: «Білоцерківдрук», 2017. 316 с.

11. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. Москва: «Издательство АСТ», ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

12. Gert Tinggaard Svendsen, Gunnar Lind Haase Svendsen. Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics. UK: Cheltenham; Edward Elgar Publishing, 2010. 480 p. URL: <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/handbook-of-social-capital-9781845423230.html>

13. Fine B. Social Capital Versus Social Theory: Routledge Studies in Contemporary Political Economy. London: Routledge, 2001. 304 p., p. 2–8.

14. Bernardes E.S. The effect of supply management on aspects of social capital and the impact on performance: A social network perspective. J. Supply Chain Manage. 2010. No. 46. P. 45–55.

15. Burt R. The Contingent Value of Social Capital. Administrative Science Quarterly. 1997. No. 42. P. 339–365.

16. Grootaert C. The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment / Ed. by Christiaan Grootaert, Thierry van Bastelaer, Robert Puttnam. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. 384 p. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511492600>.

17. Francois Patrick. Social capital and economic development. London and New York. Routledge, 2002. 144 p.

18. Бюссе С. Социальный капитал и неформальная экономика. Мир России. 2002. № 2. С. 93–104.

19. Грішнова О.А., Кочума І.Ю. Соціальний капітал у системі економічних ресурсів. Соціоекономіка: зб. наук. праць. 2009. № 4. С. 38–49.

20. Драгомірова С.С. Формування соціального капіталу на державному і регіональному рівнях: автореф.

дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07. Донецьк, 2010. 20 с.

21. Веблен Т. Теория праздного класса. Москва: Прогресс, 1984. 367 с.

22. Мішин Ю.Р. Соціальний капітал в сучасній економічній системі: автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.00.01. Київ: нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. Київ, 2010. 18 с.

23. Все про соціальну роботу: навч. енциклопед. словник-довідник / За ред. В.М. Пічі. Львів: «Новий Світ-2000», 2013. 616 с.

24. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку: автореф. дис. д-ра... екон. наук. 08.01.01. Київ: нац. екон. ун-т. Київ, 2002. 36 с.

25. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: етап відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2010. 251 с.

26. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ: «Знання», 2001. 254 с.

27. Буркинський Б.В., Горячук В.Ф. Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка. Економіка України. 2013. № 1. С. 67–81.

28. Coleman J.S. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 1988. Vol. 94. P. 95–121.

29. Dunne M. Enhancing social capital in our stakeholder networks. *Humanities and Social Sciences Communications*. 2021. Vol. 8. Iss. 1. DOI: <https://doi.org/10.1629/UKSG.530>.

30. Shuangshuang Tang, Xin Li. Responding to the pandemic as a family unit: social impacts of COVID-19 on rural migrants in China and their coping strategies. Vol. 13. March 2021. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41599-020-00686-6>.

31. Cory E. Cronin, Berkeley Franz, Sarah Garlington. Population health partners hips and social capital. Facilitating hospital-community partnerships. 2021. Iss. 1. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2021.100739>.

32. Sahasranamam S., Nandakumar M. K., Pereira V., & Temouri Y. Knowledge capital in social and commercial entrepreneurship. Investigating the role of informal institutions. *Journal of International Management*. 2021. Vol. 27(1). URL: <https://doi.org/10.1016/j.intman.2021.100833>.

33. Saz-Gill, Bretos I. Cooperatives and social capital: A narrative literature review and directions for future research. *Sustainability*. Vol. 13. Iss. 2. P. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104342>.

34. Llanos-Contreras O., Baier-Fuentes H., González-Serrano. Direct and indirect effects of SEWi, family human capital and social capital on organizational social capital in small family firms. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2021. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00725-3>

35. Belay D., Fekadu G. Influence of social capital in adopting climate change adaptation strategies: empirical evidence from rural areas of Ambo district in Ethiopia. *Climate and Development*. 2021. DOI: <https://doi.org/10.1080/17565529.2020.1862741>.

36. Yaşlak B., Akgün A.A., Baycan T. Social networks of online rural entrepreneurs: the case of Turkey. *Annals of Regional Science*. 2021. URL: <https://doi.org/10.1007/s00168-020-01034-x>.

37. Maglio M. Innovation systems in the fourth industrial revolution. The territorial challenge of the campania region. *Smart Innovation, Systems and Technologies*. Vol. 178. 2021, P. 663–675. https://doi.org/10.1007/978-3-030-48279-4_62.

REFERENCES

1. Jelisjejeva, L.V. (2019). Rol' social'nogo kapitalu v ekonomichnomu rozvytku: monografija. [The role of social capital in economic development: a monograph] NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prognozuv. Economics and predicted. Kyi'v. 356 p.

2. Jelisjejeva, L.V. (2018). Global'ni determinanty transformacii' social'nogo kapitalu. [Global determinants of social capital transformation]. *Naukovyj pogljad: ekonomika ta upravlinnja*. [Scientific view: economics and management]. No 4 (62), pp. 7–12. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2018-4-62-1>.

3. Kozhem'jakina, O.M. (2016). Dovira ta social'nyj kapital: prostorova cinnisno-normatyvna interpretacija. [Trust and social capital: a spatial value-normative interpretation]. *Demografija ta social'na ekonomika*. [Demography and Social Economy]. No 1 (26), pp. 118–131.

4. Burd'e P. (2002). Formy kapitala [Forms of capital] / per. M.S. Dobrjakovoj. *Jekonomicheskaja sociologija*. No 5, pp. 60–75.

5. Koulman, Dzh. (2001). Kapital social'nyj i chelovecheskij. [Capital social and human]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'*. [Social sciences and modernity]. No 3, pp. 122–139.

6. Patnjem, R.D. (1995). Procvetajushhaja kom'juniti, social'nyj kapital i obshhestvennaja zhizn'. [A thriving community, social capital and social life]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*. [World economy and international relations]. No 4, pp. 77–86.

8. Macherinskene, I.M., Minkute-Genrikson, R., Simanavichene Zh. (2006). Social'nyj kapital organizacii: metodologija issledovanija. [Social capital of the organization: research methodology]. *Sociologicheskie issledovanija*. [Sociological research]. No 3, pp. 29–39.

9. Lashh, A.S. (2019). Kooperacija: peredumovy vynykennja i rozvytku. [Cooperation: prerequisites for the emergence and development]. *Efektivna ekonomika*. [Efficient economy]. No 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7231> DOI: 10.32702/2307-2105-2019.8.151.

10. Sil's'kogospodars'ka obslugovujucha kooperacija: organizacijno-ekonomichni aspekty funkcionuvannja ta rozvytku: monografija [Agricultural service cooperative: organizational and economic aspects of functioning and development: monograph] / O.M. Varchenko ta in.; za red. O.M. Varchenko. Bila Cerkva: «Bilocerkevdrak», 2017. 316 p.

11. Fukujama, F. (2004). Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniju [Trust: social virtues and the path to prosperity] / Per. s angl. Moskva: «Izdatel'stvo ACT», ZAO NPP «Ermak». 730 p.

12. Gert Tinggaard Svendsen, Gunnar Lind Haase Svendsen. (2010). Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics. UK: Cheltenham; Edward Elgar Publishing. 480 p. Available at: <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/handbook-of-social-capital-9781845423230.html>

13. Fine, B. (2001). *Social Capital Versus Social Theory: Routledge Studies in Contemporary Political Economy*. London: Routledge. 304 p., p. 2–8.
14. Bernardes, E.S. (2010). The effect of supply management on aspects of social capital and the impact on performance: A social network perspective. *J. Supply Chain Manage.* Vol. No. 46, pp. 45–55.
15. Burt, R. (1997). The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*. No. 42, pp. 339–365.
16. Grootaert, C. (2002). The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment / Ed. by Christiaan Grootaert, Thierry van Bastelaer, Robert Putnam. Cambridge: Cambridge University Press. 384 p. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511492600>.
17. Francois, Patrick. (2002). *Social capital and economic development*. London and New York. Routledge. 144 p.
18. Bjusse, S. (2002). Social'nyj kapital i neformal'naja jekonomika. [Social capital and the informal economy]. *Mir Rossii*. [The world of Russia]. No 2, pp. 93–104.
19. Grishnova, O.A., Kochuma, I.Ju. (2009). Social'nyj kapital u systemi ekonomichnyh resursiv. [Social capital in the system of economic resources]. *Socioekonomika: zb. nauk. prac'*. [Socioeconomics: Coll. Science]. No 4, pp. 38–49.
20. Dragomirova, Je.S. (2010). Formuvannja social'nogo kapitalu na derzhavnomu i regional'nomu rivnjah: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: [Formation of social capital at the state and regional levels: author's ref. dis. ... cand. econ.]. 08.00.07. Donec. derzh. un-t upr. Donec'k. 20 p.
21. Veblen, T. (1984). *Teorija prazdnogo klassa* [Theory of the leisure class]. Moskva: Progress. 367 p.
22. Mishyn, Ju.R. (2010). Social'nyj kapital v suchasnij ekonomichnij systemi: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk. [Social capital in the modern economic system: author's ref. dis. ... cand. econ.]. 08.00.01. Kyi'v. nac. ekon. un-t im. V. Get'mana. Kyi'v. 18 p.
23. Vse pro social'nu robotu: navch. encykloped. slovnyk-dovidnyk [All about social work: textbook. encyclopedia. dictionary-reference] / Za red. V.M. Pichi. L'viv: «Novyj Svit–2000», 2013. 616 p.
24. Zajcev, Ju.K. (2002). Socializacija ekonomiky Ukraïny jak strategichna potreba i'i' rozvytku: avtoref. dys. d-ra... ekon. nauk. [Socialization of Ukraine's economy as a strategic need for its development: author's ref. dis. Dr. ... Economist]. 08.01.01. Kyi'v. nac.ekon. un-t. Kyi'v. 36 p.
25. Kolot, A.M. (2010). Social'no-trudova sfera: etap vidnosyn, novi vyklyky, tendencii' rozvytku: monografija. [Socio-labor sphere: the stage of relations, new challenges, development trends: monograph]. Kyi'v: KNEU. 251 p.
26. Grishnova, O.A. (2001). Ljuds'kyj kapital: formuvannja v systemi osvity i profesijnoi' pidgotovky. [Human capital: formation in the system of education and training]. Kyi'v: «Znannja». 254 p.
27. Burkyns'kyj, B.V., Gorjachuk, V.F. (2013). Social'nyj kapital: sutnist', dzherela ta struktura, ocinka. [Social capital: essence, sources and structure, evaluation]. *Ekonomika Ukraïny*. No 1, pp. 67–81.
28. Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. Vol. 94, pp. 95–121.
29. Dunne, M. (2021). Enhancing social capital in our stakeholder networks. *Humanities and Social Sciences Communications*. Vol. 8. Iss. 1. DOI: <https://doi.org/10.1629/UKSG.530>.
30. Shuangshuang, Tang, Xin, Li. (2021). Responding to the pandemic as a family unit: social impacts of COVID-19 on rural migrants in China and their coping strategies. *Vol. 13. March 2021*. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41599-020-00686-6>.
31. Cory, E. Cronin, Berkeley Franz, Sarah Garlington. (2021). Population health partners hips and social capital. Facilitating hospital-community partnerships. *Iss. 1*. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2021.100739>.
32. Sahasranamam, S., Nandakumar, M. K., Pereira, V., & Temouri, Y. (2021). Knowledge capital in social and commercial entrepreneurship. Investigating the role of informal institutions. *Journal of International Management*. Vol. 27(1). Available at: <https://doi.org/10.1016/j.intman.2021.100833>.
33. Saz-Gill, Bretos I. (2020). Cooperatives and social capital: A narrative literature review and directions for future research. *Sustainability*. Vol. 13. Iss. 2, pp. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104342>.
34. Llanos-Contreras, O., Baier-Fuentes, H., González-Serrano. (2021). Direct and indirect effects of SEWi, family human capital and social capital on organizational social capital in small family firms. *International Entrepreneurship and Management Journal*. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00725-3>.
35. Belay, D., Fekadu, G. (2021). Influence of social capital in adopting climate change adaptation strategies: empirical evidence from rural areas of Ambo district in Ethiopia. *Climate and Development*. DOI: <https://doi.org/10.1080/17565529.2020.1862741>.
36. Yaşlak, B., Akgün, A.A., Baycan, T. (2021). Social networks of online rural entrepreneurs: the case of Turkey. *Annals of Regional Science*. Available at: <https://doi.org/10.1007/s00168-020-01034-x>.
37. Maglio, M. (2021). Innovation systems in the fourth industrial revolution. The territorial challenge of the campania region. *Smart Innovation, Systems and Technologies*. Vol. 178, pp. 663–675. Available at: https://doi.org/10.1007/978-3-030-48279-4_62.

**Экономическая сущность социального капитала и особенности его формирования в современных условиях
Выборная В.Д.**

В статье обобщены теоретические подходы к дефиниции категории социальный капитал и рассматривается влияние современных изменений на его формирование и воспроизведения. Обосновано, что целостная теория социального капитала не является завершённой, что актуализирует исследования по углублению сущности дефиниции категории социального капитала и систематизации особенностей его формирования.

Проанализирована эволюция концепции социального капитала, современные подходы к изучению и базовые составляющие этого вида капитала. Установлено, что сначала социальный капитал рассматривался как особое проявление отношений между людьми, который способствует решению общих задач, в том числе определяется сформированными связями между людьми. Выделены составляющие понятия социальный капитал – доверие, связи и нормы, а также рассматривается как некий ресурс

доступен человеку. Аргументировано, что в нынешних условиях социальный капитал включает следующие элементы – обязательства и ожидания, которые зависят от надежности социальной среды; способность социальной структуры к передаче информационных потоков и норм, которые сопровождаются санкциями. Социальный капитал предусматривает получение выгоды в различных ее проявлениях, или отдачи от усилий по поддержке межличностных отношений.

Установлено, что ведутся научные исследования по разработке интегрального показателя, который способствовал всесторонней и адекватной оценке уровня развития социального капитала, в частности на макроуровне. Доказано многогранность понятия социальный капитал, что требует при его изучении соблюдать междисциплинарный научный подход и учитывать многочисленные факторы внешней и внутренней среды его формирования. Приведены позиции ученых, доказывающих о положительном влиянии социального капитала на различные результирующие показатели, в частности рост любой экономической системы.

Систематизированы дефиниции категории социальный капитал, предложенных украинскими исследователями и выделено консенсус в понимании его как ресурса, который основан на устойчивых социальных связях и используется с целью получения дополнительных доходов. Предложенная авторская дефиниция относительно понимания категории социального капитала, которая рассматривается на основе отношений, основанных на доверии и взаимных обязательствах, не связанных с основной деятельностью экономических агентов, и способствуют формированию и усилению их конкурентных преимуществ. Систематизированы факторы, которые влияют на развитие социального капитала и соответственно корректируют его толкования.

Ключевые слова: социальный капитал, доверие, отношения, социальные связи.

The economic essence of social capital and features of its formation in modern conditions

Vyborna V.

The article summarizes the theoretical approaches to the definition of the category of social capital and considers the impact of modern changes on its formation and reproduction.

It is substantiated that the holistic theory of social capital is not complete, which actualizes the research on deepening the essence of the definition of the category of social capital and systematizing the features of its formation.

The evolution of the concept of social capital, modern approaches to the study and basic components of this type of capital are analyzed. It is established that initially social capital was considered as a special manifestation of relations between people, which contributes to the solution of common problems, including determined by the established ties between people. The components of the concept of "social capital" - trust, connections and norms, as well as considered as a certain resource available to man. It is argued that in the current environment, social capital includes the following elements - obligations and expectations, which depend on the reliability of the social environment; the ability of the social structure to transmit information flows and norms, which are accompanied by sanctions. Social capital involves the benefit of its various manifestations, or the return on efforts to maintain interpersonal relationships.

It is established that scientific research is underway to develop an integrated indicator that has contributed to a comprehensive and adequate assessment of the level of development of social capital, in particular at the macro level. The versatility of the concept of social capital is proved, which requires for its study to adhere to an interdisciplinary scientific approach and take into account numerous factors of external and internal environment of its formation. The positions of scientists who prove the positive impact of social capital on various result indicators, in particular the growth of any economic system, are presented.

The definitions of the category of social capital proposed by Ukrainian researchers are systematized and consensus is highlighted in the understanding of it as a resource based on stable social ties and used to generate additional income. The author's definition of understanding the category of social capital is proposed, which is considered on the basis of relationships based on trust and mutual obligations not directly related to the main activities of economic agents, and contribute to the formation and strengthening of their competitive advantages. The factors that influence the development of social capital and adjust its interpretation accordingly are systematized.

Keywords: social capital, trust, relationships, social ties.



Copyright: Виборна В.Д. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Виборна В.Д.

ID <https://orcid.org/0000-0001-5780-7989>

УДК 339.13:637.5:636.5

JEL L11, Q13, Q18

Особливості функціонування ринку м'яса птиці в Україні

Копитець Н.Г.¹, Волошин В.М.²

¹ Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

² Національний науковий центр «Інститут землеробства
Національної академії аграрних наук України»

✉ E-mail: Nataliia_kopitets@ukr.net



Копитець Н.Г., Волошин В.М.
Особливості функціонування ринку м'яса
птиці в Україні. Економіка та управління
АПК. 2021. № 1. С. 76–84.

Kopytec' N.G., Voloshyn V.M. Osoblyvosti
funkcionuvannja rynku m'jasa ptyci v
Ukrai'ni. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021.
№ 1. S. 76–84.

Рукопис отримано: 01.03.2021 р.
Прийнято: 09.03.2021 р.
Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-76-84

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. М'ясо – унікальний продукт, а птахівництво, без сумніву, сьогодні займає перше місце як доступний виробник необхідної складової раціону людини – м'яса птиці. Виробники м'яса птиці впродовж уже багатьох років утримують свої позиції як конкурентоспроможна і рентабельна галузь, незважаючи на втрати виробничих потужностей АР Крим та Донецької і Луганської областей, девальвації гривні, інфляції та інших причин [1].

У статті досліджено стан ринку м'яса птиці та виокремлено особливості його функціонування. Визначено, що ринок м'яса птиці є конкурентоспроможним та ефективним поміж інших ринків м'яса, а галузь птахівництва протягом останніх років стабільно утримує позитивну динаміку виробництва. В Україні поголів'я птиці з року в рік зростає. За 19 років поголів'я птиці у сільськогосподарських підприємствах збільшилося у понад 5 разів. Особливістю ринку м'яса птиці є зосередженість поголів'я птиці та виробництва м'яса у сільськогосподарських підприємствах. Понад 85 % обсягів виробленого м'яса птиці у забійній масі забезпечували сільськогосподарські підприємства. Найбільше було вироблено м'яса птиці Вінницькою, Київською, Черкаською, Дніпропетровською та Львівською областями.

Обґрунтовано, що збільшення обсягів виробництва м'яса птиці обумовлене, насамперед, зростанням попиту з боку населення в умовах низької купівельної спроможності. М'ясо птиці і надалі залишається найбільш доступним за ціною для більшості споживачів м'ясної продукції. Крім того, внаслідок суттєвого скорочення пропозиції інших видів м'яса, а відповідно і росту цін на них, м'ясо птиці стало заміником для більшості споживачів м'яса. Водночас, чимало споживачів змінило свої смаки і вподобання відносно того чи іншого виду м'яса на користь дієтичного м'яса птиці.

Проаналізовано баланси попиту та пропозиції м'яса птиці. Доведено, що вітчизняне виробництво м'яса птиці повністю забезпечує внутрішній попит та має резерви для нарощування експорту.

Зазначено, що подальший розвиток вітчизняного ринку м'яса птиці буде залежати, насамперед, від вирішення кризових проблем у світі. Крім того, значний вплив матимуть показники ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: ринок, м'ясо птиці, виробництво, пропозиція, попит, споживання, ціна.

Продукція птахівництва як у всьому світі, так і в Україні, має соціальне значення, що пов'язано як з економічною доступністю м'яса птиці та яєць, так і з культурним аспектом. Зокрема, м'ясо птиці дозволене до вживання всіма поширеними світовими конфесіями, у той час як яловичину не споживають індуси, а свинину – мусульмани.

Птахівництво України є однією з найінтенсивніших і динамічних галузей сільського господарства, що має можливості за короткий

термін значно збільшити виробництво дієтичних продуктів для споживачів [2].

На сьогодні вітчизняне виробництво продукції птахівництва є одним із найбільш економічно привабливих та конкурентоспроможних видів агробізнесу, про що свідчить щорічна стійка динаміка зростання виробництва м'яса птиці і яєць. Але, через високу конкуренцію на споживчих ринках виробництво має постійно удосконалювати технологію для вирощування птиці, переробки птахопродукції, впровадження сучасних стандартів якості, стратегію планування тощо. Окрім того, птахівництво має високий експортний потенціал та перспективи його нарощування, що належить до одного із стратегічних напрямів підвищення ефективності агропромислового комплексу до 2020 р. [3].

Галузь птахівництва та ринок м'яса птиці залишаються актуальним об'єктом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Вітчизняні дослідники Буряк Р.І. [4], Карпенко С.М. [5] у своїх наукових працях зосередили увагу на дослідженні кон'юнктури та тенденцій розвитку птахівництва. Зокрема, Карпенко С.М. зазначав, що для всіх країн, потенційних і наявних імпортерів української продукції птахівництва, дуже важлива адаптація українського законодавства в питаннях, пов'язаних із безпечністю та якістю продукції не лише до норм ЄС, але й міжнародних вимог, тому Україні необхідно якомога скоріше прийняти відповідні нормативно-правові акти, які будуть спрямовані на забезпечення функціонування дієвої системи контролю за виробництвом та обігом безпечних і якісних продуктів харчування [5].

Комплексну оцінку м'яса курчат-бройлерів, вирощених за органічними нормами і правилами, без застосування профілактичних антибіотичних препаратів, гормонів, ферментів та інших хімічно синтезованих речовин, що містяться у традиційних комбікормах для курчат, здійснивав Кучерук М.Д. [6].

Зарубіжні дослідники Сміт Л.С. та Вісман Д. розглядаючи продовольчу безпеку в Південній Азії та Африці відмічали, що свійська птиця, зокрема куряче м'ясо, на сьогодні є одним із найкращих джерел тваринного білка для населення з низьким рівнем доходу, оскільки воно доступне, має низький вміст жиру та не обмежені релігійними табу [7].

Роль м'яса птиці в збалансованому харчуванні, спрямованому на підтримку здоров'я та добробуту визначали Франка М., Джовані К., Клаудіо К. та ін. [8].

Ряд австралійських вчених у своєму дослідженні дійшли висновку, що сімейне

птахівництво, яке включає як екстенсивні, так і дрібномасштабні системи інтенсивного управління, практикується в багатьох домашніх господарствах у країнах із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства. М'ясо домашньої птиці може забезпечувати високоякісним білком і поживними мікроелементами в біодоступних формах, які навіть у невеликих кількостях істотно підвищують адекватність поживних речовин у традиційних дієтах, заснованих на культурних особливостях [9].

Питання поліпшення раціонів годівлі птиці та управління харчовою цінністю і безпекою м'яса птиці досліджували Матеос Г.Г., Джіменез-Морено Е., Серано М.П., Лазаро Р.П. [10], Грашорн М.А. [11].

Оцінюючи проблеми птахівництва в Південно-Тихоокеанському регіоні Діара С. зазначав, що м'ясо птиці та яйця – найпопулярніші продукти тваринного походження в цьому регіоні, але внутрішнє виробництво незначне та не задовольняє попит. Висока вартість вхідних ресурсів (корми, добові курчата та обладнання) та доступ до ринку є основними перешкодами, що обмежують виробництво птиці в більшості країн регіону [12].

Ахо П. охарактеризував ринок м'яса птиці у США. Зокрема, у США до 2019 р. споживання м'яса птиці стабільно зростало. У 2020 р. для галузі птахівництва характерні серйозні проблеми. Так, попит то зменшувався, то різко зростав. Виробництво скоротилося, а потім стабілізувалося. Ціни були мінливими. Під кінець 2020 р. ринок м'яса птиці повернувся до нормального функціонування. Однак нова норма виглядає інакше. Наступний 2021 р. надзвичайно важко прогнозувати, але, ймовірно, що м'ясо птиці продовжуватиме користуватися перевагами за рахунок нижчої ціни. Однак, якщо пандемія буде продовжуватися, то навіть вживання курятини на душу населення зменшиться [13].

Враховуючи важливість наведених наукових розробок, варто наголосити, що мінливість економічних умов функціонування ринку м'яса птиці зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою роботи є дослідити сучасний стан ринку м'яса птиці та виявити особливості його функціонування, проаналізувати баланс попиту та пропозиції, обґрунтувати збільшення обсягів виробництва м'яса птиці та перспективи розвитку.

Матеріал і методи дослідження. У процесі дослідження використано ряд методів: монографічний – для деталізації стану ринку

м'яса птиці та виявлення особливостей його функціонування; порівняльного аналізу – для порівняння показників та виявлення тенденцій їх зміни у часі; статистичний – для оцінки ринку м'яса птиці; табличний – для наочного зображення результатів дослідження; абстрактно-логічний – для формулювання висновків.

Теоретичною та інформаційною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо проблем та перспектив функціонування ринку м'яса птиці, дані Державної служби статистики України.

Результати дослідження та обговорення.

Птахівництво являє собою галузь, що вирізняється надзвичайно високою динамічністю розвитку, низькими витратами кормів і праці на одиницю продукції. У м'ясному балансі України м'ясо птиці становить значну питому вагу (48,5 % у 2019 р.) [4].

Поголів'я свійської птиці всіх видів в Україні з 2015 до 2019 рр. збільшилося на 8,1 % (табл. 1). На кінець 2019 р. господарствами усіх категорій утримувалося 220485,8 тис. гол. птиці свійської всіх видів і це на 4,2 % більше відповідного періоду 2018 р. У сільськогосподарських підприємствах у 2019 р. утримувалося 58,0 % всього поголів'я птиці.

Необхідно констатувати, що поголів'я птиці у сільськогосподарських підприємствах з 2000 до 2019 рр. зросло у 5 разів. Водночас, поголів'я птиці у господарствах населення за відповідний період зменшилося на 5,8 % та утримується на рівні 9,2 млн голів. Продукція птахівництва, отримана у господарствах населення, використовується в основному для задоволення внутрішніх потреб сім'ї.

Вінницька, Київська, Черкаська, Дніпропетровська і Львівська області були лідерами по утриманню поголів'я птиці. У цих областях утримували 54,6 % поголів'я птиці, оскільки саме тут знаходяться найбільші птахофабрики. На 1 жовтня 2020 р. поголів'я птиці в усіх категоріях господарств становить

238438,5 тис. голів, що на 4,5 % менше, ніж на 1 жовтня 2019 р.

Основними чинниками, які стимулювали суттєве збільшення поголів'я птиці всіх видів у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності стали: скоростиглість птиці; швидка окупність вкладених ресурсів; скорочення пропозиції інших видів м'яса (яловичини та свинини); створення великих птахофабрик та птахокомплексів.

У 2019 р. обсяги вирощування птиці у живій масі в усіх категоріях господарств зросли на 23,5 % проти рівня 2015 р. та на 5,0 % проти 2018 р. і становили 1859,3 тис. тонн.

У сільськогосподарських підприємствах обсяги вирощування птиці (жива маса) збільшилися за 2019 р., порівняно з 2018 р. на 6,2 %, а в господарствах населення – зменшилися на 3,2 % і досягли рівня 1637,3 і 222,0 тис. тонн відповідно. Більше 5/6 обсягів вирощування птиці у живій масі забезпечували сільськогосподарські підприємства (88,1 %). Лідируючі позиції по вирощуванню птиці в живій масі в сільськогосподарських підприємствах займають Вінницька (563,5 тис. тонн), Черкаська (350,8), Дніпропетровська (245,7) та Київська (136,2 тис. тонн) області.

У січні–вересні 2020 р. сільськогосподарськими підприємствами вирощено 1208,7 тис. тонн птиці (у живій масі), що на 1,0 % більше рівня відповідного періоду 2019 р.

Господарствами усіх категорій у 2019 р. було реалізовано 1825,8 тис. тонн птиці у живій масі, що на 21,6 % більше порівняно з 2015 р. та на 10,0 % – порівняно з 2018 р. У 2019 р. сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності було реалізовано 415,8 тис. тонн птиці в живій масі, що на 3,7 % менше, ніж у 2018 р. (табл. 2). Великі обсяги реалізації птиці (в живій масі) в 2019 р. одержані в сільськогосподарських підприємствах Вінницької (63,2 тис. тонн), Львівської (60,2), Харківської (26,9) та Волинської (24,6 тис. тонн) областей.

Таблиця 1 – Поголів'я худоби та птиці в Україні на кінець періоду*, тис. голів

Показник	Рік				2019/2000, %	2019/2018, %
	2000	2015	2018	2019		
Господарства усіх категорій	123722,0	203986,2	211654,4	220485,8	178,2	104,2
Сільськогосподарські підприємства	25352,9	112008,7	118812,9	127773,2	504,0	107,5
Господарства населення	98369,1	91977,5	92841,5	92712,6	94,2	99,9

* Дані за 2018 і 2019 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, а також без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано і розраховано автором [14].

Таблиця 2 – Обсяги реалізації свійської птиці (жива маса) сільськогосподарськими підприємствами України в розрізі областей, тонн

	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р. (січень–вересень)	2020 р. до відповідного періоду 2019 р., %
АР Крим
Вінницька	46773,2	45793,1	63220,9	65709,4	120,4
Волинська	48238,2	28003,5	24601,5	19066,4	114,7
Дніпропетровська	18737,7	21750,0	23574,7	17404,6	94,0
Донецька	4393,8	4538,8	4022,8	3408,1	130,6
Житомирська	1620,1	1663,8	1659,5	1378,0	110,6
Закарпатська*	–
Запорізька	9087,0	8844,3	6802,4	5437,5	113,0
Івано-Франківська	5943,6	13885,6	10780,6	1525,8	20,0
Київська	141297,0	24248,4	23352,1	12032,0	66,3
Кіровоградська	57,4	14,1	16,0	10,5	119,3
Луганська	–
Львівська	44295,3	59445,8	60197,7	48586,5	111,7
Миколаївська	1050,6	1060,3	855,8	548,9	79,9
Одеська	276,2	348,0	227,9	96,6	49,1
Полтавська	2266,9	3187,6	3196,1	1294,6	47,9
Рівненська	17448,7	21172,1	20521,8	17700,4	115,7
Сумська	4301,5	2108,5	2280,9	1136,2	69,1
Тернопільська	6210,1	8121,4	8762,0	7807,0	196,3
Харківська	22826,3	27179,3	26954,2	20575,1	163,2
Херсонська	66,5	61,3	65,9	...	–
Хмельницька	9965,7	8538,2	10067,9	7643,8	101,8
Черкаська	22665,4	18406,9	16079,6	16985,5	141,1
Чернівецька	2999,4	3862,7	5335,9	3094,3	97,5
Чернігівська	356,3	400,2	438,7	...	–
Україна	434794,5	431796,9	415793,0	319855,4	106,2

* По деяких областях дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: сформовано і розраховано автором [14].

За січень–вересень 2020 р. обсяги реалізації свійської птиці досягли рівня 319,9 тис. тонн, що на 6,2 % більше аналогічного рівня минулого року.

Виробництво м'яса птиці у 2019 р.росло у 7,2 рази порівняно з 2000 р. та збільшилося на 9,7 % проти рівня 2018 р. і становило 1381,4 тис. тонн. Так, частка м'яса птиці у структурі виробництва м'яса всіх видів з 2000 до 2019 рр. зросла від 11,6 до 55,4 % [15].

Ринок м'яса птиці, у переважній більшості, зосереджений на вирощуванні курчат-бройлерів – 97,6 %, від виробництва у спеціалізованих підприємствах [16]. Характерною особливістю м'яса курчат-бройлерів є не лише його дієтичні властивості, а й високі економічні показники виробництва. Висока ефективність вирощування курчат-бройлерів відбувається, насамперед, завдяки низькому коефіцієнту конверсії корму [17]. При цьому, власна племінна база для отримання курчат-бройлерів, за винятком репродукторів II порядку, в країні відсутня. Тому, поряд із відгодівлею курчат-бройлерів, в господар-

ствах населення для отримання м'яса широко використовують гусей, качок, індиків та курей м'ясо-яєчного напрямку продуктивності вітчизняної селекції [16].

Ключовим гравцем на ринку курятини є «Миронівський хлібопродукт», який володіє та контролює всі етапи виробництва власної курятини. Для підтримки продажів МХП контролює дистрибуційну мережу, яка складається з 9 центрів у великих містах України. МХП використовує власні вантажівки для доставки своєї продукції, що зменшує загальні витрати і час доставки. Компанія також планує отримати більшу вигоду від свого переходу до стратегії більшого виробництва продуктів з доданою вартістю і м'яса птиці без антибіотиків, які спочатку будуть продаватися під брендом «Наша Ряба» [18].

Нарощуванню виробничих можливостей у сільськогосподарських підприємствах сприяє насамперед ціна, оскільки м'ясо птиці дешевше порівняно з іншими видами м'яса, а також його якість, що підтверджується його конку-

рентоспроможністю як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках [19].

В Україні впродовж 2015–2019 рр. простежується чітка тенденція щорічного підвищення цін на м'ясо птиці (табл. 3). Так, середня ціна м'яса птиці, проданого по всіх каналах реалізації у 2019 р., була на рівні 29651,2 грн за тону, що на 2,6 % вище, ніж у 2018 р. та на 39,5 % – порівняно з 2015 р. Попит на той чи інший вид м'яса птиці, період продажу та канали збуту – це основні чинники, що впливають на ціну. Найвищі ціни реалізації м'яса птиці в 2019 р. спостерігалися у Кіровоградській (63366,8 грн/т), Сумській (41933,4), Чернівецькій (34750,7), Вінницькій (33492,4) і Черкаській (33017,1 грн/т) областях. Найменшими ціни реалізації м'яса птиці були в Запорізькій (18747,5 грн/т) і Полтавській (14874,2 грн/т) областях.

Переробними підприємствами за 9 місяців 2020 р. вироблено 163,8 тис. тонн м'яса курей (тушки) свіжого, охолодженого), що на 10,2 % менше показника 2019 р. та м'яса курей (тушки) мороженого – 105,6 тис. т, що на 11,6 % більше, ніж у січні–вересні 2019 р. За січень–вересень 2020 р. середня ціна реалізації свійської птиці

сільськогосподарськими підприємствами України становила 26166 грн/т, це 86,2 % рівня 2019 р.

Загальна пропозиція м'яса птиці у 2019 р. зросла на 8,6 % порівняно з 2018 р. та становила 1615 тис. тонн (табл. 4). Запаси на початок 2019 р. збільшилися на 3,2 %. Імпорт м'яса птиці залишився майже на рівні 2018 р. (136 тис. тонн) і становив 3,8 % від загальної пропозиції. Основними постачальниками м'яса птиці та їстівних субпродуктів птиці до України були Польща та Угорщина.

Експорт м'яса птиці збільшився на 26,4 % до 417 тис. тонн. Найбільше експортовано м'яса птиці та їстівних субпродуктів птиці до Саудівської Аравії та Нідерландів. У 2019 р. «Миронівський хлібопродукт» – найбільший виробник курятини в Україні експортував 375 тисяч тонн курятини у 85 країн світу. Експортні бренди підприємства відомі за кордоном. Наприклад, ТМ «Qualiko» стала символом якісного та збалансованого харчування у східних країнах, а сосиски «POLI» – вподобали сім'ї в 22 країнах.

У 2019 р. внутрішній попит на м'ясо птиці в Україні збільшився на 3,5 % порівняно з

Таблиця 3 – Динаміка ціни реалізації птиці свійської сільськогосподарськими підприємствами по областях України, грн/т

	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р. (січень–вересень)	2020 р. до відповідного періоду 2019 р., %
АР Крим
Вінницька	33363,5	33567,3	33492,4	30384,0	90,0
Волинська	27368,2	30167,3	30316,6	26472,1	83,6
Дніпропетровська	26390,4	29195,3	29419,6	30799,5	103,9
Донецька	17413,7	21361,8	20820,2	16455,5	79,9
Житомирська	20101,9	23494,5	23689,6	24826,8	99,3
Закарпатська	–
Запорізька	16689,9	17521,7	18747,5	17640,7	98,5
Івано-Франківська	47908,5	25358,4	25644,6	27065,8	104,1
Київська	25421,1	32486,6	37025,6	38344,5	104,3
Кіровоградська	32278,9	41644,8	63366,8	62339,8	137,0
Луганська	–
Львівська	24208,5	26711,8	27667,0	25084,0	90,7
Миколаївська	32463,8	23096,7	11455,6	13341,1	131,1
Одеська	20761,7	24985,9	29638,7	30040,0	99,7
Полтавська	16324,9	19408,1	14874,2	10514,2	70,9
Рівненська	21532,2	23704,1	26493,1	24326,0	91,6
Сумська	36151,6	53029,0	41933,4	15017,7	36,6
Тернопільська	20763,0	22545,0	24307,1	21627,0	99,5
Харківська	25980,0	25316,3	28758,7	22811,2	79,7
Херсонська	43534,1	27749,0	31914,0	...	–
Хмельницька	20112,9	24512,9	24494,0	20794,1	85,9
Черкаська	34760,0	36523,0	33017,1	31319,4	84,5
Чернівецька	30886,7	36096,5	34750,7	35426,0	97,6
Чернігівська	15534,4	20613,3	22615,7	...	–
Україна	28285,1	28904,3	29651,2	26166,0	86,2

Джерело: сформовано і розраховано автором [14].

Таблиця 4 – Баланси м'яса птиці та продуктів його переробки в Україні, тис. тонн

Стаття балансу	2015 р.	2018 р.	2019 р.
Загальна пропозиція	1288	1487	1615
Запаси на початок року	80	95	98
Виробництво	1144	1259	1381
Імпорт	64	133	136
Загальний попит	1190	1389	1515
Внутрішній попит	1027	1059	1098
Особисте споживання населенням	1022	1055	1092
На корм худобі та птиці, втрати	5	4	6
Експорт	163	330	417
Запаси на кінець року	98	98	100
Споживання у розрахунку на 1 особу, кг	23,9	25,0	26,0

Джерело: розроблено за даними Державної служби статистики України [14].

2018 р. і досягнув 1098 тис. тонн. Незважаючи на зростання ціни на м'ясо птиці, рівень його споживання збільшується. Особисте споживання м'яса птиці населенням зросло на 3,5 % і склало 1092 тис. тонн. У 2019 р. було спожито 26,0 кг м'яса птиці з розрахунку на одну особу, що на 25 % більше раціональної норми споживання. У 2020 р., за попередніми даними, споживання населенням м'яса птиці збільшилося на 1,1 % та склало 26,3 кг.

Отже, раціон пересічного українця переважно складає саме цей вид м'яса. У структурі спожитого м'яса на одну особу частка м'яса птиці становить 48,5 %. Таким чином, попит на м'ясо птиці залишатиметься стабільним, оскільки м'ясо птиці найдешевше серед інших видів м'яса. Цінова ситуація на м'ясо птиці буде залежати від зміни основних чинників, які на це впливають – купівельна спроможність населення, пропозиція і ціна інших видів м'яса (свинини та яловичини), обсяги експорту та виробництва, інфляція, курс національної валюти [19].

Збільшення обсягів виробництва м'яса птиці зумовлене, насамперед, зростанням попиту з боку населення та підприємств харчової промисловості. М'ясо птиці і надалі залишається найбільш доступним за ціною для більшості споживачів м'ясої продукції. Крім того, внаслідок суттєвого скорочення пропозиції м'яса великої рогатої худоби та свиней, а відповідно і росту цін на них, м'ясо птиці стало заміником для більшості споживачів м'яса. Водночас, чимало споживачів змінили свої смаки і вподобання відносно того чи іншого виду м'яса на користь дієтичного м'яса птиці [20].

Варто відмітити, що вітчизняне виробництво повністю забезпечує внутрішній попит, а тому одним з ключових питань ринку м'яса птиці є просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки та розширення існуючої гео-

графії експорту. Для виробників м'яса птиці важливим та необхідним є постійне удосконалення технологій вирощування птиці, переробки м'ясої сировини, впровадження міжнародних стандартів якості та безпечності.

Найбільш нагальним питанням ринку м'яса птиці та галузі птахівництва восени 2020 р. стало суттєве здорожчання зернових. Зокрема, ціни на зернові та олійні культури, які використовують на корм, подорожчали на 80–90 %, а ціни на готовий комбікорм для птиці зросли на 50–60 %. У структурі собівартості м'яса птиці 70 % складають корми. Виробники м'яса птиці, які не мають кормів власного виробництва (полів та комбікормових заводів) будуть працювати «на виживання». Наслідком такої ситуації може стати скорочення обсягів виробництва м'яса птиці та зростання цін на продукцію у всіх ланках продовольчого ланцюга, так як птахопідприємства будуть вимушені поступово піднімати відпускні ціни для нівелювання власної збитковості.

Висновки. Оцінюючи результати проведеного дослідження можемо виділити наступні особливості функціонування вітчизняного ринку м'яса птиці: динамічний та інтенсивний розвиток ринку порівняно з ринком яловичини та ринком свинини; масштабність виробництва; забезпечує економічну доступність м'яса (у структурі споживання всіх видів м'яса частка м'яса птиці найбільша (біля 50 %)); конкурентоспроможний за ціною та якістю на внутрішньому та зовнішньому ринках; вертикально-інтегровані підприємства-виробники (від виробництва кормів до збуту продукції, що знижує собівартість продукції) забезпечують ефективність виробництва.

Узагальнено, що як галузь птахівництва, так і ринок м'яса птиці розвиваються й нарощують виробництво. Цьому сприяли зменшення пропозиції яловичини та свинини та зро-

стаючий попит населення на м'ясо птиці, а також висока біологічна скоростиглість птиці та короткий відтворювальний цикл, державна підтримка на технологічне переоснащення птахофабрик. Частка м'яса птиці у структурі виробництва м'яса всіх видів становить більше 55 %.

Виявлено, сільськогосподарські підприємства утримують понад 50 % всього поголів'я птиці та забезпечують понад 85 % виробництва м'яса птиці. Основним виробником та експортером м'яса птиці є «Миронівський хлібопродукт». Внутрішня пропозиція м'яса птиці повністю забезпечує внутрішній попит.

Доведено, що тенденції функціонування світового ринку м'яса птиці та ринку зерна впливатимуть на подальший розвиток вітчизняного ринку, а ціни на вхідні ресурси, зокрема корми, та платоспроможність населення визначатимуть ефективність ринку м'яса птиці.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Родіна О.В. Ринок м'яса птиці: світові тенденції та стан в Україні. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 7. С. 218–223.
2. Терещенко О.В., Катеринич О.О., Рожковський О.В. Сучасні напрями розвитку птахівництва України: стан та перспективи наукового забезпечення галузі. Ефективне птахівництво. 2011. № 11 (83). С. 7–12.
3. Фурдичко О.І., Свалявчук Л.І., Шевцова О.Л. Еколого-економічні дослідження використання побічних продуктів тваринного походження. Збалансоване природокористування 2019. № 2. С. 5–11.
4. Буряк Р.І. Дослідження та прогнозування кон'юнктури ринку продукції птахівництва України. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2017. № 260. С. 41–53.
5. Карпенко С.М. Основні тенденції розвитку птахівництва. Тваринництво сьогодні. 2016. № 7. С. 2–9.
6. Кучерук М.Д. Якість і безпечність органічної курятини. Біоресурси та природокористування. 2018. Т. 10. № 3–4. С. 211–220.
7. Smith L.C., Wiesman D. Is food security more severe in South Asia or sub-Saharan Africa? International Food Policy Research Institute Discussion Paper. 2007. № 712. P. 52. URL: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/42401/2/1fpridp00712.pdf>
8. Role of poultry meat in a balanced diet aimed at maintaining health and wellbeing: an Italian consensus document / M. Franca et al. Food and Nutrition Research, 2015. Vol. 59(1). DOI: <https://doi.org/10.3402/fnr.v59.27606>.
9. Family poultry and food and nutrition security. CAB / Bruyn J. et al. 2015. Rev. 10. P. 1–9. DOI: <http://dx.doi.org/10.1079/PAVSNR201510013>.
10. Mateos G.G., Jiménez-Moreno E., Serrano M.P., Lázaro R.P. Poultry response to high levels of dietary fibre sources varying in physical and chemical characteristics. Journal of Applied Poultry Research. 2012. № 21. P. 156–174.

11. Grashorn M.A. Aspects of feeding and management on nutritional value and safety of poultry meat. XVII th European Symposium on the Quality of Poultry Meat Doorwerth, The Netherlands. 2005. № 26. P. 85–92.

12. Diarra S. Poultry industries in the South Pacific region: issues and future direction. World's Poultry Science Journal. 2017. № 73. P. 293–300.

13. Aho Paul. Covid-19 uncertainty. Broiler Economics. 2020. Vol. 28. Iss. 4. P. 1–3.

14. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

15. Копитець Н.Г., Волошин В.М. Сучасний стан та тенденції ринку м'яса. Економіка АПК. 2020. № 6. С. 59–68. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202006059>

16. Терещенко О.В., Катеринич О.О., Панькова О.О., Бородай В.П. Формування генетичних ресурсів вітчизняних порід сільськогосподарської птиці в контексті продовольчої безпеки держави. Сучасне птахівництво. 2015. № 7–8(152–153). С. 19–21.

17. Березівський П., Макрив Г. Державне регулювання та цінова політика щодо галузі птахівництва. Ефективне птахівництво. 2010. № 6. С. 7–10.

18. МХП. URL : <https://mhp.com.ua>.

19. Копитець Н.Г., Волошин В.М. Оцінка цінової ситуації на ринку м'яса птиці. Економіка АПК. 2019. № 11. С. 42–49. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201911042>.

20. Копитець Н.Г. Маркетингове дослідження ринку м'яса птиці. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 112. 2011. С. 358–363.

REFERENCES

1. Rodina, O.V. (2017). Rynok miyasa ptytsi: svitovi tendentsii ta stan v Ukraini [Poultry meat market: world trends and the situation in Ukraine]. *Infrastruktura rynku* [Market infrastructure]. Iss. 7, pp. 218–223.
2. Tereshchenko, O.V. Katerynych, O.O., Rozhkovskiy, O.V. (2011). Suchasni napriamy rozvytku ptakhivnytstva Ukrainy: stan ta perspektyvy naukovoho zabezpechennia haluzi [Modern directions of poultry development in Ukraine: the state and prospects of scientific support of the industry]. *Efektivne ptakhivnytstvo* [Effective poultry farming]. No. 11(83), pp. 7–12.
3. Furdychko O.I., Svaliavchuk L.I., Shevtsova O.L. (2019). Ekoloho-ekonomichni doslidzhennia vykorystannia pobichnykh produktiv tvarynnoho pokhodzhennia [Ecological and economic studies of the use of animal by-products]. *Zbalansovane pryrodokorystuvannia* [Balanced nature management]. No 2, pp. 5–11.
4. Buriak, R.I. (2017). Doslidzhennia ta prohnozuvannia koniunktury rynku produktsii ptakhivnytstva Ukrainy [Research and forecasting of the market situation of poultry products of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Serii: Ekonomika, ahraryni menedzhment, biznes* [Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Series: Economics, agricultural management, business]. No. 260, pp. 41–53.
5. Karpenko, S.M. (2016). Osnovni tendentsii rozvytku ptakhivnytstva [Main trends in poultry development]. *Tvarynnytstvo sohodni* [Livestocktoday]. No. 7, pp. 2–9.

meat remains the most affordable for most meat consumers. In addition, due to a significant reduction in the supply of other types of meat, and consequently rising prices for them, poultry has become a substitute for most meat consumers. At the same time, many consumers have changed their tastes and preferences for a particular type of meat in favor of dietary poultry meat.

The balances of supply and demand of poultry meat were analyzed. It has been proven that domestic poultry production

fully meets domestic demand and has reserves to increase exports.

It is noted that the further development of the domestic poultry market will depend, first of all, on solving the crisis problems in the world. In addition, indicators of production efficiency and product competitiveness will have a significant impact.

Keywords: market, poultry meat, production, supply, demand, consumption, price.



Copyright: Копитець Н.Г., Волошин В.М. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.




Копитець Н.Г.
Волошин В.М.

ID <https://orcid.org/0000-0002-9827-2981>
ID <https://orcid.org/0000-0001-9754-9021>

ЕКОНОМІКА

УДК 334.025

JEL E61, H54, O38, Q14

Державна політика розвитку аграрного сектору економіки на основі державно-приватного партнерства**Круглов В.В.** *Харківський національний університет будівництва та архітектури* E-mail: kruhlov.vitalii@kstuca.kharkov.ua

Круглов В.В. Державна політика розвитку аграрного сектору економіки на основі державно-приватного партнерства. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 85–94.

Kruglov V.V. Derzhavna polityka rozvytku agrarnogo sektoru ekonomiky na osnovi derzhavno-pryvatnogo partnerstva. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 85–94.

Рукопис отримано: 10.02.2021 р.

Прийнято: 01.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-85-94

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Враховуючи ключову роль аграрного сектору економіки у формуванні продовольчої безпеки, збільшенні експортного потенціалу держави, забезпеченні сільськогосподарською продукцією внутрішнього ринку, питання розвитку аграрного сектору економіки України потребує від держави пошуку дієвих підходів щодо альтернативних форм залучення додаткових ресурсів, які дадуть змогу реалізувати наявний галузевий потенціал. Із загального фонду державного бюджету на

У статті проаналізовано сучасний стан аграрного сектору економіки України, його місце у формуванні валового внутрішнього продукту, тренд зміни продуктивності сільського господарства, його роль у зменшенні негативного впливу економічної кризи в 2020 р. та головні тенденції розвитку аграрного сектору.

Метою дослідження є аналіз існуючих підходів до формування державної політики розвитку аграрного сектору через державно-приватне партнерство та розробка практичних заходів щодо активізації розвитку стратегічного партнерства державного і приватного сектору в аграрній сфері. Існуючі підходи, спрямовані на розвиток аграрного сектору, мають використовувати можливості додаткового залучення ресурсів, що можливо досягнути завдяки моделям державно-приватного партнерства.

Проаналізовано особливості державно-приватного партнерства в аграрному секторі, яке спрямовується на реалізацію пріоритетних проєктів інфраструктури з метою розвитку виробництва, зберігання та збуту сільськогосподарської продукції; реалізації продовольчої безпеки; розвитку ланцюгів створення вартості. Визначено основні форми реалізації проєктів державно-приватного партнерства, які використовують у світовій практиці. Акцентовано увагу на необхідності використання державно-приватного партнерства в аграрному секторі на основі стратегічного управління в межах загальноекономічної політики держави. Обґрунтовано переваги використання інструментарію державно-приватного партнерства в аграрному секторі та визначено напрями його розвитку. Встановлено основні підходи до формування державної політики розвитку сфери агропромислового комплексу через державно-приватне партнерство, які передбачають підвищення рентабельності виробництва, реалізації експортного потенціалу країни, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, удосконалення законодавчої бази, інноваційний розвиток.

Ключові слова: держава, державне управління, приватний бізнес, інноваційний розвиток, інструменти, стратегії, проєкти.

фінансову підтримку сільгоспвиробників у 2021 році виділено 4,5 млрд грн [1], що не дозволяє забезпечувати необхідний розвиток галузі. За окремими розрахунками, аграрний сектор в період 2020–2030 рр. потребуватиме близько 46 млрд дол. США інвестиційних залучень [2]. Отже, політика держави, спрямована на розвиток аграрного сектору, має передбачати поєднання сучасного інструментарію, орієнтованого на інноваційно-інвестиційний розвиток, активізацію підприємницького середовища, використання принципів партнерства та сус-

пільної корисності, можливостей інноваційних форм господарювання.

Аналіз реалізації проєктів державно-приватного партнерства (ДПП) в інфраструктурних секторах, пов'язаних з транспортом, енергетикою, інженерними комунікаціями, інформаційно-комунікативними технологіями, доводить доцільність і суттєві суспільні результати співпраці держави та приватного сектору. Зазначений досвід починають використовувати і в аграрному секторі, що дає змогу забезпечити галузь необхідними ресурсами та компетенціями, які можуть збільшити сільськогосподарське виробництво, підвищити ефективність використання коштів.

Дослідженням особливостей впровадження державної політики розвитку аграрного сектору через державно-приватне партнерство приділена значна увага сучасних науковців. Зокрема, А. Зелднер [3] розглядає можливість інвестиційних надходжень в агропромисловий комплекс через реалізацію державно-приватного партнерства, а саме – використання інструментарію спеціальних економічних зон. І. Косач та Н. Холявко [4] вважають, що державно-приватне партнерство має стати перспективним напрямом розвитку діяльності в агропромисловому комплексі. В. Векленко та С. Пугач [5] пропонують застосовувати моделі ДПП у секторі виробництва органічної продукції, розвитку тепличних господарств. М. Козін і Г. Пирченко-ва [6], досліджуючи організаційно-економічні механізми розвитку аграрного сектору, в якості формування зазначених механізмів вбачають державно-приватне партнерство. Л. Дідковська [7] розвиває положення щодо доцільності поширення ДПП у зрощувальному землеробстві. І. Ковальова та Д. Рожкова [8] досліджують можливості поліпшення інвестиційного клімату в регіоні через взаємодію держави та приватного сектору в аграрній галузі. М. Дудін, О. Шахов, Н. Висоцька та Д. Степанова [9] акцентують увагу на можливості зменшення ризиків, гарантування рентабельності проєктів у аграрному секторі через механізми державно-приватного партнерства. Зважаючи на актуальність питання, зазначена проблематика потребує розгляду окремих підходів до формування державної політики розвитку аграрного сектору через державно-приватне партнерство.

Метою дослідження є аналіз існуючих підходів до формування державної політики розвитку аграрного сектору через державно-приватне партнерство та розробка практичних заходів щодо активізації розвитку стратегічного партнерства державного і приватного власника в аграрному секторі.

Матеріал і методи дослідження. Для реалізації встановленої мети інформаційною базою слугували праці вітчизняних та зарубіжних вчених, опубліковані у періодичних фахових наукових виданнях, дисертаційні дослідження, законодавчі акти України, аналітичні та статистичні матеріали Організації економічного співробітництва та розвитку, Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН та дані Національного банку України.

Як методологічний підхід використовували: монографічний метод (аналіз розвитку аграрного сектору економіки в Україні та світі), емпіричний метод (комплексна оцінка сучасного стану у галузі сільського господарства), метод порівняльного аналізу (визначено особливості та проблеми використання ДПП в аграрному секторі, виявлено різноманітні характерні ознаки), абстрактно-логічний метод (теоретичні узагальнення та формулювання висновків).

Результати дослідження та обговорення. Цілеспрямований розвиток будь-якої сфери діяльності потребує чітких підходів щодо розуміння необхідних потреб, правил, намірів та дій, що формулюють сутність певної політики, яка забезпечує реалізацію державних інтересів. У науковому дискурсі державна політика розглядається як узгоджена діяльність органів державної влади, що спрямовується на досягнення встановленої мети у певному секторі через методи впливу (правові, економічні, адміністративні), інструменти (інформаційні, фінансові, владні, структурні) та наявні у розпорядженні ресурси. Формування державної політики передбачає встановлення цільових орієнтирів та пріоритетів; визначення умов реалізації політики; розроблення послідовних завдань для реалізації вибраної політики; вибір відповідних інструментів і дій; діагностика проблемних ситуацій [10]. Враховуючи неможливість реалізації окремих соціально-економічних завдань в межах ресурсів лише державного чи приватного сектору, необхідність своєчасного реагування на зміни, забезпечення комплексного вирішення проблематики, спираючись на специфіку розвитку аграрного сектору та чинних галузевих стратегічних документів, підходи до реалізації державної секторальної політики мають передбачати використання конкурентних моделей управління, принципів проєктного менеджменту та інноваційного інструментарію на основі моделей партнерства державної і приватної форм власності у аграрній сфері.

У сучасних умовах глобального економічного розвитку та збільшення чисельності насе-

лення підвищується динаміка попиту на сільськогосподарську продукцію. Слід зазначити, що у 1995–2018 рр. експорт продовольчих товарів у світі зростав у середньому на 3,4 % на рік, а експорт сільськогосподарських товарів збільшувався в середньому на 1,9 % на рік [11]. Аграрний сектор економіки продовжує відігравати ключову роль в нарощуванні продовольчого ресурсу, посиленні позицій на зовнішніх товарних ринках, забезпеченні національної безпеки. Глобальна додана вартість, яку створюють сільське господарство, лісове господарство та рибальство, зросла на 68 % у реальному виразі з 2000 до 2018 рр., досягнувши 3,4 трлн дол. США у 2018 р., що демонструє збільшення на 1,4 трлн дол. США порівняно з 2000 р. Загальний обсяг виробництва первинних культур збільшився майже на 50 % з 2000 до 2018 рр. до 9,1 млрд т. Світове виробництво м'яса в 2018 р. досягло 342 млн т, що на 47 % більше, або на 109 млн т порівняно з 2000 р. Площа земель, які обладнані зрошувальними системами, досягла в 2018 р. 339 млн га, що на 17 % більше порівняно з 2000 р. Грошова вартість світового експорту продовольчих товарів збільшилася в період 2000–2018 рр. із 380 млрд дол. США до майже 1,4 трлн дол. США у 2018 р., зі значним зростанням у всіх продовольчих товарних групах [12].

Наведені дані свідчать про збільшення обсягів, що в свою чергу зумовлює постійне залучення працівників у галузь сільськогосподарства, яка залишається однією з найбільших джерел зайнятості у світі. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації (FAO), очікується, що населення світу зросте майже на 30 %, до 9,1 млрд людей у 2050 році, і це потребуватиме збільшення виробництва продуктів харчування на 70 % та інвестицій у сільське господарство на 50 % для задоволення потреб людей [13]. Очікується, що до 2024 р. зростання попиту на сільськогосподарську продукцію (перероблені харчові продукти, продукти тваринного походження, молочні продукти, зернові, коренеплоди та біопаливо) буде зумовлено країнами, що розвиваються [14].

Якщо порівняти Україну з окремими країнами світу в розрізі частки вартості сільськогосподарства, лісового господарства та рибного господарства в загальному ВВП за період 2005–2018 рр., то можна бачити, що в Україні зазначений відсоток має тенденцію до постійного зростання (табл. 1).

На сільськогосподарський сектор України припадає 15 % зайнятості. Експорт агропродовольчих товарів становить близько 40 % загального експорту України [15]. Очікується, що Україна постійно нарощуватиме частку у світовій торгівлі та досягне 12 % світового експорту в 2029 р. За прогнозами, Україна збільшить урожайність на 1,5 % в рік, за умови збільшення сівозміни в поєднанні з кращими аграрними практиками та відмовою від непродуктивних земель [16].

Вимірювання відношення чистої вартості експорту до чистої вартості вітчизняного виробництва для товарів показує, що вісім країн, серед яких і Україна, матимуть високу залежність від світових агропродовольчих ринків (рис. 1) [16]. Завдяки підвищенню продуктивності сільськогосподарства в останнє десятиріччя частка продовольчих товарів у структурі українського експорту збільшилася удвічі та становила 47 % за 9 місяців 2020 р. (21 % у 2010 р.). Важливою характеристикою аграрного сектору є вища стійкість експорту сільськогосподарської продукції до кризових ситуацій в економіці, що відображає низьку еластичність попиту на продовольство за доходом (при зниженні доходів попит на нього скорочується помірно у порівнянні з іншими товарами). У результаті висока частка продовольчих товарів у структурі українського експорту слугувала своєрідним буфером під час економічної кризи у 2020 р. [17].

Отже, аграрна сфера відіграє значну роль у розвитку України, але подальші дії мають передбачати залучення інвестиційних ресурсів, впровадження нових технологій з високою доданою вартістю, перехід на сучасні форми господарювання. Дійсно, зменшення частки інвестицій у сільське господарство та їх фізичного обсягу ставить під загрозу продовольчу

Таблиця 1 – Частка вартості сільськогосподарства, лісового господарства та рибного господарства в загальному ВВП (в цінах 2015 р. млн USD), %

	2005 р.	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Україна	8,1	8,5	10,4	11,4	12,1	12,5	11,9	12,4
Польща	3,5	2,8	2,6	2,5	2,2	2,2	2,1	1,8
Білорусь	7,0	6,1	6,1	6,2	6,3	6,7	6,8	6,3
Казахстан	6,3	5,1	4,7	4,6	4,7	4,9	4,9	4,9

Джерело: складено та розраховано автором на основі [12].

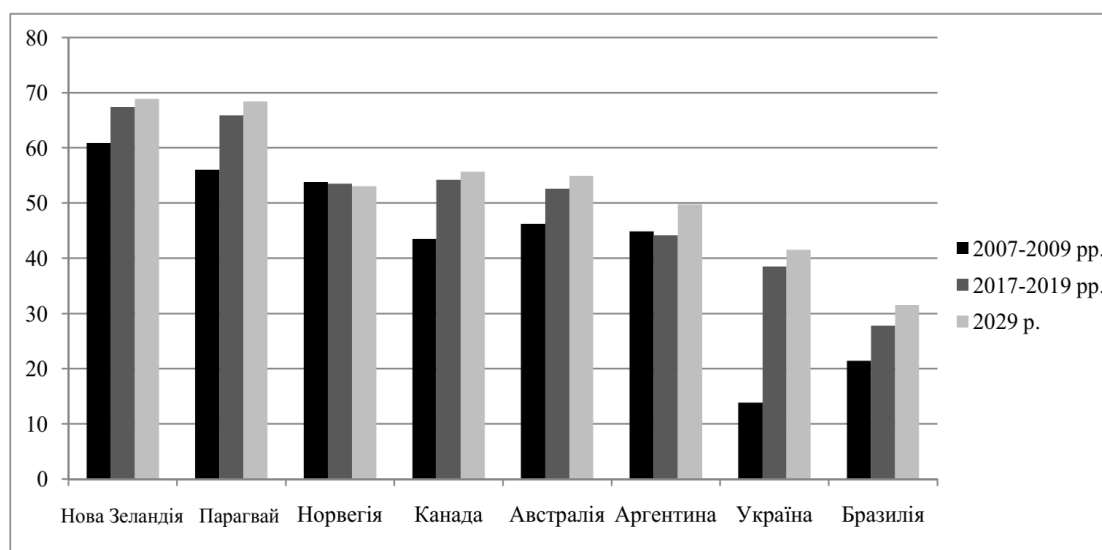


Рис. 1. Країни-експортери із залежністю понад 25 % від зовнішніх ринків.

Джерело: побудовано автором на основі [16].

безпеку країни [3]. Одним із способів, що посилить позиції аграрного сектору в Україні, забезпечить додатковими ресурсами та інноваційними підходами до розвитку галузі, може стати сучасний підхід взаємодії державного та приватного сектору – державно-приватне партнерство. Поява ДПП в сільському господарстві є відповіддю на труднощі в наданні суспільного блага, такого як продовольча безпека, захист навколишнього середовища та життєздатність сільських районів [18].

ДПП можна розглядати як нову форму державного управління, яка передбачає структуроване договірне співробітництво між державними та приватними зацікавленими сторонами в процесі проектування, планування, будівництва та експлуатації суспільно важливих інфраструктурних об'єктів, в якому партнери домовляються про розподіл ризиків, витрат, вигод, ресурсів та відповідальності, підвищуючи ефективність використання державних коштів.

Впровадження ДПП спрямовано на забезпечення сталого розвитку економіки, а саме збалансування економічних, екологічних та соціальних потреб; подолання бідності через створення робочих місць; задоволення основних потреб людей, що потребує економічного зростання та соціальної рівності; мінімізації впливу навколишнього середовища на проекти розвитку; оптимізації використання наявних ресурсів, включаючи природні ресурси. Питання, які мають передбачати у державній політиці розвитку аграрного сектору з використанням проектів ДПП: надання необ-

хідних компенсацій; моніторинг впровадження проектів ДПП; оцінка можливих позитивних та негативних впливів проекту; вивчення можливостей для покращення навколишнього середовища; сприяння розвитку соціальних, громадських і культурних практик [19].

Якщо розглядати застосування в аграрному секторі державно-приватного партнерства, то останнє визначає модель взаємодії між державними установами та приватними партнерами (агрофірми і фермери), що призначається для досягнення цілей сталого розвитку сільського господарства, де встановлюються суспільні вигоди, залучення інвестицій та розподіл ризиків, з активною роллю всіх партнерів на різних етапах впродовж життєвого циклу проекту ДПП [20]. ДПП слугує як особливо необхідний інструмент системної державної політики у сфері сільськогосподарських та технологічних інновацій, що передбачає стимулюючі функції: розвиток знань, побудова мережі, управління [21]. ДПП в аграрному секторі розглядають як інституційний і організаційний альянс державної влади та приватного бізнесу з метою реалізації національних і локальних пріоритетних проектів, що здійснюється на принципах взаємовигідності та консолідації спільних зусиль [22].

Напрямами реалізації проектів ДПП в аграрному секторі, що мають суттєвий потенціал, можуть бути:

- розширення виробничої (тепличні комплекси [5], переробка м'яса, зернових культур [6]), логістичної (дорожня мережа, складські

комплекси, сховища), енергетичної та меліоративної (іригаційної) [7] інфраструктури;

- розвиток виробництва комплексних добрив, засобів захисту рослин та ін. [5];

- використання інноваційних технологій зменшення та попередження забруднення навколишнього середовища, впровадження підходів, які запобігають глобалізаційним кліматичним змінам, стимулювання ведення ґрунтозберігаючого землеробства;

- формування агропродовольчих ланцюгів із високою доданою вартістю від виробника до споживача на основі кластерного підходу;

- створення технопарків, які поєднують науково-дослідні установи, навчальні заклади сільськогосподарської спеціалізації, науково-виробничі структури та ін.;

- забезпечення здоров'я тварин та добробуту за їх утримання, мінімізації проявів епідемії тощо;

- проекти в сфері освіти та науки, пов'язані з аграрним сектором [5];

- підвищення рівня використання відновлювальної енергетики через розвиток технологій вироблення біопалива (вирощування енергокультур, використання агровідходів);

- забезпечення виробництва органічної сільськогосподарської продукції, м'ясної та молочної продукції;

- розвиток насінництва та біотехнологій на основі інновацій в генній інженерії та секвенуванні.

Розвиваючи вказані напрями впровадження проектів ДПП, можливе підвищення рентабельності діяльності в аграрному секторі, розвиток середовища для малого та середнього бізнесу виробничої сфери сільського господарства, що створює продукцію для внутрішнього та зовнішнього споживання.

Для того щоб розкрити наявний потенціал аграрного сектору, необхідний високий рівень інвестицій у ланцюгу створення сільськогосподарської вартості. Такі інвестиції передбачають дослідження та технології, що підвищують продуктивність, розвиток людських ресурсів та інфраструктуру для транспорту, зберігання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції. ДПП в аграрному секторі може забезпечити: функцію розподілу ризиків ДПП, яка може допомогти структурувати проекти для вирішення ряду галузевих ризиків (виробничий, ринковий та ін.); переваги, пов'язані з підвищенням ефективності та доступу до ринку через використання інноваційних технологій і високих управлінських та маркетингових навичок приватного сектору; результати продовольчої безпеки та стимулю-

вання розвитку ланцюгів створення вартості, які включають дрібних фермерів і малі та середні сільськогосподарські підприємства як ключових постачальників сировини для підприємств агробізнесу [23].

В науковій літературі визначають типологію чотирьох загальних різновидів проектів ДПП в аграрному секторі: партнерства, спрямовані на розвиток виробничо-збутових ланцюгів доданої вартості в сільському господарстві для забезпечення доступу на внутрішні і зовнішні ринки (VCD); партнерства для спільних досліджень в сільському господарстві, інновацій і передачі технологій, яке створюється для комерціалізації інноваційних технологій, спрямованих на підвищення продуктивності та доступу до ринку (ITT); партнерські відносини для побудови та модернізації ринкової інфраструктури, спрямовані на розвиток торгових центрів, складських приміщень, логістичних систем (MI); партнерства для надання послуг з розвитку бізнесу фермерам і малим сільськогосподарським підприємствам, включаючи розвиток ринкових інформаційних систем, субсидування послуг розвитку бізнесу (BDS) [23; 24].

Слід відмітити окремі приклади різних форм впровадження ДПП у агропродовольчому секторі провідних країн світу та вітчизняній практиці. Так, у зрошувальному землеробстві Франції здійснювали реалізацію окремих проектів ДПП. Проект CACG/ASA впроваджували на основі концесійної угоди та передбачав розширення зрошуваних площ на 200 тис. га для подальшого вирощування кукурудзи, овочів та фруктів. Société du Canal de Provence (SCP) – інший концесійний проект Франції, яким передбачено відновлення зрошувальних мереж на площі 80 тис. га та подальше вирощування овочевих культур і фруктів [25].

Вітчизняним прикладом взаємодії держави та приватного власника можна назвати створений технологічний парк «Агротехнопарк» (м. Київ), в якому разом з партнерами реалізують проекти у сфері генеруючих комплексів, що використовують біопаливо; створення та модернізації агропромислових і переробних виробництв на основі новітніх технологій; розроблення систем підвищення родючості ґрунтів; технології селекційної діяльності в рослинництві та тваринництві тощо [26]. Регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації» створено у м. Рівне, засновниками якого стали представники органів державної влади, наукових та освітніх установ, виробничих підприємств та інноваційних структур. Зазначений кластер має за мету об'єд-

нати можливості та реалізувати спільні заходи щодо розроблення і впровадження інноваційних проєктів в агропромисловому комплексі регіону [27].

Реалізація стратегічних імперативів має відбуватись через застосування системних заходів стратегічного управління державно-приватним партнерством у аграрному секторі із розробкою та імплементацією відповідних норм управління [4]. Впровадження механізму державно-приватного партнерства в аграрному секторі має стати об'єктом стратегічного управління в межах загальноекономічної політики держави, що сприятиме стабільності інституціонального регулювання. Вбачається за необхідне під час розроблення Стратегії розвитку аграрного сектору визначити державно-приватне партнерство як один із механізмів реалізації пріоритетних довгострокових напрямів та завдань, результатом виконання яких має бути усунення наявних диспропорцій та орієнтація на динамічний і стійкий розвиток [22].

Як інструменти реалізації державної політики, спрямованої на розвиток аграрного сектору на основі реалізації проєктів ДПП, слід запропонувати: створення технологічних парків та бізнес-інкубаторів; реалізація сільськогосподарських кластерних проєктів та ланцюгів доданої вартості; залучення венчурного капіталу та коштів інвестиційних фондів; податкове стимулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі; компенсації відсоткових ставок за залученими кредитами на будівництво інфраструктури.

Використання інструментарію державно-приватного партнерства в аграрному секторі має значні переваги: реалізація суспільно важливих інфраструктурних проєктів в аграрному секторі економіки через залучення ресурсів приватного сектору; підвищення конкурентоспроможності галузі [8]; прискорення темпів оновлення основних виробничих фондів, матеріально-технічної та сировинної бази агропромислових підприємств [8]; підвищення продуктивності сільського господарства та створення нових робочих місць, що збільшить надходження дохідної частини бюджету [9]; зростання якості продукції сільського господарства [8]; відновлення стану навколишнього природного середовища [22]; додаткові можливості державного регулювання та реалізація комплексних програм в аграрній сфері; підвищення технологічного, фінансового та експортного потенціалу в сільському господарстві, в т. ч. на регіональному рівні.

Приватний бізнес, в свою чергу, може отримати в процесі реалізації проєктів ДПП в

аграрному секторі пряму підтримку державних органів; державні гарантії довготривалого розміщення інвестицій; можливості впровадження інновацій у сільському господарстві; секторальні пільги та преференції.

Напрямами впровадження державної політики в аграрному секторі на основі використання ДПП можливо розглядати: забезпечення соціального напрямку функціонування інфраструктурних об'єктів на основі збалансування людського потенціалу сільськогосподарської сфери (створення робочих місць; підготовка, залучення фахівців; заходи щодо мінімізації міграційних процесів); використання кластерного підходу та особливих економічних зон, що дозволить оптимізувати управління та процеси завдяки локалізації об'єктів; формування людського потенціалу [28] в т. ч. сільських територій, пов'язаних з аграрним сектором; розвиток сфери науки та освіти за напрямами, пов'язаними з аграрним сектором; розширення можливості доступу приватного сектору до фінансових ресурсів з пільговими умовами отримання.

Слід зауважити, що успішне досягнення мети проєктів державно-приватного партнерства в аграрному секторі залежить від реалізації державної політики, спрямованої на управління ризиками, до яких слід віднести коливання відсоткових ставок, форс-мажорні обставини (стихійні лиха, техногенні чинники впливу), зміни в законодавстві, зміни в податковій системі, нерозвинений фінансовий ринок.

В процесі реалізації проєктів ДПП необхідно звертати увагу на елементи, що сприяють або обмежують розвиток співпраці між державним та приватним секторами. Як основні чинники за формування політики розвитку аграрного сектору через державно-приватне партнерство, потрібно розглядати: обмежені можливості державного бюджету щодо реалізації інфраструктурних суспільно важливих проєктів у аграрному секторі, політичне середовище, регулювання ринкових умов (попит на надані послуги, купівельна спроможність споживачів, тарифи), макроекономічну політику (передбачуваність, низький рівень інфляції, стабільність валютного курсу), інституційну якість, правову систему.

Аналізуючи інвестиційні проєкти та оцінюючи всі альтернативи, уповноважені органи державної влади в процесі обґрунтування потреби у реалізації проєктів державно-приватного партнерства в аграрному секторі мають не лише враховувати періоди інвестування, грошові потоки, чинники невизначеності, а також особливості проєкту, характеристики партнера

та інституційне середовище для прийняття важених рішень і досягнення мети.

Висновки. За результатами дослідження доведено, що аграрний сектор економіки, маючи тенденції до зростання частки вартості в загальному ВВП, нарощення частки продовольчих товарів у структурі українського експорту, демонструє підвищену стійкість експорту сільськогосподарської продукції до економічних криз. Визначено, що для успішного розвитку аграрного сектору економіки України необхідно сприяти залученню значних інвестиційних та інноваційних ресурсів, які можливо отримати завдяки використанню існуючих моделей державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство у аграрному секторі можна розглядати як довгострокову комплексну модель взаємовигідних відносин суб'єктів державного та приватного сектору у вигляді делегування державою приватному партнеру окремих функцій, прав та відповідальності з метою реалізації державних, приватних та суспільних інтересів (ефективний розвиток аграрного сектору, підтримка сільськогосподарських товаровиробників, реалізація продовольчої безпеки, залучення інноваційних технологій, створення суспільних благ тощо) на основі будівництва й експлуатації інфраструктурних об'єктів.

З огляду на пріоритетність розвитку інновацій та науки, напрямками реалізації проєктів ДПП в аграрному секторі визначено: розширення інфраструктури (виробничої, логістичної, енергетичної та меліоративної); розвиток виробництва комплексних добрив, засобів захисту рослин; зменшення забруднення навколишнього середовища; формування агропродовольчих ланцюгів на основі кластерного підходу та створення технопарків; проєкти в сфері освіти та науки аграрного спрямування; підвищення рівня використання відновлювальної енергетики; забезпечення виробництва органічної сільськогосподарської продукції, м'ясної і молочної продукції; розвиток наслідництва та біотехнологій тощо.

Виокремлено основні види проєктів ДПП в аграрному секторі: партнерства, спрямовані на розвиток ланцюгів доданої вартості; партнерства для спільних досліджень, інновацій і передачі технологій; партнерства для створення ринкової інфраструктури; партнерства для надання послуг з розвитку бізнесу фермерам і малим сільськогосподарським підприємствам.

Визначено напрями державної політики в аграрному секторі на основі використання ДПП: забезпечення соціального напрямку функціонування інфраструктурних об'єктів

сільськогосподарської сфери; використання кластерного підходу та особливих економічних зон; формування людського потенціалу; розвиток сфери науки та освіти за напрямками, пов'язаними з аграрним сектором; розширення можливості доступу приватного сектору до фінансових ресурсів з пільговими умовами отримання. В переважній більшості випадків державна політика має передбачати формування стратегічних напрямів аграрного сектору, спрямованих на впровадження системи взаємовідносин держави та бізнесу на основі ДПП, підвищення рентабельності виробництва, реалізації експортного потенціалу країни, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, інноваційний розвиток.

Слід зауважити, що впровадження державної політики розвитку аграрного сектору через державно-приватне партнерство, потребує вирішення питань щодо створення державою умов, які мають стимулювати приватний бізнес до партнерської взаємодії з державним сектором; формування інституційного середовища, сприятливого для розвитку державно-приватного партнерства в аграрному секторі; прийняття необхідних нормативно-правових актів, що посилюють можливості та розширюють економічні умови розвитку аграрного сектору; розроблення стратегії розвитку аграрного сектору, яка одним із ключових напрямів передбачає інфраструктурну підтримку галузі. Враховуючи зазначене вище, майбутні дослідження будуть спрямовані на формування концептуальних підходів до удосконалення правових та економічних механізмів реалізації державної політики в аграрному секторі на основі використання ДПП.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про Державний бюджет України на 2021 рік: Закон України від 15.12.2020 р. № 1082-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text>.
2. Україна – світовий супермаркет екологічних продуктів. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/ukraine%E2%80%93sv%D1%96toviy-supermarket-ekolog%D1%96chnix-produkt%D1%96v.html>.
3. Zeldner A. The mechanism of public-private partnerships in attracting investment in agriculture. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. IOP Publishing. 2019. № 274. P. 012056.
4. Kosach I.A., Kholyavko N.I. The strategy for the development of public-private partnerships in agriculture in the context of food security. Innovative solutions in modern science. Dubai, UAE. 2016. № 1(1). P. 12–17.
5. Векленко В.И., Пугач С.П. Современное состояние и направления развития государственно-частного партнерства в сельском хозяйстве. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. № 2. С. 77–80.

6. Kozin M., Pyrchenkova G., Radchenko E. Public-private partnership in the agricultural sector: empirical estimation by factorial characteristics. *E3S Web of Conferences*. 2020. № 175. P. 13016.

7. Дідковська Л.І. Аналіз світових тенденцій поширення державно-приватного партнерства у зрошуваному землеробстві. *Економіка АПК*. 2019. № 7. С. 66–72. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201907066>.

8. Ковалева І.В., Рожкова Д.В. Устойчивое развитие сельского хозяйства в условиях государственно-частного партнерства. *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*. 2017. № 10 (156). С. 190–193.

9. Dudin M.N., Shakhov O.F., Vysotskaya N.V., Stepanova D.I. Public and Private Partnership: Innovation-Driven Growth of Agriculture at the Regional Level. *Journal of Environmental Management and Tourism*. (Vol. X, Winter). 2019. No 7(39). P. 1435–1444.

10. Публічне управління та адміністрування: словник / уклад. О.М. Руденко та ін. Київ: Кондор, 2016. 178 с.

11. The State of Agricultural Commodity Markets 2020. *Agricultural markets and sustainable development: Global value chains, smallholder farmers and digital innovations*. FAO. Rome, 2020. DOI: <https://doi.org/10.4060/cb0665en>.

12. World Food and Agriculture – Statistical Yearbook 2020. FAO. Rome, 2020. URL: <http://www.fao.org/documents/card/en/c/cb1329en>.

13. Shih-Hsun Hsu T., Ching-Cheng C., Nguyen T. T. T. APEC Survey Report on Feasible Solutions for Food Loss and Waste Reduction 2018. Singapore, Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), 2018. 71 p.

14. OECD-FAO Agricultural outlook 2015. Paris: FAO, OECD Publishing, 2015. URL: www.fao.org/3/a-i4738e.pdf.

15. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2020. OECD Publishing. Paris, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1787/928181a8-en>.

16. Agricultural Outlook 2020-2029. Paris: FAO, OECD Publishing, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1787/1112c23b-en>.

17. Інфляційний звіт. Жовтень 2020 року. НБУ, 2020. URL: <https://bank.gov.ua/monetary/report>.

18. Yost M. A., Sudduth K. A., Walthall C. L., Kitchen N. R. Public-private collaboration toward research, education and innovation opportunities in precision agriculture. *Precision Agriculture*. 2019. № 20(1). P. 4–18.

19. Considerable Issues for Sustainable Public-Private Partnership Project / Rashed M. et al. *Res Manageria*. 2011. Vol. 2. Issue 4. P. 57–65.

20. Gaffney J., Challender M., Califf K., Harden K. Building bridges between agribusiness innovation and smallholder farmers: A review. *Global Food Security*. 2019. № 20. P. 60–65.

21. Hermans F., Geerling-Eiff F., Potters J., Klerkx L. Public-Private Partnerships as Systemic Agricultural Innovation Policy Instruments – Assessing Their Contribution to Innovation System Function Dynamics. *NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences*. 2019. Vol. 88. P. 76–95.

22. Косач І., Журман С. Державно-приватне партнерство в АПК України: стратегічні аспекти. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 4(20). С. 127–136.

23. Public-Private Partnerships for Agricultural Transformation – Trends and Lessons from Developing Countries. *The Emerald Handbook of Public-Private Partnerships in*

Developing and Emerging Economies / Rankin M. et al. Emerald Publishing Limited, 2017. P. 191–219.

24. Development of Public-Private Partnerships in The Agrarian Sector of Ukraine: Digitalization as a Priority / Reznik N. et al. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*. 2019. № 8(3). P. 275–281.

25. Mandri-Perrott C., Bisbey J. How to develop sustainable irrigation projects with private sector participation. World Bank, 2016. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24034>.

26. Безпрозванних О. О. Розвиток інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності промислового підприємства: дис... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків: НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2020. 322 с.

27. Оніпко Т. А. Інноваційно-кластерний розвиток як чинник зростання конкурентоспроможності економічних систем: дис... канд. екон. наук: 08.00.01. Полтава: Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», 2019. 280 с.

28. Krullov V. V., Tereshchenko D. A. Public-Private Partnership as Tool for Developing Regional Labor Potential. *Sci. innov*. 2019. №15(6). P. 05–13.

REFERENCES

1. Pro Derzhavnyj bjudzhet Ukrainy na 2021 rik: Zakon Ukrainy [On the State Budget of Ukraine for 2021: Law of Ukraine]. vid 15.12.2020 r. № 1082-IX. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text>.

2. Ukrai'na – svitovyy supermarket ekologichnyh produktiv (2020). [Ukraine – the World's Supermarket of Eco-Friendly Products]. Ukrainian Institute of the Future. Available at: <https://strategy.uifuture.org/ukraina%E2%80%93sv%D1%96toviy-supermarket-ekolog%D1%96chnix-produkt%D1%96v.html>.

3. Zeldner, A. (2019). The mechanism of public-private partnerships in attracting investment in agriculture. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. IOP Publishing, no. 274, pp. 012056.

4. Kosach, I. A., Kholyavko, N. I. (2016). The strategy for the development of public-private partnerships in agriculture in the context of food security. *Innovative solutions in modern science*. Dubai, UAE, no. 1(1), pp. 12–17.

5. Veklenko, V. I., Pugach, S. P. (2018). Sovremennoe sostojanie i napravlenija razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sel'skom hozjajstve [Modern state and directions of development of public-private partnership in agriculture]. *Vestnik Kurskoj gosudarstvennoj sel'skohozjajstvennoj akademii* [Vestnik of Kursk State Agricultural Academy], no. 2, pp. 77–80.

6. Kozin, M., Pyrchenkova, G., Radchenko, E. (2020). Public-private partnership in the agricultural sector: empirical estimation by factorial characteristics. *E3S Web of Conferences*, no. 175, pp. 13016.

7. Didkovska, L. I. (2019). Analiz svitovyh tendencij poshyrennja derzhavno-pryvattogo partnerstva u zroshuvanomu zemlerobstvi [Analysis of world tendencie of implementation of public-private partnership in irrigation]. *Ekonomika APK* [The Economy of Agro-Industrial Complex], no. 7, pp. 66–72. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201907066>.

8. Kovaleva, I. V., Rozhkova, D. V. (2017). Ustojchivoje razvitie sel'skogo hozjajstva v uslovijah gosudarstvenno-

- chastnogo partnerstva [Sustainable development of agriculture in the context of public-private partnership]. Vestnik Altajskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta [Bulletin of Altai State Agricultural University], no. 10(156), pp. 190–193.
9. Dudin, M. N., Shakhov, O. F., Vysotskaya, N. V., Stepanova, D. I. (2019). Public and Private Partnership: Innovation-Driven Growth of Agriculture at the Regional Level. *Journal of Environmental Management and Tourism*. (Vol. X, Winter), no. 7(39), pp. 1435–1444.
10. Rudenko O.M. (2016). Publichne upravlinnja ta administruvannja: slovnyk [Public management and administration: a dictionary]. Kyiv.
11. FAO. (2020). The State of Agricultural Commodity Markets 2020. Agricultural markets and sustainable development: Global value chains, smallholder farmers and digital innovations. Rome, FAO. DOI: <https://doi.org/10.4060/cb0665en>.
12. FAO. (2020). World Food and Agriculture – Statistical Year book 2020. Rome. Available at: <http://www.fao.org/documents/card/en/c/cb1329en>.
13. Shih-Hsun Hsu T., Ching-Cheng C., Nguyen T. T. T. (2018). APEC Survey Report on Feasible Solutions for Food Loss and Waste Reduction 2018. Singapore, Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), 71 p.
14. OECD-FAO (2015). Agricultural outlook 2015. Paris: FAO, OECD Publishing. Available at: www.fao.org/3/a-i4738e.pdf.
15. OECD (2020). Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2020. Paris: OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/928181a8-en>.
16. OECD-FAO (2020). Agricultural Outlook 2020-2029. Paris: FAO, OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/1112c23b-en>.
17. Infljacionyj zvit. Zhovten' 2020 roku (2020). [Inflation Report, October 2020]. Available at: <https://bank.gov.ua/monetary/report>.
18. Yost, M. A., Sudduth, K. A., Walthall, C. L., Kitchen N. R. (2019). Public-private collaboration toward research, education and innovation opportunities in precision agriculture. *Precision Agriculture*, no. 20(1), pp. 4–18.
19. Rashed, M. et al. (2011). Considerable Issues for Sustainable Public-Private Partnership Project. *Res Manageria*, no. 2(4), pp. 57–65.
20. Gaffney, J., Challender, M., Califf, K., Harden, K. (2019). Building bridges between agribusiness innovation and small holder farmers: A review. *Global Food Security*, no. 20, pp. 60–65.
21. Hermans, F., Geerling-Eiff, F., Potters, J., Klerkx, L. (2019). Public-Private Partnerships as Systemic Agricultural Innovation Policy Instruments – Assessing Their Contribution to Innovation System Function Dynamics. *NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences*, Vol. 88, pp. 76–95.
22. Kosach, I., Zhurman, S. (2019). Derzhavno-privatne partnerstvo v APK Ukraïny: strategichni aspekty [Public-private partnership in AIC of Ukraine: strategic aspects]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnja* [Problems and prospects of economics and management], no. 4(20), pp. 127–136.
23. Rankin, M. (2017). Public-Private Partnerships for Agricultural Transformation – Trends and Lessons from Developing Countries. *The Emerald Handbook of Public-Private Partnerships in Developing and Emerging Economies*. Emerald Publishing Limited, pp. 191–219.
24. Reznik, N. (2019). Development of Public-Private Partnerships in The Agrarian Sector of Ukraine: Digitalization as a Priority. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*, no. 8(3), pp. 275–281.
25. Mandri-Perrott, C., Bisbey, J. (2016). How to develop sustainable irrigation projects with private sector participation. World Bank. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24034>.
26. Besprozvannykh, O.O. (2020). Rozvytok infrastrukturnogo zabezpechennja innovacijnoi' dijal'nosti promyslovogo pidpryjemstva [Development of infrastructure support of industrial enterprise's innovative activity]. Candidate's thesis. Kharkiv: National technical university «Kharkiv polytechnic institute».
27. Onipko, T.A. (2019). Innovacijno-klasternyj rozvytok jak chynnyk zrostantnja konkurentospromozhnosti ekonomichnyh system [Innovation-cluster development as a factor of growth of competitiveness of economic systems]. Candidate's thesis. Poltava: Higher Educational Establishment of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade».
28. Kruhlov, V.V., Tereshchenko, D.A. (2019). Public-Private Partnerships Tool for Developing Regional Labor Potential. *Sci. innov.*, no. 15(6), pp. 5–13.

Государственная политика развития аграрного сектора экономики на основе государственно-частного партнерства

Круглов В. В.

В статье проанализировано современное состояние аграрного сектора экономики Украины, его место в формировании валового внутреннего продукта, тренд изменения производительности сельского хозяйства, его роль в уменьшении негативного влияния экономического кризиса в 2020 г. и основные тенденции развития аграрного сектора. Целью исследования является анализ существующих подходов к формированию государственной политики развития аграрного сектора путем государственно-частного партнерства и разработка практических мероприятий по активизации развития стратегического партнерства государственного и частного собственника в аграрной сфере. Существующие подходы, направленные на развитие аграрного сектора, должны использовать возможности дополнительного привлечения ресурсов, что возможно достичь за счет моделей государственно-частного партнерства. Проанализированы особенности государственно-частного партнерства в аграрном секторе, которое направлено на реализацию приоритетных проектов инфраструктуры с целью развития производства, хранения и сбыта сельскохозяйственной продукции; реализации продовольственной безопасности; развития цепей создания стоимости. Установлено основные формы реализации проектов государственно-частного партнерства, которые используются в мировой практике. Акцентировано внимание на необходимости использования государственно-частного партнерства в аграрном секторе на основе стратегического управления в рамках общеэкономической политики государства. Обоснованы преимущества использования инструментария государственно-частного партнерства в аграрном секторе и опре-

делены направления его развития. Определены основные подходы к формированию государственной политики развития сферы агропромышленного комплекса путем государственно-частного партнерства, которые предусматривают повышение рентабельности производства, реализации экспортного потенциала страны, улучшение инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности сельского хозяйства, совершенствование законодательной базы, инновационное развитие.

Ключевые слова: государство, государственное управление, частный бизнес, инновационное развитие, инструменты, стратегии, проекты.

State policy for the development of the agrarian sector of the economy based on public-private partnership

Kruhlov V.

The article analyzes the current state of the agricultural sector of Ukrainian economy, its place in the formation of gross domestic product, the trend of changes in agricultural productivity, its role in reducing the negative impact of the economic crisis in 2020 and the main trends in the agricultural sector. The aim of the study is to analyze existing approaches to the formation of state policy for the development of the agricultural sector through public-private partnerships and to develop practical measures to enhance the development of strategic partnerships between public and private owners in

the agricultural sector. Existing approaches aimed at the development of the agricultural sector should use the opportunities to attract additional resources, which can be achieved through public-private partnership models. The peculiarities of public-private partnership in the agricultural sector, which is aimed at the implementation of priority infrastructure projects to develop production, storage and marketing of agricultural products; implementation of food security; development of value chains were analyzed. The main forms of implementation of public-private partnership projects used in world practice are identified. Attention is focused on the need to use public-private partnership in the agricultural sector based on strategic management within the general economic policy of the state. The advantages of using the tools of public-private partnership in the field of agricultural sector are substantiated and the directions of its development are determined. The main approaches to the formation of the state policy for the development of the agro-industrial complex through public-private partnerships have been identified, which provide for the increase in the profitability of production, the implementation of the country's export potential, the improvement in the investment climate, the increase in the competitiveness of agriculture, the improvement in the legislative framework, and innovative development.

Key words: state, public administration, private business, innovative development, tools, strategies, projects.



Copyright: Круглов В. В. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Круглов В. В.

ID <https://orcid.org/0000-0002-7228-8635>

ЕКОНОМІКА

УДК 338.436/.439.4:636.4

JEL E15, Q13, P13

Розвиток кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарстваСамойлик Ю.В.¹ , Лаврук В.В.² , Покотильська Н.В.² , Лаврук О.С.³ ¹ Полтавська державна аграрна академія² Подільський державний аграрно-технічний університет³ Кам'янець-Подільський національний університет ім. І. Огієнка✉ E-mail: Самойлик Ю.В. iuliia.samoilyk@gmail.com; Лаврук В.В. vvlavruk@gmail.com;
Покотильська Н.В. tilya777@ukr.net; Лаврук О.С. lavrukoksana73@gmail.com

Самойлик Ю.В., Лаврук В.В., Покотильська Н.В., Лаврук О.С. Розвиток кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарства. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 95–110.

Samojlyk Ju.V., Lavruk V.V., Pokotyly's'ka N.V., Lavruk O.S. Rozvytok kooperatyvnyh ta integracijnyh zv'jazkiv za vyrobnyctva produkci'i svynarstva. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 95–110.

Рукопис отримано: 01.03.2021 р.

Прийнято: 09.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-95-110

Стаття присвячена дослідженню проблеми розвитку кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарства. Доведено, що інтеграція, як і кооперація, за своєю сутністю відображають один процес – виробничо-економічну співпрацю суб'єктів господарювання, які здійснюють різний вид виробничо-господарської діяльності, але вони є складовою технологічного процесу з метою підвищення ефективності виробництва кінцевої продукції або виконання робіт і надання послуг.

Встановлено, що створення умов для ефективного розвитку свинарства у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах потребує посилення розвитку інтеграційних та кооперативних зв'язків на основі довгострокового партнерства для малих, середніх і великих сільськогосподарських підприємств – виробників продукції свинарства.

Очевидно, що для малих господарств із поголів'ям свиней до 50 голів з метою підвищення ефективності виробництва продукції свинарства та забезпечення конкурентоспроможності продукції, переважно на внутрішньому ринку, важливо активізувати процес створення кооперативних об'єднань зі збуту продукції й удосконалення функціонування сформованих кооперативних структур. Ці господарства потребують залучення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок свинини на основі організації забійних пунктів, процесу транспортування, підготовки продукції до продажу, використання локальних товарних марок, здійснення переробки м'яса свинини з урахуванням традицій регіону, організації сучасних форм оптової та роздрібною торгівлі.

Аналіз тенденцій та особливостей розвитку кооперування в сільському господарстві на основі опитування керівників і провідних фахівців сільськогосподарських підприємств з виробництва м'яса свиней, а також узагальнень результатів досліджень українських науковців дають підстави рекомендувати певні моделі виробничої кооперації у свинарстві: створення сільськогосподарських виробничих кооперативів (СВК) на базі високотоварних особистих селянських господарств, які утримуватимуть три голови свиней і більше площею землекористування більше 1 га в межах одного населеного пункту. Через кооперування передбачається об'єднання земельних ділянок у власності ОСГ у єдиний масив з метою їх механізованого обробітку та вирощування сільськогосподарських культур на корм свиням; створення висококонцентрованих сільськогосподарських виробничих кооперативів на базі збиткових господарств корпоративного сектору інших організаційно-правових форм господарювання із чітким виділенням спеціалізованих структурних підрозділів, які ведуть свою діяльність на засадах внутрішньогосподарського розрахунку.

Отже, розвиток інтеграційних процесів набув стратегічного значення, що обумовлено, насамперед, необхідністю стабілізації виробничого процесу продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах, відновлення порушених виробничо-господарських зв'язків, дотримання паритету інтересів всіх галузей і господарюючих суб'єктів. Виробники продукції свинарства є учасниками інтеграційних процесів, маючи на меті зниження ризику, пов'язаного з виробництвом, його залежністю від природно-кліматичних умов, стихійністю ринку продукції свинарства та кормів, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Переробні підприємства також прагнуть до одержання стабільних доходів, для чого слід створити надійну сировинну базу та бути учасником ринків збуту продукції.

Доведено, що спільною ознакою сільськогосподарських виробничих кооперативів та вертикально інтегрованих структур є те, що вони мають у своєму складі велику кількість структурних підрозділів, між якими функціонують товарні взаємовідносини. Проте слід вказати, що між цими організаційно-правовими формами існує одна відмінність: в агрохолдингах структурні підрозділи здебільшого є юридичними особами, а СВК не мають такого статусу. Проте обидві згадані вище організаційно-правові форми для проведення розрахунків використовують вартісну складову – трансфертні ціни, які за своєю економічною природою подібні до внутрішньогосподарських. Тому запропоновані підходи до запровадження трансфертних цін можна використовувати як у сільськогосподарських виробничих кооперативах, так і вертикально інтегрованих структурах.

Ключові слова: інтеграція, кооперація, сільськогосподарські кооперативи, агрохолдинги, свинарство, виробництво, збут.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Зарубіжний досвід та вітчизняна практика переконують, що одним із напрямів забезпечення ефективного розвитку свинарства в сільськогосподарських підприємствах, особливо малих, є формування досконалих кооперативних та інтеграційних зв'язків із контрагентами. Очевидно, що позитивний ефект від цього процесу виявляється в наступному: створюються можливості щодо диверсифікації виробництва; покращується стан у певному сегменті ринку суб'єктів господарювання – учасників кооперативних відносин завдяки консолідації пропозиції продукції свинарства й попиту на матеріально-технічні та фінансові ресурси; створюються передумови для посилення спеціалізації виробництва й відповідного зниження собівартості; раціональне використання наявних ресурсів, що дає змогу забезпечити організаційне поєднання технологічного циклу вирощування та реалізації свиней і продуктів їх забою; зниження трансакційних витрат.

Мета дослідження. На основі узагальнення досліджень науковців та практичної діяльності суб'єктів господарювання в сфері агробізнесу розробити напрями розвитку кооперативних зв'язків за виробництва продукції свинарства, що передбачає залучення малих господарств у конкурентоспроможні ланцюги поставок продукції свинарства на основі утво-

рення кооперативів через створення переробних потужностей або введення до їх складу м'ясопереробного підприємства, створення сільськогосподарських виробничих кооперативів на базі високотоварних особистих селянських господарств і збиткових господарств та посилення інтеграції великих господарств із племінними заводами й репродукторами; запровадження системи трансфертного ціноутворення, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва свинини та задоволенню інтересів усіх учасників.

Матеріал і методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення фундаментальних положень аграрної науки щодо розвитку сільськогосподарської кооперації.

У процесі дослідження застосовували такі методи: монографічний – для вивчення можливостей розвитку кооперативних та інтеграційних взаємозв'язків сільськогосподарських підприємств в процесі виробництва та збуту продукції свинарства; діалектичний та абстрактно-логічний слугували для здійснення теоретичних і методологічних узагальнень та формулювання висновків, що впливають з результатів дослідження; статистико-економічні прийоми – з метою порівняння динаміки функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів з виробництва продукції

свинарства із сільськогосподарськими підприємствами інших організаційно-правових форм господарювання.

Результати дослідження та обговорення.

Інтеграція, як і кооперація, за своєю сутністю відображають один процес – виробничо-економічну співпрацю суб'єктів господарювання, які здійснюють різний вид виробничо-господарської діяльності, але вони є складовою технологічного процесу з метою підвищення ефективності виробництва кінцевої продукції або виконання робіт і надання послуг. Як зазначають науковці, значимість інтеграції й кооперації обумовлена тим, що виробництво і доведення до споживача продуктів харчування передбачає в організаційному значенні формування складного ланцюга поставок, на кожному рівні якого залучають різні галузі, який включає матеріально-технічне постачання сільгоспвиробництва, сільськогосподарське виробництво продукції, заготівлю, транспортування, зберігання, переробку і реалізацію [1]. Водночас поділяємо думку про те, що саме сільськогосподарська кооперація дає змогу дрібним товаровиробникам ставати учасниками агроланцюгів поставок із високою доданою вартістю, що сприяє їх ефективному розвитку [2].

Вирощування свиней у провідних країнах світу здебільшого здійснюється у фермерських та особистих господарствах, які ведуть виробничу діяльність як у межах інтегрованих підрозділів, так в індивідуальному порядку. В останні роки через посилення процесів внутрішньогалузевої концентрації та спеціалізації свинарства, однією з основних причин яких є розмір використовуваних сільськогосподарських угідь, у всіх країнах спостерігаються процеси укрупнення господарств з вирощування свиней [3].

У цьому аспекті становить інтерес досвід розвитку інтеграційних зв'язків між учасниками ланцюга поставок продукції свинарства у провідних країнах світу. У США відбувається інтеграція фермерських господарств із спеціалізованими фірмами, у сферу діяльності яких входить не тільки селекційно-племінна робота у фермерських господарствах, а й забезпечення їх спеціальними комбікормами, матеріально-технічне постачання, ветеринарне обслуговування, реалізація племінного молодняка. Ще у 90-х роках минулого століття свині товарних кондицій надходили переважно від незалежних фермерів, діяльність яких передбачала замкнутий цикл виробництва і реалізації свиней через ринок живих тварин [4]. На сьогодні в США у свинарстві поширена вертикальна інтеграція між усіма учасниками циклу вироб-

ництва продукції свинарства. Більшу частину виробництва продукції сільськогосподарської сфери організують і координують інтегратори через контракти із фермерами, що є учасниками однієї зі стадій такого циклу. Деякі інтегратори працюють за бройлерним типом, коли фірма-інтегратор, що має власні переробні підприємства, заводи з виробництва кормів, координує через виробничі контракти роботу фермерів, що спеціалізуються на окремих стадіях. Інші акцентують увагу в контрактах на організаційних питаннях, водночас закуповують і поставляють корми фермерам та реалізують свиней на основі ринкових цін. Найбільша частина свиней товарних кондицій надходить від фермерів, які займаються відгодівлею, а інтегратори постачають їм молодняк тварин, корми, забезпечують надання ветеринарних та інших послуг. Фермер виділяє приміщення для тварин, забезпечує їх повне обслуговування при вирощуванні тощо. За такого підходу він отримує оплату за свою працю, яка включає певну плату за кожну тварину або свиномісце, а також додаткові виплати за раціональне використання кормів, створення комфортних умов для утримання поголів'я та ін.

Розглянемо один із важливих етапів у ланцюзі поставок свинини, а саме транспортування свиней переважно автомобільним транспортом, який є найбільш швидким і доступним за ціною засобом пересування. У таких країнах як Данія, Нідерланди, США тварин перевозять спеціалізовані транспортні компанії, які укладають довгострокові договори із товаровиробниками. В інших країнах здебільшого перевезення тварин оплачують переробні підприємства, які мають власний транспортний парк або ж транспортування здійснюється невеликими приватними компаніями. Транспортування свиней, на відміну від інших видів сільськогосподарської продукції, у провідних країнах світу практично не регулюється державою, при цьому тарифи досить високі через необхідність здійснення спеціальних заходів під час тривалих перевезень тварин. Зазначене вище дає підстави для висновку про необхідність створення цивілізованої інфраструктури логістичних операторів у вітчизняній практиці, які сприяли б якісному виконанню спеціалізованих функцій згідно з чинними європейськими стандартами та нарощували б додану вартість у ланцюзі поставок свинини.

У більшості економічно розвинених країнах значна роль у виробництві свинини належить фермерським господарствам. У Китаї понад 90 % її обсягу забезпечують невеликі господарства, які утримують не більше трьох

свиноматок на сім'ю. У Польщі на частку фермерських господарств припадає 70 % поголів'я, в Угорщині – майже 50 % [5]. Ефективність виробництва продукції свинарства у малих фермерських господарствах забезпечується залученням їх на основі кооперацій та інтеграції у конкурентоспроможні ланцюги поставок свинини, що є одним із першочергових завдань для вітчизняних умов господарювання.

Узагальнюючи зазначене вище, обґрунтованим є висновок, що створення умов для ефективного розвитку свинарства у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах потребує посилення розвитку інтеграційних та коопераційних зв'язків на основі довгострокового партнерства для малих, середніх і великих сільськогосподарських підприємств – виробників продукції свинарства.

Із цією метою здійснено типологізацію господарств корпоративного сектору аграрної економіки з виробництва продукції свинарства на основі використання методики Державної служби статистики України. До малих сільськогосподарських підприємств віднесено суб'єкти господарювання із поголів'ям свиней до 50 голів, середніх і великих – 51–5000 голів. Із урахуванням реальних умов розвитку свинарства та посилення ролі в забезпеченні населення країни продукцією цієї галузі вважаємо за необхідне офіційно передбачити нову категорію сільськогосподарських товаровиробників – суб'єкти підприємницького типу, які ведуть промислове виробництво – понад 5000 голів. Результати проведеного аналізу свідчать, що частка продукції цієї категорії господарств у структурі реалізованої продукції свинарства перевищує 50 %. Подібні тенденції у посиленні концентрації поголів'я у високоспеціалізованих господарствах також мають прояв у молочному скотарстві та птахівництві.

Очевидно, що для малих господарств із поголів'ям свиней до 50 голів з метою підвищення ефективності виробництва продукції свинарства та забезпечення конкурентоспроможності продукції, переважно на внутрішньому ринку, важливо активізувати процес створення кооперативних об'єднань зі збуту продукції й удосконалення функціонування сформованих кооперативних структур. Ці господарства потребують залучення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок свинини на основі організації забійних пунктів, процесу транспортування, підготовки продукції до продажу, використання локальних товарних марок, здійснення переробки м'яса свинини з урахуванням традицій регіону, організації сучасних форм оптової та роздрібної торгівлі.

Вважаємо, що малі господарства потребують кваліфікованого наукового супроводу в умовах підвищеного епізоотологічного ризику, а також важливу роль у забезпеченні їх ефективності відіграють постачальники кормів у разі відсутності власної кормової бази. Обґрунтовано, що кооператив з вирощування свиней може об'єднувати малі сільськогосподарські підприємства, індивідуальних підприємців у сфері агробізнесу, власників особистих селянських господарств, переробних підприємств та закладів оптової і роздрібної торгівлі.

Важливим етапом логістичного ланцюга поставки свинини кооперативним об'єднанням є організація кооперативного забою, сортування та підготовки свинини до збуту, забезпечити який можливо за двома варіантами: придбання переробних потужностей завдяки фінансовим ресурсам пайовиків кооперативу – товаровиробників продукції свинарства чи введення до складу кооперативу на умовах рівноправного члена-пайовика м'ясопереробного підприємства. Очевидно, якщо кооператив з виробництва свинини функціонує нетривалий час і відповідно у нього недостатньо власних фінансових ресурсів для організації забою та переробки м'яса, то для нього економічно вигідним є другий варіант. З метою ефективного використання потужностей забійних цехів, транспортування, потужностей логістики та торгівлі, сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу доцільно створити відповідні служби (відділи) з наданням їм таких функцій: відділ маркетингу та консалтингу – дослідження ринку, створення раціональної системи каналів збуту продукції з укладенням довгострокових контрактів поставок, матеріально-технічного забезпечення (пошук постачальників ресурсів), надання консультаційних послуг та супроводу окремих виробничих підрозділів кооперативу тощо; цех або підприємство забою й переробки продукції свинарства членів обслуговуючого кооперативу; логістичний відділ – потужності для зберігання м'ясної продукції та підготовки до продажу; відділ збуту продукції – продаж продукції в оптовій та роздрібній мережі, організація фірмової торгівлі; транспортний підрозділ – спеціальний транспорт для перевезення живих тварин, транспорт із холодильним устаткуванням; фінансовий відділ – планування потреби фінансових ресурсів та їх залучення із доступних джерел фінансування, ведення бухгалтерського обліку операцій, акумулювання тимчасово вільних фінансових ресурсів членів-пайовиків кооперативу і сільського населення об'єднаної територіальної громади, забезпечення отримання бюджетних дотацій і

кредитів господарствами-членами кооперативу та контроль за цільовим призначенням їх використання, здійснення грошових розрахунків з контрагентами, в тому числі взаєморозрахунки між членами кооперативу; видача позик членам кооперативу; створення резервного та інших фондів кооперативу, забезпечення фінансових взаємовідносин між державними установами та місцевою територіальною громадою, а також позабюджетними фондами. З метою забезпечення високоякісними кормами для кожної статево-вікової групи свиней малих сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств пропонується створити такий структурний підрозділ як комбікормовий завод. Він виготовлятиме на основі розроблених збалансованих раціонів для членів кооперативу концентровані корми, в тому числі на давальницьких умовах.

За організації кооперативного об'єднання у галузі свинарства важливим заходом є розробка моделі взаємовідносин суб'єктів кооперації. При цьому основний принцип має полягати в тому, щоб механізм взаємовідносин забезпечував рівні можливості отримання вигоди від спільної діяльності всіх суб'єктів кооперативу. Економічний механізм взаємовідносин має забезпечувати взаємозв'язок у кооперованому формуванні на основі еквівалентності взаєморозрахунків, який гарантує відшкодування витрат і отримання прибутку всіма учасниками. Внутрішні розрахункові ціни мають відшкодувати учасникам кооперативного об'єднання витрати і забезпечувати необхідні накопичення з урахуванням специфіки виробництва.

Механізм ціноутворення має передбачати визначення нормативної собівартості на основі нормативів виробничих витрат і з урахуванням конкретних умов роботи кооперативу.

Важливим чинником створення обслуговуючого кооперативу є потреба в інвестиційному капіталі для будівництва приміщення та придбання обладнання для забою й виготовлення м'ясопродуктів. На думку експертів, оптимальний обсяг виробництва для досягнення прибутковості має становити від 1 т м'ясних виробів. Для організації такої виробничої діяльності потрібно мати приміщення 100–200 м², на що в середньому треба витратити близько 189 тис. грн та відповідне обладнання вартістю 675 тис. грн. Крім того, вартість мінікомбікормового заводу з продуктивністю 1500 кг/год становить 420 тис. грн. За нашими розрахунками, термін окупності обладнання дорівнюватиме близько 3,5 років [6].

Згідно із Законом України «Про кооперацію» сільськогосподарський обслуговуючий

кооператив є неприбутковою організацією, що створюється в інтересах пайовиків, а одержаний прибуток розподіляється між його членами відповідно до частки їх участі в діяльності кооперативу [7]. Організація подібного кооперативного об'єднання дає змогу сільгоспвиробникам отримувати в одному місці кілька видів послуг (кредитування, раціональне формування вхідних матеріальних ресурсів і кормів, збут продукції та ін.), а також ефективно використовувати раніше створену матеріально-технічну базу переробних і обслуговуючих підприємств.

Надання кооперативу права розпоряджатися продукцією під час товароруку в ланцюзі виробник–споживач дасть змогу реалізовувати її на вигідних для сільгоспвиробника умовах, адже без належного наукового, інформаційного та технічного забезпечення сільськогосподарський товаровиробник втрачає на ринку як покупець ресурсів та продавець продукції. За економічною сутністю сільськогосподарський кооператив є координатором постачальницько-збутової діяльності членів кооперативу, що дасть змогу сільгоспвиробникові істотно знизити трансакційні витрати.

Підтримуємо думку вчених, що сільськогосподарський виробничий кооператив є найбільш прийнятною й ефективною формою господарювання на селі з позицій соціального захисту населення [8]. По-перше, член кооперативу зобов'язаний працювати в ньому і внести до статутного капіталу обов'язковий пай у натуральній або грошовій формі, що гарантує йому працевлаштування в кооперативі; менеджмент кооперативу обирають демократично і за необхідності його можна змінювати; за виходу з кооперативу член має право на повернення пайового внеску; прибуток в кооперативі розподіляють за результатами фінансового-господарської діяльності; чисельність членів кооперативу не обмежена.

Аналіз тенденцій та особливостей розвитку кооперування в сільському господарстві на основі опитування керівників і провідних фахівців сільськогосподарських підприємств з виробництва м'яса свиней, а також узагальнень результатів досліджень українських науковців дають підстави рекомендувати певні моделі виробничої кооперації у свинарстві:

- створення сільськогосподарських виробничих кооперативів (СВК) на базі високотоварних особистих селянських господарств, які утримуватимуть три голови свиней і більше площею землекористування більше 1 га в межах одного населеного пункту. Через кооперування передбачається об'єднання земельних

ділянок у власності ОСГ у єдиний масив з метою їх механізованого обробітку та вирощування сільськогосподарських культур на корм свиням;

- створення висококонцентрованих сільськогосподарських виробничих кооперативів на базі збиткових господарств корпоративного сектору інших організаційно-правових форм господарювання із чітким виділенням спеціалізованих структурних підрозділів, які ведуть свою діяльність на засадах внутрішньогосподарського розрахунку.

Зазначимо, що викладені пропозиції щодо створення СВК не мають спільних ознак з існуючими суб'єктами вказаної вище організаційно-правової форми господарювання. Як свідчать результати дослідження, для них характерний «радянський» тип організації виробництва, коли селяни – члени СВК де-факто перебувають у статусі найманого працівника. Через цю обставину вони втрачають мотивацію до ефективного виробництва продукції свинарства. Свідченням цього є низькі показники ефективності вирощування продукції свинарства (табл. 1).

виробничих кооперативів, які мають на меті зберегти й відродити свинарство, доцільно забезпечити вкладення інвестицій у технічне переоснащення та формування високопродуктивного стада. В іншому випадку свинарство є допоміжною галуззю, яка орієнтується лише на задоволення внутрішніх потреб у свинині. У результаті собівартість перевищує середнє значення по Україні, а закупівельні ціни нижчі, що стало причиною збитковості виробництва, яка у 2019 р. становила 11,23 %.

Низький рівень ефективності виробництва продукції свинарства в сільськогосподарських виробничих кооперативах, на думку вчених, є наслідком наявності певних суперечностей. Джерелом їх є двоїсте становище членів виробничого кооперативу. Використовуючи для організації спільного виробництва землю і майно та беручи безпосередню участь у процесі виробництва, вони одночасно виступають у двох взаємовиключних якостях. З одного боку – це власники капіталу, з іншого – наймані працівники. Як власники вони зацікавлені в отриманні найбільшого відсотка (або дивіденду) на цей капітал, а як наймані працівники

Таблиця 1 – Динаміка показників ефективності виробництва та реалізації продукції свинарства в сільськогосподарських виробничих кооперативах

Показник	Рік					2019 р. у % до	
	2015	2016	2017	2018	2019	2015 р.	2018 р.
Середньодобові прирости, г	279	295	291	303	299,74	107,4	98,9
Відхилення від середнього значення	-164	-165	-169	-179	-177,07		
Собівартість реалізованої продукції, грн/ц	1935,2	2244,12	2531	2621,64	3359,86	173,6	128,2
Відхилення від середнього значення	385,47	496,44	341,46	102,28	131,08		
Закупівельна ціна, грн/ц	1468,26	1676,71	2255,6	2146,41	2982,46	203,1	139,0
Відхилення від середнього значення	-84,31	-169,16	-212,5	-258,6	-359,33		
Рентабельність, %	-12,3	-2,8	-6,1	-18,5	-11,23	1,07 в.п.	7,27 в.п.
Відхилення від середнього значення	-12,5	-8,4	-18,8	-14	-14,73		

Джерело: складено та розраховано за даними Державної служби статистики України.

Дані таблиці 1 переконують, що ведення свинарства в сільськогосподарських виробничих кооперативах є неефективним. Зокрема, надзвичайно низькі показники середньодобових приростів свиней – у 2019 р. 299,74 грн, або на 177,07 грн менше, ніж у середньому по Україні. Очевидно, що така ситуація свідчить про екстенсивний тип розвитку свинарства, а також про наявність невикористаних можливостей щодо підвищення продуктивності тварин на основі інноваційного забезпечення. Саме тому для тих сільськогосподарських

хочуть мати якомога вищу оплату своєї праці. Ця суперечність доповнюється повною протилежністю інтересів тих, хто вже не працює в кооперативі, але має значні накопичення, і тих, хто продовжує працювати. Перші не впливають на діяльність кооперативу і зацікавлені в отриманні більшого доходу на свої паї, а інші прагнуть до подальшого розвитку виробництва (і одночасно до високої зарплати). Члени кооперативу істотно різняться за рівнем кваліфікації, виконують різні за значенням функції і мають неоднакові уявлення про те, як слід

використовувати ресурсний потенціал і отриманий прибуток. До того ж, чим більший кооператив, тим значніша роль менеджменту, тим менше для рядових членів можливість участі в прийнятті рішень з найважливіших питань життєдіяльності колективного виробництва.

З метою ідентифікації способів щодо підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів-виробників розглянемо підходи до удосконалення системи менеджменту.

Так, контролюючим органом за результативністю прийнятих управлінських рішень є наглядова рада, результати діяльності якої доповідаються на загальних зборах. На основі договорів правління кооперативу приймає зобов'язання щодо реалізації продукції за договорами-контрактами з переробними та торговельними суб'єктами господарювання.

Необхідно зазначити, що в нинішніх умовах відбуваються трансформації в методах освоєння внутрішньогосподарського розрахунку структурними підрозділами виробничих кооперативів. Замість доведення госпрозрахункових завдань трудовим колективам запропоновано розробляти бізнес-плани, в яких мають бути відображені: основні засоби, закріплені за госпрозрахунковими підрозділами; чисельність і професійний склад працівників; обсяги виробництва, структура і канали розподілу продукції; ціни, виручка від реалізації, прибуток; формування і розподіл доходів.

Особливу роль відіграють майнові відносини. Структурному підрозділу сільськогосподарського виробничого кооперативу необхідно мати на внутрішньому балансі основні виробничі і невиробничі фонди, оборотні кошти. Це майно передається підрозділу за встановлення організаційно-виробничої структури СВК з метою збалансованого забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами. Майнові відносини значною мірою визначають відносини з приводу виробництва і реалізації продукції, цінові та фінансові взаємовідносини між структурними підрозділами і кооперативом в цілому.

Нині проблемою для багатьох господарств є доведення до підрозділів обґрунтованих лімітів витрат, оскільки така робота потребує напружених і обґрунтованих норм, постійного контролю за їх дотриманням, продуманої системи матеріального стимулювання й обов'язкових заходів відповідальності, а також копійкою роботи із сільгоспвиробниками щодо роз'яснення складених планів. Проблема посилюється тим, що на багатьох підприємствах практично припинено розроблення норматив-

но-прогнозних прогресивних технологічних карт, а це позбавляє їх можливості складати і користуватися обґрунтованими нормативами.

Проте формування нормативів витрат ресурсів як живої, так і уречевленої праці через прямі вимірювання потребує значних коштів і часу та не відповідає сьогоденній стадії розвитку науково-технічного прогресу. Тому в сучасних умовах важливого значення набувають непрямі методи вимірювань через моделювання умов виробництва, визначення чинників, які впливають на розміри виробничих витрат, та напрями цього впливу, що дає змогу оперативно формувати функціональні зв'язки й ефективні залежності між обсягами ресурсів і кінцевою продукцією, на виготовлення якої вони витрачаються в конкретних умовах.

Реалізація даних теоретичних напрямів дасть змогу автоматизувати процес формування нормативних систем, надасть їм динамічності й оперативності.

Основою для виконання досліджень слугували матеріали паспортизації умов виробництва на конкретній тваринницькій фермі. Паспортизація умов виробництва забезпечує необхідне вивчення технології й економічних показників діяльності ферми, з'ясує об'єктивні параметри та умови виробництва для подальших розробок.

Головна мета паспортизації умов виробництва на тваринницьких фермах полягає у підвищенні ефективності виробництва на основі підвищення продуктивності праці, застосування науково обґрунтованих економічних норм, кращого використання матеріальних і трудових ресурсів [9].

Свого часу впровадження методології паспортизації умов виробництва на економічних засадах відіграло надзвичайно позитивну роль у питаннях оптимізації виробничих витрат та підвищенні ефективності виробництва. Однак час диктує нові вимоги у цьому напрямку. В умовах ринкового ведення виробництва нормативи потреб матеріальних ресурсів у вартісному виразі зазнають постійних змін через коливання цін на ринку. Зазнають періодичних змін і витрати на оплату праці разом із ростом мінімального рівня заробітної плати. Внаслідок цього виникає потреба кількаразового перегляду матеріалів паспортизації впродовж року, що неможливо, оскільки останні фігурують як документ нормативної бази підприємства, а їх перегляд і перезатвердження здійснюються згідно з відповідними правилами та планом. Якщо зміну рівня мінімальної заробітної плати можна було б передбачити у плані перегляду, то коливання цін на ринку мало прогнозовані.

Запропоновано створення поопераційних електронних технологічних карт виробництва різних видів продукції тваринництва на базі оновлених галузевих нормативних систем, що суттєво спрощує процес планування витрат і прогнозування результатів виробництва, аналіз, економічне обґрунтування якісних та кількісних засобів виробництва, пошуку найвигідніших організаційно-технологічних варіантів.

В умовах ринкової економіки підвищення ефективності виробництва є основним завданням функціонування будь-якого підприємства. Суть поняття ефективність виробництва можна визначити як відношення одержаних результатів до затрат праці та витрат ресурсів і засобів у матеріальному виробництві. Для цього у тваринництві використовують систему показників, які відображають ефективність виробництва, зокрема: продуктивність праці, собівартість продукції, рівень рентабельності виробництва та ін. [10].

Якщо за даними паспортизації умов виробництва можна проводити комплексний аналіз діяльності тваринницької ферми за певний період, а найчастіше за рік, то інструментарій електронних технологічних карт дозволяє використовувати його щоденно, на рівні оперативного управління, з метою коригування поточних витрат, своєчасного вжиття заходів у разі відхилення від планових параметрів. Порівняння нормативних і фактичних витрат дає змогу об'єктивно оцінити досягнення й виявити недоліки в роботі ферми.

Дослідження науковців НДІ «Укрпромагро-продуктивність» підтверджують можливість вирішення цієї проблеми залученням зазначених видів інструментарію у ведення управлінської та планово-економічної роботи на місцях, у кінцевому підсумку це визначає можливість новим формуванням на селі працювати з відповідним рівнем ефективності [11].

У ході досліджень здійснено ретельний аналіз технологічного процесу за кількісними та якісними показниками, а також чинників, що впливають на величину затрат живої й уречевленої праці [12].

Формування нормативних систем передбачає виявлення всіх чинників, які впливають на ефективність виробництва, залежності продуктивності від витрат матеріальних і трудових ресурсів та часу на виконання виробничого процесу.

Отже, розвиток сільськогосподарської кооперації та ефективне функціонування її організаційних структур безпосередньо залежать від результативності менеджменту та рівня додержання у виробничих умовах базових її

принципів. Це надто важливо для сільськогосподарських виробничих кооперативів на початковому етапі, які в умовах подальшого поділу й кооперації праці, формування багатокладної економіки та розвитку ринкових відносин стають найбільш перспективною формою організації виробництва, що більшою мірою відповідає особливостям ведення сільськогосподарської діяльності та інтересам селян. Поділяємо думку, що управління сільськогосподарським виробничим кооперативом та його структурними ланками має створювати максимально сприятливі організаційно-економічні передумови для захисту інтересів товаровиробників завдяки найкращому використанню наявних у них земельних, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, сприяти досягненню найвищої продуктивності й ефективності праці. В умовах розвитку ринкових відносин і формування багатокладної економіки система виробничо-економічних зв'язків людини і мотивація її поведінки дедалі більш ускладнюється [13].

Ефективний розвиток галузі свинарства на сьогодні забезпечується у всіх розвинених країнах на основі концентрації, спеціалізації й агропромислової інтеграції та впровадженням промислових технологій. Світовий досвід ведення свинарства переконує, що максимальна економічна ефективність досягається за виробництва свинини у великих спеціалізованих підприємствах промислового типу на основі найважливіших принципів інтенсифікації: раціональної організації племінної справи із застосуванням 2-4-породного схрещування; удосконалення системи відтворення і структури стада, раціональної організації вибракування тварин; правильної організації утримання тварин і проведення ветеринарно-профілактичних заходів у виробничих приміщеннях; раціональної організації кормовиробництва та його інтенсифікації; поліпшення системи годівлі з урахуванням особливостей статевовікових груп тварин; формування оптимальної матеріально-технічної бази; удосконалення кооперації та інтеграції виробництва; механізму організаційно-економічних відносин між структурними підрозділами суб'єкта господарювання та контрагентами у процесі виробництва і реалізації продукції свинарства [14].

Однією з умов створення й успішного функціонування інтегрованого об'єднання холдингового типу у вітчизняній практиці є: інтеграція у межах великих адміністративних районів, яка є тривалим процесом, що пояснюється відсутністю досвіду й нестачею у промислових і сільськогосподарських підприємств вільних

фінансових ресурсів; потреба наявності у регіонах необхідної інфраструктури ринку, що змушує учасників формування займатися всіма видами комерційних операцій [15].

Економічна доцільність участі сільськогосподарських підприємств у агрохолдингу пояснюється наступним. По-перше, покращується фінансово-економічний стан підприємства завдяки зменшенню трансакційних витрат; зниження постійних витрат на одиницю продукції, а отже і собівартості сільськогосподарської продукції; зростання обсягу продажів за умови нарощування обсягів виробництва під час розширення (за допомогою торгово-збутових можливостей агрохолдингу) існуючих ринків збуту і використання бренду; покращення ділового іміджу учасників формування.

По-друге, участь в об'єднанні стабілізує роботу підприємств, що дасть змогу зберегти, а в деяких випадках збільшити кількість робочих місць, що позитивно позначиться на вирішенні соціальних проблем регіону. Отже, найважливіше завдання ефективного розвитку свинарства полягає в об'єднанні капіталів партнерів, вкладення у галузь свинарства фінансових ресурсів високоприбуткових підприємств, а також у зниженні витрат на спільне виробництво продукції. Для цього необхідно створити гнучкі виробничо-економічні зв'язки сільськогосподарських товаровиробників із переробними, обслуговуючими, торговими й іншими структурами на основі господарського механізму, який задовольняє економічні інтереси всіх учасників кооперації та агропромислової інтеграції [16].

Вважаємо, що зважаючи на ускладнений розвиток вітчизняного племінного свинарства та низькоефективне ведення свинарства в сільськогосподарських підприємствах у цілому, необхідно стимулювати концентрацію виробництва у великих інтегрованих формуваннях, які мають власні комбікормові й переробні підприємства, забезпечення племінними тваринами, племінною продукцією і кормами на основі залучення середніх і малих спеціалізованих господарств, а також активно фінансувати із державного, регіонального бюджетів та об'єднаних територіальних громад наукові дослідження, що стосуються сучасних проблем розвитку досліджуваної галузі.

За системою організації виробництва інтегровані об'єднання доцільно розділити на підприємства двох основних типів: кластерне виробництво в межах чітко визначеного територіального формування (об'єднаної територіальної громади, району, області) та формування міжрегіональних виробничо-господарських

структур із виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [17]. Суб'єкт підприємницької діяльності організовує вертикально інтегроване виробництво, переробку і продаж готової продукції в регіоні через створення агрохолдингу. Прикладом такої діяльності є Агротехспілка «Україна» Київської області, складовою частиною якої є об'єднання ТОВ «Агросвіт». Маючи розвинену галузь тваринництва, підприємство здійснює переробку тваринницької продукції. Карапишівське приватне підприємство Агротехспілка «Україна» переробляє велику рогату худобу і свиней та пропонує населенню м'ясопродукти і ковбасні вироби у широкому асортименті під торговою маркою «Карапишівські ковбаси». Асортимент налічує понад 100 найменувань якісних ковбас і м'ясопродуктів із використанням власної сировинної бази повного циклу виробництва – «Від лану до столу». Із 2013 р. ПП Агротехспілка «Україна» працює за системою управління безпечністю харчових продуктів, що відповідає вимогам національного стандарту ДСТУ ISO 22000:2007.

Високоефективне виробництво свинини в інтегрованих об'єднаннях забезпечується на основі інноваційних технологій, які здебільшого розроблені за кордоном. Зазначимо, що за основними технологічними підсистемами рівень запозичення інновацій становить від 50 до 100 %: техніка і обладнання на 100 % імпорту. Найбільш поширене обладнання фірми Big Dutchman (Німеччина), Roxell (Бельгія); племінна справа ґрунтується на основі зарубіжних систем селекції і закупівлі племінного поголів'я, зокрема таких фірм: PIC (Великобританія), Hermitage (Ірландія), Dan Bred (Данія). Поступово відбувається процес переміщення ферм по розведенню свиноматок із країн-виробників селекційних програм у нашу країну [18]. Агрохолдинги активно створюють в Україні селекційні центри; підприємства з виробництва кормів, устаткування яких і рецептура комбікормів імпортовані, зерно – вітчизняне. Впроваджують «зелені» технології утилізації гною, що дає змогу використовувати ці відходи за виробництва зерна. Навіть у регіонах, де свинарство неможливо забезпечити кормами власного виробництва, застосування таких технологій дає значний економічний ефект.

Основне завдання племінної роботи в сучасному свинарстві – це отримання тварин, придатних для промислової технології з високою плодючістю (25–30 поросят на свиноматку в рік), скоростиглістю (160–170 діб відгодівлі до живої маси 100 кг) і низькою витратою корму (2, 9–3,5 корм. од. на 1 кг приросту).

Генетичний потенціал вітчизняних порід свиней високий, але він залишається незатребуваним через відсутність сформованої системи взаємодії промислових комплексів і племінних підприємств. Усі великі комплекси використовують селекційні програми іноземних фірм, отримують племінний молодняк з інших країн. У деяких агрохолдингах функціонують племінні заводи і репродуктори, але здебільшого на території України знаходяться тільки товарні репродуктори та відгодівельні комплекси.

Вважаємо, що єдина інформаційна система дасть змогу забезпечити: організацію моніторингу продуктивності племінних стад на основі систематично поповнюваної інформації з усіх племінних підприємств; накопичення й обробку даних у режимі он-лайн, можливість отримання інформації користувачами будь-якого рівня; вдосконалення оцінки племінних тварин. Фінансова підтримка створення єдиної інформаційної системи має здійснюватися на загальнодержавному рівні.

Розвиток свинарства корпоративного сектору в більшості областей України має обнадійливі перспективи, зважаючи на наявність кормової бази (зернове виробництво і комбікормова промисловість); потребу м'ясопереробної промисловості в якійсв свинині; зацікавленість інвесторів у розвитку даної підгалузі [19]. Однак вітчизняне свинарство нині відчуває дефіцит племінних ресурсів, без яких неможливий сталий і конкурентоспроможний розвиток галузі. Тому як відповідь на зростаючий попит виробництва зберігається позитивна динаміка імпорту племінного поголів'я, що є економічно недоцільним. З метою забезпечення формування на базі кращих вітчизняних і світових генотипів власного маточного поголів'я свиней необхідно створити селекційно-генетичний центр, де будуть забезпечені умови для ведення поглибленої селекційної роботи з удосконалення племінних якостей тварин.

Вважаємо, що селекційно-генетичний центр (СГЦ) має бути комплексом будівель (споруд), призначених для розведення високопродуктивних чистопородних племінних свиней, організації обліку, оцінювання рівня тварин, продуктивності та якості тваринницької продукції, в тому числі за допомогою використання автоматизованих систем управління селекційно-племінною роботою. Створення такого селекційно-генетичного центру можливе на базі колишніх обласних племінних станцій або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які мають племінне свідоцтво та занесені до Державного племінного реєстру.

Фінансування має здійснюватися через такі джерела: державного, обласних, об'єднаних територіальних громад бюджетів, а також відрахувань приватних інвесторів. З державного бюджету має виділятися 30 % компенсації вартості модернізованих, зведених будівель і споруд, придбаного обладнання та племінних тварин.

За рахунок обласного бюджету мають частково відшкодовуватися поточні витрати на ведення виробничого процесу на основі відповідного кошторису та в межах фінансування регіональної програми розвитку агропромислового комплексу. Органи об'єднаних територіальних громад передають безоплатно, як внесок до статутного капіталу, майно та земельні ділянки колишніх обласних племінних станцій. Кошти приватних інвесторів є також внеском до статутного капіталу СГЦ. На нашу думку, найбільш прийнятною організаційно-правовою формою слід вважати акціонерну. Основними акціонерами можуть бути суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу, підприємства харчової промисловості та інші організаційні структури.

Витрати на проведення наукових досліджень мають фінансуватися за рахунок коштів державного бюджету (за результатами проведеного конкурсу проєктів науково-дослідних робіт), НААН (у межах затвердженої програми наукових досліджень), а також на основі укладених угод суб'єктів підприємницької діяльності з науково-дослідними й освітніми закладами країни.

Вважаємо, що надання державної підтримки щодо створення додаткових і модернізації існуючих селекційно-генетичних центрів по тваринництву дасть змогу забезпечити часткове, а в подальшому й повне імпортозаміщення племінної продукції (матеріалів), належні умови для отримання й розведення вихідних порід і ліній тварин, удосконалення їх племінних і продуктивних якостей, що стане потужною основою успішного розвитку племінного тваринництва, а також підвищення конкурентоспроможності галузі на вітчизняному та світовому ринках.

На нашу думку, основними функціями СГЦ (селекційно-генетичного центру) є: бонітування (комплексне оцінювання) сільськогосподарських тварин на замовлення їх власників; аналіз результатів бонітування худоби по області; формування і ведення обласної бази сільськогосподарських тварин; облік племінних тварин в області; підготовка матеріалів щодо внесення в Державний реєстр суб'єктів племінної справи з відповідною видачею пле-

мінних свідоцтв; допомога з ведення зоотехнічного обліку; науковий супровід в оновленні стада у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення; проведення заходів щодо підготовки та перепідготовки фахівців з плеємінної справи.

Важливою складовою ефективного функціонування кооперативних чи інтеграційних утворень є ведення виваженої внутрішньої цінової політики, що передбачає взаємовідносини між підприємствами агрохолдингу або структурними підрозділами сільськогосподарського кооперативу.

Практика діяльності вертикально інтегрованих структур свідчить, що всі структурні підрозділи працюють за принципами внутрішнього господарського розрахунку. У даному випадку провідну роль відіграють трансфертні ціни. Водночас економічна теорія виділяє п'ять основних типів трансфертних цін, які компанії можуть використовувати для передавання сировини і надання послуг між підрозділами: трансфертні ціни на основі ринкових цін; трансфертні ціни на основі маржинальних витрат; трансфертні ціни на основі повних витрат; трансфертні ціни типу «витрати-плюс»; трансфертні ціни на основі переговорів [20].

Так, за існуючою методикою розрахунку трансфертних цін на основі органічної будови капіталу підсумкова сума прибутку розподіляється по підрозділах на основі частки капіталу, що припадає на них. Щодо трансфертних цін на основі ринкових, то вони встановлюються, виходячи з цін на аналогічні товари на конкурентному ринку. Відповідно до даного методу трансфертна ціна є фактичною ціною, за якою структурний підрозділ може продати проміжну продукцію зовнішнім замовникам, або ціною, запропонованою конкурентом. Прийнято вважати, що досконалий конкурентний ринок діє, якщо продукт є однорідним і якщо жоден з покупців або продавців не може істотно вплинути на зміну ринкових цін.

У сільськогосподарському виробництві часто трапляється ситуація, коли ринок проміжної продукції відсутній або несумісний у частині порівняння цін різних господарств. У такому разі застосування методик трансфертного ціноутворення на основі ринкових цін недоцільне через високий ступінь ймовірності суттєвих розбіжностей у трансфертних цінах. Тому економічно прийнятним буде застосування трансфертних цін на основі маржинальних витрат. Такий методичний підхід сприяє взаємодії між структурними підрозділами, як контрагентами на необхідному рівні випуску продукції для максимізації прибутку

в умовах недосконалого ринку. Трансфертна ціна на основі маржинальних витрат на виробництво проміжної продукції, за оптимального рівня виробництва на підприємстві в цілому, є найбільш органічним варіантом трансфертних цін, зважаючи на економічну суть суб'єктів господарювання.

Ще одним поширеним видом трансфертних цін є ціни на основі повних витрат. Суть даного методу трансфертного ціноутворення полягає в тому, що проміжна продукція передається між підрозділами за ціною, яка включає в себе повну суму витрат, понесених на даному етапі виробництва. Керівники деяких підприємств формують цей вид трансфертних цін на основі додавання до змінних витрат умовних надбавок, у результаті отримана сума відповідає повним витратам. Привабливість цього методу полягає в тому, що керівники вивчають рішення, пов'язані з випуском продукції, як довгострокові, тому їм потрібні показники повних довгострокових витрат. Незважаючи на те, що за використання даного виду трансфертних цін підрозділ не закладає прибуток за свої послуги в трансфертні ціни у цілому для підприємства, цей метод корисний для планування й оцінювання довгострокових перспектив і резервів для цінового маневрування.

Трансфертні ціни, визначені на основі собівартості, передаються іншим структурним підрозділам. Тому ці трансфертні ціни не прийнятні для визначення ефективності функціонування окремих виробничих структур. Вважаємо, що з метою формування раціональної системи управлінського обліку й об'єктивного визначення ефективності діяльності та внеску кожного центру відповідальності в загальні фінансові результати підприємства даний метод трансфертного ціноутворення не слід застосовувати.

Підходом до удосконалення методики попереднього виду трансфертного ціноутворення можуть бути трансфертні ціни на основі «витрати плюс надбавка». Цей підхід відповідає потребам трансфертного ціноутворення, який передбачає, що підрозділи, здійснюючи поставки продукції, отримуватимуть прибуток від товарів і послуг, що передаються по трансферту.

Відповідно як базу використовують змінні витрати, і надбавка має покрити постійні витрати, та передбачити певний внесок у формування прибутку. Якщо застосовувати такий підхід, то оцінювання повних витрат виявиться навіть більш неточним, ніж за використання традиційних систем калькуляції собівартості. Незважаючи на те, що на практиці трансферт-

не ціноутворення використовують великі холдинги і групи компаній, пропонуємо скористатися системою трансфертного ціноутворення «повна собівартість плюс частина нормативного прибутку, що спрямовується на розвиток суб'єкта господарювання». Ці показники розраховують на основі нормативів витрат і відповідно очікуваного рівня цін, передбачених у прогнозованому бюджеті доходів і витрат, який щороку розробляє економічна служба агрохолдингу спільно з аналітичним відділом.

Сутність даного підходу полягає в тому, що кожний центр відповідальності вертикально інтегрованої структури буде розраховувати повну собівартість власних послуг, що надаються ним іншим підрозділам господарства. Так, у межах окремого центру відповідальності має розроблятися бюджет розвитку на наступний рік, де будуть враховані суми збільшення фонду оплати праці для центру відповідальності, вартість здійснення необхідних заходів щодо покращення матеріально-технічної бази підрозділу й інші необхідні підрозділу витрати. Після цього до собівартості послуг підрозділу додається сума бюджету розвитку на наступний рік і на підставі отриманої суми визначається трансфертна ціна послуг даного підрозділу, за якою воно буде передавати роботи або сировину в інші підрозділи. Якщо трансфертні ціни виявляться об'єктивно неприйнятними для інших підрозділів, то можливе коригування бюджету розвитку в бік його зменшення до прийнятної величини.

Отже, трансфертні ціни одержали широке поширення в господарському обороті холдингових структур, у тому числі за обміну товарами і послугами в межах інтеграційних об'єднань. Розвиток виробничої вертикальної кооперації та інтеграції в аграрному секторі став об'єктивною основою розширення сфери застосування трансфертних цін, за допомогою яких вирішується проблема вирівнювання економічних умов і паритетності відносин.

Незважаючи на наявність кількох типів трансфертного ціноутворення, вибір оптимального є для менеджменту суб'єкта господарювання складним завданням, зважаючи на певні їх особливості, що обмежують застосування трансфертних цін залежно від організаційної структури підприємства і сформованих методів господарювання. Нині трансфертне ціноутворення в сільськогосподарських підприємствах застосовується нечасто або в окремих вузькоспеціалізованих напрямках. Поширення взаємодії центрів відповідальності через трансфертні ціни має бути в колі завдань керівництва щодо становлення ефективної системи

управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах – виробниках продукції свинарства.

Висновки. Отже, розвиток інтеграційних процесів набув стратегічного значення, що обумовлено, насамперед, необхідністю стабілізації виробничого процесу продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах, відновлення порушених виробничо-господарських зв'язків, дотримання паритету інтересів всіх галузей і господарюючих суб'єктів. Виробники продукції свинарства є учасниками інтеграційних процесів, маючи на меті зниження ризику, пов'язаного з виробництвом, його залежністю від природно-кліматичних умов, стихійністю ринку продукції свинарства та кормів, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Переробні підприємства також прагнуть орієнтувати на одержання стабільних доходів, для чого слід створити надійну сировинну базу та бути учасником ринків збуту продукції.

Сільськогосподарський кооператив визначає метою своєї діяльності не отримання прибутку, а забезпечення умов для більш ефективної трудової та господарської діяльності його членів. У зв'язку з цим структура органів управління кооперативом, їх склад і порядок функціонування мають забезпечувати дотримання демократичних принципів, захист інтересів членів кооперативу, водночас створювати для виконавчих органів можливість своєчасно приймати управлінські рішення, керуючись інтересами кооперативу. Вважаємо, що посилення інтеграції дрібних виробників продукції свинарства і великих компаній дозволить посилити їх взаємні переваги. Так, великі товаровиробники продукції свинарства привносять в інтегровану систему стабільність, керованість, а малий бізнес, який формує конкурентне середовище, забезпечує гнучкість та індивідуалізацію діяльності.

Варто наголосити, що специфіка грошових відносин, здійснюваних за допомогою використання трансфертних цін, полягає в тому, що вони реалізуються у межах однієї компанії, тоді як комерційний розрахунок передбачає розрахунки, грошові відносини між декількома суб'єктами підприємницької діяльності. За внутрішньогосподарського розрахунку ціни встановлюються, спираючись на принципи єдиної політики і стратегії суб'єкта господарської діяльності у сфері агробізнесу і характеризуються низкою чинників, що відображають загальні цілі інтеграційного або кооперативного формування в межах комерційного розрахунку. Трансфертні ціни сприяють досягненню

планових показників по прибутку, зниженню витрат виробництва на всіх етапах виробничого циклу, слугують інструментом контролю за виконанням фінансового плану, використовуються для розподілу ресурсів і прибутків у межах суб'єкта господарювання.

Необхідно зазначити, що спільною ознакою сільськогосподарських виробничих кооперативів та вертикально інтегрованих структур є те, що вони мають у своєму складі велику кількість структурних підрозділів, між якими функціонують товарні взаємовідносини. Проте слід вказати, що між цими організаційно-правовими формами існує одна відмінність: в агрохолдингах структурні підрозділи здебільшого є юридичними особами, а СВК не мають такого статусу. Проте обидві згадані вище організаційно-правові форми для проведення розрахунків використовують вартісну складову – трансфертні ціни, які за своєю економічною природою подібні до внутрішньогосподарських. Тому запропоновані підходи до запровадження трансфертних цін можна використовувати як у сільськогосподарських виробничих кооперативах, так і вертикально інтегрованих структурах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Онегіна В.М. Державна аграрна політика та підтримка тваринництва в Україні. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка, 2018. Вип. 191. С. 77–91.
2. Даниленко А.С., Варченко О.М., Рудич О.О. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику: колективна монографія. Біла Церква, 2011. 259 с.
3. The strategy of developing agricultural supply chain in terms of food security in Ukraine / O.Varchenko et al. International Journal of Supply Chain Management, 2018. Vol. 7, no 5. P. 657–666. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/2358-8100-2-PB.pdf
4. Лєнінова Г.В. Моделювання потенційного впливу ЗВТ між Україною та ЄС на структуру імпорту продукції тваринництва. Економіка і прогнозування. 2014. № 1. С. 139–144.
5. Михайлова О.А. Тенденції розвитку мирового свиноводства. Вестник аграрной науки. 2018. Вып. 1(70). С. 36–45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-mirovogo-svinovodstva/viewer>
6. Animal and management factors influencing grower and finisher pig performance and efficiency in European systems: A meta-analysis / Douglas S.L. et al. Animal. 2015. Vol. 9. Iss. 7. P. 1210–1220. DOI: 10.1017/S1751731115000269.
7. Мазур А.Г. Інституціональне забезпечення розвитку господарств сімейного типу в сільських територіях. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2019. № 3. С. 86–99.
8. Мазур В.А. Особливості кадрової політики аграрних підприємств у сучасних умовах. Економіка. Фінанси.

Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 1. С. 7–20.

9. Піменова О. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як чинник конкурентного господарювання малих і середніх господарств в Україні. Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Економіка, 2013. Вип. 148. С. 58–61.
10. Сачук Р.М., Демчук М.В. Бізнес-план проекту будівництва та експлуатації плеїнної ферми згідно з вимогами ветеринарної технології вирощування кролів потужністю на 100 міні-ферм. Рівне, 2012. 43 с.
11. Демчук І.М., Бісюк І.Ю., Микитюк Д.М., Нечипорук А.А. Методика розроблення нормативних систем продуктивності на утримання та вирощування великої рогатої худоби. Київ, 2013. 106 с.
12. Демчук І.М., Завалевська В.О., Гагрень Ф.О. Методика формування нормативних систем продуктивності у скотарстві. Київ: НДІ "Укראгропромпродуктивність", 2014. 71 с.
13. Дудич Л. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як перспективний напрям розвитку аграрної економіки. Вісник Львівського нац. аграрн. ун-ту. Архітектура і сільськогосподарське будівництво, 2019. № 20. С. 161–164.
14. Мазуренко О.В. Промислове свинарство в умовах сучасного ринку. Економіка АПК, 2016. № 8. С. 27–32.
15. Хірівський Р. Інтегровані холдингові структури у посткризовий період функціонування АПК України. Вісник Львівського нац. аграрн. ун-ту. Серія: Економіка АПК, 2014. № 21(1). С. 194–199.
16. Дідух С.М. Агропромислові холдинги в контексті інклюзивного розвитку. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2020. № 2. С. 113–116.
17. Зінчук Т.О. Особливості функціонування вертикально інтегрованих бізнес-структур холдингового типу у аграрному секторі. Економіка АПК, 2019. № 9. С. 19–30.
18. Мазуренко О.В. Впровадження інноваційних технологій у свинарство – основа його інтенсивного розвитку. Наук. вісн. Львівського нац. ун-ту вет. медицини та біотехнологій ім. Гжицького. 2012. Т. 14, № 1(1). С. 435–439.
19. Ібатулін М.І. Плеїнне свинарство в Україні: сучасний стан та проблеми вирішення. Зб. наук. праць Таврійського держ. агротехн. ун-ту, 2016. № 3. С. 70–76.
20. Дударенко В.В. Організаційно-правові форми та спеціалізація аграрних холдингів закордоном. Наук. вісн. Академії муніципального управління. Серія: Право. 2015. Вип. 1(2). С. 110–116.

REFERENCES

1. Onegina V.M. (2018). Derzhavna agrarna polityka ta pidtrymka tvarynnyctva v Ukraini. [State agricultural policy and support of animal husbandry in Ukraine]. Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo tehničnogo universytetu sil's'kogo gospodarstva im. P. Vasylenka. Iss. 191, pp. 77–91.
2. Danylenko A.S., Varchenko O.M., Rudych O.O. (2011). Sil's'kogospodars'ka kooperacija: zarubizhnyj dosvid ta perspektyvy vprovadzhenja u vitchyznjanu praktyku: kolektyvna monografija [Agricultural cooperation: foreign experience and prospects for implementation in domestic practice: a collective monograph]. Bila Cerkva. 259 p.

3. Varchenko O., Svynous I., Grynchuk Y., Tkachenko K., Shust O. (2018). The strategy of developing agricultural supply chain in terms of food security in Ukraine. *International Journal of Supply Chain Management*, Vol. 7. No 5, pp. 657–666. Available at: file:///C:/Users/user/Downloads/2358-8100-2-PB.pdf

4. Ljenivova G.V. (2014). Modeljuvannja potencijnogo vplyvu ZVT mizh Ukraїnoju ta JeS na strukturu importu produkcii' tvarynyctva [Modeling the potential impact of the FTA between Ukraine and the EU on the structure of imports of livestock products]. *Ekonomika i prognuzuvannja*. No 1, pp. 139–144.

5. Myhajlova O.A. (2018). Tendencyy rozvytyja myrovogo svynovodstva [Trends in the development of world pig breeding]. *Vesnyk agrarnoj nauky*. Vol. 1b. No 70, pp. 36–45. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvityia-mirovogo-svynovodstva/viewer>

6. Douglas S.L., Szyszka O., Stoddart K., Edwards S.A., Kyriazakis I. (2015). Animal and management factors influencing grower and finisher pig performance and efficiency in European systems: A meta-analysis. *Animal*. Vol. 9. Iss. 7, pp. 1210–1220. DOI: 10.1017/S1751731115000269.

7. Mazur A.G. (2019). Instytucjonal'ne zabezpechennja rozvytku gospodarstv simejnogo typu v sil'skyh terytorijah Ekonomika [Institutional support for the development of family-type farms in rural areas Economy]. *Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky*. No 3, pp. 86–99.

8. Mazur V.A. (2018). Osoblyvosti kadrovoi' polityky agrarnyh pidprijemstv u suchasnyh umovah Ekonomika [Features of personnel policy of agricultural enterprises in modern conditions Economy]. *Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky*. No 1, pp. 7–20.

9. Pimenova O. (2013). Sil'skogospodars'ka obslughovujucha kooperacija jak chynnyk konkurentnogo gospodarjuvannja malyh i serezhnyh gospodarstv v Ukraїni [Agricultural service cooperation as a factor of competitive management of small and medium farms in Ukraine]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo universytetu im. T. Shevchenka. Ekonomika*. Iss. 148, pp. 58–61.

10. Sachuk R.M., Demchuk M.V. (2012). Biznes-plan proektu budivnytva ta ekspluatcii' plemninnoi' fermy zgidno z vymogamy veterynarnoi' tehnologii' vyroshhuvannja kroliv potuzhnistju na 100 mini-ferm [Business plan of the project of construction and operation of a breeding farm in accordance with the requirements of veterinary technology of rabbit breeding with a capacity of 100 mini-farms]. *Rivne*. 43 p.

11. Demchak I.M., Bisjuk I.Ju., Mykytjuk D.M., Nechyporuk A.A. (2013). Metodyka rozroblennja normatyvnyh system produktyvnosti na utrymannja ta vyroshhuvannja velykoi' rogadoi' hudoby [Methods of development of normative systems of productivity for keeping and raising cattle]. *Kyi'v*. 106 p.

12. Demchak I.M., Zavalevs'ka V.O., Gagren' F.O. (2014). Metodyka formuvannja normatyvnyh system produktyvnosti u skotarstvi [Methods of formation of normative systems of productivity in cattle breeding]. *Kyi'v: NDI "Ukragropromproduktyvnist' "*. 71 p.

13. Dudych L. (2019). Sil'skogospodars'ka obslughovujucha kooperacija jak perspektyvnyj naprjam rozvytku agrarnoi' ekonomiky [Agricultural service cooperation as a promising area of agricultural economy].

Visnyk L'viv's'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Arhitektura i sil'skogospodars'ke budivnytvo. No 20, pp. 161–164.

14. Mazurenko O.V. (2016). Promyslove svynarstvo v umovah suchasnoho rynku [Industrial pig breeding in the modern market]. *Ekonomika APK*. No 8, pp. 27–32.

15. Hiriv's'kyj R. (2014). Integrovani holdyngovi struktury u postkryzovyj period funkcionuvannja APK Ukraїny [Integrated holding structures in the post-crisis period of functioning of the agro-industrial complex of Ukraine]. *Visnyk L'viv's'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Serija: Ekonomika APK*. No 21(1), pp. 194–199.

16. Diduh S.M. (2020). Agropromyslovi holdyngy v konteksti inkljuzyvnoho rozvytku [Agro-industrial holdings in the context of inclusive development]. *Derzhava ta regiony. Serija: Ekonomika ta pidprijemnytvo*. No 2, pp. 113–116.

17. Zinchuk T.O. (2019). Osoblyvosti funkcionuvannja vertykal'no integrovanyh biznes-struktur holdyngovogo typu v agrarnomu sektori [Features of functioning of vertically integrated business structures of holding type in the agricultural sector]. *Ekonomika APK*. No 9, pp. 19–30.

18. Mazurenko O.V. (2012). Vprovadzhennja innovacijnyh tehnologij u svynarstvo – osnova joho intensyvnoho rozvytku [Introduction of innovative technologies in pig breeding is the basis of its intensive development]. *Nauk. visn. L'viv's'kogo nacional'nogo universytetu veterynarnoi' medycyny ta biotehnologij im. G'zhyc'kogo*. Vol. 14. No 1(1), pp. 435–439.

19. Ibatullin M.I. (2016). Pleminne svynarstvo v Ukraїni: suchasnyj stan ta problemy vyrishennja [Breeding pig breeding in Ukraine: current state and problems of solution]. *Zb. nauk. prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnoho universytetu*. No 3, pp. 70–76.

20. Dudarenko V.V. (2015). Organizacijno-pravovi formy ta specializacija agrarnyh holdyngiv zakordonom [Organizational and legal forms and specialization of agricultural holdings abroad]. *Nauk. visn. Akademii' municipal'nogo upravlinnja. Serija: Pravo*. Iss. 1(2), pp. 110–116.

Развитие кооперативных и интеграционных связей при производстве продукции свиноводства

Самойлик Ю.В., Лаврук В.В., Покотильская Н.В., Лаврук О.С.

Статья посвящена исследованию проблемы развития кооперативных и интеграционных связей при производстве продукции свиноводства. Доказано, что интеграция, как и кооперация, по своей сути отражают один процесс – производственно-экономическое сотрудничество субъектов хозяйствования, которые осуществляют различный вид производственно-хозяйственной деятельности, но они являются составной технологического процесса с целью повышения эффективности производства конечной продукции или выполнения работ и оказания услуг.

Установлено, создание условий для эффективного развития свиноводства в отечественных сельскохозяйственных предприятиях требует усиления развития интеграционных и кооперативных связей на основе долгосрочного партнерства для малых, средних и крупных сельскохозяйственных предприятий – производителей продукции свиноводства.

Очевидно, что для малых хозяйств с поголовьем свиней до 50 голов с целью повышения эффективности производства продукции свиноводства и обеспечения конкурентоспособности продукции, главным образом на внутреннем рынке, важно активизировать процесс создания кооперативных объединений по сбыту продукции и совершенствования функционирования сложившихся кооперативных структур. Эти хозяйства требуют привлечения их в конкурентоспособные цепи поставок свинины на основе организации убойных пунктов, процесса транспортировки, подготовки продукции к продаже, использование локальных торговых марок, осуществление переработки мяса свинины с учетом традиций региона, организации современных форм оптовой и розничной торговли.

Анализ тенденций и особенностей развития кооперирования в сельском хозяйстве на основе опроса руководителей и ведущих специалистов сельскохозяйственных предприятий по производству мяса свиней, а также обобщений результатов исследований украинских ученых дают основания рекомендовать определенные модели производственной кооперации в свиноводстве: создание сельскохозяйственных производственных кооперативов (СПК) на базе высокотоварных личных крестьянских хозяйств, которые будут содержать три головы свиней и более площадью землепользования более 1 га в пределах одного населенного пункта. Путем кооперирования предусматривается объединение земельных участков в собственности ОСГ в единый массив с целью их механизированного возделывания и выращивания сельскохозяйственных культур на корм свиньям; создание высококонцентрированных сельскохозяйственных производственных кооперативов на базе убыточных хозяйств корпоративного сектора других организационно-правовых форм хозяйствования с четким выделением специализированных структурных подразделений, ведущих свою деятельность на принципах внутривозвратного расчета.

Итак, развитие интеграционных процессов приобрело стратегическое значение, что обусловлено, прежде всего, необходимостью стабилизации производственного процесса продукции свиноводства в сельскохозяйственных предприятиях, восстановление нарушенных производственно-хозяйственных связей, соблюдение паритета интересов всех отраслей и хозяйствующих субъектов. Производители свиноводства являются участниками интеграционных процессов, с целью снижения риска, связанного с производством, его зависимости от природно-климатических условий, стихийностью рынка продукции свиноводства и кормов, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие предприятия также стремятся на получение стабильных доходов, для чего необходимо создать надежную сырьевую базу и быть участником рынков сбыта продукции.

Доказано, что общим признаком сельскохозяйственных производственных кооперативов и вертикально интегрированных структур является то, что они имеют в своем составе большое количество структурных подразделений, между которыми функционируют товарные взаимоотношения. Однако следует указать, что между этими организационно-правовыми формами существует одно

отличие: в агрохолдингах структурные подразделения в основном являются юридическими лицами, а СПК не имеют такого статуса. Однако обе упомянутые выше организационно-правовые формы для проведения расчетов используют стоимостную составляющую – трансфертные цены, которые по своей экономической природе подобные внутривозвратным. Поэтому предложенные подходы к внедрению трансфертных цен могут использоваться как в сельскохозяйственных производственных кооперативах, так и вертикально интегрированных структурах.

Ключевые слова: интеграция, кооперация, сельскохозяйственные кооперативы, агрохолдинги, свиноводство, производство, сбыт.

Development of cooperative and integration relations in pig production industry

Samoilyk Yu., Lavruk V., Pokotylska N., Lavruk O.

The article deals with the study of the issue of cooperative and integration relations development in pig production industry. It was proved that integration, as well as cooperation, reflect basically the same process - production and economic cooperation of economic entities engaged in different types of production and economic activities. However, they are parts of the technological process aimed to improve the efficiency of final production or work performance and services provision.

It was found out that setting the conditions for effective development of pig farming in domestic agricultural enterprises requires strengthening the development of integration and cooperation on the basis of long-term partnerships for small, medium and large agricultural enterprises - pig products manufacturers.

It is obvious that small farms with a pig population of up to 50 heads must intensify the process of cooperatives establishment and cooperatives functioning improvement in order to increase the efficiency of pig production and ensure product competitiveness, especially in the domestic market. These farms need to be involved in competitive pork supply chains based on the organization of slaughterhouses, transportation process, products preparation for sale, use of local brands, pork processing based on regional traditions, organization of modern forms of wholesale and retail trade.

The analysis of tendencies and features of development of cooperation in agriculture based on surveys involving heads and leading experts of the pig meat production as well as generalizations of research results of the Ukrainian scientists give the grounds to recommend certain models of production cooperation in pig breeding. These include establishing agricultural production cooperatives (APC) on the basis of highly marketable personal peasant farms rising three pigs and more and owning over 1 hectare of land area within one settlement. Cooperation can be used to unite land plots owned by APCs into a single array for the purpose of their mechanized cultivation and growing agricultural crops for pig feed. It also provides establishing highly concentrated agricultural production cooperatives on the basis of unprofitable farms of the corporate sector of other organizational and legal forms of management with a clear division of specialized structural units operating on the basis of internal settlement.

Thus, the development of integration processes has become of strategic importance, primarily due to the need

to stabilize the production process of pig products in agricultural enterprises, to restore broken industrial and economic relationships, parity of all industries and economic entities interests. Pig producers are participants in integration processes and they aim to reduce the production associated risk, its dependence on climatic conditions, the spontaneity of the pig and feed products market, the need to increase the production competitiveness. Processing companies also seek to focus on obtaining stable incomes, which requires creating a reliable raw material base and being the market participants.

It was proved that incorporation of a large number of structural units with commodity relations is the common feature of agricultural production cooperatives and vertically

integrated structures. However, the difference between these organizational and legal forms is worth pointing out - structural units of agricultural holdings are mostly legal entities while agricultural cooperatives do not have such a status. However, both of the above-mentioned organizational and legal forms of settlement use the cost component, i.e. transfer prices, which are similar to domestic ones in their economic nature. Therefore, the proposed approaches to the introduction of transfer pricing can be used both in agricultural production cooperatives and in vertically integrated structures.

Key words: integration, cooperation, agricultural cooperatives, agroholdings, pig breeding, production, sales.



Copyright: Самойлик Ю.В. та ін. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Самойлик Ю.В.

ID <https://orcid.org/0000-0003-1335-2331>

Лаврук В.В.

ID <https://orcid.org/0000-0002-0778-7227>

Покотильська Н.В.

ID <https://orcid.org/0000-0003-3163-2900>

Лаврук О.С.


ID <https://orcid.org/0000-0001-9089-237X>

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 658.167/.168:637.1

JEL G32, D24, Q12

Оптимізація структури капіталу як інструмент управління вартістю молокопереробних підприємств

Варченко О.М. , Артимонова І.В. , Холоденко Н.І.*Білоцерківський національний аграрний університет* E-mail: omvarchenko@ukr.net; artimonovaira@ukr.net

Варченко О.М., Артимонова І.В., Холоденко Н.І. Оптимізація структури капіталу як інструмент управління вартістю молокопереробних підприємств. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 111–124.

Varchenko O.M., Artimonova I.V., Holodenco N.I. Optyimizacija struktury kapitalu jak instrument upravlinnja vartistju molokopererobnyh pidpryjemstv. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 111–124.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-111-124

Стаття присвячена дослідженню методичних та практичних підходів до оптимізації структури капіталу як інструменту управління вартістю молокопереробних підприємств. Встановлено, що найбільш поширеними і придатними для дослідження у контексті оптимізації структури капіталу постають дві теорії: компромісна і теорія ієрархії джерел фінансування. Аргументовано, що компромісні моделі не призначені для точного визначення оптимальної структури капіталу підприємства, однак дозволяють для власників з позиції ризиків найвигідніше ранжувати джерела фінансування наступним чином: нерозподілений прибуток; боргові джерела; інструменти власного капіталу, акції.

Доведено, що лише у комплексному використанні підходів зарубіжних теорій оптимізації структури капіталу та розробок вітчизняних науковців із урахуванням середовища функціонування суб'єктів господарювання можливо розробити дієвий інструментарій щодо максимізації ринкової вартості підприємства, мінімізації середньоринкової вартості капіталу та ризику втрати фінансової стійкості.

Запропоновано розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості, який дозволяє визначити рівень запасу фінансової стійкості, що дає змогу врахувати галузеву специфіку та здійснювати поточний моніторинг фінансової стійкості на підприємстві. Обґрунтовано, що одним із методів кількісного оцінювання структури капіталу й обґрунтування його оптимальної структури є метод витрат на капітал. Аргументовано, що розрахункова середньозважена вартість капіталу змінюється у досить вузькому діапазоні, є одним із ключових факторів цінності бізнесу, а досягнення мінімального рівня такої бар'єрної ставки збільшує можливості підприємства щодо реалізації ефективних інвестицій.

Встановлено, що визначення оптимальної фінансової структури капіталу є однією із найбільш складних проблем фінансового менеджменту молокопереробних підприємств. Виявлено, що управління формуванням та використанням капіталу молокопереробних підприємств зорієнтовано на забезпечення потреб у джерелах фінансування їх господарської діяльності, а досягнути збалансованості структури джерел фінансування капіталу суб'єктами господарювання можливо лише на основі критеріїв оптимізації. Доведено, що розрахунок середньозваженої вартості капіталу на основі моделі капітальних активів (САРМ) доцільно застосовувати за умови достовірної інформації щодо внутрішньогалузевих показників, в умовах розвинутого фондового ринку та обігу акцій компаній на ринку цінних паперів.

Ключові слова: структура капіталу, вартість капіталу, управління вартістю, молокопереробні підприємства.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Формування структури капіталу є одним із важливих аспектів діяльності фінансового менеджменту підприємства. Політика у сфері оптимізації структури капіталу впливає як на довгострокову, так і короткострокову фінансову стійкість підприємства та дозволяє ранжувати джерела фінансування за їх пріоритетністю і вартістю. Залежно від пріоритетності, як результат, формуються відносини із постачальниками капіталу, якими, зазвичай, виступають акціонери та кредитори. Перші спрямовують у підприємство кошти як власний капітал, інші – як позичений, у формі кредитів та кредиторської заборгованості.

Політика у сфері формування структури капіталу зорієнтована на пошук оптимального поєднання зазначених джерел фінансування, виявлення раціональної пропорції між власним та позиченим капіталом. На сьогодні зарубіжні та вітчизняні дослідження не надали чіткого обґрунтування щодо вибору підходів з визначення раціонального співвідношення між власним та позиченим капіталами. Причиною цього є вплив значної кількості чинників як економічного, так і соціального змісту, які впливають на формування раціональної структури капіталу бізнесових структур.

Окрім того, важливого значення набувають такі чинники як галузеві особливості, рентабельність діяльності, життєвий цикл підприємства, макроекономічні цикли тощо. Перелічені чинники формують унікальну комбінацію, за якою оптимальне значення фінансового левеґіду у більшості випадків є індивідуальним для кожного підприємства.

Отже, на сьогодні існує необхідність в обґрунтуванні теоретико-практичних розробок щодо формування дієвої системи управління капіталом підприємства та досягнення оптимальної його структури; мотивів прийняття рішень менеджерами щодо побудови моделі оптимального рівня фінансового левеґіду, а також систематизації чинників, що впливають на боргове навантаження підприємства. Особливо гостро постають ці питання перед системою менеджменту молокопереробних підприємств, оскільки посилення кризових явищ, як загальноекономічного, галузевого змісту, так і на рівні суб'єкта господарювання, ускладнюють процес формування оптимальної структури капіталу.

Метою дослідження є узагальнення теоретико-методичних засад формування структури капіталу та системи відповідних показників, а також обґрунтувати напрями оптимізації структури капіталу та надати пропозиції щодо підвищення фінансової стійкості, ринкової

вартості підприємства і добробуту власників та інвесторів.

Матеріал і методи дослідження. Теоретико-методичну основу становлять концептуальні положення фундаментальних і прикладних наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері фінансового менеджменту, системний та комплексний підходи пізнання економічних явищ і процесів, а також їх взаємозв'язків. Дослідження проводили із застосуванням загальнонаукових та спеціальних методів пізнання: спостереження, економіко-статистичного, логічного та порівняльного аналізу, узагальнення, які використано за оцінювання фінансової стійкості, оптимізації структури капіталу молокопереробних підприємств.

З метою визначення обґрунтування напрямів підвищення фінансової стійкості відібраних молокопереробних підприємств використано методіку розрахунку внутрішньофірмового інтегрального показника на основі методу лінійних перетворень, що дозволить здійснити процес контролю за фінансовою безпекою. Алгоритм цієї методіки передбачає ряд послідовних етапів, а саме:

1. Визначається система показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства.

2. Кожному показнику надається нормативне значення, яке визначають із урахуванням науково обґрунтованих значень та стратегічних цілей розвитку підприємства.

3. Використання методу лінійного перетворення застосовано з метою порівняння різних показників, оскільки всі показники фінансової стійкості мають різні нормативні обмеження, їх абсолютні значення не є порівнянними. Для усунення цього недоліку найчастіше застосовують ранжування, в процесі якого надається суб'єктивна оцінка значенню показника та його динаміки. Із цієї метою нами перетворено початкове значення кожного показника фінансової стійкості, включеного до інтегральної оцінки, до такого вигляду, нормативним обмеженням для якого завжди була б одиниця.

4. За кожним показником розраховується коефіцієнт лінійного перетворення шляхом ділення одиниці на встановлене нормативне значення показника. Застосування лінійного перетворення дозволить отримати похідне значення вихідного показника, для якого норматив завжди дорівнював би одиниці, що математично виглядатиме наступним чином:

$$НП = \prod_{\text{норм}} \times \text{КЛП} = 1, \quad (1)$$

де НП – нормативний похідний показник;

$\prod_{\text{норм}}$ – нормативне значення показника;

КЛП – коефіцієнт лінійного перетворення.

5. Визначається нормативне похідне значення інтегрального показника фінансової стійкості за наступною формулою:

$$\Phi C_{\text{норм}} = \Pi_{\text{норм}i} \times \text{КЛП}_i, \quad (2)$$

де $\Phi C_{\text{норм}}$ – нормативний інтегральний показник фінансової стійкості;

$\Pi_{\text{норм}i}$ – нормативне значення i -го показника, що характеризує фінансову стійкість;

КЛП_i – коефіцієнт лінійного перетворення i -го показника.

6. Вираховується фактичне похідне значення показника шляхом множення його фактичного значення на коефіцієнт лінійного перетворення. Розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$\Pi_{\text{факт}i} = \Pi_i \times \text{КЛП}_i, \quad (3)$$

де $\Pi_{\text{факт}i}$ – фактичний похідний i -й показник;

Π_i – фактичне значення i -го показника;

КЛП_i – коефіцієнт лінійного перетворення i -го показника.

7. Обґрунтовується фактичне значення інтегрального показника фінансової стійкості за такою формулою:

$$\Phi C_{\text{факт}} = \Pi_{\text{факт}i} \times \text{КЛП}_i, \quad (4)$$

де $\Phi C_{\text{факт}}$ – фактичний інтегральний показник фінансової стійкості;

$\Pi_{\text{факт}i}$ – фактичне значення i -го показника, що характеризує фінансову стійкість;

КЛП_i – коефіцієнт лінійного перетворення i -го показника.

Інформаційною базою слугували статистичні дані та аналітичні звіти Державної служби статистики України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, фінансово-економічна звітність відібраних молокопереробних підприємств.

Результати дослідження та обговорення.

Узагальнення економічної літератури дозволило встановити, що виділяють наступні класифікації теорій оптимізації структури капіталу: статистичні та динамічні, неокласичні та інституціональні тощо. Вважаємо, що більш логічним є систематизувати усі теорії оптимізації структури капіталу за двома напрямками: іррелевантні та релевантні. В основу цієї класифікації покладено чинник впливу структури підприємства на його ринкову вартість та вартість його капіталу. Теорії першого напрямку доводять, що структура капіталу підприємства не впливає на його вартість, водночас теорії іншого напрямку, навпаки, обґрунтовують вплив структури капіталу на вартість підприємства.

Наведемо порівняння основних теорій оптимізації структури капіталу. Так, теорія

чистого операційного доходу Д. Дюранда [1], яка була запропонована у 1952 р., передбачає, що зі збільшенням частки більш дешевого позикового джерела капіталу підвищується вартість власного капіталу, у результаті чого середньозважена вартість капіталу підприємства (WACC) та вартість підприємства залишаються на тому ж рівні. Водночас, у 1963 р. Е. Соломоном була запропонована традиційна теорія, яка стала початком релевантних теорій структури капіталу [2]. Згідно з цією теорією підприємство може знизити вартість капіталу та підвищити свою ринкову вартість, збільшивши частку позикового капіталу в загальній структурі капіталу, лише до певного рівня. Вважаємо, що недоліком розглянутих теорій є те, що вони базувалися на аналізі фінансових рішень, а не на наукових концепціях. Саме тому першою науковою працею щодо оптимізації структури капіталу підприємства вважається робота М. Міллера та Ф. Модільяні у 1958 р. [3].

Узагальнення численних джерел стосовно даної тематики дозволило виділити такі теорії: теорія Модільяні-Міллера та її доповнення урахуванням вигід від використання «податкового щита»; компромісна теорія; теорія ієрархії. Безумовно, з огляду на важливість оптимізації структури капіталу доцільно виділити і теорію агентських відносин, а також численні дослідження у сфері поведінкових фінансів. Проте за ретельного їх вивчення з'ясовується, що вони виокремлюють лише деякі мотиви поведінки менеджерів за оптимізації левериджу в певній ситуації, тому в прикладних розрахунках як самостійні напрями не використовуються.

Найбільш поширеними і придатними для дослідження життєвих і макроекономічних циклів у контексті оптимізації структури капіталу постають дві теорії: компромісна і теорія ієрархії джерел фінансування.

Для розгляду компромісної моделі необхідно детальніше зупинитися на теорії Модільяні-Міллера (М&М), а також її модифікаціях. Як було зазначено вище, теорія поклала початок дослідженням у сфері корпоративних фінансів. Стосовно висунутої теорії були висловлені критичні зауваження про те, що дотримання обмежень практично неможливе в реальній дійсності. Це привело до створення першої з модифікацій – моделі М&М із урахуванням податків. Існування «податкового щита», який дозволяє врахувати відсотки по кредитах у витратах підприємств, призвело до того, що згідно з першою модифікацією найменше значення середньозваженої вартості капіталу досягається за 100 % рівня позикового капіталу. Безумовно, така ситуація також практично

неможлива, оскільки безпосередньо пов'язана з потенційним банкрутством підприємства. Отже, вигоди по «податковому щиту» після певного значення боргового навантаження починають перекриватися витратами можливого банкрутства. У точці «перетину» вартість позикових коштів мінімальна, і, як наслідок, вартість підприємства максимальна. Ряд сучасних досліджень свідчить, що оптимальне значення боргового навантаження становить 30–40 % від пасивів підприємства. Компромісна модель нині використовується як базова за визначення оптимального боргового навантаження.

Ми поділяємо думку про те, що компромісні моделі не призначені для точного визначення оптимальної структури капіталу підприємства, але вони дозволяють зробити деякі висновки: підприємства, прибуток яких оподатковується за вищою ставкою, можуть мати відносно більше боргів, ніж підприємства з більш низькими податковими ставками, оскільки висока ставка податку збільшує економію від залучення позикового капіталу; високоризиковим підприємствам доцільно використовувати менше позикового капіталу, ніж низькоризиковим; підприємства, які мають матеріальні активи, можуть дозволити собі більшу частку боргу, ніж з високою часткою нематеріальних активів, оскільки у періоди фінансових труднощів нематеріальні активи знецінюються набагато швидше.

Основну «конкуренцію» компромісній теорії на сьогодні складає теорія ієрархії джерел фінансування, або інша назва – теорія ієрархії. Ця теорія не пропонує математичної моделі побудови оптимальної структури капіталу, однак припускає, що для власників з позиції ризиків найвигідніше ранжувати джерела фінансування наступним чином: нерозподілений прибуток; боргові джерела; інструменти власного капіталу, акції. Зазначимо, що в певних випадках теорія спрацьовує, однак відсутність чіткого графічного механізму побудови моделі оптимального рівня фінансового левериджу перешкоджає наразі її повноцінному використанню у практичних дослідженнях.

Розглянемо окремі компоненти теорій, пов'язаних із розробкою підходу до оптимізації структури капіталу протягом життєвого циклу з урахуванням макроекономічних особливостей економіки. Так, компромісна модель («Trade-off model»), одним із компонентів якої є вигоди від використання «податкового щита», що зменшують величину податкових відрахувань при залученні кредитних ресурсів. Вплив на підприємство в цьому випадку відбувається за двома параметрами: з одного боку, під час

економічного підйому зменшуються ставки кредитування підприємств банками внаслідок зниження ставок макроекономічними регуляторами. З іншого боку, існує залежність від проведеної в країні податкової політики. В цьому випадку змінюється не величина банківського відсотка, а податкова ставка, враховуючи яку розраховується «податковий щит» підприємства. Отже, внаслідок дії двох цих чинників підсумкова величина «виграшу» підприємства може значно коливатися.

Однією з останніх фундаментальних робіт у цій сфері можна назвати публікацію К. Вегха і Г. Вулетіна [4]. Автори підкреслюють спрямованість своєї роботи саме на податкову політику держав, під якою вони розуміють рішення про зміни в процентних ставках податків, а не податкових доходів, оскільки останні, здебільшого, безпосередньо пов'язані з діловою активністю в країні. Науковці роблять висновок, що динаміка корпоративних податків неоднакова для розвинених країн і країн, що розвиваються: якщо в перших за макроекономічного підйому ставки підвищуються, то в інших – зростають під час рецесій. Крім того, на думку дослідників, «леверидж як мінімум в чотири рази більш чутливий до підвищення податку, ніж до зміни стандартних детермінант левериджу ... таких як рентабельність ... розмір компанії, співвідношення ринкової і балансової вартості» [5, с. 1].

Наступною компонентною складовою компромісної моделі є очікувані витрати банкрутства, які зазнає підприємство. Проаналізуємо детальніше останні роботи, в яких розглядається взаємозв'язок між вартістю банкрутства і левериджем підприємства. Вивчаючи дані щодо банкрутства залізничних компаній США, Д. Уорнер дійшов висновку, що, по-перше, відношення прямих витрат банкрутства до ринкової вартості компанії має тенденцію до зниження в міру зростання її вартості. При цьому, за його оцінкою, прямі витрати банкрутства відносно невеликі й «складають 1 % від ринкової вартості фірми до банкрутства». По-друге, в аналізованій праці науковець одним із перших здійснив поділ прямих і непрямих витрат банкрутства [6, с. 345]. Якщо прийняти вартість банкрутства як деяку константу, то, по суті, все визначається ймовірністю настання банкрутства.

Відомо, що у 1977 р. М. Міллер, посилаючись на роботи Д. Уорнера, зазначав, що прямі збитки від банкрутства в середньому мають оцінюватися на рівні 1 % вартості фірми за 7 років до оголошення її банкрутом, а з урахуванням реальних умов банкрутств ця цифра

виявилася ще меншою [7]. Автор наводить ще один аргумент на користь меншої вартості витрат банкрутств за умови емісії прибуткових облігацій.

На думку окремих дослідників, очікувані витрати банкрутства взагалі не впливають на структуру капіталу підприємства. Так, за ліквідації підприємства його майно продається нижче реальної вартості, це і створює витрати ліквідації (при цьому автори окремо розглядають витрати банкрутства (коли підприємство переходить кредиторам) і витрати ліквідації (коли відбувається розпродаж майна підприємства-банкрута) [8, 9]. Відповідно до моделі, дані витрати не впливають на структуру капіталу, навіть якщо вони є суттєвими. Однак передумовою є те, що всі ринкові агенти є раціональними і не допускають помилок в оцінці активів. Саме у процесі ліквідації виникають ліквідаційні витрати, які не залежать від стану підприємства, його структури капіталу, а оптимальне боргове навантаження не може бути знайдене в цій моделі.

Відповідно до теорії компромісу Майерса [10], для кожного підприємства існує оптимальне співвідношення боргу і власного капіталу, яке визначається співвідношенням поточної вартості очікуваних граничних вигід, пов'язаних із використанням левериджу і поточної вартості очікуваних граничних витрат від використання левериджу. Ця теорія дозволяє пояснити відмінність в структурі капіталу окремих галузей.

Заслуговує на увагу дослідження структури капіталу у праці американських учених [11]. Однією з особливостей їхньої публікації є побудова регресії між рейтингом компанії, присвоєним міжнародними рейтинговими агентствами («S&P» і «Moody's»), і традиційним набором детермінант, які часто використовуються і за аналізу левериджу компаній. У результаті науковці виявили, що взаємозв'язок між розміром компанії, наявністю у неї значних необоротних активів та ймовірністю банкрутства є зворотним, тобто чим більша компанія, тим нижче ризик її банкрутства.

Заслуговують на увагу результати дослідження вітчизняної практики Ф. Дуки [12], що базуються на аналізі ста компаній Румунії, які котируються на біржі Бухареста. Дослідниця поставила за мету перевірити чотири детермінанти левериджу: частку основних засобів в активах компанії, розмір компанії, ліквідність і рентабельність. У результаті побудови регресії науковець робить висновок, що тільки дві з них значимі – ліквідність і частка основних засобів в активах. При цьому вона звернула

увагу на знаки коефіцієнтів при змінних: перед обома стоять мінуси. Першу змінну можна легко пояснити за допомогою теорії ієрархії: при збільшенні розміру власних оборотних коштів меншою є потреба у використанні позикового капіталу. З другою змінною дещо складніше: частка основних засобів в активах, по суті, відображає потенційну можливість їх використання як застави по кредитах, що призводить до прямої кореляції між детермінантою і левериджем. Однак, на прикладі Румунії дослідниця пов'язує одержаний результат із тим, що компанії з меншим обсягом основних засобів схильні до більшої інформаційної асиметрії, що призводить до збільшення боргового навантаження. З іншого боку, це збільшення важко пояснити: в економіках, що розвиваються, більшість кредитів видають під заставу, а можливість залучення коштів без застави обмежена незначними сумами. Виникає своєрідне «замкнене коло», рішення щодо виходу з якого дослідниця не наводить.

Нині теорія ієрархії фінансування розвивається з урахуванням різних чинників. Так, австралійськими науковцями [13] запропоновано її модифікацію для малого і середнього бізнесу. Результати їхнього дослідження показали, що для таких компаній ієрархія джерел може бути наступною: реінвестування прибутку; короткострокове боргове фінансування (товарний кредит, персональна кредитна карта); довгострокове фінансування (довгострокові позики від існуючих власників, сім'ї, друзів); новий акціонерний капітал від існуючих власників і власників-менеджерів; новий акціонерний капітал від третіх осіб (венчурні капіталісти, «бізнес-ангели»).

Цікавими є результати практичного використання моделі ієрархії фінансування («Pecking order theory», POT). Однією з останніх робіт є публікація Б. Атієта [14], яка базується на методиці, запропонованій Л. Шіямом-Сандером і С. Майерсом [15]. У публікації Б. Атієта проаналізовано діяльність 88 французьких компаній, що входять в індекс SBF, за період з 1999 до 2005 рр. За побудованою регресією автор робить висновок, що дивідендні платежі, капітальні витрати, зміна оборотного капіталу й операційного грошового потоку на 81 % пояснюють зміну боргового навантаження компаній.

Однак, широко використовується методика Л. Шіяма-Сандера і С. Майерса не позбавлена певних неточностей. Це доводять у своїй статті Р. Чірінко і А. Сінгха [16]. Вони стверджують, що графічна інтерпретація даних може поставити під сумнів висунуту гіпотезу, яка реалізується через побудову регресій. Авторами

зроблено ряд зауважень до висновків, отриманих Л. Шіямом-Сандером і С. Майерсом. Так, на думку дослідників, рівняння не враховує зміну порядку вибору джерел фінансування; існують проблеми за обліку власного і позикового капіталу в певній пропорції, тобто під час вибору компанією оптимального боргового навантаження. Отже, реалізація стратегій, закладених у рівняння, що тестують теорії структури капіталу, може бути перевірена графічною інтерпретацією результатів. У зв'язку з цим розширення графічних моделей оптимізації структури капіталу в доступній для огляду перспективі є вкрай необхідним.

Отже, під час аналізу класичної теорії ієрархії також доцільно класифікувати фірми залежно від використовуваних ними фінансових інструментів: очевидно, що для малих і середніх компаній варто розробити власну «теорію ієрархії» з притаманними їй особливостями використання певних інструментів фінансування капіталу. Більшість іноземних дослідників зазначають, що теорія ієрархії більш прийнятна для великих компаній, ніж малих і швидко зростаючих, а в цілому теорія має очевидні суперечності щодо пояснення зміни левєриджу в останні роки.

Розглядаючи підходи щодо оптимізації структури капіталу підприємств, які використовуються у вітчизняній практиці, то вони базуються на елементах, які обґрунтовані зарубіжною практикою («податковий щит», левєридж, витрати банкрутства і т.д.), а також із урахуванням особливостей внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання.

Отже, ми переконані, що наразі складно спиратися на теорію ієрархії, як на базову модель розвитку теорій оптимізації структури капіталу. Одним із її недоліків є поведінковий характер аналізу прийняття рішень менеджерами, неможливість формалізації оптимального боргового навантаження залежно від макроекономічних умов та стадій розвитку підприємства. У цьому значенні компромісна модель, якій притаманні базові передумови для графічної оптимізації левєриджу, є більш доцільною. Однак, у нинішніх умовах використовувати лише теорію ієрархії в поясненні податкового навантаження компанії не можна, що дозволяє зробити висновок про те, що лише у комплексному використанні підходів зарубіжних теорій оптимізації структури капіталу та розробок вітчизняних науковців із урахуванням середовища функціонування суб'єктів господарювання можливо розробити дієвий інструментарій щодо максимізації ринкової вартості підпри-

ємства, мінімізації середньоринкової вартості капіталу та ризику втрати фінансової стійкості.

Формування фінансових ресурсів будь-якого підприємства може здійснюватися ним як власними силами, так і за рахунок позикових коштів. Вважається, що дотримання фінансової стійкості є першочерговим завданням менеджера. Однак не завжди управління, зорієнтоване на покращення показників фінансової стійкості, є оптимальним. Це можна пояснити тим, що ефективність діяльності підприємства більшою мірою залежить від обсягів виробництва (наданих послуг) та їхньої частки на ринку. Із огляду на зазначене вище вважаємо, що ризиковість фінансових ресурсів підприємства потрібно оцінювати з огляду на результати проведеного фінансового аналізу оптимальності структури капіталу в сукупності із порівнянням нормативних показників діяльності підприємств даної галузі, ефективності виробництва та розподілу ресурсів, вивченням форм інституційного управління.

Проведено розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості, як основної характеристики структури капіталу та ризиковості, за відібраними двома молокопереробними підприємствами акціонерної організаційно-правової форми (табл. 1).

Наведені у таблиці 1 розрахунки дозволяють зробити висновок, що у 2017 р. у підприємства 1 забезпечено високий рівень фінансової стійкості, яка відповідала заданому нормативу ($4,93 < 6,02$). Упродовж 2018–2019 рр. у даному підприємстві спостерігається підвищення фінансової стійкості та його значення значно більше за нормативне ($12,55 > 6,02$ у 2018 р., $8,64 > 6,02$ у 2019 р.). Значення розрахованих інтегральних показників свідчать про абсолютно стійкий фінансовий стан досліджуваного підприємства та високу фінансову стійкість.

Подібну тенденцію виявлено і у підприємстві 2, для якого у 2017 р. характерною була висока фінансова стійкість, яка відповідає заданому нормативу ($12,62 > 6,02$). Водночас, упродовж 2018–2019 рр. спостерігається зниження фінансової стійкості, однак його значення перевищує нормативне ($16,38 > 6,02$ у 2018 р., $12,09 > 6,02$ у 2019 р.).

Вважаємо, що використання у практичній діяльності запропонованої нами методики дозволить отримати наступні переваги: різноспрямована динаміка окремих показників не дозволить зробити однозначний висновок щодо тенденцій зміни значень показників фінансової стійкості, а при застосуванні інтегральної оцінки фінансової стійкості можливе уникнення даного недоліку; за впровадження цієї методики

Таблиця 1 – Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості відібраних молокопереробних підприємств, 2017–2019 рр.

Показник	Нормативне значення показника	Нормативне похідне значення показника	Коефіцієнт ліній перетворення	Підприємство 1						Підприємство 2					
				2017 р.		2018 р.		2019 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
				Фактичне значення показника	Фактичне похідне значення показника	Фактичне значення показника	Фактичне похідне значення показника	Фактичне значення показника	Фактичне похідне значення показника	Фактичне значення показника	Фактичне похідне значення показника	Фактичне значення показника	Фактичне похідне значення показника	Фактичне значення показника	Фактичне похідне значення показника
Коефіцієнт поточної ліквідності	2	1	0,5	1,29	0,637	2,84	1,44	2,02	1,02	5,1	2,42	1,21	2,81	1,4	2,42
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7	1	1,43	0,94	1,33	2,25	3,21	1,62	2,31	2,38	3,25	3,28	4,7	1,96	2,80
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	1	5	0,09	0,45	0,5	0,42	0,15	0,75	0,55	2,75	0,101	0,505	0,55	2,75
Коефіцієнт автономії	0,5	1	2	0,279	0,556	0,332	0,67	0,338	0,674	0,88	1,76	0,88	1,76	0,85	1,70
Коефіцієнт фінансової залежності	2	1	0,5	0,725	0,38	0,672	0,337	0,665	0,337	0,16	0,08	0,16	0,08	0,19	0,095
Коефіцієнт маневрування	0,3	1	3,33	0,514	1,72	1,962	5,53	1,106	3,69	0,7	2,33	0,77	2,56	0,78	2,59
Інтегральний показник фінансової стійкості	×	6,02	×	×	4,93	×	12,55	×	8,64	×	12,62	×	16,38	×	12,09

Джерело: розраховано авторами.

стане можливим врахування внутрішніх чинників окремого підприємства, що дозволить врахувати їх у розрахунку індивідуального варіанта інтегрального показника фінансової стійкості, найбільш адекватного специфіці діяльності економічного суб'єкта; на відміну від існуючих методичних підходів, що базуються на ранжуванні окремих показників фінансової стійкості, запропонований підхід не передбачає використання суб'єктивних оцінок, що підвищує достовірність розрахованих значень; дозволить здійснювати поточний моніторинг фінансової стійкості на підприємстві; запропонована методика дасть змогу, враховуючи галузеву специфіку і стратегію розвитку кожного підприємства, розробити внутрішньофірмовий варіант інтегрального показника ефективності діяльності.

Отже, розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості дозволяє визначити рівень економічної стійкості, який є у підприємства на момент розрахунку і яким можна скористатися на випадок несприятливих обставин – зменшення обсягів виробництва чи реаліза-

ції продукції, а також рівень запасу фінансової стійкості, що характеризує захищеність кредиторів і постачальників від можливої несплати підприємством коштів за рахунками.

Відомо, що залучення позикових коштів може сприяти підвищенню рентабельності власного капіталу підприємства за рахунок ефекту фінансового важеля. Оптимальна структура капіталу у даному випадку максимізує рентабельність підприємства, тобто дозволяє одержати найбільший прибуток за існуючої частки власного капіталу. Окрім того, на основі наведених критеріїв можна виділити показники більш складного порядку, наприклад, співвідношення «ризик–дохідність (рентабельність)». Очевидно, що кожний із виділених критеріїв оптимізації є важливим за формування структури капіталу підприємства. Однак, на нашу думку, найбільш значимим із перелічених показників діяльності підприємства, що характеризує ефективність використання капіталу, інвестованого його власниками, є рентабельність власного капіталу (ROE),

оскільки однією із основних сутнісних характеристик капіталу є здатність приносити дохід. Отже, під оптимальною структурою капіталу підприємства розуміємо таке співвідношення власного та позичкового капіталу, яке із урахуванням особливостей функціонування підприємства дозволяє йому максимізувати рентабельність власних коштів, тобто одержати максимальний обсяг чистого прибутку на авансованій у діяльність власний капітал.

Додержуючись даного визначення, розглянемо базові принципи існуючих методичних підходів до оптимізації структури капіталу саме неплатоспроможного підприємства на основі критерію рентабельності власного капіталу. Так, можна виділити наступні методичні підходи до розрахунку оптимальної структури капіталу: методику розрахунку ефекту фінансового леввериджу; методику розрахунку виробничо-фінансового леввериджу; EBIT-EPS-підхід; метод «Дюпон» [17, 18].

Алгоритм розрахунку оптимальної структури капіталу досліджуваних молокопереробних підприємств доцільно здійснювати у такій послідовності етапів: оцінка вартості залучення власного капіталу; оцінка вартості залучення позиченого капіталу; синтез вартостей власного та позиченого на основі розрахунку середньозваженої вартості капіталу.

Зазначимо, що акцент у традиційних моделях оптимізації леввериджу зорієнтований на знаходження статичної оптимальної структури капіталу, однак, за сутністю оптимальну структуру капіталу у цьому випадку можна представити як «фотографію» оптимального леввериджу за станом на певну дату. Однак важливим при розрахунку середньозваженої вартості капіталу є визначення фінансових ресурсів в умовах мінливості фінансового ринку, які можливо залучити для оптимізації леввериджу у часі, на основі чого обґрунтувати «гнучку» зміну структури капіталу підприємства, яке буде відповідати оптимальному леввериджу, за допомогою окремих інструментів фінансування.

Оцінка власного капіталу передбачає розрахунок теоретичної вартості залучення капіталу потенційних інвесторів із урахуванням ризиків країни та галузі. Для розрахунку традиційно використовують моделі оцінки фінансових активів, або CAPM-моделі. Класична модель CAPM має наступний вигляд:

$$Re = Rf + \beta \times (Rm - Rf), \quad (5)$$

де Re – очікувана ставка дохідності на власний капітал;

Rf – безризикова ставка дохідності;

β – бета-коефіцієнт;

Rm – очікувана дохідність ринкового портфеля.

Ми поділяємо думку професора О.О. Терещенка, який зазначав, що ідеальні, з теоретичного погляду, моделі (зокрема CAPM) у їх чистому вигляді не мають практичного застосування, оскільки діють лише за досить реструктивних припущень [19]. Основними модифікованими моделями CAPM, які містять додаткові параметри оцінки ризиків, є:

1. Модель по спреду щодо ризику дефолту (локальна модель).

2. Модель CAPM Goldman Sachs.

3. Модель суверенного ризику дефолту, в якій усі компанії країни однаково підпадають під вплив ризику.

4. Модель пропорційного ризику дефолту, в якій ступінь впливу суверенного ризику пропорційний ступеню впливу на нього інших видів ринкового ризику, який вимірюється за допомогою β -коефіцієнта.

Як зазначає автор, на таких деформованих фінансових ринках як український, характерні три види процентних ставок: договірні (зазначається в офіційній звітності та в офіційних угодах), фактична та ринкова. Офіційна плата за користування капіталом здебільшого є нижчою за фактичну та ринкову. На основі цього, О.О. Терещенко пропонує класифікувати капітал наступним чином: борговий капітал, залучений на ринкових умовах – банківські кредити, залучені за ринковими кондиціями та кошти, залучені на основі публічної емісії облігацій; борговий капітал, залучений на неринкових умовах – банківські кредити, залучені за неринковими кондиціями та кошти, залучені на основі квазі-публічного розміщення облігацій; власний капітал, залучений на ринкових умовах – кошти, залучені на основі емісії корпоративних прав на публічних умовах або ж за ринковими кондиціями не публічними компаніями.

Під ринковими умовами залучення капіталу слід розуміти комплекс параметрів, що диктуються ринком – плата за капітал (відсоткова ставка), строки, рівень забезпечення, ризик.

Якщо капітал залучений на ринкових умовах, це означає, що процентна ставка за його користування відповідає ринковій ставці на вкладення з порівняльними строками, рівнем ризику та забезпечення.

Під квазі-публічним розміщенням цінних паперів ми розуміємо випадок емісії акцій чи облігацій, за якого спостерігається формальне дотримання нормативно-правових вимог, однак, і фактичне (приховане) їх порушення.

Отже, можна припустити, що витрати на борговий капітал, залучений на неринкових умовах в цілому буде нижчим за ринкову про-

центну ставку для капіталу з подібними кон-диціями. Це пояснюється тим, що у процес отримання такого капіталу задіяна корупційна або ж кримінальна складова. Прикладом цього можуть бути кредити, отримані пов'язаними з банком особами або ж кредити, видані клієнтам з недостатнім розміром кредитного забезпечення чи високим рівнем ймовірності дефолту. На неринкових умовах можуть також залучатися кошти через квазі-публічне або ж не публічне розміщення облігацій, зокрема, товариствами з обмеженою відповідальністю. Йдеться про де-факто: низькі кредитні рейтинги емітентів, незабезпеченість емісії ліквідними активами, переобтяженість поточними зобов'язаннями, відсутність ефективного андеррайтингу, закриті розміщення цінних паперів серед вузького кола учасників та про відверто фіктивні цінні папери. Зазначені проблеми стосуються як неринкового розміщення облігацій, так і емісії акцій.

У разі неринкового розміщення цінних паперів можливими є два сценарії формування ціни капіталу:

1) відносно дрібних інвесторів – ціна капіталу штучно занижується: через не виплату дивідендів, відсотків, реструктуризацію заборгованості за облігаціями на не вигідних для їх держателів умовах тощо;

2) відносно крупних інвесторів, навпаки, ціна капіталу може перевищувати ринкові значення.

За таких умов існує необхідність в обґрунтуванні інструментарію оцінки величини плати за капітал, що виводиться у тіньовий сектор, а також у розробці рекомендацій щодо детінізації витрат на капітал. За такої ситуації для оцінювання величини тіньового сектору О.О. Терещенко пропонує використовувати різницю між очікуваною ставкою дохідності, розрахованою за модифікованою CAPM та рентабельністю інвестованого капіталу, що складатиме наближене значення рівня тіньової плати за інвестиційний капітал. Ставку витрат на інвестиційний капітал рекомендується приймати як середнє значення за відповідний період. По борговому капіталу тіньова ставка відповідатиме різниці між середньорічною ринковою ставкою відсотка та відношенням фінансових витрат до суми боргу [20].

Отже, одним із методів кількісного оцінювання структури капіталу й обґрунтування його оптимальної структури є метод витрат на капітал. Згідно з ним оптимальною визначається така структура капіталу, за якої досягається максимальна вартість корпорації на фінансовому ринку за мінімальної ціни капіталу.

Метод середньозваженої вартості капіталу (WACC) полягає у визначенні прибутку від альтернативного розміщення функціонуючого капіталу, або ж бажаної прибутковості кожного із джерел його формування. Розрахунок здійснюється за формулою (6), складовими якої є сума добутоків часток i -го джерела капіталу у загальному позиченому капіталі на вартість їх залучення:

$$WACC = \sum r_i \times (V_i \div V), \quad (6)$$

де r_i – вартість i -го джерела капіталу;
($V_i \div V$) – частка i -го джерела капіталу у загальному залученому капіталі.

При розрахунку середньозваженої вартості позиченого капіталу також враховується ставка оподаткування:

$$WACC = kd \times Wd \times (1 - t) + kp \times Wp + ks \times Ws, \quad (7)$$

де Wd – частка залученого капіталу;
 Wp – частка привілейованих акцій;
 Ws – частка звичайних акцій;
 kd, kp, ks – вартість залучення кожного джерела відповідно;
 t – ставка податку на прибуток.

Розрахунок WACC у досліджуваних молокопереробних підприємствах було зроблено згідно з формулою 7. Наведені у таблиці 2 розрахунки свідчать про те, що значення середньозваженої вартості капіталу молокопереробного підприємства 1 у 2019 р. становило 16,01 %, підприємства 2 – 16,73 %.

Це дозволяє зробити висновок про те, що в умовах ведення діяльності досліджуваних молокопереробних підприємств економічно доцільним буде залучення позикового капіталу за вартістю, яка не перевищуватиме відповідне розрахункове значення середньозваженого показника. Водночас, урахування динаміки вартості позикового капіталу на фінансових ринках дозволяє зробити висновок, що висока його вартість зумовлює недоступність для бізнесових структур, що, з одного боку, вимагає реалізації внутрішніх резервів щодо підвищення ефективності діяльності, з іншого, використання інструментів державної підтримки по-частковій компенсації процентної ставки за позиками.

Незважаючи на те, що розрахункова середньозважена вартість капіталу змінюється у досить вузькому діапазоні, вона залишається одним із ключових факторів цінності бізнесу, виконуючи роль бар'єрної ставки дохідності капіталу. Досягнення мінімального рівня такої бар'єрної ставки збільшує можливості підприємства щодо здійснення ефективних інвестицій та робить його інвестиційну політику більш гнучкою. Таким чином, середньозважену

Таблиця 2 – Розрахунок середньозваженої вартості капіталу молокопереробного підприємства 1, 2014–2019 рр.

Показник	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Власний капітал, тис. грн	67955,0	102150,0	121747,0	146775,0	207520,0	236508,0
Поточні зобов'язання, тис. грн	139370,0	101690,0	149594,0	277394,0	221677,0	260107,0
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	61719,0	134706,0	143066,0	105045,0	199260,0	207018,0
Загальна вартість капіталу, тис. грн	269044,0	338546,0	414407,0	529214,0	628457,0	703633,0
Частка власного капіталу, %	25,26	30,17	29,38	27,73	33,02	33,61
Частка короткострокового позиченого капіталу, %	51,80	30,04	36,10	52,42	35,27	36,97
Частка довгострокового позиченого капіталу, %	22,94	39,79	34,52	19,85	31,71	29,42
Частка позиченого капіталу, %	74,74	69,83	70,62	72,27	66,98	66,39
Вартість кредитів для суб'єктів господарювання в національній валюті (за даними статистичної звітності банків України), %						
короткострокові	14,20	17,50	13,80	16,20	20,80	17,50
довгострокові	15,80	17,70	18	17,90	21,40	20,40
Вартість строкових депозитів для суб'єктів господарювання у національній валюті (за даними статистичної звітності банків України), %						
довгострокові	11,50	14,50	14	15,20	17,10	17,40
Значення коефіцієнта β	0,91612	0,91612	0,91612	0,91612	0,91612	0,91612
Безризикова ставка (за даними НБУ), %	9,60	13,66	11,41	15,32	18,77	15,20
Ставка податку на прибуток, %	23,00	21,00	19,00	18,00	18,00	18,00
Середньозважена вартість капіталу (WACC за моделлю CAMP), %	11,32	14,07	13,14	14,09	17,27	16,01

Джерело: розрахунки авторів.

вартість капіталу можна розрахувати за наступною формулою:

$$WACC = (E/V \times (R_f + \beta \times (R_m - R_f))) + ((D/V \times R_d) \times (1 - T)), \quad (8)$$

де E – обсяг власного капіталу;
 D – обсяг позиченого капіталу;
 V – загальний обсяг капіталу підприємства;
 T – ставка податку на прибуток;
 R_e – вартість власного капіталу, %;
 R_d – вартість позиченого капіталу, %;
 R_f – безризикова ставка дохідності;
 β – бета-коефіцієнт;
 R_m – очікувана дохідність ринкового портфеля.

Проведемо розрахунки середньозваженої вартості капіталу за моделлю очікуваної дохідності фінансового активу. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу молокопереробного підприємства 1 наведено в таблиці 3.

Проведені у таблиці 3 розрахунки свідчать про те, що очікувана ставка дохідності на власний капітал підприємства 1 у 2019 р. становить 10,63 %, яка на 5,47 в.п. менша від значення попереднього розрахунку. Подібна тенденція спостерігається у значеннях показників також і у інших досліджуваних молокопереробних підприємствах.

Таблиця 3 – Розрахунок середньозваженої вартості капіталу молокопереробного підприємства 1, 2014–2019 рр.

Показник	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Номинальна вартість акцій, грн	10,5	10,5	10,5	10,5	10,5	10,5
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн	17,41	94,57	54,20	69,22	167,99	358,50
Ціна акції, грн	27,91	105,07	64,70	79,72	178,49	369,00
Дивіденди на 1 акцію, грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	278,33
Співвідношення дивідендів до ціни акції, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	75,43
Очікувана ставка дохідності на власний капітал, %	8,45	9,72	9,07	9,88	11,58	10,63

Джерело: розрахунки авторів.

Саме тому виникає необхідність у роз'ясненні даної ситуації, що склалася на досліджуваних молокопереробних підприємствах. Оскільки основним джерелом позичених коштів є кредити банків, величина даного показника безпосередньо залежить від відсотка – плати за користування кредитом. Причина суттєвої відмінності результатів обрахунку за методом очікуваної дохідності власного капіталу та за методом WACC, на нашу думку, криється у дисбалансі між ринком цінних паперів та ринком капіталів (банківські кредити): ризик довгострокового інвестування у цінні папери не компенсується прибутковістю акцій, а вартість залучення банківських кредитів знижується внаслідок інфляції національної валюти.

Намагаючись мінімізувати втрати від інфляції, банки підвищують плату за користування тим же кредитом, водночас балансова вартість капіталу підприємства зменшується на розмір амортизаційних відрахувань. Отже, відбувається поступове збільшення вартості позикових коштів та зменшення вартості капіталу підприємства. Очевидно, що саме через це відбувається зростання вартості позикового капіталу. Як висновок – у довгостроковій перспективі показник середньозваженої вартості капіталу втрачає свою значимість.

Застосування дохідного підходу для оцінки реальної вартості підприємства має ґрунтуватися на об'єктивних даних про реальний рівень грошових потоків, реальний фінансовий стан, якість менеджменту, стан активів, вплив зовнішніх чинників на діяльність суб'єкта господарювання.

Отже, було проведено розрахунки оптимізації структури капіталу відібраних молокопе-

реробних підприємств за критерієм мінімізації її вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу (WACC) і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємств.

Надалі були проведені розрахунки оптимізації структури капіталу досліджуваних молокопереробних підприємств за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності, який дає можливість розрахунково знайти оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо підприємство в своїх інвестиціях використовує як власні, так і позикові кошти, то рентабельність інвестування власних коштів ще називають ефектом фінансового важеля. Здійснені варіанти розрахунку оптимізації структури капіталу молокопереробного підприємства 1 із використанням механізму фінансового левериджу наведено в таблиці 4.

Наведені у таблиці 4 розрахунки переконують в тому, що дія ефекту фінансового левериджу має позитивний вплив на максимізацію рівня рентабельності власного капіталу за умови, якщо віддача активів підприємства, або прибутковість господарської діяльності, буде перевищувати вартість позикового капіталу. Отже, для досліджуваного підприємства найвищий рівень віддачі власного капіталу забезпечується за структури капіталу – 50:50 тобто 16,4 %.

Однак із урахуванням необхідності забезпечення фінансової стійкості та відповідно існуючої практики у формуванні фінансових ресурсів бізнесовими структурами оптимальною є структура 70 % власного капіталу та 30 % по-

Таблиця 4 – Варіанти розрахунку оптимізації структури капіталу з використанням механізму фінансового левериджу молокопереробного підприємства 1

Показник	Варіанти структури капіталу					
	I	II	III	IV	V	VI
Загальна сума капіталу, тис. грн	703633	703633	703633	703633	703633	703633
Частка власного капіталу, %	50	60	70	80	90	100
Частка залученого капіталу, %	50	40	30	20	10	0
Коефіцієнт фінансового левериджу	1,0	0,666667	0,428571	0,25	0,111111	0
Рівень дохідності активів, %	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Рівень процентів за кредит, частка одиниці	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16
Прибуток, тис. грн	126653,94	126653,94	126653,94	126653,94	126653,94	126653,94
Сума відсотків за кредит, тис. грн	56290,64	45032,51	33774,38	22516,26	11258,13	0
Рівень податку на прибуток, частка одиниці	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
Чистий прибуток, тис. грн	57697,91	66929,57	76161,24	85392,90	94624,56	103856,23
Рентабельність власного капіталу, %	16,4	15,8	15,5	15,2	14,9	14,7

Джерело: розрахунки автора.

зикового капіталу, що забезпечує достатньо високий рівень рентабельності власного капіталу – 15,5 % та мінімізує ризик втрати фінансової стійкості підприємства.

Встановлено, що основним джерелом нарошування позикових фінансових ресурсів досліджуваних молокопереробних підприємств виступають поточні зобов'язання і забезпечення. Очевидно, що в умовах посилення фінансової кризи основним джерелом формування позикового капіталу залишаються поточні зобов'язання, у структурі яких буде зростати частка поточної кредиторської заборгованості.

Основними постачальниками запозичених джерел фінансових ресурсів для вітчизняних підприємств традиційно виступають комерційні банки та інші установи, які надають кредити у грошовому еквіваленті, а також постачальники, за допомогою яких залучаються ресурси у матеріальній формі. Залучення ресурсів у фінансовій формі у вигляді різноманітних фінансових інструментів (акцій, облігацій, сертифікатів тощо) молокопереробними підприємствами майже не використовуються. Відповідно до цього умови та ефективність використання позичкових коштів є основними критеріями за прийняття управлінських рішень щодо оптимізації структури капіталу підприємства.

Висновки. Обґрунтовано, що визначення оптимальної фінансової структури капіталу є однією із найбільш складних проблем фінансового менеджменту молокопереробних підприємств, оскільки управління формуванням та використанням капіталу зорієнтовано, насамперед, на забезпечення потреб у джерелах фінансування їх господарської діяльності із урахуванням специфіки їх функціонування та динамізму розвитку, а досягнення збалансованості структури джерел фінансування капіталу суб'єктами господарювання можливо досягнути лише на основі критеріїв оптимізації, які відповідають цілям та стратегічним напрямкам його розвитку.

Доведено, що підходи з оптимізації структури капіталу підприємств, які використовуються у вітчизняній практиці, базуються на елементах, які обґрунтовані зарубіжною практикою («податковий щит», леверидж, витрати банкрутства і т.д.). Очевидно, що лише у комплексному використанні підходів зарубіжних теорій оптимізації структури капіталу та розробок вітчизняних науковців із урахуванням середовища функціонування суб'єктів господарювання можливо розробити дієвий інструментарій щодо максимізації ринкової вартості підприємства, мінімізації середньоринкової вартості капіталу та ризику втрати фінансової стійкості.

Висвітлено, що розрахунок середньозваженої вартості капіталу на основі моделі капітальних активів (САРМ) доцільно застосовувати за наявності (у достатньому обсязі) достовірної інформації щодо внутрішньогалузевих показників, в умовах розвинутого фондового ринку та обігу акцій компаній на ринку цінних паперів. У випадку відсутності внутрішньогалузевих показників ефективності, інформації для порівняння компанії, та за оцінювання малих підприємств і приватних акціонерних товариств доцільно надавати перевагу моделі кумулятивної побудови норми доходу на вкладений капітал. У випадку, якщо фондовий ринок є недостатньо розвиненим або акції компанії не мають попиту на ринку цінних паперів, а також відсутності подібної компанії для порівняння, розрахунок ставки дисконтування можливо здійснювати із поєднанням цих двох методів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Вихори Дж. Основы финансового менеджмента. Москва, 2008. 1232 с.
2. WACC (weighted average cost of capital) – средневзвешенная стоимость капитала компании. «Ансвер». 16 мая 2018. URL: <https://utmagazine.ru/posts/6727-wacc-weight-average-cost-of-capital-srednevzveshennaya-stoimost-kapitala>
3. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review. 1958. Vol. 48.
4. Vegh C., Vuletin G. How is Tax Policy Conducted over the Business Cycle? National Bureau of Economic Research. 2012. DOI: 10.3386/w17753. URL: <http://www.nber.org/papers/w17753>.
5. Heider F., Ljungqvist A. As Certainas Debtand Taxes: Estimating the Tax Sensitivity of Leverage from Exogenous State Tax Changes. AFA, 2013. San Diego Meetings Paper. 2013. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2024200.
6. Warner J. Papers and Proceedings of the Thirty-Fifth Annual Meeting of the American Finance Association. The Journal of Finance. 1977. Vol. 32, Issue 2. P. 337–347.
7. Miller M.H. Debt and taxes. Journal of Finance. 1977. Vol. 32. No 2. P. 261–275.
8. Haugen R.A., Senbet L.W. The insignificance of bankruptcy costs to the theory of optimal capital structure. The Journal of Finance. 1978. Vol. 33. No 2. P. 383–393.
9. Warner J.B. Bankruptcy costs: some evidence. Journal of Finance. 1977. Vol. 32. No 2. P. 337–347.
10. Myers S.C. The capital structure puzzle. The Journal of Finance. 1984. Vol. 39. No 3. P. 575–592.
11. Hovakimian A., Kayhan A., Titman S. Are Corporate Default Probabilities Consistentwith the Static Tradeoff Theory? NBER Working Paper No. 17290. 2011. URL: <http://www.nber.org/papers/w17290>.
12. Duca F. What determines the capital structure of listed firmsin Romania. CES Working Papers. URL: http://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2012_IV3a_DUC.pdf.

13. Zoppa A., McMahon Richard G.P. Pecking Order Theory And The Financial Structure Of Manufacturing SMEs From Australia's Business Longitudinal Survey. Published online: 17 Dec 2014. P. 23–41. DOI: <https://doi.org/10.5172/ser.10.2.23>.

14. Atiyet B.A. The Pecking Order Theory and the Static Trade Off Theory: Comparison of the Alternative Explanatory Power in French Firms. *Journal of Business Studies Quarterly*. 2012. Vol. 4. No. 1. P. 1–14. URL: http://jbsq.org/wp-content/uploads/2012/09/JBSQ_Sept2012-1.pdf

15. Shyam-Sunder L., Myers S. C. Testing static tradeoff against pecking order models of capital structure. *Journal of Financial Economics*. 1999. No 51. P. 219–244. URL: http://pages.stern.nyu.edu/~cofek/PhD/papers/SM_Testing_JFE.pdf

16. Chirinko R.S., Singha A.R. Testing Static Tradeoff Against Pecking Order Models of Capital Structure: A Critical Comment. *Journal of Financial Economics*. 2000. No 58, Is. 3. P. 417–425. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=251872.

17. Щербань О.Д., Насібова О.В., Сухоруков Р.В. Методи регулювання та оптимізації структури капіталу підприємства. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 82–88.

18. Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев: Ника-Центр, 2000. 512 с.

19. Терещенко О.О. Детерминанты ставки витрат на капитал на рынках, що розвиваються. Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: зб. матеріалів I Міжнар. наук.-практ. конф. Київ: КНЕУ, 2017. С. 20–27.

20. Терещенко О.О. Прагматика розрахунку ставки дисконтування в період фінансової кризи. *Фінанси України*. 2015. № 6. С. 58–71.

REFERENCES

1. Vihori Dzh. (2008). *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow. 1232 p.

2. WACC (weighted average cost of capital) – srednevzveshennaja stoimost' kapitala kompanii. «Answer». [WACC (weighted average cost of capital) – the weighted average cost of capital of the company]. Answer. 16 May 2018. Available at: <https://utmagazine.ru/posts/6727-wacc-weight-average-cost-of-capital-srednevzveshennaya-stoimost-kapitala>.

3. Modigliani F., Miller M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*. Vol. 48.

4. Vegh C., Vuletin G. (2012). How is Tax Policy Conducted over the Business Cycle? National Bureau of Economic Research. DOI: 10.3386/w17753. Available at: <http://www.nber.org/papers/w17753>.

5. Heider F., Ljungqvist A. (2013). As Certain as Debt and Taxes: Estimating the Tax Sensitivity of Leverage from Exogenous State Tax Changes. AFA. San Diego Meetings Paper. 2013. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2024200.

6. Warner J. (1977). Papers and Proceedings of the Thirty-Fifth Annual Meeting of the American Finance Association. *The Journal of Finance*. Vol. 32, Issue 2, pp. 337–347.

7. Miller M.H. (1977). Debt and taxes. *Journal of Finance*. Vol. 32. No 2, pp. 261–275.

8. Haugen R.A., Senbet L.W. (1978). The insignificance of bankruptcy costs to the theory of optimal capital structure. *The Journal of Finance*. Vol. 33. No 2, pp. 383–393.

9. Warner J.B. (1977). Bankruptcy costs: some evidence. *Journal of Finance*. Vol. 32. No 2. pp. 337–347.

10. Myers S.C. (1984). The capital structure puzzle. *The Journal of Finance*. Vol. 39. No 3, pp. 575–592.

11. Hovakimian A., Kayhan A., Titman S. (2011). Are Corporate Default Probabilities Consistent with the Static Tradeoff Theory? NBER Working Paper No. 17290. Available at: <http://www.nber.org/papers/w17290>.

12. Duca F. What determines the capital structure of listed firms in Romania. CES Working Papers. Available at: http://ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2012_IV3a_DUC.pdf.

13. Zoppa A., McMahon Richard G.P. Pecking Order Theory And The Financial Structure Of Manufacturing SMEs From Australia's Business Longitudinal Survey. Published online: 17 Dec 2014, pp. 23–41. DOI: <https://doi.org/10.5172/ser.10.2.23>.

14. Atiyet B.A. (2012). The Pecking Order Theory and the Static Trade Off Theory: Comparison of the Alternative Explanatory Power in French Firms. *Journal of Business Studies Quarterly*. Vol. 4. No. 1, pp. 1–14. Available at: http://jbsq.org/wp-content/uploads/2012/09/JBSQ_Sept2012-1.pdf.

15. Shyam-Sunder L., Myers S.C. (1999). Testing static tradeoff against pecking order models of capital structure. *Journal of Financial Economics*. No 51, pp. 219–244. Available at: http://pages.stern.nyu.edu/~cofek/PhD/papers/SM_Testing_JFE.pdf.

16. Chirinko R.S., Singha A.R. (2000). Testing Static Tradeoff Against Pecking Order Models of Capital Structure: A Critical Comment. *Journal of Financial Economics*. No 58. Is. 3, pp. 417–425. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=251872.

17. Shherban' O.D., Nasibova O.V., Suhorukov R.V. (2017). *Metody reguljuvannja ta optymizacii' struktury kapitalu pidpryjemstva* [Methods of regulation and optimization of the capital structure of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*. No 12, pp. 82–88.

18. Blank, I.A. (2000). *Upravlenje formirovanjem kapitala* [Capital formation management]. Kiev: Nika-Centr. 512 p.

19. Tereshhenko O.O. (2017). *Determinanty stavky vytrat na kapital na rynkah, shho rozvyvajut'sja*. [Determinants of the rate of cost of capital in emerging markets]. *Korporatyvni finansy: problemy ta perspektyvy innovacijnogo rozvytku: zb. materialiv I Mizhnar. nauk.-prakt. konf.* [Corporate finance: problems and prospects of innovative development: coll. materials and International. scientific-practical conf]. Kyi'v: KNEU, pp. 20–27.

20. Tereshhenko O.O. (2015). *Pragmatika rozrahunku stavki diskontuvannja v period finansovoi' krizi*. [Pragmatics of calculating the discount rate during the financial crisis]. *Finansi Ukraini*. No 6, pp. 58–71.

Оптимизация структуры капитала как инструмент управления стоимостью молокоперерабатывающих предприятий

Варченко О.М., Артимонova И.В., Холоденко Н.И.

Статья посвящена исследованию методических и практических подходов к оптимизации структуры капитала как инструмента управления стоимостью молокоперерабатывающих предприятий. Установлено, что наиболее распространенными и пригодными для исследования в контексте оптимизации структуры капитала возникают

две теории: компромиссная и теория иерархии источников финансирования. Аргументировано, что компромиссные модели не предназначены для точного определения оптимальной структуры капитала предприятия, однако позволяют для владельцев с позиции рисков выгоднее ранжировать источники финансирования следующим образом: нераспределенная прибыль; долговые источники; инструменты собственного капитала, акции.

Доказано, что только в комплексном использовании подходов зарубежных теорий оптимизации структуры капитала и разработок отечественных ученых из учетом среды функционирования субъектов хозяйствования возможно разработать действенный инструментарий по максимизации рыночной стоимости предприятия, минимизации среднерыночной стоимости капитала и риска потери финансовой устойчивости.

Предложено расчет интегрального показателя финансовой устойчивости, который позволяет определить уровень запаса финансовой устойчивости, который позволяет учесть отраслевую специфику и осуществлять текущий мониторинг финансовой устойчивости предприятия. Обосновано, что одним из методов количественной оценки структуры капитала и обоснование оптимальной структуры является метод затрат на капитал. Аргументировано, что расчетная средневзвешенная стоимость капитала изменяется в достаточно узком диапазоне, является одним из ключевых факторов ценности бизнеса, а достижение минимального уровня такой барьерной ставки увеличивает возможности предприятия по реализации эффективных инвестиций.

Установлено, что определение оптимальной финансовой структуры капитала является одной из наиболее сложных проблем финансового менеджмента молокоперерабатывающих предприятий. Выявлено, что управление формированием и использованием капитала молокоперерабатывающих предприятий ориентировано на обеспечение потребностей в источниках финансирования их хозяйственной деятельности, а достичь сбалансированности структуры источников финансирования капитала субъектами хозяйствования можно только на основе критериев оптимизации. Доказано, что расчет средневзвешенной стоимости капитала на основе модели капитальных активов (САРМ) целесообразно применять при достоверной информации о внутриотраслевых показателях, в условиях развитого фондового рынка и оборота акций компаний на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: структура капитала, стоимость капитала, управление стоимостью, молокоперерабатывающие предприятия.

Optimization of capital structure as a tool for managing the value of dairy enterprises

Varchenko O., Artimonova I., Kholodenko N.

The article is devoted to the study of methodological and practical approaches to optimizing the capital structure as a tool for managing the value of dairy enterprises. It is established that the most common and suitable for research in the context of optimizing the capital structure are two theories: compromise and the theory of the hierarchy of funding sources. It is argued that compromise models are not designed to accurately determine the optimal capital structure of the enterprise, but allow that the owners from the standpoint of risk is most advantageous to rank sources of funding as follows: retained earnings; debt sources; equity instruments, shares.

It is proved that only in the complex use of approaches of foreign theories of capital structure optimization and developments of domestic scientists taking into account the environment of business entities it is possible to develop effective tools for maximizing the market value of the enterprise, minimizing the average market value of capital and risk of financial stability.

The calculation of the integrated indicator of financial stability is offered, which allows to determine the level of the financial stability reserve, which allows to take into account the industry specifics and to carry out current monitoring of financial stability at the enterprise. It is substantiated that one of the methods of quantitative assessment of capital structure and substantiation of its optimal structure is the method of capital expenditures. It is argued that the estimated weighted average cost of capital varies in a fairly narrow range, is one of the key factors in the value of business, and achieving a minimum level of such a barrier rate increases the company's ability to make effective investments.

It is established that determining the optimal financial structure of capital is one of the most difficult problems of financial management of dairy enterprises. It was found that the management of the formation and use of capital of dairy enterprises is focused on meeting the needs of sources of financing of their economic activities, and to achieve a balanced structure of sources of financing of capital by economic entities is possible only on the basis of optimization criteria. It is proved that the calculation of the weighted average cost of capital based on the capital assets model (CAPM) should be used provided reliable information on intra-industry indicators, in a developed stock market and the turnover of shares in the securities market.

Key words: capital structure. cost of capital, cost management, dairy enterprises.



Copyright: Варченко О.М., Артимонова І.В., Холоденко Н.І. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.




Варченко О.М.
Артимонова І.В.

ID <https://orcid.org/0000-0002-9090-0605>
ID <https://orcid.org/0000-0003-1054-1356>

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330.322.5:005.336.6:631.11

JEL D92, E22, M11, Q12

Інвестиційна привабливість в системі менеджменту та ділової репутації сільськогосподарських підприємствШуст О.А. , Гринчук Ю.С. , Паска І.М. , Ткаченко К.В. *Білоцерківський національний аграрний університет* E-mail: k-tkachenko@ukr.net

Шуст О.А., Гринчук Ю.С., Паска І.М., Ткаченко К.В. Інвестиційна привабливість в системі менеджменту та ділової репутації сільськогосподарських підприємств. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 125–138.

Shust O.A., Grynychuk Ju.S., Paska I.M., Tkachenko K.V. Investycyjna pryvablyvist' v systemi menedzhmentu ta dilovoi' reputacii' sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 125–138.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.
Прийнято: 05.03.2021 р.
Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-125-138

У статті розглянуто питання підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств в аспекті результативності їх системи менеджменту та ділової репутації. Доведено, що в умовах цифрової трансформації економіки, а також прояву кризових явищ, зокрема, пандемії Covid-19, вносяться певні корективи у здійснення бізнес-процесів, що потребує від сільськогосподарських підприємств підвищення якості управлінської діяльності та системи менеджменту в цілому.

Встановлено, що результативність та якість менеджменту виступають індикаторами рівня розвитку системи менеджменту, які характеризують потенційний та фактичний рівні потенціалу системи управління будь-якого суб'єкта господарювання.

Обґрунтовано, що ділова репутація сільськогосподарського підприємства в умовах цифровізації є вирішальним чинником підвищення інвестиційної привабливості організації, а якість системи менеджменту характеризується ступенем розвитку потенціалу менеджерів вищої ланки та професіоналізму працівників, які сприяють досягненню поставлених цілей щодо підвищення ділової репутації.

Систематизовано складові формування зовнішньої та внутрішньої ділової репутації підприємства, які визначають додану вартість, у вигляді репутаційної премії, яку може одержати її власник під час продажу своєї організації на ринку. Поглиблено дефініцію інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства як узагальнюючої характеристики, яка відображає ефективність та надійність інвестування в розвиток підприємства, включає стан, інноваційність та ефективність використання його активів, їх ліквідність, рівень платоспроможності та фінансової стійкості, а також стратегічні перспективи розвитку галузі, цільових сегментів.

Доведено, що якість системи менеджменту підприємства впливає на ділову репутацію підприємства, інформованість інвесторів про прибутковість бізнесу, дохідність акцій, що сприяє активізації інвестиційної діяльності. Адаптовано систему збалансованої системи показників для оцінювання впливу ділової репутації на інвестиційну привабливість сільськогосподарського підприємства. Обґрунтовано, що з метою захисту інвестицій акціонер здійснює управлінський вплив на діяльність підприємства, підвищення інвестиційної привабливості формується підсистемою управління інвестуванням та підсистемою управління дивідендами.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, ділова репутація, система менеджменту, сільськогосподарське підприємство.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Всебічне впровадження цифрових технологій у всі сфери життєдіяльності актуалізує вивчення питання взаємозв'язку між системою менеджменту підприємства та інвестиційною привабливістю на основі підвищення його ділової репутації. Очевидно, що використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) бізнесовими структурами зумовлює зростання вартості нематеріальних активів, які включають також ділову репутацію, унаслідок чого відбувається багатократне приращення їх ринкової вартості над бухгалтерською вартістю активів. Така ситуація характеризує вплив ділової репутації на рівень ринкової капіталізації підприємства, що в подальшому визначається на фондових ринках котируваннями його цінних паперів.

Узагальнення вітчизняних наукових публікацій доводить, що переважно розглядаються методики проведення аналізу господарської діяльності на основі використання існуючого інформаційно-аналітичного масиву бізнесових структур [1–4], найчастіше показники фінансового стану [5], ринкової активності підприємства [6], однак питання підвищення інвестиційної привабливості в рамках результативності системи менеджменту та ділової репутації не досліджуються повною мірою як в теоретико-методичному, так і практичному аспектах.

Водночас, забезпечення стійкості сільськогосподарському підприємству упродовж тривалого періоду досягається на основі ефективного та результативного ведення господарської діяльності. Зазначимо, що результативність сільськогосподарського підприємства нами розглядається як наслідок успішної реалізації конкурентної стратегії, а ефективність – обґрунтованості управлінських рішень щодо альтернативного вибору із можливих варіантів використання обмежених виробничих ресурсів з метою одержання максимально можливого результату. Результативність системи менеджменту сільськогосподарського підприємства характеризується рівнем реалізації цілей та стратегій, досягнення визначених якісних та кількісних його показників.

Актуальність дослідження питань зазначених вище обумовлена тим, що на сьогодні в середовищі сільськогосподарських підприємств, особливо середніх та малих, простежується помірна та низька динаміка процесів цифровізації бізнесових процесів, і відповідно існує необхідність розробки комплексних підходів щодо адаптації положень та зарубіжної практики дооцінювання результативності сис-

теми управління менеджменту на підвищення інвестиційної привабливості.

Метою дослідження є узагальнення методів та показників результативності системи менеджменту сільськогосподарського підприємства, зорієнтованих на підвищення його інвестиційної привабливості, та обґрунтування заходів щодо реалізації ефективної довгострокової інвестиційної політики на основі урахування впливу ділової репутації.

Матеріал і методи дослідження. Дослідження особливостей підвищення інвестиційної привабливості підприємства на основі результативності системи менеджменту проведено із використанням принципів діалектики, що дозволило розкрити суперечливий взаємозв'язок репутації організації, інвестиційної привабливості та ефективності управлінських рішень в умовах цифровізації. Крім цього, під час проведення дослідження використано відповідну систему методів дослідження: монографічний – за формулювання мети та висновків дослідження, результати якого знайшли відображення в статті. Метод теоретичного узагальнення зарубіжних та вітчизняних науковців використано при здійсненні критичного аналізу існуючих підходів до дефініції інвестиційної привабливості, результативності менеджменту та ділової репутації. За систематизації складових ділової репутації сільськогосподарського підприємства та узагальнення висновків використано загальнонаукові методи пізнання, такі як аналіз і синтез, індукція та дедукція, системний комплексний підхід.

Результати дослідження та обговорення. Розглядаючи результативність системи менеджменту будь-якого суб'єкта господарювання зазначимо, що це економічне питання є багатомірним і характеризує інтегральну оцінку його діяльності та включає такі показники як економічність, ефективність, дієвість, продуктивність, інновації та безпосередньо якість управління [7, 8]. Під результативністю розуміємо такий рівень якості системи менеджменту, який дозволяє забезпечити високий рівень репутації та інвестиційної привабливості підприємства. Очевидно, що якість управління залежить як від статистичних, так і динамічних характеристик системи менеджменту, які визначаються організаційною структурою підприємства, підпорядкованістю, узгодженням порядку розробки, обґрунтування та прийняття управлінських рішень.

Зазначимо, що відповідно до положень Комплексного менеджменту якості (TQM), якість будь-чого (продукції, послуг, організації, систем, явищ) визначається сутнісними

характеристиками самого об'єкта. Так, якість об'єкта прийнято визначати ступенем, із яким сукупність власних характеристик об'єкта відповідає вимогам [9]. Подібна дефініція потребує уточнення із урахуванням власних характеристик самого об'єкта, вимог з боку заінтересованих сторін та ступенем задоволення цих вимог з боку об'єкта дослідження.

Важливо визначити складові якості системи управління підприємством, які систематизовано наступним чином: базові (основні) якості, які відповідають певним характеристикам системи менеджменту, але не становлять цінності для стейкхолдерів; необхідні (очікувані) якості, обов'язкові характеристики відповідно до стратегічних цілей його розвитку; привабливі (випереджальні) якості, характеризуються латентними характеристиками системи управління організацією, яка має потенціал підвищення ринкової вартості та інвестиційної привабливості [10]. Отже, під якістю управління необхідно розглядати такий стан підприємства, який характеризується відповідністю поведінки системи менеджменту конкретній ситуації, рівнем його стійкості в умовах турбулентності внутрішнього та середовища його функціонування. За такого підходу, якість менеджменту визначається змістом та станом організаційної структури, процесів управління, методів управління та ін.

В умовах цифрової трансформації економіки, а також прояву кризових явищ, зокрема, пандемії Covid-19, посилюється конкуренція, вносяться певні корективи у здійснення бізнес-процесів, що потребує від сільськогосподарських підприємств підвищення якості управлінської діяльності та якості системи менеджменту в цілому. Узагальнюючи зазначене вище, сталий розвиток сільськогосподарських підприємств неможливо забезпечити без подальшого розвитку систем менеджменту та їх адаптації до вітчизняних умов і практики ведення бізнесової діяльності.

Відповідно до філософського розуміння категорії якість, а також із урахуванням практичного використання інструментів управління нею, якість менеджменту визначається як потенційні можливості системи менеджменту, формування яких дозволяє підприємству реалізувати поставлені стратегічні цілі та завдання. У свою чергу, під потенціалом системи менеджменту розглядаємо сукупність можливостей і технологій управління, рівень розвитку яких оцінюється із урахуванням стану управлінських процесів. Отже, ефективність, результативність та якість менеджменту виступають індикаторами рівня розвитку

системи менеджменту, які характеризують потенційний та фактичний рівні потенціалу системи управління будь-якого суб'єкта господарювання.

За такого підходу якість менеджменту доцільно розглядати на основі ідентифікації чинників та виявлення їх атрибутивних характеристик, які визначають зміст і рівень ефективності реалізації потенціалу системи менеджменту. Зазначимо, що оскільки сільськогосподарське підприємство є складною відкритою системою, то певну роль у формуванні якості менеджменту відіграють зовнішні чинники середовища його функціонування. Водночас, серед чинників внутрішнього середовища, які визначають якість менеджменту на підприємстві, доцільно виділити кадрові та організаційні, а також ділової репутації, яка є узагальнюючою характеристикою усіх чинників якості менеджменту.

Очевидно, що поєднання засад процесної та функціональної моделі оцінки менеджменту дозволяє інтегрувати всі процеси управління в рамках результуючих процесів стратегічного та оперативного управління. Відповідно, якість реалізації стратегічного та оперативного управління визначається на основі ефективності та результативності виконання функцій управління – аналізу, планування, прогнозування, організації, мотивації, контролю, координації, комунікації.

У рамках стратегічного та оперативного управління функції аналізу, планування, прогнозування, організації, мотивації та контролю характеризуються ознакою субсидіарності, а функції координації та комунікації ознакою компліментарності, що зумовлює відмінності впливу цих функцій за оцінювання якості менеджменту. Очевидно, що ділова репутація сільськогосподарського підприємства в умовах цифровізації та інших продуктів четвертої промислової революції є вирішальним чинником інвестиційної привабливості, підвищення ринкової вартості та рівня капіталізації організації, оскільки в результаті цього одержується прибуток та забезпечується виплата дивідендів інвесторам, що в кінцевому рахунку впливає на ефективність виконання управлінських функцій.

Такий підхід передбачає урахування рівня фаховості персоналу системи менеджменту та динаміки показників нематеріальних активів сільськогосподарського підприємства, які визначають можливість повного використання його потенціалу як об'єкта управлінського впливу. У зв'язку з цим, під якістю системи менеджменту розглядаємо ступінь розвитку

потенціалу менеджерів вищої ланки та професіоналізму працівників, які сприяють досягненню поставлених цілей щодо підвищення ділової репутації, інвестиційної привабливості та вартості організації як результуючого показника.

Розглянемо дефініції щодо розуміння поняття ділової репутації та чинників, які її формують. Так, вивчення зарубіжних публікацій дозволило виявити, що дефініція ділової репутації у більшості випадків подається наступним чином: «... сутність організації, цілей та цінностей, що створюють відчуття належності серед зацікавлених сторін компанії» [11]; «... функція сприйняття та ставлення до неї, яку дотримуються окремі члени конкретної групи зацікавлених сторін» [12]; «оцінка соціальної компанії (її характеристики, практика, поведінка та результати та ін.), сформованої протягом періоду часу серед зацікавлених сторін, що відображає очікування щодо дій компанії та рівень довіри, прихильності та визнання порівняно з конкурентами [13]; «... відноситься до оціночних суджень щодо якостей, надійності організації, вироблених з часом» [14]; «... колективне судження про корпорацію, яке базується на оцінках фінансового, соціального та екологічного впливу, та приписуються корпорації з часом» [15]; «... загальна оцінка зацікавлених сторін компанії в часі, яка заснована на безпосередньому досвіді зацікавлених сторін у роботі з компанією, будь-якій іншій формі спілкування та символіки, що надає інформацію про дії керівництва та/або порівняння з діями інших провідних конкурентів» [16].

Узагальнюючи зазначене вище у складі ділової репутації можна виділити такі складові: імідж підприємства, який визначається як суб'єктивна оцінка стейкхолдерів позиції на ринку та перспектив налагодження комунікації; його формуванню сприяє наявність зареєстрованих товарних знаків, обґрунтована місія організації та позиціонування її цільовому ринку; авторитет власника та менеджменту в цілому, який визначається фаховими та загальнокультурними компетенціями, організаційною культурою, навичками антикризового управління та вмінням мотивувати персонал до реалізації цілей і завдань організації; визнання підприємства на ринку, яке характеризується конкурентними перевагами та їх важливістю для потенційних споживачів і стейкхолдерів, рівнем ринкової позиції та ефективністю системи менеджменту якості; організаційною культурою, яка формується як інтегральна характеристика, яка відображає відносини між клієнтами та персоналом,

а також між працівниками та менеджментом підприємства, станом соціально-психологічного клімату, рівнем фінансової прозорості; зовнішнє середовище, що складається із чинників прямого впливу (постачальники, потенційні та реальні споживачі, фінансові кола, представники засобів інформації та ін.) та непрямого (нормативно-правова база, система оподаткування, зовнішньоекономічна політика та ін.) впливу; внутрішнє середовище організації, яка характеризується станом організаційної культури управління, станом бізнес-процесів, їх інноваційністю, відповідністю чинних стандартів, ступенем розвитку корпоративної культури, здійсненням соціально-відповідальної політики.

Оскільки ділова репутація для бізнес-структури формує додану вартість, то під її вартістю розглядаємо репутаційну премію, яку може одержати її власник за продажу своєї організації на ринку. Зазначимо, що у складі репутаційної премії необхідно виділити кількісну та якісну, фінансову (вимірюється у грошову виразі) та не фінансову, випереджаючу, яка одержана на основі аналізу передбачуваних змін, розробки сценаріїв зміни очікуваних в майбутньому результатів формування ділової репутації, запізнилу, що одержується на основі аналізу етапів формування ділової репутації.

Отже, під діловою репутацією сільськогосподарського підприємства доцільно розуміти сукупність чинників внутрішнього та зовнішнього репутаційного капіталу, який формує його імідж і довіру до нього з боку зовнішніх учасників ринку та оцінюється на основі суб'єктивної думки про можливість одержання як прибутку від інвестицій у цінні папери шляхом дольової участі в його господарській діяльності, так і придбання його майнового цілісного комплексу. Отже, ділова репутація є інструментом, який мотивує до активізації інвестування, а також є індикатором інвестиційної привабливості.

Розглядаючи підходи до розуміння інвестиційної привабливості як комплексної характеристики результативності підприємства, можна виділити такі поширені дефініції: «характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємств, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів» [17]; «сукупність економіко-психологічних показників підприємства, що визначають для інвестора можливість одержання максимального прибутку при мінімальному ризику вкладених коштів» [18]; «системна сукупність потенційних можли-

востей вкладання коштів з метою отримання економічної ефективності у майбутньому, як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування суб'єктивно оцінювана інвестором» [19]; «інтегральна характеристика підприємства з позицій перспектив розвитку, об'єму та можливостей збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості» [20]; «узагальнена характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів і об'єктів із позиції конкретного інвестора» [21, с. 59]. Отже, під інвестиційною привабливістю сільськогосподарського підприємства доцільно розуміти комплексну характеристику, яка відображає ефективність та надійність інвестування в розвиток підприємства, включає стан, інноваційність та ефективність використання його активів, їх ліквідність, рівень платоспроможності та фінансової стійкості, а також стратегічні перспективи розвитку галузі, цільових сегментів, у яких працює організація.

Зазначимо, згідно з традиційним підходом інвестиційна привабливість підприємства – це комплексний індикатор, який характеризується не лише стійкістю фінансового стану, але й дохідністю капіталу, курсом акцій і величиною виплачених дивідендів та темпами їх зростання. Для її оцінювання передбачається використання традиційних методів оцінки фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємства [22], однак цей підхід не враховує всієї сукупності чинників зовнішнього середовища.

За комплексного підходу системи критеріїв для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, використовується багатокритеріальна система показників фінансового стану та інвестиційної привабливості, які розраховуються на основі фінансової звітності та іншої не економічної інформації, яка дозволяє встановити відмінності між суб'єктами господарювання та корпоративної культури. За такого підходу оцінювання інвестиційної привабливості підприємства визначається економічна доцільність інвестування коштів. Враховуючи зазначене вище, під інвестиційною привабливістю сільськогосподарського підприємства розглядається така характеристика результатів фінансово-господарської його діяльності, яка визначає можливість стійко одержувати дохід від вкладених інвестицій у коротко-, середньо- або довгостроковому періоді.

Зазначимо, що якість системи менеджменту перебуває у тісному взаємозв'язку із

типом мислення менеджерів та персоналу, яка формується як результат накопичення загальнокультурних, фахових та універсальних компетенцій, а також пов'язана з факторами зовнішнього середовища, які обумовлюють можливість їх використання для вирішення конкретних завдань. Окрім цього, необхідно забезпечити дієвість системи регулювання якості у вигляді функцій аналізу, планування, прогнозування, організації, контролю та мотивування, спрямованих на забезпечення і підвищення якості.

Очевидно, що якість системи менеджменту підприємства є важливим елементом організаційної культури, яка охоплює всі рівні та сфери функціонування: взаємовідносини із постачальниками, споживачами, повнота та результативність аналізу ринку, організація бізнес-процесів, позиціонування продукції та підприємства на цільових сегментах тощо. Усі ці взаємозв'язки визначають роль менеджменту у формуванні репутаційного капіталу та ріст ділової репутації підприємства. У свою чергу, якість системи менеджменту впливає на інвестиційну привабливість підприємства на основі не лише результатів господарської діяльності, але й якості ділової репутації, яка оцінюється внутрішнім та зовнішнім відношенням до організації.

На рівні сільськогосподарського підприємства якість внутрішньої ділової репутації визначається організацією виробництва, інноваційністю та екологічністю технологій, які використовуються, відносинами, що склалися між менеджерами та працівниками, якістю продукції та послуг, відношенням потенційних споживачів до продукції, організації комплексу-маркетингу, відношенням сільських жителів та керівництва об'єднаної територіальної громади до продукції та діяльності організації, рівнем задоволення власників земельних паїв виплатами орендної плати. У свою чергу, взаємовідносини із сторонніми структурами та інвесторами визначаються якістю зовнішньої репутації.

Зовнішня репутація формується уявленнями та відношенням сторонніх організацій, інвесторів, які оцінюють якість планування, організації бізнес-процесів, контролю, обліку та аналізу. Водночас, якість системи менеджменту та ділової репутації на основі ланцюга створення цінностей, запропонованого М. Портером [23], дозволяє встановити послідовність та взаємозв'язок стратегічних видів діяльності, що формують джерела створення якості зовнішньої та внутрішньої ділової репутації (рис. 1).

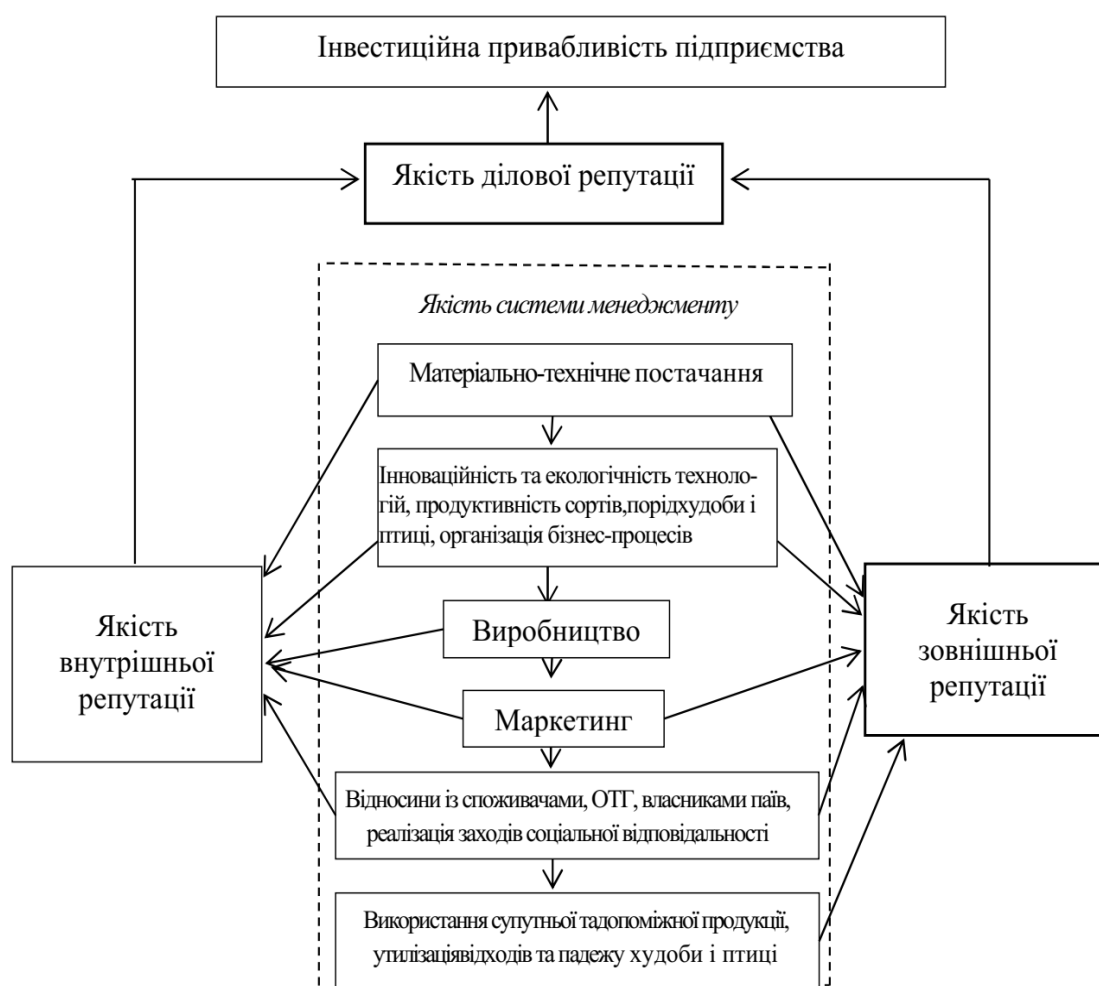


Рис. 1. Алгоритм впливу якості системи менеджменту на формування репутації сільськогосподарського підприємства на основі ланцюга створення цінностей.

Джерело: узагальнено авторами.

Метою стратегічно важливих видів діяльності, які використовують вхідні матеріально-технічні ресурси, людський капітал, виробничі, інформаційні та цифрові технології, є створення загальної цінності, у результаті цілеспрямованої діяльності на кожному етапі формується ділова репутація. Внутрішня репутація формується персоналом, потенційними та реальними споживачами, постачальниками відповідно до переваг в матеріально-технічному забезпеченні діяльності, організації внутрішніх виробничих процесів, розподілу та збуту; зовнішня репутація формується інвесторами та сторонніми організаціями щодо переваг підприємства на етапах матеріально-технічного забезпечення, організації бізнес-процесів, маркетингу, утилізації відходів виробництва та падежу худоби і птиці, заходів соціально відповідальної діяльності.

Отже, якість системи менеджменту підприємства відображено в його діловій репутації, яка являє собою сукупність її зовнішньої та внутрішньої складових, інтегрує представлення та відношення персоналу організації, споживачів, партнерів, сторонніх організацій. При цьому якість репутації характеризується численністю способів щодо її формування, зокрема цифрових технологій, з метою підвищення інформованості потенційних інвесторів та інших стейкхолдерів підприємства.

Вплив системи менеджменту сільськогосподарських підприємств на підвищення його інвестиційної привабливості на основі оцінювання результативності управління доцільно встановлювати із використанням розширених критеріїв, що формують ділову репутацію, ріст якої пов'язаний не лише із частковою цифровізацією управлінських

функцій (бухгалтерських функцій, аналітики, контролю, автоматизації бізнес-процесів та виробництва тощо), а й сприйняттям підприємства, його діяльності, продукції (послуг) у ринковому середовищі. Очевидно, що ділова репутація підприємства впливає на інформованість інвесторів, яка забезпечується системою управління на основі формування достовірної фінансової інформації про прибутковість бізнесу, дохідність акцій, що сприяє активізації інвестиційної діяльності.

Очевидно, що підвищення якості та конкурентоспроможності продукції сільськогосподарського підприємства має мультиплікативний вплив на формування довгострокових партнерських відносин зі споживачами продукції-сировини на ринку B2B (business-to-business) та росту його ділової репутації, що сприяє формуванню інвестиційної привабливості. Мультиплікативний ефект росту ринкової вартості підприємства виникає в результаті як збільшення прибутковості із наступним реінвестуванням цього прибутку в капіталізацію організації, так і стимулювання повторного придбання акцій підприємства (якщо підприємство має акціонерну організаційно-правову форму) в результаті підвищення довіри та інвестиційної привабливості, в тому числі пов'язаних із зростаючими дивідендними виплатами акціонерам. При цьому поширення достовірної інвестиційної інформації сприяє залученню потенційних інвесторів, росту попиту на цінні папери підприємства, курсової вартості акцій та відповідно, створенню додаткової ринкової вартості організації та репутаційної премії. Отже, інвестиційна привабливість підприємства та його цінних паперів обумовлена раціональною дивідендною політикою і, відповідно, дохідністю, залежить від репутаційного капіталу, створеного за рахунок результативності його системи менеджменту.

Зазначимо, як доводять міжнародні інвестиційні та кредитні рейтинги, на відміну від організацій із традиційними підходами до управління господарською діяльністю та процесами, корпорації, які впроваджують цифрові технології, за останні 10 років багатократно збільшили рівень ринкової капіталізації, забезпечуючи ріст інвестиційних рейтингів та інвестиційної привабливості на фондовому ринку. Це є підтвердженням тези про вплив ділової репутації та інвестиційну привабливість і, відповідно, на мультиплікативний ріст ринкової вартості організації. Отже, репутація має позитивний вплив на результати діяльності та ринкову вартість (капіталізацію) підприємства.

Одним із стримуючих чинників здійснення інвестиційної діяльності суб'єктами господарювання є низька фінансова грамотність населення і недостатня інформаційна прозорість на ринку цінних паперів для прийняття управлінських рішень та здійснення операцій на фондових біржах. Фінансова грамотність населення є основою для успішного функціонування економіки в цілому. Більше того, і якість життя населення залежить від їх знань та навиків у фінансовій сфері, оскільки вміння управляти власними фінансами та раціональна фінансова поведінка як господарюючих суб'єктів, так і приватних осіб сприяють економічному розвитку країни. Отже, з метою підвищення інвестиційної активності населення доцільно знизити ступінь невизначеності ринкової інформації за прийняття управлінських рішень на фінансових ринках та підвищити інвестиційну привабливість підприємства на основі забезпечення високого рівня якості системи менеджменту, ділової репутації та відкритості інформації про організацію, демонструючи інвестиційну привабливість у вигляді можливо одержання доходів від інвестицій.

Характерною особливістю сучасної економіки є розвиток та впровадження цифрових технологій, які визначають основні напрями розвитку підприємства та методи оцінки їх активів. Вартість підприємства залежить від якості матеріальних та нематеріальних активів, частка останніх у вартості істотно перевищує частку матеріальних активів. Водночас, за проведення аналізу ринкової вартості підприємства необхідно враховувати не лише сформовані активи, технології, майно, дохідність тощо, але й інші результати діяльності, сформовані діловою репутацією. Це пов'язано із посиленням конкуренції, зі швидким тиражуванням нових технологій, із дифузійною інновацій. Очевидно, що домінування нематеріальних активів над матеріальними є підтвердженням інноваційної моделі розвитку. Ця тенденція вимагає від бізнесових структур створення ефективної системи управління нематеріальними активами. Сформована ділова репутація забезпечує створення доданої цінності товару, що є джерелом його конкурентних переваг, а також приросту інвестиційної привабливості для інвесторів, що відображається у прирості рівня капіталізації підприємства.

Відомо, що в процесі розробки й прийняття управлінського рішення інвестор проводить технічних та фундаментальний аналіз курсової вартості акцій, в тому числі аналіз фінансового стану підприємства. Однак, в умовах прояву кризових явищ, результати такого аналізу не

дозволяють зберегти та навіть хеджувати свої інвестиції, що призводить до зростання недовіри і відповідно зумовлює низьку активність на ринку цінних паперів. У зв'язку із цим необхідно розробити інструменти, які знижують негативні наслідки, що базуються на наданні більш повної інформації всім учасникам ринку цінних паперів, особливо інвесторам, які очікують прибуток від вкладених інвестицій. Із цією метою доцільно розширити фінансову інформацію на основі об'єктивних даних про якість системи менеджменту, кваліфікацію та досвід персоналу, технології, виробничий потенціал та інші, які найбільш комплексно можуть бути представленими на основі збалансованої системи показників (ЗСП).

Зазначимо, що передумовою появи ЗСП була орієнтація керівництва компаній до підвищення якості менеджменту та репутації, в тому числі на основі узгодження інтересів різних груп – акціонерів, клієнтів, партнерів, кредиторів, персоналу та керівництва організації [24]. З метою реалізації такої багатовекторної політики управління бізнесовою структурою, необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей та ключових показників, а також збалансовану систему оцінювання досягнення стратегічних цілей. Саме тому, ЗСП дозволяє охарактеризувати діяльність підприємства кількісними та якісними показниками, на яких базується модель внутріфінансового розвитку, підвищення результативності системи управління, а також представити систему функціонування організації в аспекті якості менеджменту та ділової репутації.

Відомо, що збалансована система показників дозволяє одержати відповіді на наступні важливі питання для підприємства: як оцінюють його клієнти (потенційні та реальні споживачі); які процеси забезпечують підприємству виняткову позицію на ринковому сегменті; яким чином можна покращити ринкову позицію; як оцінюють акціонери підприємство. На основі відповідей на кожне із цих питань формується зовнішній та внутрішній репутаційний капітал.

Розглянемо кожну із складових збалансованої системи показників. Так, перспектива навчання та розвитку передбачає, що з метою забезпечення довгострокової успішної діяльності підприємства необхідно регулярно інвестувати у людські ресурси, інформаційні та цифрові технології. Розвиток організаційної та корпоративної культури, рівень задоволення персоналу та утримання кваліфікованих співробітників виступають драйверами стійкої внутрішньої ділової репутації.

Перспектива внутрішніх бізнес-процесів дозволяє підприємству формувати цінність пропозиції. Саме цінність визначає клієнтоорієнтованість, кількість потенційних споживачів та реальних покупців, що дає змогу формувати стійкий зовнішній репутаційний капітал. Одночасно цінність пропозиції формує відношення персоналу до діяльності підприємства, що є драйвером бізнес-процесів. На основі інноваційних розробок працівники визначають можливості підвищення ефективності внутрішніх бізнес-процесів, а результатом є формування стійкої внутрішньої ділової репутації.

Перспектива клієнтів визначається кількістю потенційних та реальних споживачів, рівнем задоволення продукцією (послугами), часткою на ринку і стійкістю сегментів, лояльністю споживачів і кількістю нових покупців, все це формує стійку зовнішню ділову репутацію.

Перспектива фінансів – фінансові показники характеризують результати діяльності організації, на основі яких менеджери аналізують та роблять висновки про результативність роботи, формуючи при цьому внутрішню ділову репутацію. Зовнішні користувачі на основі фінансових показників визначають фінансовий стан та фінансову стійкість підприємства, роблять висновок про його успішність та перспективність, створюючи зовнішню ділову репутацію.

Алгоритм використання збалансованої системи показників для оцінювання впливу ділової репутації підприємства на його інвестиційну привабливість представлено на рисунку 2.

Отже, ділову репутацію необхідно враховувати на кожному етапі планування підприємства. Результатом підвищення ділової внутрішньої та зовнішньої репутації є ріст загальної репутації підприємства, що безпосередньо впливає на ринкову вартість і, відповідно, на його інвестиційну привабливість.

Сільськогосподарське підприємство як об'єкт управління може бути представлене із урахуванням принципів збалансованої системи показників та інтересів інвесторів, зацікавлених у його розвитку та одержанні інвестиційного доходу від вкладених ними коштів у цінні папери або пряму купівлю активів. Так, акціонер має наступні права: на одержання доходу у вигляді дивідендів, на управління підприємством та на частку майна у разі ліквідації підприємства. При цьому величина дивідендів залежить, насамперед, від ефективності діяльності підприємства, і відповідно, прибутку. Отже, з метою захисту інвестицій акціонер може здійснювати управлінський

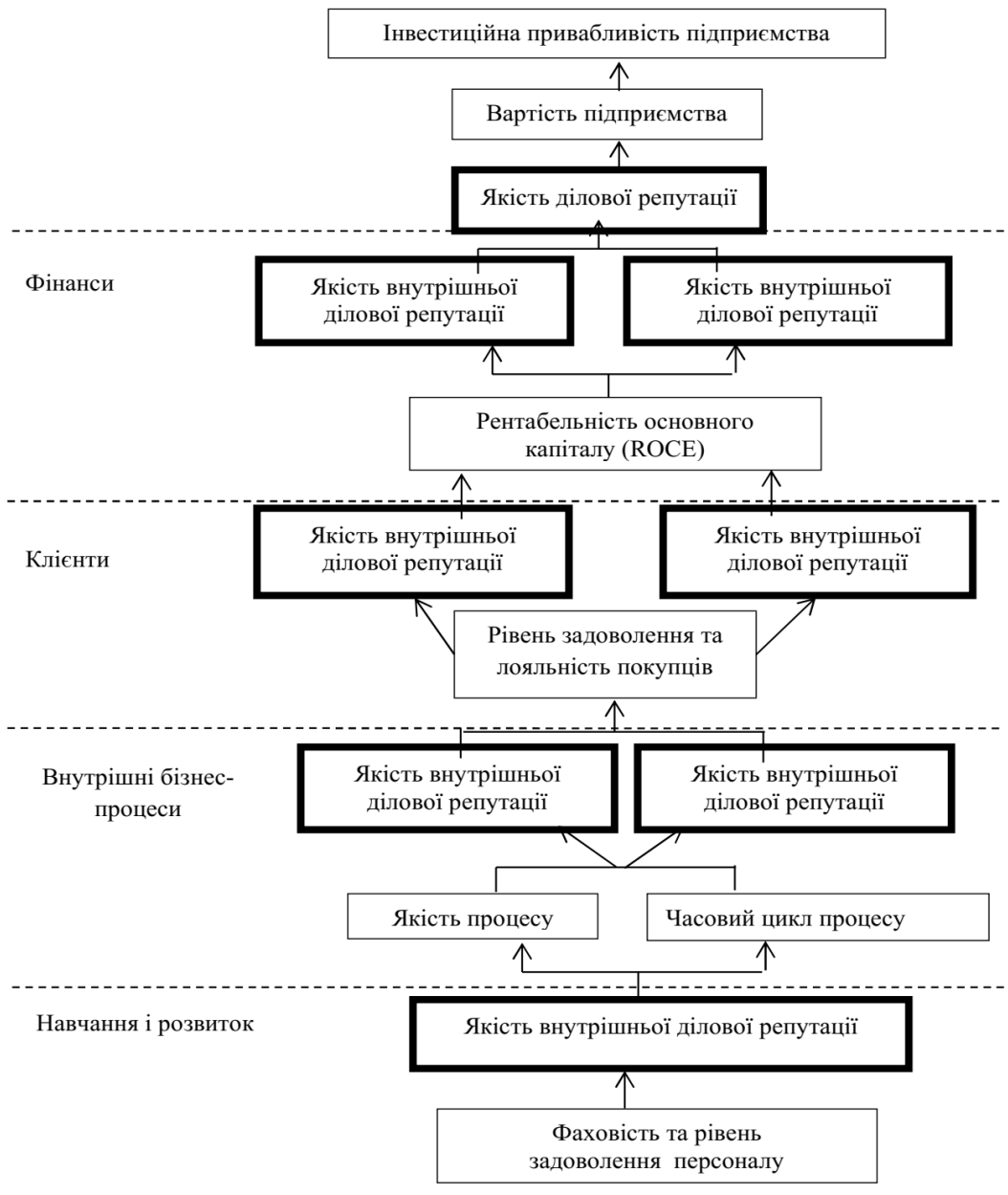


Рис. 2. Алгоритм оцінювання впливу ділової репутації на інвестиційну привабливість підприємства на основі ЗСП.

Джерело: узагальнено авторами.

вплив на діяльність підприємства, а підвищення інвестиційної привабливості формується підсистемою управління інвестуванням та підсистемою управління дивідендами.

Отже, цілями управління в аспекті реалізації підходу якості системи менеджменту є: для інвесторів щодо організації інвестування – зниження ризику; для інвестора щодо управління дивідендами – максимізації інвестиційного доходу; для підприємства – ріст інвестиційної привабливості та ринкової вартості.

Цільові сегменти підприємства є інтегральною характеристикою, які впливають на

динаміку прибутку, що є об’єктом управління акціонерів на основі збалансованої системи показників з метою досягнення максимальної вигоди через дивідендну політику. Діяльність будь-якого підприємства зорієнтована на створення благ (товарів і послуг) із наступною їх реалізацією на ринку, тому величина прибутку та ефективність функціонування організації залежить від якості, затребуваності та обсягів продажу продукції.

Модель управління підприємством на основі розробки та обґрунтування рішення про інвестування представлено на рисунку 3.

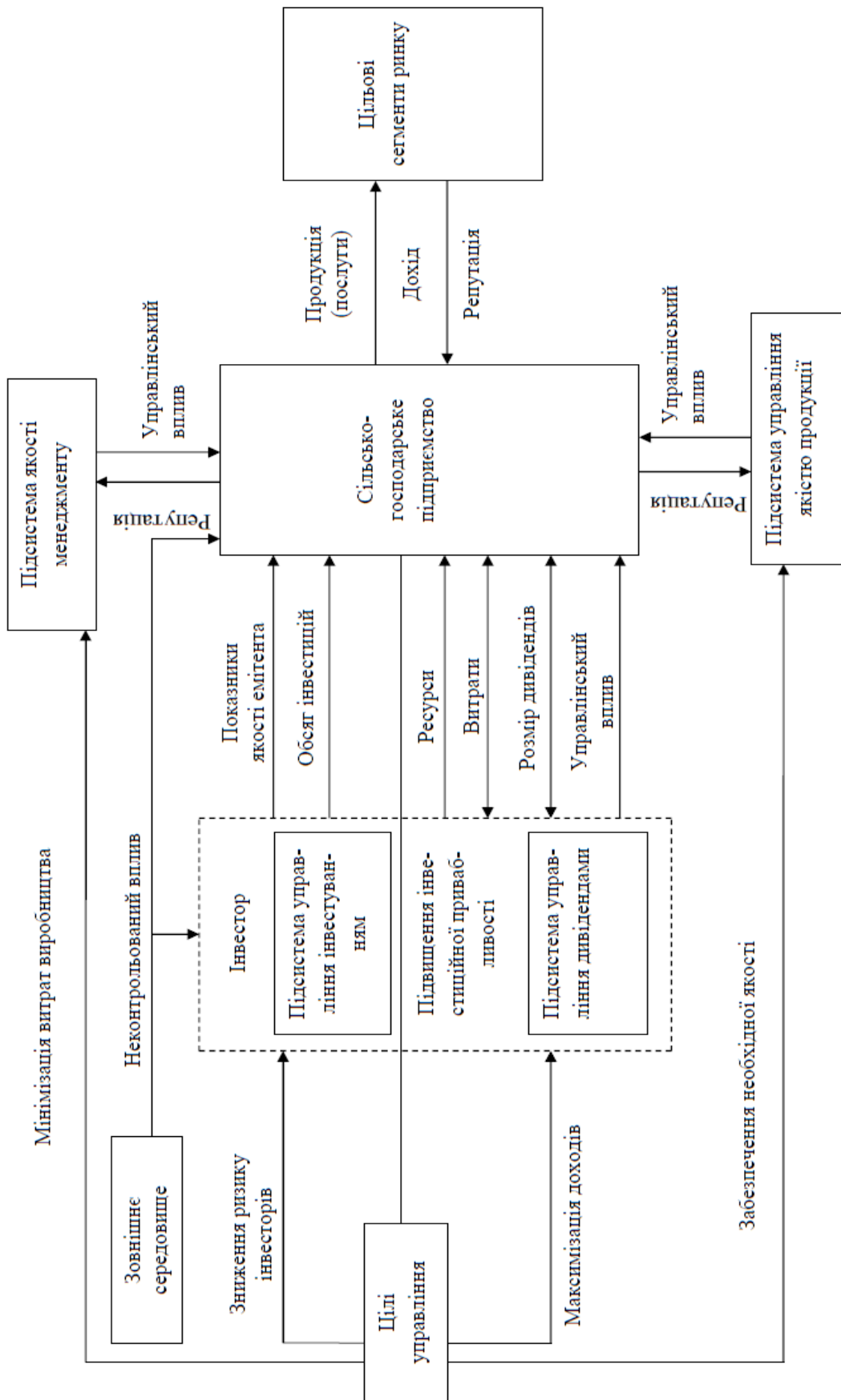


Рис. 3. Модель управління підприємством на основі обґрунтування рішення про інвестування.

Джерело: розроблено авторами.

Як свідчать наведені дані (рис. 3), основними цілями для інвестора при здійсненні процесів інвестування є максимізація доходів, які забезпечують підвищення їхнього добробуту та ринкової вартості підприємства за допустимих рівнів ризику. Ураховуючи зазначене, складовими управління для інвестора є урахування впливу неконтрольованих факторів на здійснення процесів інвестування, дивідендної політики, інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства. У результаті зазначені процеси впливають на прийняття управлінських рішень щодо обсягу інвестицій, які вкладаються у сільськогосподарське підприємство за окремими їх видами, які в подальшому впливають на величину виробничих витрат та розмір дивідендних виплат. Очевидно, що за умови оптимальної величини витрат, які сприяють формуванню обґрунтованого рівня цін в аспекті економічної доступності продукції та послуг для потенційних споживачів, а також зростаючих дивідендів для інвесторів (власників) забезпечується сільськогосподарським підприємством підвищення репутації, що в кінцевому рахунку позитивно впливатиме й на досягнення цілей інвестування для інвестора.

Висновки. Сучасні умови сільськогосподарських підприємств характеризуються розвитком та впровадженням цифрових технологій, що визначає нові умови функціонування середовища бізнесових структур. Це свідчить про те, що сьогодні ділова репутація підприємства залежить від рівня впровадження в його діяльність сучасних інформаційних технологій. При цьому результативність системи менеджменту підприємства пов'язана із діловою репутацією, яка виступає узагальнюючою її характеристикою, що впливає на ринкову вартість організації та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості організації.

Отже, поглиблення дефініції якості менеджменту сільськогосподарського підприємства на основі урахування ділової репутації та інвестиційної привабливості дозволило в рамках функціонального підходу уточнити складові підсистем управління забезпечення якості продукції організації та виділити підсистему управління якістю і підсистему управління витратами, а також встановити взаємозв'язки між суб'єктами та об'єктами управління.

Під результативністю управління підприємством розглядаємо сукупність якісних та кількісних характеристик, які відображають ефективність його діяльності та здатність відповідати вимогам власників, працівників, пайовиків, акціонерів та виконувати зобов'язання щодо одержання інвестиційного доходу.

Обґрунтовано, що управління якістю підприємством розглядається як систематичний та цілеспрямований вплив менеджерів на діяльність організації для забезпечення якості виробленої продукції, узгодженої роботи щодо задоволення економічних інтересів усіх стейкхолдерів підприємства. Якість управління є основним чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції за умови узгодження інтересів власників, менеджерів і стейкхолдерів, подолання агентського протиріччя.

Під інвестиційною привабливістю сільськогосподарського підприємства розглядаємо узагальнену характеристику результатів фінансово-господарської його діяльності, яка визначає потенційну можливість щодо стійкого одержання доходу від інвестицій у коротко-, середньо- і довгостроковому періоді. Доведено, що основним джерелом одержання доданої вартості підприємства є ділова репутація, яка формується в результаті взаємодії чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Ділова репутація підприємства виступає одним із чинників та одночасно є результатом зміни якості управління, що обумовлює необхідність її включення до складу оціночних критеріїв якості системи менеджменту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Скалюк Р.В., Лоїк О.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 1. С. 115–122. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_21.
2. Вашечко Ю.В. Методи оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. Вісник ХНАУ. Економічні науки. 2015. № 3. С. 305–316. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2015_3_38.
3. Пруненко Д.О., Грицьков Є.В., Алиреза А. Аналіз теоретико-методичних положень до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Економічний аналіз. 2018. Т. 28, № 1. С. 18–22. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2018_28%281%29_4.
4. Алексєнко І.І., Гресь М.С. Узагальнення теоретико-методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Економіка та суспільство. Мукачівський держ. ун-т. 2017. № 9. С. 952–956. URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-9>.
5. Яценко Л.О. Інвестиційна привабливість галузей харчової промисловості України. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2017. № 1–2. С. 68–76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2017_1-2_11.
6. Рзаєв Г.І., Вакулова В.О. Методичні підходи оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 1. С. 141–149.
7. Авдющенко А.С. Визначення результативності діяльності підприємств: роль та підходи. Держава та регіони. 2010. №2. С.10–17.

8. Тесленок І.М., Михайлова О.В., Богаченко О.П. Сучасні підходи до визначення результативності управління підприємством. Екон. вісн. Донбасу. 2012. № 1. С. 208–212.
9. ДСТУ ISO 9001–2001. Державний стандарт України. Системи управління якістю. Вимоги. (ISO 9001:2000, IDT). Київ: Держстандарт України, 2001.
10. Kano N., Nobuhiku S., Fumio T., Shinichi T. Attractive quality and must-be quality. Journal of the Japanese Society for Quality Control. 1984. № 14 (2). P. 39–48.
11. Adeosun L.P.K., Ganiyu R.A. Corporate Reputation as a Strategic Asset. International Journal of Business and Social Science. Vol.4, No 2/2013. P.220–225. URL: http://www.ijbssnet.com/journals/Vol_4_No_2_February_2013/24.pdf
12. Burke R. J., Martin G., Cooper C.L. ed. Corporate Reputation. Managing Opportunities and Threats. Gower, Farnham, Surrey 2011. P. 3–4, 338 p. URL: <http://eprints.gla.ac.uk/43710/>
13. Smaiziene I., Jucevicius R. Corporate Reputation: Multidisciplinary Richness and Search for a Relevant Definition. Commerce of engineering decisions, Vol. 2, 2009. P. 91–101. Doi:10.5755/J01.EE.62.2.11631.
14. Abimbola T., Kocak A. Brand, organization identity and reputation: SMEs as expressive organizations: A resources based perspective, Qualitative Market Research: An International Journal, Vol. 10. No 4. 2007. P. 416–430. Doi:10.1108/13522750710819748.
15. Barnett M.L., Jermier J.M., Lafferty B.A. Corporate Reputation: The Definitional Landscape, Corporate Reputation Review, No 9(1), 2006. P. 26–38. URL: <https://www.mv.helsinki.fi/home/aula/Top20/corp-reputation-definitional-landscape.pdf>
16. Gotsi M., Wilson A.M. Corporate reputation: seeking a denition. Corporate Communications. Vol. 6. No.1, 2001. P. 24–30. Doi:10.1108/13563280110381189.
17. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. Основи інвестиційного менеджменту: навч. посібник. Київ: Кондор, 2008. 340 с.
18. Гриценко М.П. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та методи визначення. Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. 2012. № 1. С. 13–21.
19. Нападівська І.В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України. Вісник ДонДует. 2005. № 4(28). С. 55–61.
20. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посібник. Київ: Каравела, 2008. 432 с.
21. Бланк І.А. Стратегія и тактика управління фінансами. Київ: МП "ІТЕМ, Лтд", "АДЕФ-Україна", 1996. 534 с.
22. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій. Державний інформ. бюл. про приватизацію. 1998. № 7. С. 18–28.
23. Портер М. Конкурентное преимущество / пер. с англ. Е. Калининой. АльпинаПаблишер. 2016. 716 с.
24. Kaplan R.S., Norton D. P. Using the balanced scorecard as a strategic management system. Harvard Business Review, 1996. Vol. 74. P. 75–85.
1. Skaljuk, R.V., Loi'k O.I. (2016). Ocinka investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva. [Assessment of investment attractiveness of the enterprise]. Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky. [Bulletin of Khmelytsky National University. Economic sciences]. No 1, pp. 115–122. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_21.
2. Vashechko, Ju.V. (2015). Metody ocinky investycijnoi' pryvablyvosti sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv. [Methods for assessing the investment attractiveness of agricultural enterprises]. Visnyk HNAU. Ekonomichni nauky. No 3, pp. 305–316. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2015_3_38.
3. Prunenko, D.O., Gryc'kov, Je.V., Alyreza, A. (2018). Analiz teoretyko-metodychnyh polozhen' do ocinky investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstv. [Analysis of theoretical and methodological provisions for assessing the investment attractiveness of enterprises]. Ekonomichnyj analiz. [Economic analysis]. Vol. 28. No 1, pp. 18–22. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28%281%29_4.
4. Aleksjejenko, I.I., Gres', M.S. (2017). Uzagal'nennja teoretyko-metodychnyh pidhodiv do ocinky investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva. [Generalization of theoretical and methodological approaches to assessing the investment attractiveness of the enterprise]. Ekonomika ta suspil'stvo. [Economy and society]. Mukachivs'kyj derzh. un-t. No 9, pp. 952–956. Available at: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-9>
5. Jashhenko, L.O. (2017). Investycijna pryvablyvist' galuzej harchovoi' promyslovosti Ukraïny. [Investment attractiveness of food industries of Ukraine]. Naukovyj visnyk Nacional'noi' akademii' statystyky, obliku ta audytu. [Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing]. No 1–2, pp. 68–76. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhasat_2017_1-2_11.
6. Rzaiev, G.I., Vakulova, V.O. (2016). Metodychni pidhody ocinky investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva. [Methodical approaches to assessing the investment attractiveness of the enterprise]. Visnyk Hmel'nyc'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky. [Bulletin of Khmelytsky National University. Economic sciences]. No 1, pp. 141–149.
7. Avdjushhenko, A.S. (2010). Vyznachennja rezul'tatyvnosti dijial'nosti pidpryjemstv: rol' ta pidhody. [Determining the effectiveness of enterprises: role and approaches]. Derzhava ta regiony. No 2, pp.10–17.
8. Teslenok, I.M., Myhajlova, O.V., Bogachenko O.P. (2012). Suchasni pidhody do vyznachennja rezul'tatyvnosti upravlinnja pidpryjemstvom. [Modern approaches to determining the effectiveness of enterprise management]. Ekon. visn. Donbasu. No 1, pp. 208–212.
9. DSTU ISO 9001–2001. Derzhavnyj standart Ukraïny. Systemy upravlinnja jakistju. [State standard of Ukraine. Quality management systems. Requirements]. Vymogy. (ISO 9001:2000, IDT). Kyi'v: Derzhstandart Ukraïny, 2001.
10. Kano, N., Nobuhiku, S., Fumio, T., Shinichi, T. (1984). Attractive quality and must-be quality. Journal of the Japanese Society for Quality Control. No 14 (2), pp. 39–48.
11. Adeosun, L.P.K., Ganiyu, R.A. (2013). Corporate Reputation as a Strategic Asset. International Journal of Business and Social Science, Vol. 4. No 2, pp. 220–225. Available at: http://www.ijbssnet.com/journals/Vol_4_No_2_February_2013/24.pdf
12. Burke, R. J., Martin, G., Cooper, C.L. ed. (2011). Corporate Reputation. Managing Opportunities and Threats.

REFERENCES

Gower. Farnham. Surrey, pp. 3–4, 338 p. Available at: <http://eprints.gla.ac.uk/43710/>

13. Smaiziene, I., Jucevicius, R. (2009). Corporate Reputation: Multidisciplinary Richness and Search for a Relevant Definition. *Commerce of engineering decisions*. Vol. 2, pp. 91–101. DOI:10.5755/J01.EE.62.2.11631.

14. Abimbola, T., Kocak, A. (2007). Brand, organization identity and reputation: SMEs as expressive organizations: A resources based perspective, *Qualitative Market Research: An International Journal*. Vol. 10. No 4, pp. 416–430. DOI:10.1108/13522750710819748.

15. Barnett, M.L., Jermier, J.M., Lafferty, B.A. (2006). Corporate Reputation: The Definitional Landscape, *Corporate Reputation Review*. No 9(1), pp. 26–38. Available at: <https://www.mv.helsinki.fi/home/aula/Top20/corp-reputation-definitional-landscape.pdf>

16. Gotsi, M., Wilson, A.M. (2001). Corporate reputation: seeking a denition. *Corporate Communications*. Vol. 6. No1, pp. 24–30. DOI:10.1108/13563280110381189.

17. Kojuda, V.O., Lepejko, T.I., Kojuda, O.P. (2008). *Osnovy investycijnogo menedzhmentu: navch. posibnyk. [Fundamentals of investment management: textbook manual]*. Kyi'v: Kondor. 340 p.

18. Grycenko, M.P. (2012). Investycijna pryvabylivst' pidpryjemstva: sutnist' ta metody vyznachennja. [Investment attractiveness of the enterprise: the essence and methods of definition]. *Visnyk Sums'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Finansy i kredyt. [Bulletin of Sumy National Agrarian University. Finance and Credit]*. No 1, pp. 13–21.

19. Napadovs'ka, I.V. (2005). Teoretychni ta metodychni aspekty doslidzhennja investycijnoi' pryvabylivosti Ukraïny. [Theoretical and methodological aspects of the study of investment attractiveness of Ukraine]. *Visnyk DonDuet. [Bulletin of DonDuet]*. No 4(28), pp. 55–61.

20. Duka, A.P. (2008). Teorija ta praktyka investycijnoi' dijal'nosti. [Theory and practice of investment activity]. *Investuvannja: navch. posibnyk. [Investing: textbook manual]*. Kyi'v: Karavela. 432 p.

21. Blank, Y.A. (1996). *Strategija y taktyka upravlenyja fynansamy. [Financial management strategy and tactics]*. Kyi'v: MP "YTEM, Ltd", "ADEF-Ukrayna". 534 p.

22. *Metodyka integral'noi' ocinky investycijnoi' pryvabylivosti pidpryjemstv i organizacij. [Methods of integrated assessment of investment attractiveness of enterprises and organizations]*. *Derzhavnyj inform. bjul. pro pryvatzaciju. [State inform. byul. about privatization]*. 1998. No 7, pp. 18–28.

23. Porter, M. (2016). Konkurentnoe preymushhestvo / per. s ang. E. Kalynnoj. [Competitive advantage / trans. with English E. Kalinina]. *Al'pyna Pablysher*. 716 p.

24. Kaplan, R.S., Norton, D. P. (1996). Using the balanced scorecard as a strategic management system. *Harvard Business Review*. Vol. 74. pp. 75–85.

Инвестиционная привлекательность в системе менеджмента и деловой репутации сельскохозяйственных предприятий

Шуст Е.А., Гринчук Ю.С., Паска И.Н., Ткаченко Е.В.

В статье рассмотрены вопросы повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий в аспекте результативности их системы менеджмента и деловой репутации. Доказано, что в

условиях цифровой трансформации экономики, а также проявления кризисных явлений, в частности, пандемии Covid-19, вносятся определенные коррективы в осуществление бизнес-процессов, что требует от сельскохозяйственных предприятий повышения качества управленческой деятельности и системы менеджмента в целом.

Установлено, что результативность и качество менеджмента выступают индикаторами уровня развития системы менеджмента, характеризующих потенциальный и фактический уровни потенциала системы управления любого предприятия.

Обосновано, что деловая репутация сельскохозяйственного предприятия в условиях цифровизации является решающим фактором повышения инвестиционной привлекательности организации, а качество системы менеджмента характеризуется степенью развития потенциала менеджеров высшего звена и профессионализма работников, способствующих достижению поставленных целей по повышению деловой репутации.

Систематизированы составляющие формирования внешней и внутренней деловой репутации предприятия, которые определяют добавленную стоимость, в виде репутационной премии, которую может получить ее владелец при продаже своей организации на рынке. Углублено дефиницию инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного предприятия как обобщающей характеристики, которая отражает эффективность и надежность инвестирования в развитие предприятия, включая состояние, инновационность и эффективность использования его активов, их ликвидность, уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, а также стратегические перспективы развития отрасли, целевых сегментов.

Доказано, что качество системы менеджмента предприятия влияет на деловую репутацию предприятия, информированность инвесторов о прибыльности бизнеса, доходность акций, способствует активизации инвестиционной деятельности. Адаптировано систему сбалансированной системы показателей для оценки влияния деловой репутации на инвестиционную привлекательность сельскохозяйственного предприятия. Обосновано, что в целях защиты инвестиций акционер осуществляет управляющее воздействие на деятельность предприятия, повышение инвестиционной привлекательности формируется подсистемой управления инвестированием и подсистемой управления дивидендами.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, деловая репутация, система менеджмента, сельскохозяйственное предприятие.

Investment attractiveness in the system of management and business reputation of agricultural enterprises

Shust O., Hrynychuk Yu., Paska I., Tkachenko K.

The article considers the issue of increasing the investment attractiveness of agricultural enterprises in terms of the effectiveness of their management system and business reputation. It is proved that in the conditions of digital transformation of the economy, as well as the manifestation of crisis phenomena, in particular, the Covid-19 pandemic, certain adjustments are made in business processes, which requires

agricultural enterprises to improve the quality of management and management system in general.

It is established that the effectiveness and quality of management are indicators of the level of development of the management system, which characterize the potential and actual levels of potential of the management system of any business entity.

It is substantiated that the business reputation of an agricultural enterprise in terms of digitalization is a decisive factor in increasing the investment attractiveness of the organization, and the quality of the management system is characterized by the degree of development of senior managers and professionalism of employees who contribute to achieving business reputation.

The components of the formation of external and internal business reputation of the enterprise, which determine the added value, are systematized in the form of a reputational premium that its owner can receive when selling his organization on the market. The definition of investment attractive-

ness of an agricultural enterprise as a general characteristic that reflects the efficiency and reliability of investing in the development of the enterprise includes the state, innovation and efficiency of its assets, their liquidity, solvency and financial stability, as well as strategic prospects for the industry.

It is proved that the quality of the management system of the enterprise affects the business reputation of the enterprise, the awareness of investors about the profitability of the business, the profitability of shares, which contributes to the intensification of investment activities. The system of a balanced system of indicators has been adapted to assess the impact of business reputation on the investment attractiveness of an agricultural enterprise. It is substantiated that in order to protect investments, the shareholder exercises managerial influence on the enterprise, increasing investment attractiveness is formed by the investment management subsystem and the dividend management subsystem.

Key words: investment attractiveness, business reputation, management system, agricultural enterprise.



Copyright: Шуст О.А., Гринчук Ю.С., Паска І.М., Ткаченко К.В.
© This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.

Шуст О.А.
Гринчук Ю.С.
Паска І.М.
Ткаченко К.В.


ID <http://orcid.org/0000-0001-7066-8020>
ID <https://orcid.org/0000-0003-0297-7432>
ID <https://orcid.org/0000-0003-4453-8905>
ID <https://orcid.org/0000-0002-0369-3100>



МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33.021:631.11:637.1

JEL O12,Q12,D12

Аналіз середовища функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молокаШупик С.М. *Білоцерківський національний аграрний університет* E-mail: s.shupic@ukr.net

Шупик С.М. Аналіз середовища функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молока. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 139–153.

Shupyk S.M. Analiz sere dovyyshha funkci onuvannja sil's'kogospodars'kyh pidpryjemstv z vyrobnyctva moloka. Ekonomika ta uprav linnja APK. 2021. № 1. S. 139–153.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-139-153

Стаття присвячена дослідженню складових чинників середовища функціонування суб'єктів господарювання галузі молочного скотарства та виявленню вектору їх впливу на ефективність господарської діяльності.

Обґрунтовано, що актуальність дослідження середовища функціонування суб'єктів господарювання галузі молочного скотарства зумовлена можливістю розробки ефективних стратегій розвитку. Встановлено істотний вплив чинників політико-правового середовища на стійкість розвитку галузі молочного скотарства, особливо інструментів державної підтримки. Аргументовано, що економічні умови функціонування молочного скотарства зумовлюють переважно загрози, прояв нових можливостей відбудеться за умови підвищення середньодушового рівня доходів населення, покращення сировинної бази.

Встановлено двоїстість впливу соціальних чинників на розвиток галузі молочного скотарства, за переважання позитивного, а стратегічними пріоритетами соціальної політики держави мають стати: благоустрій сільських територій, зміна тенденції зниження чисельності населення та відтоку висококваліфікованих спеціалістів, привабливість працевзайнятості для молодих фахівців.

Виявлено недостатній рівень техніко-технологічного забезпечення галузі молочного скотарства, що посилює негативний вплив на ефективний розвиток суб'єктів господарювання. Систематизовано чинники, які стримують ефективний розвиток сільгосптоваровиробників з виробництва молока: низька дієвість та відсутність системності державної підтримки – 74 % опитаних; прояв диспаритету цін – 50,1 %; критичний стан матеріально-технічної бази – 48,3 %; низькі можливості у розширенні сільськогосподарських угідь – 46,7 %; нестача кваліфікованих кадрів – 45,9 %.

Ідентифіковано заходи, які будуть прийняті менеджментом сільськогосподарських підприємств з метою нівелювання негативного впливу несприятливих чинників: 53,2 % опитаних планують провести заходи щодо підвищення якості продукції; 42,3 % – удосконалити технологічний процес виробництва (доїння, годівлі, утримання); 26,5 % – збільшити поголів'я корів та покращити породний склад; 16,9 % – модернізувати будівлі ферм; 14,2 % – покращити умови праці.

Досліджено конкурентне середовище функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молока на основі використання моделі 5 сил конкуренції та визначено рівень конкуренції серед товаровиробників, встановлено вплив сили постачальників та покупців, загрози появи нових конкурентів, наявність товарів-замінників молока.

Ключові слова: молочне скотарство, середовище функціонування сільгосппідприємств, чинники зовнішнього середовища, конкурентне середовище.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Виробництво молока є складним виробничо-технологічним процесом, який характеризується підвищеною трудомісткістю, наявністю різноманітних чинників, які впливають на процес виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах. Молочне скотарство являє собою одну із важливих галузей тваринництва, розвиток якої на сьогодні здійснюється у сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах, частка останніх переважає у загальних обсягах формування товарної пропозиції. Водночас, результати діяльності сільськогосподарських підприємств з виробництва молока залежать від специфіки виробництва, суб'єктів господарювання, які виробляють засоби виробництва, корми, ветпрепарати та ін., а також переробних підприємств, логістичних структур та внутрішніх чинників – розміри землезабезпечення, обсяги виробництва, особливості структури молочного стада, технології виробництва, організаційно-правові форми та інші характеристики [1, 2].

Отже, діяльність сільськогосподарських підприємств з виробництва молока перебуває під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають як на кінцеві результати виробництва, так і стратегічні перспективи розвитку підприємства з виробництва молока, а тому існує необхідність їх детального вивчення щодо величини та вектору впливу цих чинників.

Чинники середовища функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молока розглядаються як сукупність зовнішніх та внутрішніх умов і сил, які впливають на можливість й результати їх діяльності, а також дозволяють реалізувати стратегічні цілі та завдання [3, 4]. Зазначимо, що чинники зовнішнього середовища взаємопов'язані між собою, характеризуються складністю (наявністю досить значної кількості чинників), мінливістю (швидкістю змін) та невизначеністю, а також проявом хаотичного руху. Саме тому аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища дає змогу своєчасно спрогнозувати зовнішні щодо підприємства чинники, визначити їх вплив, а також розробити заходи з раннього попередження на випадок можливих загроз, складання плану на випадок непередбачуваних обставин та ін.

Метою дослідження є систематизація чинників середовища функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молока та визначення величини і вектору їх впливу, а також обґрунтування заходів щодо реалізації заходів з ефективного розвитку мо-

лочного скотарства в сучасних умовах посилення кризових явищ та невизначеності.

Матеріал і методи дослідження. Під час проведення дослідження використано методи системно-функціонального, порівняльного, логічного та економіко-статистичного аналізу. Метод теоретичного узагальнення зарубіжних та вітчизняних науковців використано за критичного аналізу існуючих підходів до проведення стратегічного аналізу середовища функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молока, а за оцінювання величини та вектору впливу чинників використано загальнонаукові методи пізнання, такі як аналіз та синтез, індукція і дедукція, системний комплексний підхід.

З метою проведення стратегічного аналізу впливу зовнішнього середовища на розвиток галузі молочного скотарства та сільськогосподарських підприємств з виробництва молока використано метод PEST-аналізу, який дозволяє оцінити політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники [5]. Вивчення впливу чинників мікросередовища на розвиток молочного скотарства проведено на основі аналізу конкуренції із використанням моделі 5 сил конкуренції М. Портера.

Інформаційно-емпірична база дослідження включає анкетні опитування суб'єктів господарювання галузі молочного скотарства, офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, дані статистичної звітності сільськогосподарських підприємств з виробництва молока, а також власні спостереження та розрахунки авторів.

Результати дослідження та обговорення. Актуальність дослідження середовища функціонування суб'єктів господарювання галузі молочного скотарства зумовлена тим, що знання поведінки кожного його чинника дозволяє сформулювати такий набір стратегій, які є найбільш доцільними наразі та враховують довгострокові інтереси самого підприємства. Діагностика середовища підприємства, зазвичай, передбачає: оцінку змін, які впливають на реалізацію поточної стратегії; визначення чинників, які створюють загрози для поточної стратегії, контроль і аналіз діяльності конкурентів; визначення чинників, які формують можливості для досягнення цілей шляхом коригування планів [6, 7].

Розглянемо перший чинник зовнішнього середовища – це стабільність політичної системи та дієвість програм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників з виробництва молока. Пріоритетами державної політики у розвитку сільського господарства є модернізація та інноваційний розвиток, а та-

кож сільський розвиток. Зазначимо, що урядові програми характеризуються певною нестабільністю, що проявляється у постійній зміні нормативно-правових актів та внесення поправок у них. Окрім того, хоч підтримка розвитку сільського господарства визначена як обов'язкова та першочергова, обсяг бюджетних коштів, які виділяють на ці цілі є дуже низьким, особливо у порівнянні із країнами США та Євросоюзу.

Більш детально розглянемо інструменти держаної підтримки розвитку молочного скотарства. Так, у 2018 р. для підтримки розвитку тваринництва передбачено 4000 млн гривень за такими напрямками: здешевлення залучення інвестицій; дотація за вирощування молодняку ВРХ (фізичні особи); дотація за утримання корів (юридичні особи); часткове відшкодування вартості племінних тварин, сперми та ембріонів.

Зазначимо, що дотація за молодняк надається за кожні чотири місяці його утримання наростаючим підсумком з урахуванням віку молодняку у розмірі: за період утримання молодняку віком від 1 до 5 міс. – 300 грн за 1 голову; за період утримання молодняку віком від 5 до 9 міс. – 700 грн за 1 голову; за період утримання молодняку віком від 9 до 13 міс. – 1500 грн за 1 голову. Загальний обсяг дотації за молодняк не може перевищувати 2500 грн із розрахунку за одну голову молодняку.

Для сільськогосподарських підприємств Урядом було передбачено надання дотації за утримання корів у розмірі 1500 грн. Зазначимо, що подібний підхід до дотування молочного скотарства було збережено і в 2019 р. Як свідчать результати даних колишнього Міністерства аграрної політики та продовольства України упродовж двох останніх років основним напрямом використання коштів загального фонду державного бюджету були витрати, пов'язані з будівництвом та модернізацією об'єктів у тваринництві [8].

Так, у 2018 р. значну частку фінансових ресурсів за вказаною вище програмою було спрямовано на підтримку галузі птахівництва, що зумовило неоднозначну оцінку в суспільстві. Подібна ситуація спостерігалася і в 2019 р., де основна частка коштів спрямовується на компенсацію витрат на будівництво не тільки об'єктів галузі тваринництва, а й виробничих потужностей, які пов'язані з переробкою зерна, що, на нашу думку, не має тісного зв'язку з розвитком галузі тваринництва. Вважаємо, що критерієм оцінки ефективності державної підтримки в молочному скотарстві є призупинення спаду поголів'я корів як у сільськогосподарських підприємствах, так і господарствах населення. Однак, цього не спостерігається,

незважаючи на зусилля держави змінити ситуацію, що склалася.

Очевидно, що антиінфляційна політика є особливо важливою для галузі, оскільки від купівельної спроможності кінцевого споживача залежить попит на продукцію та вартість ресурсів для ефективного ведення галузі. На сьогодні спостерігається значний дисбаланс в ціновому ланцюгу сільгосптоваровиробник – переробне підприємство – оптова і роздрібна торгівля. Доказом цього є той факт, що упродовж останніх трьох років споживча ціна молока в роздрібній мережі перевищує в 2–2,5 рази закупівельні ціни на молоко у сільськогосподарських підприємствах.

Зазначимо, що тенденція до зниження цін відбулася на початку березня 2020 р., для низьких гатунків та невеликих обсягів. Однак, станом на 1 травня не втрималась цінова пропозиція вже й на крупні партії високоякісного молока. Так, найбільші зниження ціни спостерігаються за молоком екстрагатунку, який порівняно з попереднім моніторингом втратив 0,42 грн і знизився в середньому до 10,12 грн/кг. Ціна молока вищого гатунку становить 9,75 грн/кг, що на 0,23 грн менше, ніж двома тижнями раніше. Найменше скоротилася за цей період ціна на перший гатунок (проте така сировина почала дешевшати ще в березні) – мінус 0,13 грн, до 9,29 грн/кг. Середньозважена ціна по трьох гатунках зменшилася на 0,26 грн і складає 9,72 грн/кг [9].

Посилення економічної кризи через пандемію коронавірусу зумовило падіння цін на сире молоко на фермах у провідних країн світу, ускладнення процесів товароруху виробленої продукції у ланцюгах поставок, нестачу працівників [10]. За таких умов середовища функціонування галузі молочного скотарства посилюється необхідність у розробці дієвих інструментів державної підтримки довгострокової стратегії для збалансування ефективності та гнучкості галузі, інтеграції молокопродуктових ланцюгів поставок у локальні продовольчі системи.

Окрім цього, необхідно враховувати, що на ціну молока в Україні суттєвий додатковий тиск має імпорт молочної продукції, який в поточному році продовжує зростати, незважаючи на карантинні обмеження. Така ситуація посилює прояв ризиків зовнішнього середовища, що в кінцевому підсумку, зумовить зниження прибутковості галузі та стабільність її розвитку.

Встановлено, що фінансування бюджетної програми КПКВК 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва» у 2020 р. було меншим, ніж у попередні з аналізованих років.

Сума коштів, яка була виділена на підтримку тваринництва дорівнювала 1046927,5 тис. грн. Найбільша частка виділених коштів на підтримку тваринництва у 2020 р. припадала на часткове відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції – 41,1 %. Частка коштів, спрямованих на відшкодування вартості куплених для подальшого відтворення племінних тварин становила 28,7 %. Зазначимо, в цей рік не було передбачено дотації на утримання корів молочного, м'ясо-молочного та м'ясного напрямку продуктивності і за вирощування молодяку великої рогатої худоби. Отже, зазначене вище дозволяє зробити висновок про недостатній рівень державної підтримки галузі молочного скотарства в умовах скорочення її виробничого потенціалу.

З метою оцінювання впливу політичних чинників на розвиток молочного скотарства нами проведено опитування менеджменту сільськогосподарських підприємств Житомирської, Київської, Рівненської, Чернігівської, Хмельницької областей (935 респондентів). Встановлено, що політичні чинники мають істотний вплив на молочне скотарство. Хоча в цілому політичну ситуацію в країні можна оцінити як відносно стабільну, але у сільськогосподарських товаровиробників відмічається певна недовіра до урядових заходів з підтримки галузі, відсутня чітка лінія у напрямках її розвитку. Вважаємо, якщо у подальшому буде знижуватися фінансова підтримка галузі з боку держави та не спостерігатиметься підвищення ціни на молоко-сировину у сільськогосподарських товаровиробників, то поєднання таких чинників, ймовірно, призведе до стагнації молочного скотарства. Економічні чинники не менш важливі для розвитку галузі молочного скотарства. Так, рівень інфляції (підвищення загального рівня цін на товари та послуги) має прямий вплив на розвиток досліджуваної галузі. Очевидно, що у зв'язку із підвищенням цін на промислові товари, які є необхідними для функціонування галузі, підвищується собівартість виробництва молока. Окрім цього, рівень інфляції впливає безпосередньо на реалізаційні ціни на молоко, що відповідно посилює прояв диспаритету в галузі [11]. Серед промислової продукції, яка придбана сільськогосподарськими товаровиробниками в останні три роки, найвищі темпи підвищення цін спостерігалися на паливно-мастильні матеріали, будівельні, ветеринарні послуги, кормові добавки.

Наступним важливим економічним чинником є стан сировинної бази молокопереробних

підприємств. Очевидно, що розвиток ринку молока та молокопродукції тісно пов'язано із станом розвитку сільськогосподарських підприємств – товаровиробників молока, оскільки сире молоко є основним ресурсом для виробництва продукції молочної галузі та становить більше половини собівартості кінцевої продукції. Слід зазначити, що в Україні спостерігається тенденція скорочення обсягів виробництва молока, зокрема, у 2019 р. було вироблено лише 9,7 млн тонн, що становить 96,4 % минулорічного показника. Загальне споживання на людину у 2019 р. склало 201,2 кг молока та молочних продуктів, що в цілому становить 53 % від раціональної норми. Водночас, посилення світової кризи внаслідок пандемії зумовило зниження світового попиту на молоко та молокопродукцію, що відповідно вплинуло на зниження світових цін на біржові молочні товари. Унаслідок цього буде спостерігатися у майбутньому накопичення світових запасів та зниження цін [12]. Однак за даними ФАО у другій половині 2020 р. спостерігалася тенденція до підвищення цін на молоко та молокопродукцію унаслідок активізації світового попиту, погіршення погодних умов для його виробництва в Океанії, а також високого внутрішнього попиту у країнах західної Європи. Ця тенденція наприкінці 2020 р. не змінила загального тренду до зниження цін на молоко, оскільки середній індекс цін на молочну продукцію у цьому році був на 1,0 % нижче рівня 2019 року.

Скорочення обсягів вітчизняного виробництва молока за умови наявності незадоволеного споживчого попиту буде зумовлювати нарощення імпорту молочної продукції. Зазначимо, що за період 1990–2005 роки Україна щорічно експортувала близько 2 млн т молока та молокопродуктів. Після втрати ринку Росії відбувся різкий спад обсягів експорту молокопродукції. За останні три роки Україною були освоєні нові ринки Азії, країн ЄС та Африки. В результаті експорт молока та молокопродуктів збільшився майже в 2 рази. Щодо імпорту, то лідерами є країни ЄС, Америки та невелику частину займають країни СНД.

Водночас, у 2019 р. баланс імпорту-експорту молочних продуктів дорівнював нулю, а за перші три місяці 2020 р. одержано негативне сальдо у торгівлі молочними продуктами, яке складає 22,7 млн дол. США, а, отже, країна перетворилася на нетто-імпортера молочних продуктів. Так, за підсумками першого кварталу 2020 р. Україною експортовано молочної продукції на загальну суму 44,7 млн дол., що на 9,3 % менше, ніж у минулому році, а обсяги імпорту зросли до 67,4 млн дол. – на 167,5 % [13].

Про сформовану стійку тенденцію до нарощення обсягів імпорту молочної продукції до країни свідчать наступні дані: за останні 5 років імпорт молочної продукції у грошовому еквіваленті зріс з 43,3 млн дол. США – у 2016 р. до 303,3 млн дол. США у 2020 р. або в 7 разів більше. Загалом у 2020 р. із 2015 р. (за 5 років) обсяги імпорту молока та молокопродуктів (у перерахунку на молоко) зросли у 9,5 разів. Так, обсяг імпорту сирів в Україну за 2020 р. зріс на 97 % – до 46,8 тис. тонн. Очевидно, якщо подібна тенденція збережеться в майбутньому та не буде розроблено адекватних дій з боку держави, то існує ризик виникнення залежності вітчизняного ринку молока та молочної продукції від імпортних поставок.

Наступний економічний чинник це оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Зазначимо, що починаючи з 01.01.2017 р. набули чинності зміни до Податкового кодексу України, які значно вплинули на оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Так, було скасовано спеціальний режим оподаткування з ПДВ для підприємств сільськогосподарської галузі, а також зазнали змін деякі інші податки та збори. Зокрема, передбачено для сільськогосподарських підприємств сплату єдиного податку 4-ої групи – податок, який стягується з одиниці земельної площі у відсотках від її нормативної грошової оцінки. Так, юридичні особи, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку: третя група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень; четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Сільськогосподарські підприємства з виробництва молока є платниками єдиного податку. До переваг цього податку слід віднести наступне: передбачають звільнення від сплати окремих податків; звільняються від сплати земельного податку фізособи, які здають сільгоспугіддя в оренду єдинникам четвертої групи; платники четвертої групи подають звітність раз на рік. До недоліків можна віднести наступне: величина єдиного податку не залежить від результатів діяльності сільгосптоваровиробника (для високорентабельного підприємства це можна назвати і перевагою). У ситуації, якщо підприємство спрацювало у збиток чи отримало невеликий прибуток, воно має сплатити ЄП,

виходячи з площі землі, яка йому належить на праві власності чи на умовах оренди.

Зазначимо, що високі ставки податку негативно впливають на стратегічний розвиток підприємства, оскільки значно знижують величину чистого прибутку. Отже, орієнтація до зниження податкових платежів підприємства дає змогу до нарощення прибутку та відповідно розширеного відтворення.

Економічний чинник – рівень доходів населення – характеризує купівельну спроможність споживачів щодо їх можливості перетворити потенційний попит у реальний, зокрема на молоко і молокопродукцію. Зазначимо, що доходи українців у 2019 р. склали майже 3,7 трлн грн, а обсяг витрат – 3,8 трлн грн, що перекоонує про скорочення заощаджень населення на 116,2 млрд грн. Зокрема, дохід на одну особу склав 67,5 тис. грн. Якщо порівняти це значення із показником 2018 р., то реальні доходи населення з урахуванням інфляції зросли на 6,5 %, що свідчить про уповільнення зростання доходів у 1,7 раза: у 2017–2018 роках.

Якщо розглянути структуру доходів населення, то лівова частка 47,4 % припадає на заробітну плату. Водночас, досить високе значення спостерігається за статтею доходів – соціальна допомога та інші одержані поточні трансфери – 31,7 %, а на статтю прибуток та змішаний дохід – 18,3 %, на доходи від власності – 2,6 %. У структурі витрат населення за 2019 р. значну частку становило придбання товарів та послуг (92,1 %), що доводить про низькі можливості населенням країни роботи заощадження [14].

Незважаючи на тенденцію підвищення середньомісячної заробітної плати, її рівень в сільському господарстві залишається нижчим, хоча цей розрив в останні роки скорочується. Значення показника середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві у 2019 р. (із січня до грудня) становило 8 738 грн, що на 21,9 % вище порівняно з 2018 роком. Водночас, середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві, попри значне зростання, є нижчою, ніж у середньому по економіці, де цей показник у 2019 р. склав 10 497 грн [15].

Серед економічних показників доцільно розглянути інвестиційний бізнес-клімат в сільському господарстві та молочному скотарстві. Узагальнення наукової літератури дозволяє зробити висновок про те, що інвестиційна привабливість сільського господарства є низькою. Так, за шість місяців 2019 р. частка сільського господарства у загальному обсязі капіталовкладень, які зросли на 7,5 %, навпаки, скоротилася з 12,8 до 10 %. Водночас, капітальні інвестиції

у виробництво продукції харчової промисловості за шість місяців 2019 р. порівняно з відповідним періодом 2018 р. зросли на 52,7 %. Інвестиційний спад у сільському господарстві відбувається, зокрема, по найбільш цінних довгострокових біологічних активах рослинництва і тваринництва. Їхня частка у вкладеннях в економіку зменшилася з 1,9 % у 2015 р. до 1,0 % за січень–червень 2019 року, однак цей негативний процес дещо компенсується подвійним зростанням частки інвестицій у землю [16].

Низька інвестиційна привабливість сільського господарства посилюється також унаслідок прояву кризових явищ, підвищення ризиків, зниження рівня окупності витрат по проєктах, високих ставок на інвестиційні кредити, відсутності дієвої державної підтримки особливо малого агробізнесу, втрати довіри на фондових ринках до цінних паперів вітчизняних агрокомпаній, відсутності ефективного інвестиційного менеджменту сільськогосподарських підприємств тощо. У зв'язку із цим Кабінетом Міністрів України розроблено стратегію щодо активізації надходження приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року [17]. Рівень інвестиційної активності в молочному скотарстві також є низьким, оскільки інвестують у галузь в основному підприємства-товаровиробники. Очевидно, що низька дієвість державної підтримки негативно впливає на інвестиційну привабливість галузі. При цьому необхідно врахувати, що молочне скотарство потребує значних початкових вкладень, віддача у яких є тривалою у часі.

Вважаємо, що у складі економічних чинників доцільно розглянути динаміку вітчизняного ринку молока. Так, молоко і молочні продукти є продуктом першої необхідності і складовою частиною продуктового споживчого кошика. Скорочення обсягів валового виробництва молока призвело до значного погіршення показників з його виробництва на одну особу, що в свою чергу не забезпечило норми споживання молока та молочних продуктів на душу населення. Серед численних чинників, які впливають на рівень споживання, слід виділити рівень розвитку виробництва, особливості розподілу доходів населення, цінова та перехресна еластичність попиту, якість продукції, національні традиції у споживанні молока та молочної продукції та ін. Очевидно, що дія перелічених чинників проявляється неоднозначно, тому необхідно розглядати у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності.

Зазначимо, що в останні п'ять років спостерігається тенденція про зниження ролі особистого селянського господарства у забезпе-

ченні молоком і молокопродуктами населення. Це пов'язано з відсутністю економічної захищеності та складною демографічною ситуацією в сільській місцевості. Негативний вплив доходів на душу населення можна пояснити тим, що поки що потенційна ємність ринку далека до насичення, і головним стримуючим чинником тут є обмежені ресурсні можливості споживача, а саме – купівельна спроможність.

За простими розрахунками можна визначити, що з метою досягнення науково обґрунтованої норми споживання молока та молокопродуктів в розрахунку на 1 особу (для розрахунку прийнято 42 млн жителів України) потрібно виробляти 16 млн т молока, що за прогнозом продуктивності в 2030 р. на рівні 5428 кг на рік потрібно мати поголів'я корів близько 2,9 млн голів у товаровиробників усіх категорій. Враховуючи тривалий період відтворення поголів'я основного стада в молочному скотарстві, досягнення зазначеного вище показника валового виробництва молока без ввезення маточного поголів'я із-за кордону є неможливим.

Успішне вирішення завдання забезпечення населення країни молоком і молочними продуктами можливо в тому випадку, коли вся сукупність галузей і підгалузей агропромислового комплексу, заготівельні і торговельні організації, що забезпечують виробництво, транспортування, зберігання, переробку і реалізацію молока і продуктів його переробки, будуть представляти собою збалансовану цілісну систему. Стійкого зростання виробництва й ефективного функціонування ринку молока можна досягти тільки шляхом вдосконалення конкурентного середовища на основі узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання на макроекономічному та мікроекономічному рівнях.

Нестача кваліфікованих кадрів також є важливим економічним чинником, оскільки у галузі спостерігається гострий дефіцит фахівців. Це пов'язано із тим, що молоді фахівці не бажають працювати у досліджуваній галузі (важкі умови праці, низький рівень механізації, нерозвинена соціальна інфраструктура, проблеми із житлом та невисока заробітна плата).

Ми поділяємо думку науковців, що для вітчизняного молочного скотарства поряд із внутрішніми проблемами характерними ще й світова молочна криза 2014–2016 рр., а також приєднання України до зони вільної торгівлі з ЄС, що зумовили для товаровиробників молока та молочної продукції посилення ризиків, особливо у забезпеченні якості та конкурентоспроможності продукції [18]. Очевидно, що процес глобалізації зумовив у галузі молочного скотар-

ства посилення конкуренції, оскільки відбулося зниження імпортного мита на молокопродукцію іноземного виробництва. Це призвело до зниження цін на імпортну продукцію і, як наслідок, вітчизняні товаровиробники молочної продукції також мають знижувати ціни. Внаслідок цього вітчизняні товаровиробники одержали нижчий рівень прибутковості за окремими видами продукції, що знижує їхню потенційну можливість вести розширене відтворення у галузі.

Очевидно, що вплив економічних чинників на галузь молочного скотарства є досить високим. Причому нинішні економічні умови функціонування молочного скотарства зумовлюють переважно загрози, лише за умови підвищення середньодушового рівня доходів населення, покращення сировинної бази за умови їх поліпшення створюються нові можливості для досліджуваної галузі. Отже, на сьогодні існує необхідність у поліпшенні економічного середовища функціонування молочного скотарства, оскільки переважає негативний вплив сукупності чинників, які зумовлюють загрози для галузі.

Значний вплив на розвиток молочного скотарства мають чинники соціального змісту. Насамперед доцільно розглянути чинник чисельності та структура населення. Молоко та молочні продукти споживають всі категорії за віком та статтю населення, більшою мірою діти. Саме тому чисельність населення має прямий вплив на галузь молочного скотарства, а тому за умови його збільшення споживання молочної продукції збільшується, і навпаки.

Сезонність також є одним із важливих чинників цієї групи, оскільки у споживанні молочних продуктів спостерігається певна сезонність. Його пік припадає на осінньо-зимовий період, в той час як виробництво молока вище у весняно-літні місяці. Саме тому існує необхідність у використанні комплексу інструментів щодо згладжування споживчого попиту, зокрема, формування запасів, виробництво масла, сухого молока та інших видів продукції, які мають більш тривалий період зберігання, формування товарної пропозиції у періоди підвищеного попиту та ін.

Слід також розглядати такий чинник як мобільність сільського населення. Так, на сьогодні спостерігається відтік фахівців із села у міста та за кордон. Зазвичай змінюють місце проживання особи із високим рівнем освіти та високим трудовим потенціалом. При цьому, рівень освіти та кваліфікації у населення, яке мігрує в сільські території зазвичай є невисоким, що негативно впливає на забезпечення галузі висококваліфікованими фахівцями.

Здоровий спосіб життя як один із ключових чинників, що впливають на здоров'я людини, наразі активно пропагується як в міських, так і сільських поселеннях. Спосіб життя це багатоаспектне поняття, яке формується упродовж всього життя людини, безперечно впливає на споживання молока та молочної продукції. У разі додержання принципів здорового способу життя людина до свого раціону харчування включає молокопродукти згідно з раціональними нормами споживання, що відповідно буде формувати достатні обсяги споживання.

Відповідне облаштування сільських територій має важливе значення, оскільки галузь молочного скотарства розвивається переважно у сільській місцевості. На сьогодні у переважній більшості сільські території мають недостатній рівень інфраструктурного забезпечення, що знижує привабливість для молодих людей проживання та працевзятості на селі. Значну роль відіграє такий чинник як традиції у споживанні молока та молокопродукції. Споживання молочної продукції є традиційним як для міського, так і сільського населення.

Соціальна реклама через ЗМІ (засоби масової інформації) також впливає як на споживання, так і виробництво молока. Водночас, рівень соціальної реклами в ЗМІ молочних продуктів поки що є недостатнім, оскільки в основному молокопереробні підприємства самостійно рекламують свою продукцію.

Рівень освіти є також важливим чинником для забезпечення галузі висококваліфікованими фахівцями, основними джерелами формування яких є аграрні заклади вищої освіти, аграрні коледжі. Однак більшість молодих фахівців надає перевагу пошуку роботи в місті із більш високим рівнем заробітної плати, а в окремих випадках, навіть нижчого рівня, але з кращими умовами проживання. Тому за наявності великого числа потенційних висококваліфікованих фахівців галузь молочного скотарства відчуває у них нестачу.

Розраховано, що вплив соціальних чинників на розвиток галузі молочного скотарства має як негативне, так і позитивне значення. Тим не менше, в основному вплив даних чинників має позитивний вектор. У випадку, якщо внаслідок проведення соціальної політики держава не може забезпечити відповідний благоустрій сільських територій та змінити негативну тенденцію зниження чисельності населення і відтоку висококваліфікованих спеціалістів, то ця група чинників не буде сприяти ефективному розвитку галузі. Саме тому за стратегічного планування необхідно приділяти увагу соці-

альній складовій загальної стратегії розвитку галузі в країні, регіоні та на рівні окремого сільськогосподарського підприємства.

Одним із чинників підвищення ефективності виробництва молока є впровадження нових технологій, інновацій. Цей процес у досліджуваній галузі розвивається повільно, оскільки молочне скотарство в основному представлено в особистих селянських господарствах. Новітні технології найбільш успішно та швидко впроваджують крупні та середні підприємства, які для цього мають достатньо фінансових коштів та фахівців відповідної кваліфікації. Інноваційні процеси в молочному скотарстві в країні розвиваються нерівномірно серед сільськогосподарських підприємств, що не формує стійкої зростаючої динаміки у підвищенні показників ефективності.

Фінансування НДДКР є одним із важливих чинників. Рівень фінансування НДДКР в галузі сільського господарства є низьким, зокрема і галузі молочного скотарства. Унаслідок посилення кризових умов та пандемії у майбутньому у держави будуть знижені можливості щодо збільшення обсягів фінансування інноваційних розробок. Очевидно, що за таких обставин актуальним є створення умов до доступних кредитних ресурсів та підвищення прибутковості галузі, що сприятиме нарощенню власних ресурсів підприємства та спрямування їх на інноваційний розвиток підприємств.

Наступний чинник – адаптація нових технологій. Зазначимо, що нові технології ускладнено адаптуються в галузі, це пов'язано з тим, що основний обсяг молока виробляється приватним сектором. Очевидно, що нарощення обсягів виробництва молока у корпоративному секторі аграрної економіки буде обумовлювати більш вищий рівень впливу цього чинника на розвиток галузі.

Автоматизація технологічних процесів в галузі в основному низька, за винятком сільськогосподарських підприємств-лідерів галузі. Одним із підходів до автоматизації в досліджуваній галузі є роботизація технологічних процесів. За різними даними й експертними оцінками аналізу ринку сьогодні в світі використовується понад 20–30 тис. роботизованих доїльних систем. Так, роботизована система добровільного доїння VMS від компанії DeLaval дозволяє комплексно автоматизувати увесь технологічний процес виробництва молока та управляти його рентабельністю за допомогою сучасного програмного забезпечення, що дає змогу своєчасно приймати оптимальні рішення та заходи. Середня окупність інвестицій у придбання і встановлення будь-якої із

вказаних вище роботизованих систем доїння корів за попередніми підрахунками може становити від 5 до 7 років, тоді як експлуатаційний термін її використання – до 15 [19].

Рівень освоєння інформаційних технологій є поки що недостатнім, оскільки на сьогодні лише великі сільськогосподарські підприємства з виробництва молока створили власний сайт, представлені в різних комунікаційних системах та управління бізнес-процесами здійснюють на основі ІТ-технологій.

Встановлено, що сільськогосподарські підприємства одержують інформацію про існуючі інноваційні розробки за різними каналами – спеціалізовані виставки, постачальники новітніх технологій, фахові семінари і т.д. Однак ускладненим цей процес є для виробників молока особистих селянських господарств.

На сьогодні в країні із низьким рівнем техніко-технологічного забезпечення галузі молочного скотарства проявляється негативний вплив цих чинників, однак їх розвиток та нарощення обумовлює значний потенціал для стратегічного розвитку. Це свідчить про те, що інноваційна орієнтованість розвитку галузі спроможна вивести її із стану стагнації та підвищити ефективність і конкурентоспроможність підприємств з виробництва молока.

З метою вивчення впливу чинників мікросередовища на розвиток молочного скотарства проведемо аналіз конкуренції на основі використання моделі 5 сил конкуренції М. Портера. Так, нами проаналізовано конкуренцію серед товаровиробників молока, вплив сили постачальників, вплив сили покупців, загроза появи нових конкурентів, наявність товарів-замінників молока. Силу впливу оцінювали за таким принципом: за низького впливу сили конкуренції – низькі; за високого впливу – високі (від 0 до 10). Для оцінки було залучено 5 фахівців сільськогосподарських підприємств, 2 – молокопереробних заводів, 3 – науковці, які досліджують питання розвитку молочного скотарства.

Так, кінцевим покупцем молочної продукції є населення, тому попит на продукцію буде залежати від сформованої тенденції споживання продукції в країні. Зазначимо, що в Україні спостерігається зниження обсягів споживання молока та молочних продуктів, унаслідок чого посилюється розрив від значення раціональної норми 390 кг на душу населення. Так, у 2019 р. споживання молока та молокопродуктів на одну особу становило менше 200 кг, що було в основному зумовлено зниженням купівельної спроможності населення. Відомо, що в країні спостерігається висока частка витрат на харчування – у 2019 р. понад 40 % (на молочні про-

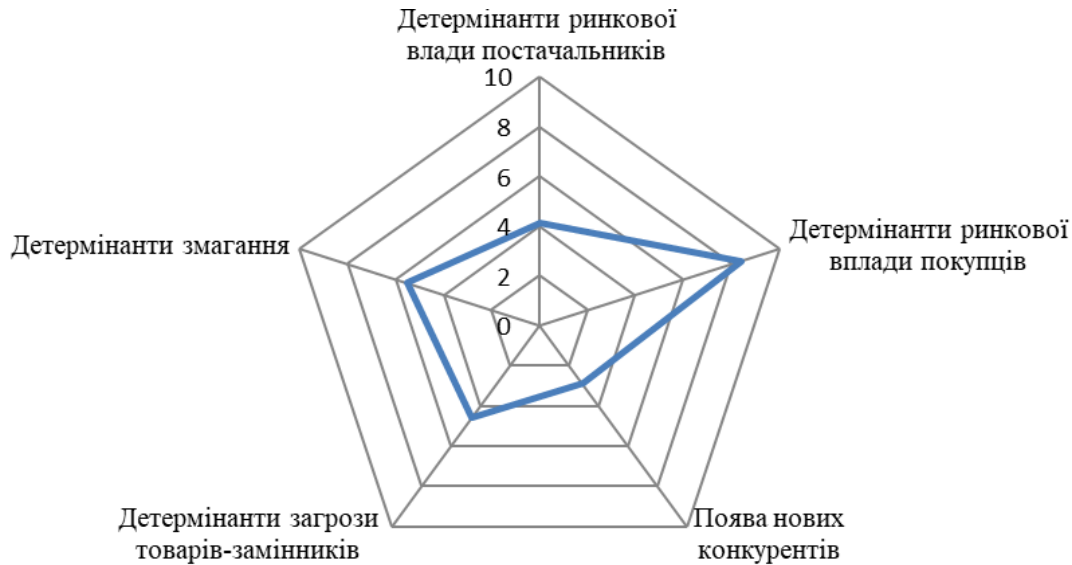


Рис. 1. Оцінка конкуренції за моделлю М. Портера для підприємств з виробництва молока.

Джерело: розраховано та побудовано автором.

дукти 14 %), у той час як у провідних країнах світу не перевищує 10–15 % [20].

Специфікою ринку молока є те, що на ньому функціонують дві групи виробників молока – спеціалізовані сільськогосподарські підприємства із середнім поголів'ям 500 і більше голів та особисті селянські господарства, яких нараховується більше 1 млн, які утримують корів для власного забезпечення сім'ї та родичів, а також на продаж, а на переробку продається цією групою споживачів лише від 14 %. Зазначимо, що у 2019 р. у населення від обсягів виробленого молока залишилося для власних потреб 63 %. Отже, безпосередньо молокопереробні підприємства в основному закупають молокосировину у сільськогосподарських товаровиробників.

Молокопереробна галузь України на сьогодні відчуває дефіцит сировини, унаслідок чого нарощують обсяги ввезення молока на переробку із Польщі та Білорусії. Очевидно, що підвищений попит зумовлює ріст цін, що можна розглядати як позитивний чинник. Однак, нинішня тенденція до скорочення цін молокопродукції унаслідок пандемії та кризи, а також нарощення обсягів імпорту, змінили тренд цін до зниження. Так, у 2019 р. від сільськогосподарських підприємств на переробку надійшло 2,61 млн т молока, що на 108,8 тис. тонн або 4 % менше, ніж за аналогічний період попереднього року. При цьому скоротилося надходження сировини від селянських господарств у 2019 р. на 237,3 тис. т порівняно із минулим роком [21].

Ураховуючи особливості молока, що це швидкозсвітна продукція та терміни її зберігання впливають на її якість, і, як наслідок на ціну молока, то товаровиробники залежать від віддаленості покупця сировини, що обмежує їх у виборі каналів збуту. Тому простежується чітка залежність від покупців, які в основному формують закупівельні ціни продукції і лише великі спеціалізовані сільськогосподарські підприємства, які мають відповідний транспорт та виробляють високоякісну сировину, мають можливість вибору між декількома переробниками.

Отже основним конкурентом для сільськогосподарських підприємств є особисті селянські господарства, однак будучи дрібними товаровиробниками та здійснюючи поставки молока низької якості, вони незначно впливають на рівень конкуренції у галузі. Окрім цього конкуренція з боку зарубіжних постачальників також незначна, оскільки специфіка продукції не дозволяє забезпечити поставки у віддалені від кордонів країни-постачальника регіони країни, а також мінливість механізму державного регулювання імпорتنих поставок може змінити поточну позицію зарубіжних виробників молока. Підсумовуючи зазначене вище, ринок молока в Україні є дефіцитним. Незважаючи на те, що рівень конкуренції на ньому також впливає на обсяги поставки готової молочної продукції, то його можна визначити як середній, який за експертними оцінками становить 4,1 балів.

Аналізуючи на ринку наявність товарів-замінників доцільно враховувати можливість заміни сировини молокопереробними підприєм-

ствами, а також схильність кінцевих покупців молочної продукції до споживання натуральних молочних товарів. Технологія виробництва окремих продуктів молокопереробними підприємствами допускає заміну сирого молока, як сировину для виробництва молочної продукції, сухим молоком. Однак, оскільки продукт сухе молоко також є результатом переробки сирого молока, то воно не може розглядатися як заміник молока сирого. Зазначимо, що експертами вплив цього чинника визначено за середнього значення 4,6, це пояснюється дефіцитом сировини та відсутністю належного контролю за якістю і безпечністю продукції на ринку, що дозволяє використовувати сухе молоко за виробництва молочної продукції. Вважаємо, що з метою недопущення переробки сухого молока переробними підприємствами необхідна розробка технічного регламенту на молоко та молочну продукцію, зокрема з метою попередження дій, які вводять в оману кінцевого споживача, та встановлення обов'язкових вимог до молока та молочної продукції, до процесів виробництва, зберігання, транспортування, реалізації, а також передбачає форми та правила оцінки відповідності продукції чинним стандартам, правила проведення такої оцінки.

Поява на ринку нових конкурентів залежить від наявності вхідних бар'єрів для створення та налагодження діяльності нових підприємств з виробництва молока. Вважаємо, як бар'єри входу на ринок молока-сировини доцільно розглядати: затрати на придбання тварин, наявність сільськогосподарських угідь для формування кормової бази; висока капіталомісткість та тривалий період окупності інвестицій; вимога фахових знань технології годівлі, утримання та доїння; сезонність одержання продукції та доходів; високі затрати на зберігання побічної продукції – гною.

Водночас, ринок сирого молока прямо пов'язаний із оптовим ринком готової молочної продукції. Тому функціонування ринку молочної продукції зумовлено ускладненням збуту унаслідок: низької купівельної спроможності населення, високого рівня насичення ринку за рахунок імпортованої продукції; відсутності спеціалізованих логістичних центрів, які накопичують, зберігають та розподіляють молочну продукцію в організації оптової і роздрібної торгівлі. Детермінанти ринкової влади покупців мають найвищий вплив на рівень конкуренції – 8,4 балів.

Окрім цього, внаслідок низької дієвості інструментів державного регулювання молочного скотарства та великих обсягів капіталовкладень, галузь не приваблює нових то-

варовиробників. Також в країні не створено відповідних умов до переходу ОСГ з виробництва молока у малі підприємницькі структури та нарощення виробничого потенціалу фермерськими господарствами, що також не сприяє появі нових гравців на ринку сирого молока. При цьому експертами було враховано ризик входження нових зарубіжних гравців. Вплив цього чинника експертами оцінено нижче середнього, на рівні – 2,9.

Встановлено, що переважна більшість сільськогосподарських товаровиробників формують власну кормову базу, а здійснюють закупівлі кормових добавок. До обов'язкових складових матеріально-технічних ресурсів за виробництва молока відносять ветеринарні препарати, дезінфекції та ліки, молочне і доїльне обладнання. Перелік постачальників цієї продукції досить широкий, однак переважає у ньому частка іноземних операторів. Ціни на перераховану продукцію також значно коливаються. Окрім цього сільськогосподарські підприємства молочного скотарства споживають водні та енергоресурси, ринок яких є монополізованим. Лише поодинокі випадки, коли підприємство самостійно забезпечує себе енергією через переробку гною та інших видів відходів. Вплив цього чинника на рівень конкуренції на досліджуваному ринку визначено експертами як середній, зі значенням 4,1 балів.

Зазначимо, що групі респондентів було запропоновано оцінити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на забезпечення ефективності виробництва молока у нинішніх умовах. Результати анкетного опитування респондентів та глибинне інтерв'ю окремих із них щодо оцінки чинників, які стримують ефективний розвиток підприємств, свідчать, що найвищий вплив мають наступні: низька дієвість та відсутність системності державної підтримки – 74 % опитаних; прояв диспаритету цін – 50,1 %; критичний стан матеріально-технічної бази – 48,3 %; низькі можливості у розширенні сільськогосподарських угідь – 46,7 %; нестача кваліфікованих кадрів – 45,9 %.

Встановлено, що з метою подолання прояву несприятливих чинників, які впливають на ефективність виробництва молока, 53,2 % опитаних планують провести заходи щодо підвищення якості продукції; 42,3 – удосконалити технологічний процес виробництва (доїння, годівлі, утримання); 26,5 – збільшити поголів'я корів та покращити породний склад; 16,9 – модернізувати будівлі ферм; 14,2 % – покращити умови праці.

За результатами опитування систематизовано чинники, які впливають на ефективний

розвиток підприємств молочного скотарства, так і стримують його. За класифікації задіяні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища із урахуванням позитивного та негативного їх впливу на ефективність розвитку сіль-

ськогосподарських підприємств. Усі чинники були згруповані наступним чином: ресурсні; інноваційно-технологічні; економічні; організаційні; політики-правові та соціально-екологічні (табл. 1).

Таблиця 1 – Систематизація чинників, що впливають на ефективний розвиток сільськогосподарських підприємств з виробництва молока

1. Чинники внутрішнього середовища	
Стримують ефективний розвиток	Сприяють ефективному розвитку
Ресурсні чинники	
Нестача оборотних засобів та недодержання вимог щодо раціональної їх структури Обмеженість капіталовкладень Недостатній рівень кваліфікації персоналу Обмеженість площ сільськогосподарських угідь для вирощування кормових культур Недостатнє поголів'я корів Низький рівень породності стада Незадовільний стан матеріально-технічної бази Наявність приміщень, які не використовуються Високий рівень зношення основних засобів	Достатня за обсягом та оптимальна структура основних засобів Досягнута тенденція до зростаючої динаміки обсягу капіталовкладень Раціональний підбір та розміщення кадрів Розвинена кормова база та раціональне використання кормових угідь Високий рівень забезпечення племінним поголів'ям Збільшення високопродуктивного поголів'я корів Сформована інноваційна матеріально-технічна база Сучасні капітальні споруди для утримання худоби Високий коефіцієнт оновлення основних засобів
Інноваційно-технологічні чинники	
Низький рівень механізації та автоматизації технологічних процесів Технологічне відставання Традиційний підхід до годівлі та розробки раціонів Ігнорування наукових принципів відтворення поголів'я стада Вузька внутрішня спеціалізація	Високий рівень механізації та автоматизації технологічних процесів Впровадження інноваційних технологій утримання худоби Інноваційні підходи до годівлі худоби Науково обґрунтований процес відтворення поголів'я стада Інтегрована диверсифікація виробництва
Економічні чинники	
Відсутність практики розробки стратегічних, тактичних, поточних та оперативних планів Наявність понаднормованих витрат Низька мотивація праці Відсутність системи внутрігосподарських економічних відносин	Розвинена система внутрішньофірмового планування та прогнозування Налагоджена система нормування та контролю затрат Досконала система мотивації працівників Наявність чіткої системи внутрігосподарських економічних відносин
Організаційні чинники	
Нераціональна організаційна структура управління Авторитарний стиль управління Погані умови праці Орієнтація на існуючий канал реалізації	Гнучка організаційна структура управління Демократичний стиль управління Наукова організація праці Постійний пошук економічно привабливого каналу реалізації
2. Чинники зовнішнього впливу	
Стримують ефективний розвиток	Сприяють ефективному розвитку
Політико-правові чинники	
Прояв диспаритету цін на виробничі ресурси та сільськогосподарську продукцію Низька дієвість державної підтримки товаровиробників Відсутність практики державних інтервенційних закупівель молочної продукції Відсутність державної підтримки механізму страхування біологічних активів Відсутність цивілізованого ринку землі Відсутність дієвої державної підтримки інновацій Слабкий розвиток страхування біологічних активів Відсутність системи реструктуризації боргів Відсутність раціональної політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності	Зниження цін на паливно-мастильні ресурси Покращення інвестиційного клімату Розвиток системи придбання технічних ресурсів на умовах лізингу Розвиток інтеграційних та кооперативних зв'язків між операторами ринку Активна підтримка з боку галузевих асоціацій сільськогосподарських товаровиробників
Соціально-екологічні чинники	
Низький рівень розвитку соціальної інфраструктури	Достатній рівень соціального забезпечення Налагодження виробництва енергії та одержання високоякісного органічного добрива на основі переробки побічної продукції

Джерело: узагальнено автором.

Висновки. Узагальнюючи зазначене вище, можна зробити висновок, що група політичних чинників справляє значний вплив на розвиток молочного скотарства, вони в основному створюють нові можливості для операторів через державну підтримку. Щодо впливу соціальних чинників на галузь, то вони також позитивно впливають на розвиток, що пов'язано із національними традиціями споживання молочної продукції населенням, пропагандою здорового способу життя, ростом середньодушового доходу споживачів.

Водночас вплив чинників економічного блоку має двоякий прояв. Позитивними моментами є забезпечення товаровиробників сільськогосподарськими угіддями, рівень завантаження виробничих потужностей переробних підприємств; з негативних – система оподаткування, посилення конкуренції, дефіцит кваліфікованих фахівців. Встановлено, що вплив технологічних чинників на розвиток галузі молочного скотарства є високим. На сьогодні унаслідок недостатнього рівня технологічного забезпечення галузі вплив цих чинників має негативне значення. Однак їх розвиток та нарощення обумовлюють значні можливості для товаровиробників, що свідчить про стратегічні пріоритети у інноваційній зорієнтованості розвитку галузі. Доведено, що основними чинниками зовнішнього середовища, які впливають на ефективний розвиток молочного скотарства є: державна підтримка галузі та інновацій, покращення інвестиційного клімату. Внутрішні чинники ефективного розвитку галузі пов'язані із: наявністю та оптимальною структурою основних і оборотних засобів; раціональним підбором та розміщенням персоналу; раціональним використанням кормових угідь; покращенням породного складу стада; розвитком матеріально-технічної бази; підвищенням коефіцієнта оновлення основних засобів; підвищенням рівня механізації та автоматизації технологічних процесів; впровадженням інноваційних технологій утримання худоби та годівлі; додержанням наукових вимог відтворення стада; інтегрованою диверсифікацією; розвитком системи планування та прогнозування, нормування та контролю затрат; дієвою системою мотивації працівників, гнучкою системою управління та відповідним соціальним забезпеченням працівників.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Іванова Л.С. Молочне скотарство: сучасний стан та проблеми вирішення. Агросвіт. 2017. № 22. С. 23–27.
2. Радько В.І. Підвищення стійкості виробників продукції молочного скотарства: теорія, діагностика та функціональне забезпечення. Київ, 2018. 384 с.

3. Швець Ю.О. Вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність стратегічного управління оборотними коштами підприємств машинобудування. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2016. № 1. С. 26–36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2016_1_5.

4. Ходаківський В.М., Місевич М.А. Аналіз середовища функціонування сільськогосподарських підприємств в контексті їх економічної ефективності. Агросвіт. 2017. № 3. С. 3–9.

5. Peng G. Ch., Nunes M.B. Using PEST Analysis as a Tool for Refining and Focusing Contexts for Information Systems Research. 6th European Conference on Research Methodology for Business and Management Studies, Lisbon, Portugal. 9-10 July 2007. P. 229–236. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1417274

6. Сисоєв В.В. Концептуальна модель механізму діагностики діяльності підприємства. Бізнес Інформ. 2018. № 4. С. 411–418. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_4_59.

7. Набока Ю.В. Бізнес-середовище: характеристика, структура, розвиток, діагностика. Економічний простір. 2018. № 138. С. 192–200.

8. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. Редакція від 04.12.2020. Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

9. Ціни на молоко-сировину продовжують знижуватися. Прес-служба Асоціації виробників молока. Agravery.com. 8 травня 2020. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/cini-na-moloko-sirovinu-prodovzuit-znizuvatisa>

10. Impacts of the COVID-19 pandemic on the dairy industry: Lessons from China and the United States and policy implications. / W. Qingbin et al. Journal of Integrative Agriculture 2020. Vol. 19. Iss. 12. P. 2903–2915. DOI: 10.1016/S2095-3119(20)63443-8

11. Феняк Л.А. Порушення цінового паритету та шляхи його подолання в економіці України. Ефективна економіка. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6358>.

12. Експорт молока з України в 2019 році майже вдвічі перевищив імпорт. Agronews.ua. 8 квітня 2020. URL: <https://agronews.ua/news/ukraina-moloko/>.

13. Чуже молоко: імпорт молочних продуктів набирає шалених обертів. Асоціація виробників молока (АВМ). 22 квітня 2020. URL: <https://greenpost.press/news/chuzhe-moloko-import-molochnyh-produktiv-nabyrae-shalenyhobertiv-i4889>.

14. Українці торік отримали майже 3,7 трильйона доходів. Державна служба статистики України. 01.04.2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2909693-ukrainci-torik-otrimali-majze-37-triljona-dohodiv-derzstat.html>

15. Зарплата в агро зросла на 22%. Державна служба статистики України. Landlord.ua. 3 лютого 2020. URL: <https://landlord.ua/news/zarplata-v-ahro-zrosla-na-22-derzhstat/>.

16. Кісіль М. Скорочення інвестицій в агросектор може негативно позначитися на економіці. Інститут аграрної економіки. Agropolit.com. 3 вересня 2019. URL: <https://agropolit.com/news/13351-skorochennya-investitsiy>

v-agrosektor-moje-negativno-poznachitsya-na-ekonomitsi-ekspert.

17. Стратегія сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 5 липня 2019 р. № 595-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2019-%D1%80>.

18. Козак О.А. Розвиток молочної галузі в контексті забезпечення продовольчої безпеки України. Економіка АПК. 2018. № 2. С. 14–22.

19. Кернасюк Ю. Роботизація молочної агробізнесу. «Агробізнес Сьогодні». 3 травня 2018. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/10147-robotyzatsiia-molochnoho-ahrobiznesu.html>.

20. Козак О. Тенденції споживання молочних продуктів в Україні. Вплив пандемії. ТОВ "ІНФАГРО". 21 квітня 2020. URL: <https://infagro.com.ua/ua/2020/04/21/olga-kozak-predstavnik-ifcn-v-ukrayini-providniy-naukoviy-spivrobitnik-nts-iae-tendentsiyi-spozhyvannya-molochnih-produktiv-v-ukrayini->

21. У мінусі: у 2019 році дефіцит сировинного молока сягнув 379,2 тисячі тонн. Державна служба статистики України. Асоціації виробників молока. MILKUA. INFO. 21 лютого 2020. URL: <http://milkua.info/uk/post/u-minusi-u-2019-roci-deficit-sirovinnogo-moloka-sagnuv-3792-tisaci-tonn>.

REFERENCES

1. Ivanova L.S. (2017). Molochne skotarstvo: suchasny stan ta problemy vyrishennja. [Dairy farming: current status and problems to be solved]. *Agrosvit*. No 22, pp. 23–27.

2. Rad'ko V.I. (2018). Pidvyshhennja stijkosti vyrobnykiv produkciï molochnoho skotarstva: teoriya, diagnostyka ta funkcional'ne zabezpechennja. [Improving the resilience of dairy producers: theory, diagnosis and functionality]. Kyï'v. 384 p.

3. Shvec' Ju.O. (2016). Vplyv chynnykiv zovnishn'ogo ta vnutrishn'ogo seredovyshha na efektyvnist' strategichnogo upravlinnja oborotnymy koshtamy pidprijemstv mashynobuduvannja. [The influence of external and internal factors on the effectiveness of strategic management of working capital of machine-building enterprises]. *Visnyk Zaporiz'kogo nacional'nogo universytetu*. [Bulletin of Zaporizhia National University]. *Ekonomichni nauky*. No 1, pp. 26–36. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2016_1_5.

4. Hodakivs'kyj V.M., Misevych M.A. (2017). Analiz seredovyshha funkcionuvannja sil'skogospodars'kyh pidprijemstv v konteksti i'h ekonomichnoi' efektyvnosti. [Analysis of the environment of agricultural enterprises in the context of their economic efficiency]. *Agrosvit*. No 3, pp. 3–9.

5. Peng G. Ch., Nunes M.B. (2007). Using PEST Analysis as a Tool for Refining and Focusing Contexts for Information Systems Research. 6th European Conference on Research Methodology for Business and Management Studies, Lisbon, Portugal. 9-10 July 2007, pp. 229–236. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1417274

6. Sysojev V.V. (2018). Konceptual'na model' mehanizmu diagnostyki dijalnosti pidprijemstva. [Conceptual model of the mechanism of diagnostics of activity of the enterprise]. *Biznes Inform*. No 4, pp. 411–418. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_4_59.

7. Naboka Ju.V. (2018). Biznes-seredovyshhe: harakterystyka, struktura, rozvytok, diagnostyka. [Business environment: characteristics, structure, development, diagnostics]. *Ekonomichnyj prostir*. No 138, pp. 192–200.

8. Pro derzhavnu pidtrymku sil'skogo gospodarstva Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 24.06.2004 № 1877-IV. Redakcija vid 04.12.2020. Verhovna Rada Ukrainy. Zakonodavstvo Ukrainy. [On state support of agriculture of Ukraine: Law of Ukraine of 24.06.2004 № 1877-IV. Edited from 04.12.2020. Verkhovna Rada of Ukraine. Legislation of Ukraine]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

9. Ciny na moloko-syrovynu prodovzhujut' znyzhuvatsya. Pres-sluzhba Asociacii' vyrobnykiv moloka. [Prices for raw milk continue to decline. Press service of the Association of Milk Producers]. *Agravery.com*. 8 travnja 2020. Available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/cinina-moloko-sirovinu-prodovzuut-znizuvatisa>

10. Qingbin W., Chang-quan L., Yuan-feng Z., Kitsos A., Cannella M., Shu-kun W., Lei H. (2020). Impacts of the COVID-19 pandemic on the dairy industry: Lessons from China and the United States and policy implications. *Journal of Integrative Agriculture*. Vol. 19. Iss. 12, pp. 2903–2915. DOI: 10.1016/S2095-3119(20)63443-8

11. Fenjak L.A. (2018). Porushennja cinovogo parytetu ta shljahy jogo podolannja v ekonomici Ukrainy. [Violation of price parity and ways to overcome it in the economy of Ukraine]. *Efektyvna ekonomika*. No 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6358>.

12. Eksport moloka z Ukrainy v 2019 roci majzhe dvivchi perevyshhyv import. [Exports of milk from Ukraine in 2019 almost doubled imports]. *Agronews.ua*. 8 kvitnja 2020. Available at: <https://agronews.ua/news/ukraina-moloko/>.

13. Chuzhe moloko: import molochnyh produktiv nabyraje shalenyh obertiv. Asociacija vyrobnykiv moloka (AVM). [Other people's milk: the import of dairy products is gaining momentum. Association of Milk Producers (AVM)]. 22 kvitnja 2020. Available at: <https://greenpost.press/news/chuzhe-moloko-import-molochnyh-produktiv-nabyraye-shalenyhobertiv-i4889>.

14. Ukrainci torik otrymaly majzhe 3,7 tryljona dohodiv. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Last year, Ukrainians received almost 3.7 trillion in income. State Statistics Service of Ukraine]. 01.04.2020. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2909693-ukrainci-torik-otrimali-majze-37-triljona-dohodiv-derzstat.html>

15. Zarplata v agro zrosla na 22%. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Salaries in agriculture increased by 22%. State Statistics Service of Ukraine]. *Landlord.ua*. 3 ljutogo 2020. Available at: <https://landlord.ua/news/zarplata-v-ahrozrosla-na-22-derzstat/>.

16. Kasil' M. (2019). Skorochnnja investycij v agrosektor mozhe negatyvno poznachytysja na ekonomici. Instytut agrarnoi' ekonomiky. [Reduction of investment in the agricultural sector may adversely affect the economy. Institute of Agrarian Economics]. *Agropolit.com*. 3 veresnja 2019. Available at: <https://agropolit.com/news/13351-skorochennya-investitsiy-v-agrosektor-moje-negativno-poznachitsya-na-ekonomitsi-ekspert>.

17. Strategija spryannja zaluchennju pryvatnyh investycij u sil'ske gospodarstvo na period do 2023 roku: rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy [Strategy for promoting private investment in agriculture until 2023: order

of the Cabinet of Ministers of Ukraine] vid 5 lypnja 2019 r. № 595-r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2019-%D1%80>

18. Kozak O.A. (2018). Rozvytok molochnoi' galuzi v konteksti zabezpechennja prodovol'choi' bezpeky Ukrainy. [Development of the dairy industry in the context of food security of Ukraine]. *Ekonomika APK*. [Economics of agro-industrial complex]. No 2, pp. 14–22.

19. Kernasjuk Ju. (2018). Robotyzacija molochного agrobiznesu. [Robotization of dairy agribusiness]. «Agrobiznes S'ogodni». 3 travnja 2018. Available at: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/10147-robotyzatsiia-molochnoho-ahrobiznesu.html>.

20. Kozak O. (2020). Tendencii' spozhyvannja molochnyh produktiv v Ukraini. Vplyv pandemii'. [Trends in dairy consumption in Ukraine. Impact of the pandemic]. TOV "INFAGRO". 21 kvitnja 2020. Available at: <https://infagro.com.ua/ua/2020/04/21/olga-kozak-predstavnik-ifcn-v-ukrayini-providniy-naukoviy-spivrobitnik-nnts-iae-tendentsiyi-spozhyvannya-molochnih-produktiv-v-ukrayini->.

21. U minusi: u 2019 roci deficyt syrovynного moloka sjagnuv 379,2 tysjachi tonn. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Asociacii' vyrobnykiv moloka. [On the downside: in 2019, the shortage of raw milk reached 379.2 thousand tons. State Statistics Service of Ukraine. Association of milk producers]. MILKUA.INFO. 21 ljutogo 2020. Available at: <http://milkua.info/uk/post/u-minusi-u-2019-roci-deficit-sirovinnogo-moloka-sajnuv-3792-tisaci-tonn>.

Анализ среды функционирования сельскохозяйственных предприятий по производству молока

Шупик С.Н.

Статья посвящена исследованию факторов среды отрасли молочного скотоводства, функционирования субъектов хозяйствования и влияния на эффективность хозяйственной деятельности.

Обосновано, что актуальность исследования среды функционирования субъектов хозяйствования отрасли молочного скотоводства обусловлена возможностью разработки эффективных стратегий розвития. Установлено существенное влияние факторов политико-правовой среды на устойчивость развития отрасли молочного скотоводства, особенно инструментов государственной поддержки. Аргументировано, что экономические условия функционирования молочного скотоводства обуславливают преимущественно угрозы, проявление новых возможностей состоится при условии повышения среднего душевого уровня доходов населения, улучшения сырьевой базы.

Установлено двойство влияния социальных факторов на развитие отрасли молочного скотоводства, при преобладании положительного, а стратегическими приоритетами социальной политики государства должны стать: благоустройство сельских территорий, изменение снижения численности населения и оттока высококвалифицированных специалистов, привлекательность трудозанятости для молодых специалистов.

Выявлено недостаточный уровень технико-технологического обеспечения отрасли молочного скотоводства, что усиливает негативное влияние на эффективное развитие субъектов хозяйствования. Систематизированы факторы, которые сдерживают эффективное развитие

сельхозтоваропроизводителей по производству молока: низкая действенность и отсутствие системности государственной поддержки – 74 % опрошенных; проявление диспаритета цен – 50,1 %; критическое состояние материально-технической базы – 48,3 %; низкие возможности в расширении сельскохозяйственных угодий – 46,7 %; недостаток квалифицированных кадров – 45,9 %.

Идентифицированы меры, которые будут приняты менеджментом сельскохозяйственных предприятий с целью нивелирования негативного влияния неблагоприятных факторов: 53,2 % опрошенных планируют провести мероприятия по повышению качества продукции; 42,3 – усовершенствовать технологический процесс производства (доения, кормления, содержания); 26,5 – увеличить поголовье коров и улучшить породный состав; 16,9 – модернизировать здания ферм; 14,2 % – улучшить условия труда.

Исследована конкурентная среда функционирования сельскохозяйственных предприятий по производству молока на основе использования модели 5 сил конкуренции и определен уровень конкуренции среди товаропроизводителей, установлено влияние силы поставщиков и покупателей, угрозы появления новых конкурентов, наличие товаров-заменителей молока.

Ключевые слова: молочное скотоводство, среда функционирования сельхозпредприятий, факторы внешней среды, конкурентная среда.

Analysis of the environment of functioning of agricultural enterprises for milk production

Shupyk S.

The article is devoted to the study of the constituent factors of the environment of business entities in the dairy industry and to identify the vector of their impact on the efficiency of economic activity.

It is substantiated that the urgency of the study of the environment of business entities in the dairy industry is due to the possibility of developing effective development strategies. The significant influence of political and legal environment on the sustainability of the dairy industry, especially state support tools. It is argued that the economic conditions for the functioning of dairy farming are mainly threats, the manifestation of new opportunities will occur under the condition of increasing the average per capita income, improving the raw material base.

The duality of the influence of social factors on the development of dairy farming, with a predominance of positive, and strategic priorities of social policy should be - improvement of rural areas, changing the declining population and the outflow of highly qualified professionals, attractive employment for young professionals.

It was revealed that the level of technical and technological support of the dairy industry is insufficient, which increases the negative impact on the effective development of economic entities. The factors that hinder the effective development of agricultural producers for milk production are systematized: low efficiency and lack of systematic state support - 74% of respondents; manifestation of price disparity - 50.1%; critical condition of material and technical base - 48.3%; low opportunities for expansion of agricultural lands - 46.7%; lack of qualified personnel - 45.9.

The measures to be taken by the management of agricultural enterprises to eliminate the negative impact of adverse factors have been identified: 53.2% of respondents plan to take measures to improve product quality; 42.3 - to improve the technological process of production (milking, feeding, maintenance); 26.5% - increase the number of cows and improve the breed composition; 16.9% - to modernize farm buildings; 14.2% to improve working conditions.

The competitive environment of functioning of agricultural enterprises on milk production on the basis of use of model 5 of forces of competition is investigated and the level of competition among commodity producers is defined, influence of force of suppliers and buyers, threat of emergence of new competitors, presence of milk substitutes is defined.

Key words: dairy cattle breeding, environment of functioning of agricultural enterprises, environmental factors, competitive environment.



Copyright: Шупик С.М. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Шупик С.М.

ID <https://orcid.org/0000-0002-2603-7229>


УДК 330.341.1:631.11:657-044;992

JEL D25, M41, Q13

Удосконалення методичних підходів до оцінки складових виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації системи обліку та фінансової звітності

Свиноус І.В. , Гаврик О.Ю. , Хомяк Н.В. , Хомовий С.М. , Заболотній В.С. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: isvinous@ukr.net



Свиноус І.В., Гаврик О.Ю., Хомяк Н.В., Хомовий С.М., Заболотній В.С. Удосконалення методичних підходів до оцінки складових виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації системи обліку та фінансової звітності. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 154–165.

Svinous I.V., Gavryk O.Ju., Homjak N.V., Homovyj S.M., Zabolotnij V.S. Udokonalennja metodychnyh pidhodiv do ocinky skladovyh vyrobnychoho potencijalu sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv v umovah transformacii' systemy obliku ta finansovoi' zvitnosti. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 154–165.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-154-165

В статті здійснено оцінку сучасного стану складових виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, зокрема: сільськогосподарських угідь, біологічних активів, основних засобів. Доведено, що незалежну оцінку складових ресурсного потенціалу господарств корпоративного сектору аграрної економіки можна використати як обґрунтування для фіскальних органів вартості витрат і розміру бази нарахування ПДВ в цілому; оптимізацію розміру зарплати топ-менеджменту на основі ринкової капіталізації (вартості) бізнесу; оптимізацію страхових платежів, які нараховуються залежно від ринкової вартості сільськогосподарських активів; підготовку достовірної фінансової звітності за МСФЗ при залученні міжнародного капіталу, адже міжнародний аудит такої звітності потребує попередньої оцінки основних засобів та інших активів (у т.ч. біологічних поточних активів) незалежним оцінювачем; оптимізацію обсягу застави, ринкова вартість якої потребує незалежної оцінки у всіх комерційних банках.

Вважаємо, що обґрунтовану вартість землі міг би визначити ринок після скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель, але є ризик концентрації у руках одного власника.

Як свідчать результати проведених досліджень, облікова вартість основних засобів сільськогосподарських підприємств у кілька разів відрізняється від ринкової, що зумовлює невідповідність розміру амортизаційних відрахувань тій сумі, яка необхідна для простого відтворення основних засобів. Водночас, нормативно-правові акти, що регулюють оцінку основних засобів потребують узгодження щодо регламентації їх переоцінки у сільському господарстві на макрорівні для забезпечення об'єктивного виміру основного капіталу та його витрат у процесі аграрного виробництва на мікрорівні.

Ключові слова: сільськогосподарські угіддя, основні засоби, біологічні активи, оцінка, вартість, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Важливим етапом управління виробничим потенціалом сільськогосподарських підприємств є оцінка ефективності його використання. Однак це досить складне завдання, оскільки підприємства ведуть виробничу діяльність у різних умовах (грунтових, кліматичних, географічних), а також із різним набором складових ресурсів і т.д. Елементами виробничого потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які певним чином пов'я-

зані з виробничою діяльністю. Вибір найбільш важливих із них теж є досить складною проблемою, про що свідчить безліч поглядів щодо складу виробничого потенціалу, адже всі елементи виробничого потенціалу підприємства функціонують одночасно і в сукупності. Отже, закономірності розвитку потенціалу можливо розкрити не як окремо взяті закономірності розвитку його складових, а лише як їх поєднання. Звідси впливає необхідність визначення ролі кожного елемента виробничого потенціалу.

Тому найбільш об'єктивним методом дослідження складу елементів виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства як складної системи є системний підхід.

Водночас, якщо спиратися на стандартні критерії щодо оцінки діяльності підприємства, то не всі вони будуть адекватно оцінювати потенціал підприємства та ефективність його використання. У сільському господарстві досить складно оцінити ефективність використання виробничих ресурсів у сукупності. Звідси постає необхідність того, щоб підприємства з метою пошуку резервів підвищення ефективності діяльності самостійно могли визначити ефективність використання своїх потенційних можливостей виробництва, які враховують територіальні особливості, ресурсний потенціал тощо. Цю вимогу висуває ринок: потрібно виробляти таку кількість продукції, яку можна ефективно продати або використовувати у подальшій діяльності. Отже, необхідно знайти відповідні критерії оцінки використання виробничого потенціалу з метою подальшого його ефективного розвитку.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка організаційно-методичних і практичних рекомендацій щодо оцінки вартості складових ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, спрямованих на підвищення ефективності управлінських рішень.

Матеріал і методи дослідження. Для досягнення мети та виконання поставлених завдань у процесі дослідження було використано такі загальнонаукові та спеціальні методи: логічний, монографічний, наукової абстракції, конкретизації – за розкриття сутності понять незалежна оцінка, експертна грошова оцінка, обґрунтування результатів наукового дослідження, що відображено в публікації; системний підхід та логічне моделювання – за розробки концептуального підходу до визнання складових ресурсного потенціалу підприємства та алгоритмізації процесу обрання методів оцінки їх вартості; порівняльно-правовий – за вивчення нормативно-правових актів з питань оцінки вартості основних засобів, біологічних активів, сільськогосподарських угідь; структурно-логічний метод – для розробки рекомендацій щодо удосконалення організаційних і методичних положень облікової оцінки вартості складових ресурсного потенціалу господарств корпоративного сектору аграрної економіки.

Інформаційною базою дослідження є міжнародні та вітчизняні нормативно-правові акти, вітчизняні та міжнародні стандарти бухгалтер-

ського обліку і фінансової звітності, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних вчених.

Результати дослідження та обговорення. Дослідженням встановлено, що сутність більшості існуючих методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу полягає в розрахунку інтегральної кількісної оцінки, що дає змогу визначити рівень відхилення реальних показників підприємства від еталонної моделі. Алгоритм оцінки ресурсного потенціалу підприємства більшість науковців подають у такій послідовності: перевірка доцільності та своєчасності проведення заходів щодо оцінки ресурсного потенціалу; формулювання місії та мети організації; визначення завдань проведення аналізу ресурсного потенціалу; аналіз зовнішнього середовища підприємства: постачальників, конкурентів, споживачів; аналіз внутрішнього середовища підприємства; розроблення поетапного плану аналізу використання ресурсного потенціалу; аналіз елементів ресурсного потенціалу підприємства [1].

Комплексну оцінку використовують для зіставлення результатів господарської діяльності підприємства в часі. У результаті одержують узагальнену інтегральну оцінку (показник), за допомогою якої вдається дати кількісну та якісну характеристику динаміки розвитку об'єкта в часі.

Одним із ефективних методів оцінки потенціалу підприємства є SWOT-аналіз – це розгляд сильних і слабких сторін організації, вивчення середовища і прогнозування потенційних загроз, визначення компенсаційних заходів (запобігання збитків), аналіз стратегічних і тактичних можливостей організації, розробка заходів щодо нейтралізації загроз, мінімізації слабких сторін, зміцнення сильних її сторін і розширення можливостей. Тому проведення SWOT-аналізу на підприємстві також забезпечить правильність оцінки його адаптивного потенціалу, адже, по суті, комплексний аналіз поточного стану включає в себе адаптивні здатності підприємства і стає основою для визначення можливих шляхів його розвитку [2].

Так, Н. В. Шаланов здійснив спробу побудувати математичну модель оцінки потенціалу багатовимірного динамічного об'єкта, яким є підприємство. Він увів поняття потенційної функції, яка залежить від значень показників системи і еталонних значень цих показників. Для побудови потенційної функції необхідно вибрати носій потенціалу (еталонний об'єкт). Оскільки розглядається один об'єкт у динаміці, то слід визначити еталонні значення показників системи. Таким чином, підставивши еталонні значення показників і фактичні значення

показників системи, можна оцінити потенціал всієї системи. Крім того, потенційна функція дає можливість здійснити прогноз потенціалу, задаючи майбутні періоди та прогнозні значення показників системи [3].

За змістом ця методика подібна до індикативного методу оцінки параметрів, сутність якого полягає в розрахунку відхилень фактичних економічних параметрів виробництва від нормативних. Як зазначає Н.М. Побережна, даний метод дає змогу оцінити «вузькі місця» і можливості більш широкого використання ресурсів підприємства. Але одразу зазначає, що основним недоліком індикативного методу є певна суб'єктивність нормативів, оскільки від їх якості й достовірності залежатиме напрям пошуку резервів підвищення ефективності використання виробничого потенціалу [4].

Зазначимо, що О.В. Липкань залучає для оцінки потенціалу метод побудови залежностей «витрати–ефективність» і метод параметричної оцінки потенціалу підприємства за обраним критерієм. По суті вони є різновидом ресурсно-регресійного методу [5].

За проведення оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств невирішеною проблемою залишається розрахунок обґрунтованої вартості кожного його елементу. На сьогодні гостра дискусія ведеться щодо оцінки земельних ресурсів. Необхідність вирішення питання актуалізується формуванням повноцінного земельного ринку, функціонування якого передбачає визначення ціни землі.

Ринкова вартість є розрахунковою грошовою сумою, за якою відбувся обмін майна (землі) на дату оцінки між зацікавленим покупцем і продавцем на основі укладення комерційної угоди. Тобто така вартість відображає колективне сприйняття і колективні дії учасників ринку [6].

Щодо землі в Україні поняття незалежна оцінка трансформується в поняття експертна грошова оцінка. Можна вважати, що оцінка земель сільськогосподарського призначення передбачає визначення ринкової вартості або вартості права оренди земельної ділянки.

Стосовно вартості земельних угідь в Україні в основному мають на увазі вартість комплексу прав тимчасового користування за договором оренди та право пріоритетного викупу в майбутньому. Більше того, в реальних угодах у вітчизняних умовах ринкова вартість сільськогосподарських угідь становить вартість бізнесу (корпоративних прав) юридичної особи – власника земельного банку [7].

Існують чотири основні причини, з яких українські агрокомпанії звертаються до по-

слуг щодо незалежної оцінки ринкової вартості активів:

1. Необхідність зниження фінансових ризиків, тобто закономірне бажання заплатити або отримати справедливую ціну за ключові активи агробізнесу – земельний банк і сільгосптехніку. Актуальність даного питання в Україні підтверджується тим, що в 2021 р. землі сільськогосподарського призначення змінять своїх власників (масо на увазі власників корпоративних прав). Усі ці операції потребують попередньої об'єктивної оцінки [8].

2. Чинна законодавча вимога щодо необхідності залучення оцінювача під час бухгалтерської переоцінки необоротних активів та оборотних біологічних активів (ст. 7 Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні").

3. Вимога комерційних банків щодо здійснення незалежної оцінки майна і майнових прав за оформлення кредиту та договору застави.

4. Забезпечення справедливого розподілу структури капіталу в процесі злиття. Зазначимо, що звіт оцінювача є офіційним документом, який має доказовий характер. Тому тільки професійна оцінка достатньою мірою обґрунтує для обох сторін ціну угоди або як мінімум посилить аргументацію цінової пропозиції одного з учасників угоди.

За Національними стандартами оцінки ключовим принципом визначення ринкової вартості прав на землю є обґрунтування оцінювачем варіантів найбільш ефективного використання землі як результату аналізу альтернативних рішень (за структурою ділянки, сівозмін тощо).

Основними чинниками, які доводять доцільність проведення незалежної оцінки вартості землі, є: зменшення витрат, оскільки оцінка дозволяє оптимізувати капітальні інвестиції, парк сільгосптехніки та інших активів, які формують значні статті витрат підприємства; підвищення капіталізації, яка для високоприбуткових сільськогосподарських підприємств зростає і потребує періодичної професійної оцінки й управління нею; підвищує можливості щодо залучення капіталу та інвесторів; сприяє збільшенню доходу на основі пошуку й відбору більш економічно привабливих каналів реалізації продукції, оскільки незалежна оцінка базується на аналізі ринку та калькуляції витрат, що дає можливість обґрунтувати об'єктивний рівень цін на сільськогосподарську продукцію; оптимізація ПДВ (податку на додану вартість), який становить значну частину грошового потоку сільськогосподарських підприємств в Україні [9]. Тому незалежну

оцінку можна використати як обґрунтування для фіскальних органів вартості витрат і розміру бази нарахування ПДВ в цілому; оптимізацію розміру зарплати топ-менеджменту на основі ринкової капіталізації (вартості) бізнесу; оптимізацію страхових платежів, які нараховуються залежно від ринкової вартості сільськогосподарських активів; підготовку достовірної фінансової звітності за МСФЗ при залученні міжнародного капіталу, адже міжнародний аудит такої звітності потребує попередньої оцінки основних засобів та інших активів (у т.ч. біологічних поточних активів) незалежним оцінювачем; оптимізація обсягу застави, ринкова вартість якої потребує незалежної оцінки у всіх комерційних банках.

У цілому за проведення оцінки активів використовують три класичних підходи: витратний, порівняльний (ринковий по аналогічних операціях), дохідний. Так, за проведення оцінки бізнесу витратний підхід трансформується у майновий, коли вартість визначається різницею між сумою активів (у т.ч. прав оренди, прав на майбутній врожай, іншого оборотного капіталу) і сумою зобов'язань, приведених (дисконтованих) на поточну дату.

Витратний підхід до оцінки землі в чистому вигляді застосовують з урахуванням природи землі. Водночас у комбінації з дохідним підходом він активно використовується для оцінки повних прав на землю методом залишку.

Для оцінки часткових прав на землю за українським законодавством застосовують саме порівняльний і дохідний підходи. Порівняльний підхід (аналогів продажу) найчастіше застосовують лише інформаційно. Одержання об'єктивного результату ускладнено через обмежений доступ до ринкової інформації й особливості окремих ділянок та історії їх використання [10].

Дохідний підхід, який базується на капіталізації майбутніх грошових потоків від землекористування, є основним, що враховує всі особливості сільськогосподарської ділянки й реально прогнозовані майбутні прибутки від її використання [11].

Очевидно, що на ринкову вартість земель сільськогосподарського призначення впливають такі основні чинники: місцезнаходження; діючі комунікації; можливість приєднання до існуючих мереж; структура, стан і властивості ґрунтів; рельєф місцевості; попит і пропозиції на ринку земельних ділянок.

Ринкова вартість права оренди земельної ділянки додатково залежить від обсягу прав орендаря; терміну дії договору оренди; обтяжень права оренди; прав інших осіб; цільового призначення земельної ділянки.

У процесі аналізу земельного банку і визначення необхідної норми доходу (ставки дисконтування або капіталізації) слід враховувати приховані ризики, характерні для агробізнесу, а саме: функціональне призначення землі не відповідає дійсному; якість ґрунту відрізняється від задекларованої в документах у гірший бік через територіальну неоднорідність земельного банку, велику кількість тривалий час не оброблюваних земель (деградованих через застосування інтенсивних технологій). Саме з цими чинниками пов'язані труднощі щодо забезпечення якості рослинницької продукції. Можлива й неоднорідність договорів оренди, коли в них вказано терміни оренди в 10 років, а на практиці жителі села (власники паїв) знаходяться у відкритому конфлікті з керівництвом агропідприємства.

Нині серед вітчизняних науковців існує думка щодо відмови від механізму економічної оцінки земель та заміни її нормативною грошовою оцінкою, щоб вона враховувала родючість ґрунтів і прибутковість сільськогосподарських угідь, що дозволить вирівняти вартість різних ділянок. Експерти впевнені в необхідності реалістичної оцінки вартості земель, але пропонують враховувати родючість не в цілому по області, а по району. У разі використання зрошувальних систем пропонується застосовувати підвищувальний коефіцієнт.

Зазначимо, що серед існуючих видів оцінки – бонітування (оцінка якості ґрунтів, їх родючості), грошової та економічної буде скасовано третій вид. Економічна оцінка є основою нормативною грошовою оцінки земель сільськогосподарського призначення, але принципи її проведення застаріли. У нинішніх умовах такий метод оцінки є дорогим, оскільки вона має проводитися одночасно на всій території, а також складним, оскільки повних даних про діяльність агропідприємств немає.

Для обґрунтованого розрахунку економічної оцінки земель необхідно оновити ґрунтові карти та визначити за останній період часу показники виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Складати нові ґрунтові карти слід за результатами масових ґрунтових обстежень. Замовниками проведення ґрунтових обстежень можуть бути власники земельних ділянок, землекористувачі (у т.ч. орендарі), а також держава.

Вважаємо, що даний підхід забезпечить визначення реальної вартості землі та соціальну справедливості.

Узагальнюючими показниками за розрахунок грошової оцінки є рентний дохід та окупність витрат. Тут простежується певна не-

відповідність: на формування доходу впливають не стільки витрати й урожайність, скільки ринкова ситуація, а витрати виробництва впливають на рівень урожайності досить обмежено. Іноді рівень урожайності зовсім не впливає на одержаний дохід. Тобто і надалі в розрахунках важливо використовувати натуральний показник – одержання рентного доходу з 1 га в центнерах озимої пшениці як найбільш поширеної на території України культури.

Вважаємо, що обґрунтовану вартість землі міг би визначити ринок після скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель, але є ризик концентрації у руках одного власника.

Застосування нормативів за визначення урожайності на типових ґрунтах і витрат виробництва сільгоспкультур також є ускладненим. Зокрема, проблемою є нормування використання техніки та її обслуговування на вирощуванні сільськогосподарських культур. Адже нині господарства використовують велику кількість техніки іноземного виробництва, для якої не розроблено типових нормативів витрат. Крім того, з року в рік змінюється використання такої техніки за видами.

За нормування урожайності складність зумовлена непередбачуваністю погодних умов і невизначеною якістю ґрунтів. Для забезпечення об'єктивності розрахунків доцільно використовувати нормативний метод. Фактичні дані окремих господарств враховують індивідуальні умови виробництва, які дуже різняться (від структури виробництва до набору техніки і засобів хімізації). За розроблення нормативів можна виділити саме ті чинники, які найбільше впливають на продуктивність земель і обчислити їх нормативне значення на формування 1 ц врожаю тощо. Однак, на нашу думку, розробити нормативи за умови використання різних технологій надзвичайно складно.

Процес нормування спирається на залучення фактичних даних попередніх періодів. Однак, останнім часом в Україні коливання рівнів витрат не є передбачуваним і об'єктивним, що ускладнює розроблення типових нормативів. Проте наявність натуральних нормативів комплексу витрат при забезпеченні певної цінової стабільності дасть змогу розрахувати відповідні грошові витрати. Адже лише за відносно стабільних і прогнозованих економічних умов можливим є застосування в умовних економічних розрахунках нормативного методу, навіть за існування певних тенденцій щодо зміни цих нормативів. Тобто нормативний метод оновлення даних економічної та грошової оцінки є

більш доцільним, ніж перерахунок фактичних даних минулих оцінок.

Із введенням П(с)БО 30 «Біологічні активи» складовою ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є біологічні активи в рослинництві та тваринництві. Біологічні активи, які приносять економічну вигоду протягом терміну більше 12 місяців, відносять до довгострокових активів. Активи, економічну вигоду яких одержують протягом операційного циклу, називають поточними. Згідно з п. 52–53 МСФЗ 41 «Сільське господарство» біологічні активи поділяються на споживані та плодоносні, а також зрілі й незрілі згідно з п. 54 [12]. До споживаних відносять біологічні активи, які за досягнення певних параметрів використовуються за призначенням (худоба м'ясного напрямку; худоба для продажу в живій вазі; птиця м'ясного напрямку; риба в штучних водоймах; ліс, вирощений для заготівлі деревини; озимі зернові культури від сівби до дозрівання і збору). До плодоносних відносять біологічні активи, які забезпечують збір продукції на регулярній основі (велика і дрібна худоба молочного напрямку, птиця яєчного напрямку, плодові дерева і чагарники, виноградники).

Також є категорія сільськогосподарських активів – похідних від біологічних. Згідно з МСФЗ 41 їх класифікують як сільськогосподарську продукцію на момент збору (м'ясо в тушах, сире молоко, зерно, яйця, вовна та інші продукти рослинного або тваринного походження, що не підлягають промисловій обробці) [13].

Слід вказати, що матеріали сільськогосподарського призначення не зазначені у міжнародному стандарті можливо тому, що такі матеріали теж є сільськогосподарською продукцією. Якщо ж вони не отримані у власному господарстві та купуються на стороні, то МСФЗ 41 на них поширюватися не буде, тому в такому разі слід керуватися МСФЗ 2 «Платіж, заснований на акціях».

Поняття біологічних активів і похідних від них згідно з П(с)БО 30 та Інструкцією № 291 в іншому повністю відповідає поняттям, викладеним у МСФЗ 41, хоча тут вони класифікуються не так чітко, як у національному Плані рахунків.

Відповідно до інформації про первісне визнання та оцінку біологічних активів, слід врахувати, якщо П(с)БО 30 передбачено оцінювати придбані на стороні біологічні активи згідно з П(с)БО 7 «Основні засоби», то у МСФЗ 41 прямих вказівок на те, щоб активи в подібних випадках оцінювали згідно з МСФЗ 16 «Основні засоби» не міститься. Справа в тому, що

процес їх придбання (якщо такі активи дійсно придбані на стороні, а не були отримані у власному господарстві) як би винесений за дужки цього стандарту і поняттям первісної вартості стандарт МСФЗ 41 не оперує.

Справедлива вартість визначається як поточна ринкова ціна за вирахуванням витрат, очікуваних на місці майбутнього продажу, за винятком тих випадків, коли справедлива вартість активу не може бути надійно оцінена (п. 21 МСФЗ 41). Сільськогосподарська продукція оцінюється за справедливою вартістю, встановленою на момент збору врожаю, за вирахуванням витрат, які ймовірно можуть виникнути на місці продажу [14].

До витрат, очікуваних на місці продажу, відносять: комісійні винагороди брокерам і дилерам; біржові збори; податки і мита, якими обкладаються операції продажу. До таких витрат не належать транспортні та інші види витрат, пов'язані з доставкою активів на місце продажу (п. 23 МСФЗ 41).

За відсутності активного ринку для визначення справедливої вартості використовують інформацію з інших доступних джерел: ціна останньої угоди з продажу аналогічної продукції; ринкові ціни на аналогічні активи; базові галузеві ціни на іншу продукцію, які можуть бути основою для розрахунку справедливої вартості даного активу.

Якщо справедливу вартість неможливо визначити з достатнім ступенем достовірності, то біологічні активи оцінюють за собівартістю за вирахуванням амортизації і збитків від знецінення. Як тільки біологічні активи отримують справедливу оцінку, нарахування амортизації припиняється.

Дослідження виявило відсутність єдиних принципів і правил обліку біологічних активів за справедливою вартістю. Здебільшого дослідники посилаються на вимоги МСФЗ 41 «Сільське господарство». Специфіка історичної спадщини системи бухгалтерського обліку і система господарювання стримують перехід до міжнародних стандартів фінансової звітності. У зв'язку з цим необхідно виробити заходи адаптації вимог МСФЗ 41 «Сільське господарство», передусім на принципах визначення справедливої вартості біологічних активів.

Нами виділено такі принципи: 1) наявність активного ринку, що відповідає наступним вимогам: однорідність об'єктів угод на ринку, доступність інформації про ціни, що забезпечують формування моделі ринку аграрної продукції досконалої конкуренції; 2) об'єктивність і достовірність цін, які передбачають відсутність монопольних сегментів ринку й

усунення великої кількості посередників на шляху від виробника до ринку; 3) доступність інформації про ціни, що потребує створення в Україні інформаційної системи, яка надаватиме достовірну й доступну інформацію про ціни в розрізі територіально обмежених зон активного ринку; 4) наявність достовірної довідкової та планово-економічної інформації, що враховує особливості й технології сільськогосподарського виробництва, що дасть можливість порівнювати біологічні активи і результати їх біотрансформації; 5) простота алгоритму та методики розрахунку справедливої вартості, що забезпечує практичну роботу бухгалтерів найбільш простими алгоритмами і методичними підходами з використанням достовірної й доступної інформації; 6) високий професійний рівень бухгалтерів сільськогосподарських організацій, пов'язаний з тим, що введена нова категорія біологічних активів передбачає відповідну організацію їх синтетичного та аналітичного обліку на відокремлених інвентарних рахунках, які відображають необхідну інформацію про наявність, рух і біотрансформації біологічних активів за окремими видами; 7) вибір варіанта облікової політики обліку біологічних активів і результатів їх біотрансформації за справедливою вартістю залежно від розв'язуваних завдань сільськогосподарською організацією по одному з трьох варіантів використання інформації: а) для формування тільки звіту про фінансові результати; б) для формування бухгалтерського балансу і звіту про фінансові результати; в) для управління біологічними ресурсами підприємств. Відповідно до обраного варіанта облікової політики підприємство має формувати відповідний склад річної, проміжної та оперативної бухгалтерської інформації; 8) забезпечення об'єктивної оцінки результатів господарської діяльності суб'єктів аграрного бізнесу, який потребує відповідної організації синтетичного та аналітичного обліку витрат і виходу сільськогосподарської продукції, формування фінансових результатів сільськогосподарської діяльності.

Процес обліку біологічних активів за справедливою вартістю має передбачати такі етапи:

1. Визначення біологічних активів як об'єкта бухгалтерського обліку відповідно до їх класифікації. Цей етап має на меті виділити біологічні активи і господарські операції, що мають організаційно-господарську самостійність і підлягають грошовій оцінці на певних етапах їх життєвого циклу: формування, використання, продаж і ліквідація, що сприяє встановленню реального грошового еквівалента справедливої вартості використання результа-

тів біологічних активів за певний період і до певної звітної дати.

2. Конкретизація біологічних активів за видами, культурами, породами й іншими визначальними ознаками. Різноманітність умов і результатів виробництва сільськогосподарської продукції, пов'язані з особливостями та специфікою галузі, потребують виділення в окремі групи біологічних активів і результатів їх біотрансформації з урахуванням природно-біологічних особливостей і господарсько-економічної корисності.

3. Вивчення активного ринку і збір інформації про ціни та техніко-економічної інформації. Можна вважати, що активний ринок у товарних видів сільськогосподарської продукції сформовано. Тут необхідно вивчити кілька каналів реалізації й орієнтуватися на існуючі ринки збуту продукції, оскільки ціни істотно різняться залежно від країни, регіонів реалізації, переробників і т.д. Для нетоварних видів продукції слід використовувати техніко-економічні показники, що впливають на якість продукції або на зміст окремих елементів, які мають цінову, грошову оцінку на ринку.

4. Вибір методики оцінки біологічних активів. Цей етап є найбільш відповідальним. Від методики оцінки в основному будуть залежати ціни і фінансові результати господарської діяльності суб'єктів аграрного ринку.

5. Розрахунок справедливої вартості. Відповідно до МСФЗ 41 «Сільське господарство» при визначенні справедливої вартості ціни необхідно враховувати витрати, пов'язані з транспортуванням, зберіганням та іншими збутовими процедурами.

6. Розрахунок справедливої вартості біологічних активів відповідно до прийнятої методики. На цьому етапі визначають справедливу вартість біологічних активів для формування звітності з метою прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

7. Відображення в бухгалтерському обліку біологічних активів за справедливою вартістю дає змогу одержувати найбільш достовірну й повну інформацію про діяльність сільськогосподарських організацій. Вважаємо, що використання запропонованих методичних підходів забезпечить визначення реальної оцінки біологічних активів, особливо у рослинництві.

На підставі результатів аналізу стану, руху й ефективності використання основних засобів виробництва нами виявлено труднощі щодо реального відображення величини показників, особливо пов'язаних із використанням ос-

новних активів, зокрема реальним відображенням їх вартості.

Формування реальних джерел простого та розширеного відтворення основних засобів передбачає здійснення відповідної економічної ситуації цінової, амортизаційної, кредитної й інвестиційної політики. За розробки дієвого механізму економічного регулювання з метою забезпечення умов для розширеного відтворення у сільськогосподарському виробництві доцільно враховувати об'єктивну оцінку основних засобів товаровиробників.

Реальність оцінки основних засобів відповідно до ринкової ситуації забезпечить формування необхідних обсягів амортизаційних відрахувань, які відображають витрати основного капіталу в процесі сільськогосподарського виробництва з метою їх відшкодування. Необхідність достовірної оцінки основних засобів відповідно до їх стану і ринкових цін обумовлена інформаційними потребами власників підприємств, інвесторів, державних органів щодо фінансово-майнового стану сільськогосподарських товаровиробників.

Отже, нині існує потреба в об'єктивній оцінці основних засобів сільськогосподарських товаровиробників як на макро-, так і мікрорівнях. У макроекономічному вимірі оцінка галузевого основного капіталу необхідна для вироблення дієвої державної політики в частині технічного переоснащення аграрного виробництва. Оперування достовірною інформацією дасть можливість у національних масштабах визначати потребу в інвестиціях для формування сучасної матеріально-технічної бази сільського господарства в частині основних виробничих засобів. Об'єктивна оцінка потреби в інвестиціях стане інформаційною основою для обґрунтування та реалізації амортизаційної, інвестиційної, кредитної й технічної політики в державі, які забезпечують умови відтворення й оновлення основних засобів в аграрному секторі.

На мікрорівні реальна вартість основних засобів сільськогосподарських товаровиробників сприятиме об'єктивній оцінці авансового основного капіталу та його періодичних витрат у формі амортизаційних відрахувань з метою аналізу виробничої діяльності й визначення рівня беззбитковості.

Достовірність вартості основного капіталу надто важлива за оцінюванню фінансово-майнового стану підприємств, який є основою для прийняття рішень власниками, інвесторами й кредиторами.

Окрім цього здійснення об'єктивної переоцінки основних виробничих фондів має дуже

важливе значення, насамперед – для простого і розширеного відтворення. В умовах високої інфляції переоцінка основних фондів аграрних і промислових підприємств дозволяє: об'єктивно оцінювати реальну вартість виробничих фондів; більш точно визначати величину амортизаційних відрахувань, достатню для простого відтворення основних фондів; більш правильно й точно визначати витрати на виробництво і реалізацію продукції; ефективно встановлювати ціни продажу на реалізовані підприємством основні фонди, а також плату в разі здачі їх в оренду. Проведення переоцінки основних засобів, насамперед, відображається на показниках балансу.

За дооцінки основних засобів збільшується як їх залишкова вартість, так і показник власного капіталу підприємства. Відповідно до п. 6 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.

У п. 34 розділу 7 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів зазначено, як поріг суттєвості для проведення переоцінки може прийматися величина в розмірі 1 % чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості.

Для обґрунтування періодичності переоцінок можна послатися на МСБО 16 «Основні засоби», де у п. 29 зазначено, що переоцінки необхідно проводити регулярно, щоб балансова вартість суттєво не відрізнялася від справедливої вартості на дату оцінки, а п. 32 визначає, що частота проведення переоцінок залежить від змін у справедливій вартості основних засобів. Справедлива вартість деяких категорій основних засобів може досить відчутно коливатися, тому вони потребують щорічної переоцінки [15].

Відповідно до даних інвентарних карток та інвентарних списків у сільськогосподарських підприємствах досліджуваної області, облікова вартість основних засобів у кілька разів відрізняється від ринкової. Унаслідок такої ситуації розмір амортизаційних відрахувань не відповідає тій сумі, необхідній для простого відтворення основних засобів – придбання аналогічного об'єкта за поточними ринковими цінами.

Підтвердженням того, що переоцінка основних засобів у підприємствах не проводиться, є той факт, що аналогічні об'єкти в одному й тому ж підприємстві обліковуються за

різною первісною (переоціненою) вартістю. Внаслідок цього навіть при застосуванні прямолінійного методу нарахування амортизації її розмір істотно різний по однакових об'єктах, що суперечить економічній суті амортизації.

Аналіз даних обліку сільськогосподарських підприємств, опитування керівників і бухгалтерів свідчать, що переоцінка основних засобів здійснюється зазвичай під час створення підприємства та на вимогу банків за передачі майна під заставу. Переоцінка основних засобів для внутрішніх потреб підприємства має характер індексації відповідно до норм Податкового кодексу України. За даними опитувань керівників сільськогосподарських підприємств, які є платниками фіксованого сільськогосподарського податку і на які не поширюється дія норм Податкового кодексу, облік, оцінка, переоцінка та амортизація основних засобів у них здійснюються відповідно до зазначеного кодексу. Це пояснюється нестабільністю податкового законодавства й переважанням податкових органів як користувачів облікової інформації.

У працях М. Могилової [16] підкреслюється, що для П(с)БО 7 характерним є недолік, що в ньому наведено досить укрупнену класифікацію груп, наприклад, група будівлі, споруди, передавальні пристрої. Якщо не виважено підходити до розуміння груп, то виходить, що за необхідності переоцінки, наприклад, адміністративних будівель, потрібно переоцінювати і всі виробничі будівлі, склади, крім того, всі споруди та передавальні пристрої підприємства, отже, варто зробити висновок, що за переоцінки одного об'єкта основних засобів згідно з П(с)БО 7 потрібно переоцінювати й інші об'єкти, що входять до цієї групи, однак групування основних засобів має бути проведено не за укрупненими групами Стандарту, а за більш детальною класифікацією, прийнятою в обліковій політиці підприємства.

Нині підходи до переоцінки основних засобів у сільському господарстві регламентують П(с)БО 7, Податковим кодексом, «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України» і «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». Аналіз основних положень цих нормативно-правових актів свідчить про різні підходи до переоцінки основних засобів підприємств аграрного сектору.

По-перше, у нормативно-правових актах застосовують різні терміни щодо вартості, яка є базою переоцінки: згідно з П(с)БО 7 – це справедлива вартість; за Законом України «Про систему інженерно-технічного забезпе-

чення агропромислового комплексу України» – реальна ринкова вартість технічних засобів; Податковим кодексом ця категорія не регламентована.

По-друге, в нормативно-правових актах різні значення зміни вартості, що дають змогу проводити переоцінку основних засобів: бухгалтерські норми – за різниці справедливої та облікової вартості об'єктів у 10 %, незалежно від періоду, впродовж якого відбулися ці зміни; податкові норми за основу для переоцінки встановлюють річний індекс інфляції понад 110 %, ігноруючи зростання цін безпосередньо на певні види основних засобів упродовж усього періоду їх використання; Закон України «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України» такої норми не передбачає.

По-третє, у названих документах рекомендовані різні підходи до порядку переоцінки: за П(с)БО 7 і Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність» переоцінку основних засобів в основному здійснюють за результатами проведення незалежної експертної оцінки, згідно із Законом України «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України» – шляхом поєднання щорічної індексації відповідно до рівня інфляції та періодичної централізованої систематичної переоцінки.

З огляду на зазначене вище, названі нормативно-правові акти потребують узгодження щодо регламентації переоцінки основних засобів у сільському господарстві на макрорівні для забезпечення об'єктивного виміру основного капіталу та його витрат у процесі аграрного виробництва на мікрорівні.

Більш економічно привабливими у частині переоцінки технічних засобів є положення Закону України «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України». Статтею 17 передбачено розраховувати амортизаційні відрахування на основі реальної ринкової вартості технічних засобів, що визначається проведенням централізованої систематичної переоцінки (раз на 5–7 років) та щорічної її індексації відповідно до інфляції. Тобто передбачається щорічна індексація технічних засобів із використанням саме індексу інфляції, а не заниженого коефіцієнта, що встановлений Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». Недоліком є те, що за основу приймається індекс інфляції як усереднений показник зміни споживчих цін у цілому, а не індекс зміни цін саме на сільськогосподарську техніку, який щороку визначається статистичними органами. Хоча

це частково може компенсуватися в процесі централізованої систематичної переоцінки, яку рекомендується проводити раз у 5–7 років. Крім того, норми даного Закону поширюються лише на один вид основних засобів – машини та обладнання.

У частині переоцінки основних засобів досконалішими є норми П(с)БО 7. Із метою достовірності відображення інформації про основні засоби у звітності й визначення амортизаційних нарахувань, які б забезпечували їх відтворення, пунктом 16 передбачено переоцінку об'єктів основних засобів, якщо їх залишкова вартість суттєво відрізняється від справедливої вартості. Критерії суттєвості для переоцінки основних засобів за порівняння залишкової та справедливої вартості об'єктів визначені Методичними рекомендаціями щодо застосування суттєвості в бухгалтерському обліку. Суттєвою різницею між справедливою і балансовою залишковою вартістю об'єкта основних засобів вважається різниця у 10 %.

У цьому виявляється основна відмінність норм бухгалтерського і податкового законодавств у частині переоцінки основних засобів. Переоцінка за П(с)БО 7 здійснюється з урахуванням зміни цін на конкретний вид основних засобів, а не на основі узагальненого індексу інфляції. Індекс переоцінки основних засобів за П(с)БО 7 визначається як відношення справедливої вартості аналогічних об'єктів до їх поточної облікової вартості. На відміну від податкового законодавства, де за основу індексації приймається індекс, що відображає зміну споживчих цін між поточним та попереднім роками, П(с)БО 7 передбачає переоцінку, що враховує зміну цін на об'єкти основних засобів і за періоди більше року.

Позитивним моментом для підприємств у частині спрощення процедури переоцінки є те, що за П(с)БО 7 у разі переоцінки певного об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів відповідної групи, до якої належить даний об'єкт. Основою для переоцінки за П(с)БО 7 є справедлива вартість. Аналіз П(с)БО 7, Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 191 й Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» дає підстави для висновку, що визначення справедливої вартості здійснюється шляхом експертної оцінки основних засобів. Для цього необхідно узгодити названі вище нормативно-правові акти на предмет категорії справедлива вартість і порядку її визначення.

Справедливою вартістю об'єктів, що встановлюється шляхом експертної оцінки, може

бути ринкова, відновна й залишкова відновна вартість [17]. Економічна сутність, порядок, підходи і методи визначення цих видів вартості регламентовані нормативно-правовими актами з експертної оцінки: Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», Національним стандартом № 2 «Оцінка нерухомого майна». Отже, хоча чинна нормативно-законодавча база України не дає повною мірою реалізувати всі переваги переоцінки основних засобів, вже сьогодні кваліфіковано проведена їх переоцінка дає змогу (особливо для прибуткових сільськогосподарських підприємств) отримати реальні й досить відчутні вигоди.

Висновки. Нині постає необхідність розробки науково обґрунтованої методики оцінки земель сільськогосподарських угідь, яка має враховувати показники бонітування ґрунтів, урожайність культур по кожному регіону, що дозволить забезпечити обґрунтовано вищу ціну. Для обґрунтованого розрахунку економічної оцінки земель необхідно оновити ґрунтові карти та визначити за останній період часу показники виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Замовниками проведення ґрунтових обстежень можуть виступати власники земельних ділянок, землекористувачі (у т.ч. орендарі), а також держава.

Як свідчать результати проведених досліджень, облікова вартість основних засобів сільськогосподарських підприємств у кілька разів відрізняється від ринкової, що зумовлює невідповідність розміру амортизаційних відрахувань тій сумі, яка необхідна для простого відтворення основних засобів. Водночас, нормативно-правові акти, що регулюють оцінку основних засобів потребують узгодження щодо регламентації їх переоцінки у сільському господарстві на макрорівні для забезпечення об'єктивного виміру основного капіталу та його витрат у процесі аграрного виробництва на мікрорівні.

Застосування запропонованих підходів до розрахунку обґрунтованої вартості складових виробничого потенціалу сприятиме встановленню його реальної вартості та прийняттю раціональних управлінських рішень сільськогосподарськими підприємствами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- Житник Т.П. Ресурсний потенціал агропромислового підприємства як фактор стратегії підвищення його конкурентоспроможності. Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2018. № 1. С. 44–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_8.
- Крюкова І.О. Ресурсний потенціал аграрної економіки України та результативність його використання. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2019. № 2. С. 37–42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2019_2_8.
- Шаланов Н.В. Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности. Новосибирск: СибУПК, 2002. 78 с.
- Побережна Н.М. Аналіз існуючих методів оцінки виробничого потенціалу: зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. Черкаси: ЧДТУ, 2011. Вип. 28. Ч. 2. С. 95–100.
- Липкань О.В. Методичні підходи до оцінки ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Економіка та управління АПК: зб. наук. праць. Біла Церква, 2010. Вип. 4 (81). С. 96–98.
- Радзівіло І.В. Ринкова вартість як фінансовий індикатор оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства. Агросвіт. 2015. № 22. С. 68–72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_22_14.
- Крохтяк О.В. Оцінка функцій земель сільськогосподарського призначення. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 39(2). С. 61–66. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_39\(2\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_39(2)_14).
- Мараховська Т.М. Оцінка стану оподаткування земель сільськогосподарського призначення. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 1. С. 73–81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmarnp_2017_1_9.
- Гершман Ю.В. Нормативно-правові засади контролю операцій оподаткування ПДВ сільськогосподарських підприємств. Облік і фінанси. 2018. № 2. С. 69–75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2018_2_12.
- Ціцька Н. Облік і оцінка земель сільськогосподарського призначення в сучасних умовах. Аграрна економіка. 2016. Т. 9, № 3–4. С. 80–86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2016_9_3-4_14.
- Хавар Ю.С., Хавар М.В. Нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення як база оподаткування. Молодий вчений. 2016. № 4. С. 256–260. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_64.
- Катан Л.І. Довгострокові біологічні активи в контексті міжнародних облікових стандартів та звітності. Агросвіт. 2009. № 19. С. 7–10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2009_19_3.
- Гончарук С.М. Гармонізація обліку зобов'язань на підприємствах в Україні в контексті переходу на міжнародні стандарти. Молодий вчений. 2017. № 12. С. 596–600. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_12_139.
- Жук В.М. Нові методологічні засади обліку сільськогосподарської діяльності та проблеми практичного застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи». Облік і фінанси АПК. 2006. № 6. С. 34–42.
- Задніпровський О.Г., Мартинів І. К. Оцінка основних засобів в бухгалтерському обліку: засади поліваріантності. Інтелект XXI. 2019. № 3. С. 56–60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int XXI_2019_3_11.
- Могилова М.М. Оцінка основних засобів сільськогосподарства в контексті інформаційного забезпечення обґрунтування державної політики. Економіка АПК. 2013. № 9. С. 20–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_9_5.

17. Карелов С.П. Законодавчо-нормативне забезпечення обліку та звітності основних засобів та методи їх оцінки за його умов. Європейські перспективи. 2014. № 5. С. 160–166. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2014_5_29.

REFERENCES

1. Zhytnyk, T.P. (2018). Resursnyj potencial agropromyslovogo pidpryemstva jak faktor strategii' pidvyshhennja jogo konkurentospromozhnosti. [Resource potential of agro-industrial enterprise as a factor of strategy of increase of its competitiveness]. Zbirnyk naukovykh prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky). No 1, pp. 44–52. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdau_2018_1_8.

2. Krjukova, I.O. (2019). Resursnyj potencial agrarnoi' ekonomiky Ukrainy ta rezul'tatyvnist' jogo vykorystannja. [Resource potential of the agrarian economy of Ukraine and the effectiveness of its use]. Aktual'ni problemy innovacijnoi' ekonomiky, no 2, pp. 37–42. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2019_2_8.

3. Shalanov, N.V. (2011). Modelirovanie osnovnykh aspektov predprinimatel'skoj dejatel'nosti. [Modeling the main aspects of entrepreneurial activity]. Novosibirsk: SibUPK, 2002. 78 s.

4. Poberezhna N.M. Analiz isnujuchykh metodiv ocinky vyrobnychogo potencialu. [Analysis of existing methods for assessing production potential]. Zb. nauk. prac' Cherkas'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu. Ekonomichni nauky. Cherkasy: ChDTU. Iss. 28, 2, pp. 95–100.

5. Lypkan', O.V. (2010). Metodychni pidhody do ocinky resursnogo zabezpechennja sil'skogospodars'kyh pidpryemstv. Ekonomika ta upravlinnja APK. [Methodical approaches to the assessment of resource provision of agricultural enterprises. Economics and management of agro-industrial complex]. zb. nauk. prac'. Bila Cerkva, Iss. 4 (81), pp. 96–98.

6. Radzivilo, I.V. (2015). Rynkova vartist' jak finansovyj indyktor ocinky efektyvnosti upravlinnja innovacijnym potencialom pidpryemstva. [Market value as a financial indicator for assessing the effectiveness of managing the innovation potential of the enterprise]. Agrosvit, no 22, pp. 68–72. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_22_14.

7. Krohtjak, O.V. (2019). Ocinka funkcij zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja. Prychornomors'ki ekonomichni studii'. [Assessment of the functions of agricultural land. Black Sea Economic Studies]. Iss. 39(2), pp. 61–66. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_39\(2\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_39(2)_14).

8. Marahovs'ka, T.M. (2017). Ocinka stanu opodatkovannja zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja. [Assessment of the state of taxation of agricultural land]. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky, no 1, pp. 73–81. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_1_9.

9. Gershman, Ju.V. (2018). Normatyvno-pravovi zasady kontrolju operacij opodatkovannja PDV sil'skogospodars'kyh pidpryemstv. [Normative and legal bases of control of VAT taxation operations of agricultural enterprises]. Oblik i finansy, no 2, pp. 69–75. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2018_2_12.

10. Cic'ka, N. (2016). Oblik i ocinka zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja v suchasnykh umovah. [Accounting and valuation of agricultural land in modern conditions]. Agrarna ekonomika, vol. 9, no 3–4, pp. 80–86. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2016_9_3-4_14.

11. Havar, Ju.S., Havar, M.V. (2016). Normatyvna groshova ocinka zemel' sil'skogospodars'kogo pryznachennja jak baza opodatkovannja. [Normative monetary valuation of agricultural land as a tax base]. Molodyj vchenyj, no 4, pp. 256–260. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_64.

12. Katan, L.I. (2009). Dovgostrokovi biologichni aktyvy v konteksti mizhnarodnykh oblikovykh standartiv ta zvitnosti. [Long-term biological assets in the context of international accounting standards and reporting]. Agrosvit, no 19, pp. 7–10. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2009_19_3.

13. Goncharuk, S.M. (2017). Garmonizacija obliku zobov'jazan' na pidpryemstvakh v Ukraini v konteksti perehodu na mizhnarodni standarty. [Harmonization of accounting of liabilities at enterprises in Ukraine in the context of transition to international standards]. Molodyj vchenyj, no 12, pp. 596–600. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_12_139.

14. Zhuk, V.M. (2006). Novi metodologichni zasady obliku sil'skogospodars'koi' dijal'nosti ta problemy praktychnogo zastosuvannja P(S)BO 30 «Biologichni aktyvy» Oblik i finansy APK [New methodological principles of accounting for agricultural activities and problems of practical application P (S) BU 30 "Biological assets" Accounting and finance of agriculture], no 6, pp. 34–42.

15. Zadniprovs'kyj, O.G., Martyniv, I.K. (2019). Ocinka osnovnykh zasobiv v buhgalters'komu obliku: zasady polivariantnosti. Intelekt XXI [Estimation of fixed assets in accounting: the principles of polyvariance. Intelligence XXI], no 3, pp. 56–60. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2019_3_11.

16. Mogylova, M.M. (2013). Ocinka osnovnykh zasobiv sil'skogo gospodarstva v konteksti informacijnogo zabezpechennja obg'runtuvannja derzhavnoi' polityky. [Assessment of fixed assets of agriculture in the context of information support of public policy justification]. Ekonomika APK, no 9, pp. 20–25. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_9_5.

17. Karelov, S.P. (2014). Zakonodavcho-normatyvne zabezpechennja obliku ta zvitnosti osnovnykh zasobiv ta metody i'h ocinka za jogo umov. [Legislative and regulatory support of accounting and reporting of fixed assets and methods of their evaluation under its conditions]. Jevropejs'ki perspektyvy, no 5, pp. 160–166. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2014_5_29.

Совершенствование методических подходов к оценке составляющих производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий в условиях трансформации системы учета и финансовой отчетности Свиноус И.В., Гаврик А.Ю., Хомяк Н.В., Хомовой С.М., Заболотный В.С.

В статье осуществлена оценка современного состояния оценки составляющих производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий, в частности:

сельскохозяйственных угодий, биологических активов, основных средств. Доказано, что независимую оценку составляющих ресурсного потенциала хозяйств корпоративного сектора аграрной экономики можно использовать в качестве обоснования для фискальных органов стоимости расходов и размера базы начисления НДС в целом; оптимизации размера зарплаты топ-менеджмента на основе рыночной капитализации (стоимости) бизнеса; оптимизации страховых платежей, которые начисляются в зависимости от рыночной стоимости сельскохозяйственных активов; подготовки достоверной финансовой отчетности по МСФО при привлечении международного капитала, ведь международный аудит такой отчетности требует предварительной оценки основных средств и других активов (в т.ч. биологических текущих активов) независимым оценщиком; оптимизации объема залога, рыночная стоимость которого требует независимой оценки во всех коммерческих банках.

Считаем, что обоснованную стоимость земли мог бы определить рынок после отмены моратория на продажу сельскохозяйственных земель, но есть риск концентрации в руках одного владельца.

Как свидетельствуют результаты проведенных исследований, учетная стоимость основных средств сельскохозяйственных предприятий в несколько раз отличается от рыночной, что приводит к несоответствию размера амортизационных отчислений той сумме, которая необходима для простого воспроизводства основных средств. В то же время, нормативно-правовые акты, регулирующие оценку основных средств требуют согласования на предмет регламентации их переоценки в сельском хозяйстве на макроуровне для обеспечения объективного измерения основного капитала и его расходов в процессе аграрного производства на микроуровне.

Ключевые слова: сельскохозяйственные угодья, основные средства, биологические активы, оценка, стоимость, сельскохозяйственные предприятия.

Improving methodological approaches to assessing the components of the production potential of agricultural enterprises in the languages of transformation of the accounting system and financial reporting

Svynous I., Havryk O., Khomiak N., Khomoyvi S., Zabolotnii V.

The article reveals the assessment of the current state of assessment of the components of the production potential of agricultural enterprises, in particular: agricultural land, biological assets, fixed assets. It is proved that an independent assessment of the components of the resource potential of farms of the corporate sector of the agricultural economy can be used as a justification for the fiscal authorities of the cost and the size of the VAT base as a whole; optimization of the top management salary based on the market capitalization (value) of the business; optimization of insurance payments, which are accrued depending on the market value of agricultural assets; preparation of reliable financial statements in accordance with IFRS in attracting international capital, because the international audit of such statements requires a preliminary assessment of fixed assets and other assets (including biological current assets) by an independent appraiser; optimization of the amount of collateral, the market value of which requires an independent assessment in all commercial banks.

We believe that the reasonable value of land could be determined by the market after the lifting of the moratorium on the sale of agricultural land, but there is a risk of concentration in the hands of one owner.

According to the results of research, the book value of fixed assets of agricultural enterprises differs several times from the market, which causes a mismatch between the amount of depreciation deductions to the amount required for a simple reproduction of fixed assets. At the same time, the regulations governing the valuation of fixed assets need to be harmonized to regulate their revaluation in agriculture at the macro level to ensure an objective measurement of fixed capital and its costs in the process of agricultural production at the micro level.

Key words: agricultural land, fixed assets, biological assets, valuation, value, agricultural enterprises.



Copyright: Свиноус І.В. та ін. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Свиноус І. В.
Гаврик О.Ю.
Хомяк Н.В.
Хомовий С.М.
Заболотній В.С.

ID <https://orcid.org/0000-0002-0346-1596>
ID <https://orcid.org/0000-0001-9816-0253>
ID <https://orcid.org/0000-0003-3002-9659>
ID <https://orcid.org/0000-0001-7483-7426>
ID <https://orcid.org/0000-0003-1172-5966>

УДК 330.322.2/.341.1:631.11

JEL D92, O15, Q13

Управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Свиноус Н.І. 

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: Svnadia94@gmail.com



Свиноус Н.І. Управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 166–178.

Svynous N.I. Upravlinnja investycijnymy procesamy vidtvorennja resursnogo potencialu sil'skogospodars'kyh pidpryemstv. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 166–178.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 05.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-166-178

У статті розглянуто складові управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, які включають інвестиційну стратегію, принципи та методи управління, об'єкти та суб'єкти менеджменту.

Узагальнено, що розширене відтворення – це постійно відновлювальний процес ведення виробничої діяльності у збільшених масштабах, який у сільськогосподарських підприємствах здійснюється під впливом біокліматичних, економічних, соціальних чинників, які визначають його специфіку та характеризують використання ресурсів і виробничо-економічні відносини.

Аргументовано, що ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства доцільно розглядати як сукупність трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових, інноваційних та управлінських ресурсів певної кількості та якості, який сприяє досягненню цілей розвитку із урахуванням природно-кліматичних та економічних умов господарювання.

Обґрунтовано складові елементи управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, які включають: інвестиційну стратегію, цілі управління, чинники управління, принципи та методи управління на чинники, ресурси управління.

Систематизовано комплекс принципів як основу інструментів розробки і реалізації інвестиційної стратегії та доповнено загальноекономічними принципами і принципами планування, узгодженості інвестиційної стратегії. Доведено, що система менеджменту інвестиційними процесами включає управління розробкою та реалізацією окремих інвестиційних проєктів, яке розглядається як складно організований, багаторівневий процес. Запропоновано за розробки інвестиційної стратегії виділені принципи доповнити принципом пріоритету вибору напрямів інвестиційної діяльності, що дозволить виділити проєкти першочергової реалізації, які відповідають стратегічним цілям підприємства.

Аргументовано, що специфіка інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлена такими чинниками: природно-кліматичні умови, організаційно-економічний механізм господарювання, інвестиційний клімат (нормативно-правове регулювання інвестування), та особливості сільського господарства. Висвітлено, що основним завданням інвестиційної діяльності як елементу відтворювальної системи підприємства є створення достатніх ресурсів на початковому етапі – на умовах простого відтворення, на другому етапі – на умовах розширеного відтворення.

Ключові слова: управління, інвестування, відтворення, ресурсний потенціал, сільськогосподарське підприємство.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. У сучасних умовах суб'єкти господарювання аграрного сектору економіки гостро потребують забезпечення розширеного відтворення ресурсного потенціалу, яке виступає умовою інноваційного розвитку, оскільки забезпечує економію затрат, формування та концентрацію виробництва із новими якісними характеристиками виробничих технологій та технічних ресурсів.

Важливого значення у формуванні та оновленні ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств набуває інвестування, оскільки своєчасне та повне забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів визначає економічну результативність господарської діяльності. Очевидно, що у нинішніх умовах левова частка інвестицій у сільськогосподарському виробництві має спрямовуватися в інноваційні форми, що зумовлює прояв підвищеного ризику та відповідно специфіку інвестиційних процесів. У зв'язку із цим підвищується значимість забезпечення доступності інвестиційних ресурсів та економічної вигідності їх залучення, створення умов до збільшення обсягів та якості інвестування, створення банку інноваційних продуктів як вітчизняних, так і зарубіжних та інформаційно-консультативної підтримки сільгосптоваровиробників щодо обґрунтування їх економічної ефективності, запровадження підтримки платоспроможності та інноваційної орієнтованості сільськогосподарських підприємств. Водночас, внаслідок нестачі «довгих грошей» інвестиційні організації орієнтуються до нарощення сектору короткострокового інвестування, що знижує інвестиційний потенціал, гнучкість та доступність інвестиційних ресурсів та не сприяє економічній результативності як інвестиційних структур, так і господарюючих суб'єктів.

У реальній практиці спостерігається невідповідність функціональних можливостей інвестиційних структур потребам суб'єктів господарювання сільського господарства у питаннях перерозподілу інвестиційних ресурсів, що зумовлює певний розрив між цими секторами. У цих умовах посилюється необхідність в обґрунтуванні інноваційних методів інвестування відтворення ресурсного потенціалу, які розглядаються як інструмент розвитку, ефективний засіб технічної модернізації, змін та адаптації до нових умов господарювання. Отже, на сьогодні існує необхідність наукового обґрунтування теоретичних підходів та розробок заходів до створення умов інвестування формування і оновлення ресур-

сного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо створення сприятливих умов інвестування та формування відповідної системи управління інвестиційними процесами щодо забезпечення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Матеріал і методи дослідження. Дослідження особливостей інвестування та формування системи менеджменту інвестиційними процесами щодо встановлення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств проведено із використанням принципів діалектики, що дозволило виявити чинники та вектори впливу на інвестиційні процеси в умовах невизначеності та ризику. Окрім цього, під час проведення дослідження використано відповідну систему методів дослідження: монографічний – за формулювання мети та висновків дослідження; метод теоретичного узагальнення вітчизняних науковців використано при здійсненні критичного аналізу існуючих підходів до дефініції ресурсного потенціалу та процесів управління інвестиційними процесами. За систематизації складових управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств та узагальнення висновків використано загальнонаукові методи пізнання, такі як аналіз і синтез, індукція та дедукція, системний комплексний підхід.

Результати дослідження та обговорення. Відомо, що процес відтворення у сільському господарстві підпадає під дію загальних економічних законів та є неперервним відновлювальним процесом виробництва продукції та послуг, у якому відтворення засобів та предметів праці, трудові ресурси, послуги та виробничі відношення є, відповідно, складовою частиною суспільного відтворення. У класичному розумінні відтворення – це процес виробництва, який розглядається у неперервному русі та відновленні. Нині у сільському господарстві (за виключенням окремих товаровиробників) складається ситуація, коли виробництво здійснюється у рух, але не у відновлення. Така ситуація є неприродною не лише для виробничих систем, а просте відтворення було типовим навіть для простого натурального виробництва докапіталістичного періоду, але й для природних систем. Це є характерним як для відтворення матеріальних благ, так і робочої сили та виробничих відносин.

Як відомо, розрізняють два види відтворення: просте та розширене. У простому від-

творенні продукція у кожний період ідентична виробленій у попередні та наступні періоди. За розширеного відтворення збільшуються обсяги виробництва продукції за рахунок підвищення якості кінцевої продукції та оптимального використання наявних ресурсів за їх росту як в якісному, так і кількісному виразі. Не залишаються незмінними й чинники виробництва. Джерелом відтворення ресурсів і переходу на інтенсивне виробництво є додатковий продукт.

Просте відтворення забезпечує обсяги продукції ідентичні попередньому циклу виробництва продукції, отже, розміри ресурсів, які використовують для виробництва, залишаються незмінними. Продукт, який одержано за простого відтворення, має бути достатнім для відновлення ресурсного потенціалу, урахувавши можливе погіршення його якості (наприклад, деградація земель та ін.). Отже, відтворення засобів і предметів праці, підтримка їх на досягнутому якісному та кількісному рівнях здійснюється у міру необхідності.

Як зазначає російський економіст-аграрник М.О. Борхунов індикатором стану відтворення є валова додана вартість, а отже, за оцінювання відтворювальної ситуації необхідно враховувати лише прибуткові сільськогосподарські підприємства. Однак, збиткові сільгосппідприємства не можна залишати поза увагою у дослідженні, оскільки вони є селоутворювальними, виконуючи соціально-економічну функцію. З метою створення умов для організації рентабельної діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно розробити ефективний механізм державної підтримки, що базується на дієвій системі регулювання цін як на сільськогосподарську продукцію, так і матеріально-технічні ресурси. Протекціоністська спрямованість державної підтримки – це не прямий метод створення умов для розширеного відтворення у сільському господарстві [1]. Як свідчить досвід зарубіжних країн, використання цінового механізму є дієвим методом державного регулювання. Вважаємо, що позитивна додана вартість є індикатором саме розширеного відтворення.

Існує думка, що відтворення це є відновлення суспільно-економічних відносин шляхом залучення у виробництво додаткових ресурсів із використанням науково обґрунтованих та інноваційних шляхів підвищення їх ефективного використання і збалансованих показників виробництва продукції. З метою оцінки досягнення розширеного відтворення авторами пропонується використовувати показники фінансово-економічної стійкості підприємства [2]. Вважаємо, що такий підхід можна вико-

ристовувати лише для розуміння розширеного відтворення. Для визначення можливості забезпечення розширеного відтворення використання цих коефіцієнтів на початковій стадії діяльності підприємства може привести до помилкових висновків, а, отже, його доцільно використовувати лише для підприємств, які функціонують достатньо тривалий період.

У наукових працях розглядається показник рентабельності виробництва як базовий показник характеристики відтворення у сільському господарстві. При цьому ефективний механізм державної підтримки є обов'язковою умовою функціонування підприємств аграрного сектору без порушення умов відтворення за щорічного відновлення родючості ґрунту, відтворення трудових ресурсів, забезпечення капіталом [3]. Вважаємо, що дохідність та рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції не може характеризувати рівень розширеного відтворення, особливо щодо галузі рослинництва, продукція якої використовується у тваринництві. Діяльність сільськогосподарської продукції за реалізації інвестиційного проекту, наприклад, під час введення переробних потужностей на першому етапі за бухгалтерською звітністю може бути збитковою, але при цьому його діяльність спрямована на забезпечення розширеного відтворення.

Розширене відтворення це постійно відновлювальний процес ведення виробничої діяльності у збільшених масштабах, а ефективне виробництво – це виробнича діяльність у стабільних умовах, які постійно забезпечують розширене відтворення [4, 5]. Вважаємо, що дане визначення повністю охоплює усі особливості розширеного відтворення.

Відтворювальний процес у різних галузях народного господарства лише незначно є подібним. У зв'язку із цим, на нашу думку, необхідно визначити умови та особливості, які впливають або визначають середовище для процесу відтворення у сільському господарстві. Середовище відтворювального процесу у сільському господарстві формується під впливом біокліматичних, економічних, соціальних чинників, які визначають його специфіку та характеризують використання ресурсів і виробничо-економічні відносини, що визначають умови господарюючих суб'єктів [6].

Просте та розширене відтворення передбачає чітке додержання системи ведення господарської діяльності, збалансованість біологічних організмів, земельних, трудових і матеріально-технічних ресурсів, менеджменту, маркетингу, екології, економічних процесів. Це визначає головні чинники сільськогосподар-

ського виробництва та капіталомісткість цієї галузі [7]. До числа основних ресурсів сільськогосподарського виробництва слід, передусім, віднести: земельні ресурси (їх площу та якість), кліматичні умови, забезпеченість водними ресурсами. За характеристики земельного ресурсу як виробничого чинника в умовах ринку необхідно звернути увагу на те, що саме цей ресурс стає визначальним у формуванні рівня конкурентоспроможності продукції сільгосптоваровиробників. Мінливість погодних явищ визначає обов'язковість використання технологій, які дозволяють здійснювати сільськогосподарське виробництво із постійною оптимізацією ресурсного забезпечення як на території, так і у часі, у чітко регламентованих часових інтервалах.

Зазначимо, що у більшості досліджень підприємства галузі розглядають як економіко-виробничу систему (із урахуванням системного та ресурсного підходів), тому за оцінювання та управління потенціалом підприємства (галузі) доцільно використовувати термін ресурсний потенціал. Вперше поділ понять виробничий та ресурсний потенціал було проведено у праці В.А. Свободіна [8], який виділив ресурсний потенціал в окрему категорію. На його думку, виробничий потенціал являє собою збалансовану частину ресурсного, що й зумовило дискусію у науковому середовищі.

Так, у економічній літературі обґрунтовуються протилежні думки, у яких саме ресурсний потенціал є частиною виробничого, а не навпаки [9, 10]. Ресурсний потенціал як частина виробничого забезпечує спроможність об'єкта виробити певний обсяг продукції за нормальної віддачі наявних у розпорядженні підприємства ресурсів у даних природно-кліматичних умовах.

Водночас, теоретичні аспекти ресурсного потенціалу сільського господарства найбільш повно досліджено у працях [11–13], у яких науковці ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств визначають наявністю, якістю та збалансованістю біологічних, природних, матеріальних і трудових ресурсів, які взаємодіють між собою та реалізують їх інтегральну спроможність виробляти адекватні обсяги і види продукції.

Узагальнивши існуючі підходи вітчизняних та зарубіжних науковців, можна зробити висновок про те, що у поняття ресурсний потенціал дослідниками вкладається різний зміст, тобто не існує єдиного погляду. Більшість існуючих думок зводиться до визначення ресурсного потенціалу як сукупності тих або інших видів ресурсів, які не враховують якісну сторону. Інші

автори розглядають ресурсний потенціал як матеріальну основу виробництва, але в статичній, до моменту залучення у виробничий процес. Окрім того, окремі дослідники не враховують цільового призначення ресурсного потенціалу.

Так, ресурсний потенціал підприємства можна трактувати як властивість його наявних ресурсів забезпечити очікуваний результат підприємницької діяльності за їх використання, орієнтуючись при цьому на умови динамічного зовнішнього середовища та адаптацію до нього через застосування відповідних засобів впливу [14]. Вважаємо, що доцільно виокремлювати в складі ресурсного потенціалу матеріальні, нематеріальні, трудові, інноваційні, фінансові ресурси підприємства, а також методи управління та організації ефективного використання ресурсів підприємства (управлінський потенціал). Очевидно, що кожен із зазначених видів ресурсів являє собою сукупність можливих досягнень цілей потенціалу підприємства, оскільки у результаті взаємодії всіх складових системи ресурсного потенціалу підприємства досягається ефект цілісності, тобто виникають нові властивості, якими кожен окремих вид ресурсу не володіє.

На нашу думку, ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства це здатність його трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових, інноваційних та управлінських ресурсів певної кількості та якості, забезпечувати досягнення цілей розвитку із урахуванням природно-кліматичних та економічних умов господарювання. Частина сукупного ресурсного потенціалу, який залучено у процес виробництва, складає виробничий потенціал, а ресурси, не залучені у виробничий процес, є резервним потенціалом.

Розглядаючи питання відтворення ресурсного потенціалу, необхідно зазначити, що ресурсний потенціал сільського господарства постійно розвивається як у якісному, так і кількісному відношенні. За всієї різноманітності дефініцій ресурсного потенціалу сільського господарства, необхідно зазначити загальний набір елементів, які його складають: земля, труд і капітал, у різних визначеннях, що набувають різних форм. Отже, відтворення ресурсного потенціалу представляє відтворення його складових (рис. 1).

Відтворення ресурсного потенціалу сільського господарства здійснюється через економічний механізм відтворення, який являє собою систему економічних заходів та форм реалізації на практиці процесів відтворення витрачених за виробництва чинників (ресурсів). Дія цього механізму полягає у тому, щоб

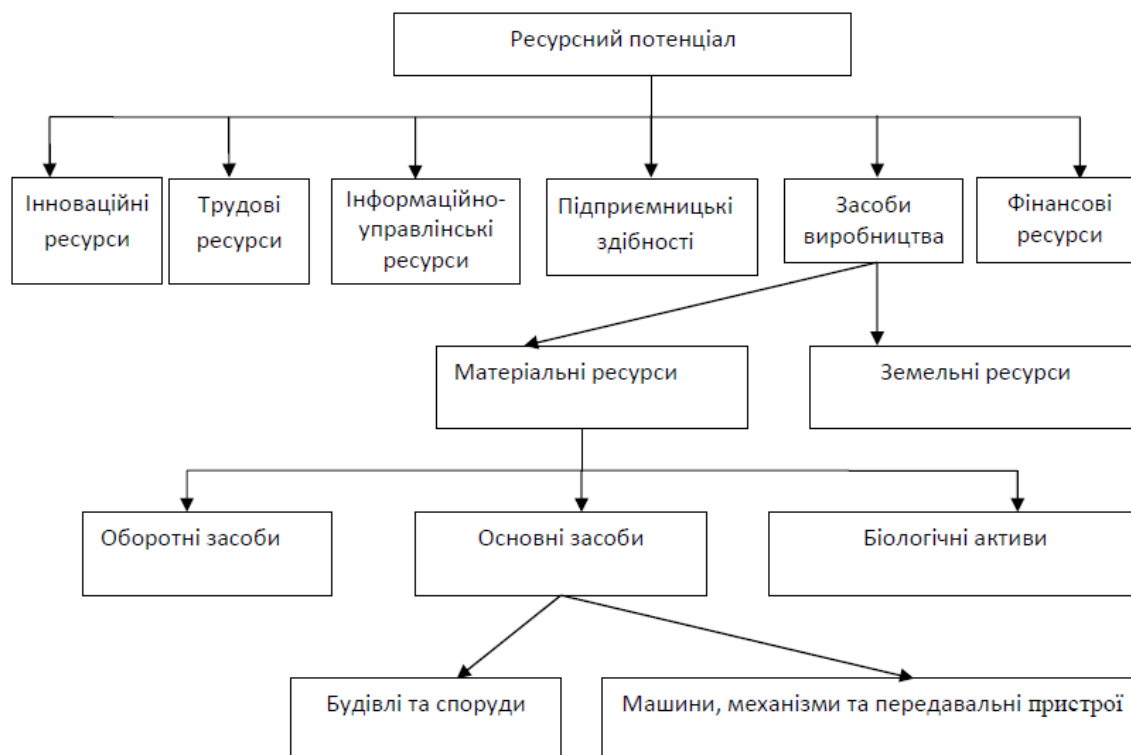


Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Джерело: розроблено автором.

відшкодувати як мінімум втрати відповідних ресурсів у процесі господарської діяльності. Розширене відтворення ресурсного потенціалу досягається на основі заходів по його нарощенню та являє собою результат і необхідну умову для розширення господарської діяльності. Отже, сприятливою умовою для підприємства є достатній рівень рентабельності (за виконання умови простого відтворення та за реінвестування частини прибутку).

Зазначимо, що інвестування як процес це взаємодія між двома суб'єктами щодо залучення додаткових ресурсів з метою приросту капіталу. При цьому процес інвестування обумовлений можливостями створення не лише рівного обсягу додаткових ресурсів, але й обсягу, який більший початкової величини. Отже, в інвестуванні та виробництві є спільною заінтересованість у забезпеченні ефективного відтворення. Процес приросту капіталу забезпечується у рамках державної інвестиційної політики фінансовими інститутами або власне товаровиробниками.

Інвестування це не лише грошові потоки у якості інвестиційних ресурсів, але й їх обов'язкове відображення у капітальній вартості одного із суб'єктів інвестиційного процесу. Процес інвестування – це довгострокове

вкладення у засоби виробництва. За експертною оцінкою інших дослідників, інвестиційна система працює на відтворення у цілому. І це проявляється в основному через ціль та функції інвестицій. Як відомо, система це взаємодія певних елементів, спеціально структурованих для досягнення визначеної цілі, окремі із цих елементів є основними. Ці основні елементи роблять будь-яку систему унікальною, саме навколо них формуються інші елементи, створюючи єдине ціле. При цьому окремі елементи можуть виступати самостійними системами.

Так, інвестиційна система на рівні господарюючого суб'єкта – складовий елемент, який забезпечує відтворювальні процеси. Однією із основних характеристик інвестиційної системи є її динамічність. Це проявляється у тому, що всі елементи інвестиційної системи перебувають у постійному русі: це й суб'єкти інвестиційної діяльності, й інвестиційні ресурси, об'єкти та напрями інвестування. Однією із цілей інвестиційної системи в сільському господарстві, як і в будь-якій галузі, є постійний ріст матеріальних благ, а щодо виробничої сфери – це ріст необоротних та оборотних активів на підприємстві, тобто засобів і предметів праці, що використовуються, технологічної потужності виробництва.

Прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо інвестування відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств можливо забезпечити за умови формування відповідної системи управління. Розглянемо складові елементи управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Так, управління інвестиційною діяльністю на рівні підприємства включає наступні елементи: інвестиційна стратегія, цілі управління, чинники управління, принципи та методи управління на чинники, ресурси управління.

Система управління інвестиційними процесами щодо відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є частиною системи менеджменту, яка включає об'єкти та суб'єкти управління. Так, як суб'єкти управління виступають власник підприємства, менеджери вищої, середньої ланки, а як об'єкти – інвестиційні проекти щодо нового будівництва, технічного переозброєння, модернізації, оновлення, придбання цілісних майнових комплексів, нематеріальних активів, формування запасів оборотних активів, а також джерела інвестиційних ресурсів, ризик тощо.

Розглянемо особливості розробки інвестиційної стратегії сільськогосподарського підприємства, яка за своєю сутністю є складною, багатоаспектною, і головне, специфічною у розробці та реалізації, що потребує доповнення комплексу принципів управління підприємством принципами управління інвестиційною його діяльністю. Тому принципи інвестиційної стратегії підприємства доцільно розглядати як сукупність наступних груп: принципи планування інвестиційної діяльності підприємства (в т.ч. стратегічного); специфічні принципи здійснення інвестиційної діяльності.

Отже, формується комплекс принципів, основою яких є загальні принципи планування діяльності підприємства, основними із яких є: принцип доцільності здійснення планування розвитку підприємства, який передбачає, що кожний напрям діяльності суб'єкта господарювання має бути обґрунтованим відповідним планом. Особливо це актуально в умовах обмеженості ресурсів та підвищення їх вартості для сільськогосподарського підприємства. Незважаючи на розвиток нових підходів до управління (наприклад, модель Beyond Budgeting [16], яка орієнтується на зовнішні бенчмарк-показники, та відповідно зниження деталізації бюджетів), всі види планування, стратегічне, тактичне, оперативне залишаються актуальними; принцип єдності планів, який у рамках інвестиційної стратегії підприємства розглядається

як такий, що не має суперечити місії та загальнокорпоративній стратегії. Отже, визначені цілі підприємства мають бути загальними для всіх структурних підрозділів як на горизонтальному, так і вертикальному рівнях; принцип неперервності, який передбачає, що планування будь-якого виду діяльності підприємства має здійснюватися постійно; принцип гнучкості передбачає внесення коректив до розроблених планів із урахуванням зміни мінливого середовища з метою досягнення стійкості підприємства; водночас, за появи у підприємства нових можливостей щодо розширення ресурсного потенціалу в результаті сприятливих умов зовнішнього середовища можливо провести коригування стратегії у напрямі встановлення більш високих цілей; принцип точності планів, який залежить від зовнішніх та внутрішніх чинників розробки інвестиційної стратегії, реалізація якого ускладнюється унаслідок високої невизначеності цього виду діяльності.

Окрім цього необхідно доповнити зазначені вище принципи загальноекономічними принципами, а саме: принцип ефективності, який передбачає, що розроблений план має дозволити досягнути максимально можливих результатів за наявного ресурсного потенціалу або заданих результатів за мінімального використання виробничих ресурсів; принцип оптимальності означає, що найкращий результат має бути обраним із альтернативного вибору на основі додержання принципу ефективності; принцип пропорційності, передбачає урахування співвідношення доступного ресурсного потенціалу та можливостей підприємства; принцип науковості, передбачає урахування причинно-наслідкових зв'язків між виробничою, комерційною, управлінською, інвестиційною діяльністю, використання у процесі планування обґрунтованих управлінських інструментів та актуальної достовірної інформації.

Серед принципів, додержання яких необхідно забезпечити за реалізації інвестиційної діяльності слід виділити наступні [16, 17]: принцип інтегрованості управління інвестиційною діяльністю із загальною системою менеджменту, який зорієнтований на реалізацію наявного у підприємства інвестиційного потенціалу. Виключення різновекторності цілей всіх підрозділів підприємства на різних рівнях потребує узгодженості стратегій та оптимізації на цій основі бізнес-процесів; принцип комплексності розробки управлінських рішень, який взаємопов'язаний із попереднім: диверсифікація виробничої діяльності підприємства має сформулювати інвестиційну політику, зокрема, розподіл інвестиційних ресурсів. Система менеджменту

інвестиційною діяльністю має забезпечити взаємозалежні рішення для одержання максимального результату; принцип гнучкості та адаптивності управління – будь-яка стратегія має передбачати можливість коригування відповідно до змін чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, а також результатів реалізації вже розпочатих інвестиційних проєктів; принцип варіативності підходів за розробки управлінських рішень; принцип орієнтації на стратегічні цілі підприємства – на підприємстві може скластися ситуація, коли сформований портфель інвестпроєктів, які забезпечують високий рівень дохідності. При цьому він може суперечити стратегічним пріоритетам власників та менеджменту підприємства, у такому випадку проєкти відхиляють.

Отже, нами систематизовано комплекс принципів як основу для удосконалення інструментів розробки та реалізації інвестиційної стратегії, який на відміну від існуючих підходів, доповнено загальноекономічними принципами і принципами планування, принципами узгодженості інвестиційної стратегії, що сприятиме розробці та використанню на практиці інструментів управління інвестиційними процесами на основі урахування інтересів поточного етапу розвитку підприємства.

Основні складові процесу управління інвестиційною діяльністю щодо відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств представлено на рисунку 2, які передбачають створення, покращення та оптимізацію існуючих на підприємстві моделей управління, розробку підходів до управління, спрямованих на планування, прогнозування, організацію, облік, контроль, аналіз, мотивації.

При цьому завдання інвестиційної діяльності підприємства щодо відтворення ресурсного потенціалу можуть мати різновекторний напрям та зорієнтовані на: впровадження інноваційних технологій; оновлення складових ресурсного забезпечення; технічної модернізації; реконструкції; нового будівництва; придбання цілісних майнових комплексів; підвищення продуктивності праці; зниження собівартості продукції; підвищення якості продукції тощо.

Очевидно, що система менеджменту інвестиційними процесами щодо відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств включає управління розробкою та реалізацією окремих інвестиційних проєктів. Зазначимо, управління інвестиційними проєктами являє собою складно організований, багаторівневий процес, який стратегічно важливий не лише для господарської діяльності підпри-

ємства, але й підвищення конкурентоспроможності галузі сільського господарства.

Одним із основних елементів системи управління інвестиційною діяльністю є обґрунтування джерел інвестування: власні, позикові та залучені. Завданням системи менеджменту інвестиційної діяльності сільськогосподарського підприємства є створення умов для ефективного використання сформованого ресурсного потенціалу на основі оптимального співвідношення джерел, суб'єктів та напрямів інвестування в умовах впливу чинників зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання. Вплив на інвестиційну діяльність чинників зовнішнього та внутрішнього середовища проявляється у виникненні окремих ризикових ситуацій, ступінь впливу яких на кінцевий результат залежить від багатьох чинників, а методи управління потребують окремого інвестування.

Зазначимо, що внутрішнє середовище як чинник виникнення ризику включає наступне: галузеві елементи – систему ведення рослинництва та тваринництва; факторно-технологічні елементи – системи організації та оплати праці, машин, землеробства, добрив, годівлі тварин; структурні елементи – системи управління, обліку та аудиту, маркетингу та ін. Очевидно, що за умови недостатнього розвитку перелічених вище складових внутрішнього середовища підприємства вони негативно впливають на інвестиційну діяльність та створюють умови для виникнення ризикових ситуацій: наприклад, порушення технологій вирощування сільськогосподарських культур, раціону годівлі тварин, відсутність ефективної системи матеріального стимулювання, порушення графіків постачання матеріально-технічних ресурсів і т.д.

Зовнішнє середовище створює умови для виникнення глобальних ризиків, впливу яких складно уникнути та нейтралізувати господарюючому суб'єкту. Виникнення цих ризиків пов'язано із світовою кон'юнктурою, а також є наслідком «стихійних» і складних чинників в умовах нестійкого економічного середовища. Окрім того, у кожній галузі зовнішнє середовище формує «спеціалізовані» види ризиків, які є характерними для цієї галузі. У сільському господарстві – це ризик сезонності та природно-кліматичний ризик.

Специфіку здійснення інвестиційної діяльності сільськогосподарськими підприємствами необхідно розглядати через умови функціонування, до яких доцільно віднести природно-кліматичні умови (ураховуючи їх вплив на вихід продукції рослинництва, виробництва продукції тваринництва та ін.), організаційно-еконо-

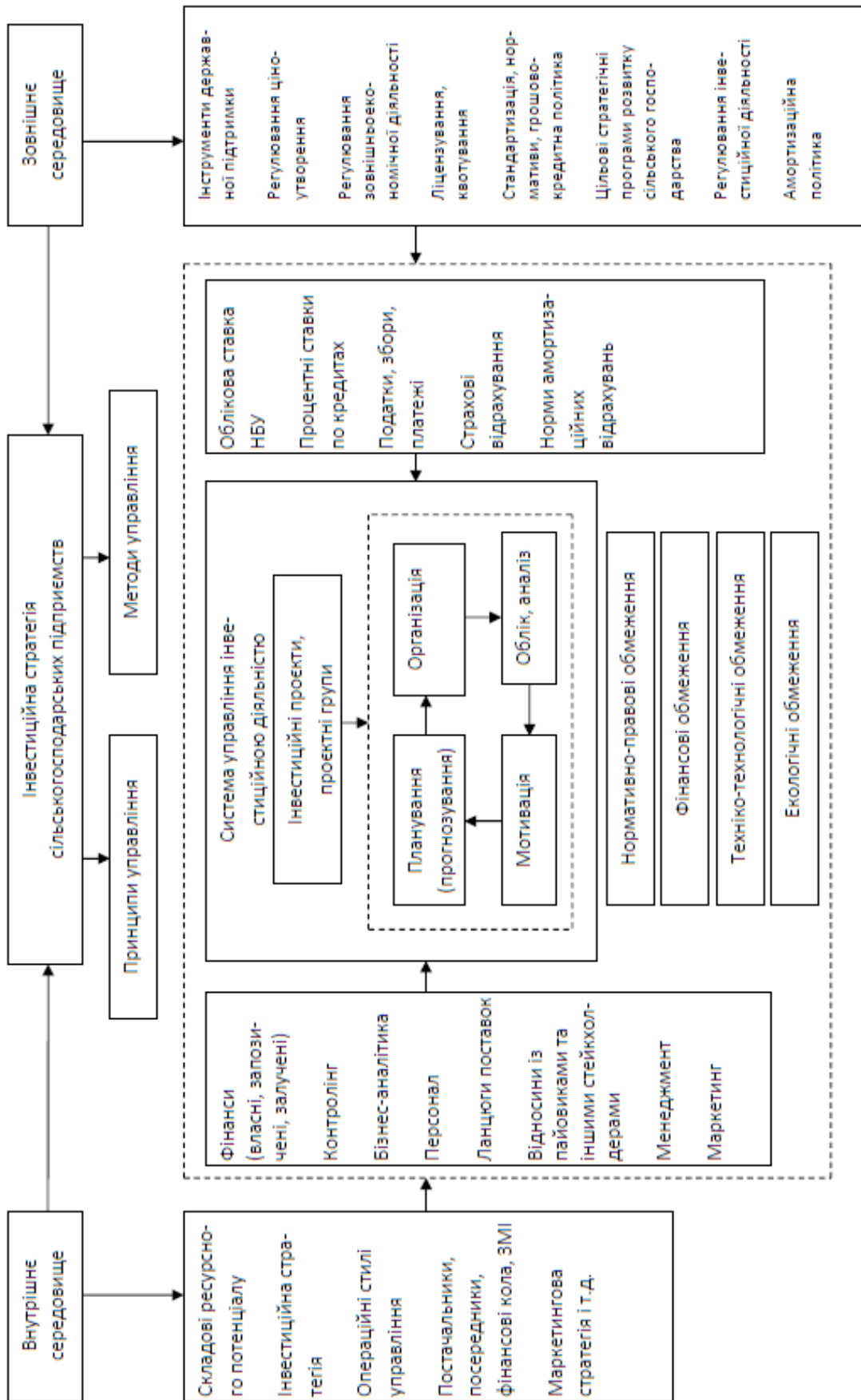


Рис. 2. Управління інвестиційними процесами відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Джерело: розроблено автором.

мічний механізм господарювання, оскільки форма господарювання безпосередньо впливає на процеси інвестування та відтворення (у агрохолдингах питаннями інвестування займається вища ланка менеджменту та всередині структури можливо перерозподіляти інвестиційні ресурси, у сільськогосподарських кооперативах додатковим джерелом інвестування є додаткові пайові внески і т.д.), інвестиційний клімат (нормативно-правове регулювання інвестування), та особливості сільського господарства.

Одним із елементів інвестиційної діяльності є безпосередньо інвестиційний процес, для якого необхідно забезпечити оптимальне співвідношення усіх складових системи та мінімізацію негативного впливу умов, лише за цієї умови господарюючі суб'єкти можуть забезпечити розширене відтворення. Ефективність інвестиційного процесу оцінюється безперервністю та динамічним ростом: темпів оновлення основних фондів; рівня рентабельності виробництва; повернення кредитних ресурсів.

Взаємодія елементів інвестиційної діяльності виражається в ефективній реалізації функцій інвестицій, які є основою для: інноваційного розвитку діяльності; сталого (збалансованого) розвитку сфер аграрного сектору; забезпечення житлом та об'єктами соціальної інфраструктури; скорочення безробіття та міграції сільського населення; створення умов для «зеленої» економіки, забезпечення екологічної безпеки, виробництво екологічно чистої продукції; заходи по попередженню деградації ґрунту та підвищення його родючості; забезпечення потреби сільгосптоваровиробників у матеріально-технічних ресурсах; забезпечення продовольчої безпеки.

Основне завдання інвестиційної діяльності як елементу відтворювальної системи – це створення достатніх ресурсів для відновлення відтворювального потенціалу з метою ведення виробництва сільськогосподарської продукції на початковому етапі – на умовах простого відтворення, на другому етапі – на умовах розширеного відтворення.

Прискорення науково-технічного прогресу та обмеженість ресурсів сільськогосподарських підприємств визначають специфіку формування їх відтворювальної політики. У сучасних умовах вона має, насамперед, забезпечувати стійкість інноваційного розвитку підприємства, яка являє собою здатність підтримувати в довгостроковій перспективі конкурентоспроможний рівень ключових економічних параметрів, таких як прибуток, витрати та програма виробництва.

Зазначимо, що під відтворювальною політикою нами розглядається сукупність прийомів та методів, спрямованих на залучення фінансових ресурсів, необхідних для здійснення відтворення складових ресурсного забезпечення і стійкого його фінансування у поєднанні зі зростанням фінансово-економічних показників.

Стабільне фінансування інвестиційних процесів відтворення складових ресурсного забезпечення виробничої діяльності дозволяє підприємству не лише своєчасно привести власну техніко-технологічну базу відповідно до вимог науково-технічного прогресу, але й оперативно реагувати на зміни навколишнього середовища, гнучко адаптуватися під ринкові умови та споживчий попит. Ефективність відтворювальної політики характеризується результатом від залучення інвестицій, який виражається в зростанні активів підприємства та інших показників його діяльності. З цієї позиції перспективна ціль відтворювальної політики полягає у перевищенні доходів від інвестування над вкладеним інвестиційним капіталом, що в довгостроковій перспективі забезпечить зростання чистого дисконтованого грошового доходу в умовах невизначеності та ризику.

Політика фінансування відтворювальних процесів сільськогосподарського підприємства тісно пов'язана із якісним та кількісним аналізом структури джерел інвестування. Перехід сільськогосподарських підприємств на інноваційний шлях розвитку залежить від їх здатності мобілізувати раціонально сформовані ресурси. Забезпечення своєчасного оновлення засобів виробництва та збільшення їх виробничого потенціалу здійснюють безпосередній вплив на поточні та перспективні результати економічної діяльності підприємства.

Це означає, що при цьому гостро постає не лише проблема забезпечення підприємства достатнім обсягом інвестиційних ресурсів, але й оптимізації їх вартості та підтримка фінансової рівноваги у процесі здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності. Існуючий механізм фінансування відтворення більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств орієнтований не на забезпечення розширеного відтворення, а лише на задоволення мінімальних техніко-технологічних потреб. Очевидно, що розширення ресурсного потенціалу та реалізація найбільш ефективних шляхів його модернізації неможливі без формування та розвитку чіткого механізму фінансування відтворювальних процесів. Цей механізм включає вибір напрямів відтворення ресурсів, залучення необхідних джерел фінансування, як внутрішніх, так і

зовнішніх, і реалізацію визначеної інвестиційної стратегії. Невід'ємною частиною механізму фінансування відтворювальної діяльності сільськогосподарського підприємства є визначення оптимального співвідношення, обсягу та структури джерел фінансування.

Під оптимальною структурою капіталу розуміють співвідношення між власними та позичковими коштами, за якої досягається мінімальне значення показника середньозваженої вартості капіталу та максимальна вартість підприємства [18]. При цьому мають бути досягнутими оптимальні пропорції між рівнем фінансової стійкості та рівнем рентабельності власного капіталу [19]. Змінюючи співвідношення між величинами власного та позичкового капіталу, можна істотно підвищити капіталізацію підприємства, що є основною задачею в управлінні підприємством. Зазначимо, що до складу власних джерел фінансування відтворювальних процесів включають страхові відшкодування збитку і кошти від продажу активів, однак, якщо розібратися, вони входять до формування резерву прибутку. Саме тому реальними внутрішніми джерелами власного інвестиційного капіталу у сільськогосподарського підприємства є накопичені амортизаційні відрахування та прибуток. Нормативи щорічних сум амортизаційних відрахувань і накопиченого прибутку встановлюються підприємством самостійно із урахуванням його відтворювальної політики та показників ефективності використання ресурсного потенціалу.

Щодо позичкових джерел фінансування відтворювальної діяльності, до яких підприємство найчастіше звертається у випадку дефіциту власних інвестиційних ресурсів, то вони поділяються на довгострокові, термін повернення яких становить більше року, і короткострокові, з терміном повернення менше року. Для інвестиційних цілей використовують переважно довгострокові джерела фінансування. Серед найбільш поширених джерел інвестування на основі позичкових коштів є одержання довгострокового кредиту в банку та оформлення лізингової угоди. Вибір між цими альтернативами залежить від конкретних умов лізингової угоди та кредитного договору одержання позичкового капіталу від фінансово-кредитних інститутів. Перевагою лізингу порівняно з іншими інвестиційними джерелами, є наступне: придбання у лізинг основні засоби повністю переносять свою вартість на готову продукцію на основі лізингових платежів упродовж терміну договору фінансової оренди, який, здебільшого, є значно коротшим терміну корисного використання цих засобів, що дозволяє

вивільнити із-під оподаткування значні суми; у зв'язку із тим, що упродовж усього терміну дії договору предмет лізингу знаходиться у власності лізингодавця, до підприємства позичальника пред'являються не такі жорсткі вимоги, як у випадку з банківським кредитуванням; з цієї причини знижено вимоги до гарантійної та заставної лізингової угоди порівняно із кредитним договором.

Якщо розглядати можливість цільового фінансування відтворювальної діяльності через державні або приватні корпорації, венчурні фонди, фонди розвитку та впровадження інновацій тощо, то можна зробити висновок, що подібні інвестиційні механізми у вітчизняній практиці не налагоджені. Емісія дольових та боргових цінних паперів також не є поширеним джерелом фінансування відтворювальної діяльності у зв'язку із нерозвиненістю вітчизняного фондового ринку.

Важливу роль у формуванні джерел фінансування відтворювальних процесів відіграють бюджетні засоби, які включають державні кредити, інвестиційні податкові кредити, субсидії та гранти, а також кошти, що вивільнюються у результаті використання податкових пільг.

Як переконує практика, зовнішні джерела фінансування доцільно використовувати у тому випадку, якщо значну частину інвестиційних ресурсів підприємство уже сформувало. Допустима частка власного капіталу має складати не нижче 25–30 % від необхідного рівня фінансування проекту, саме ця величина, здебільшого, становить початковий внесок за укладання лізингового договору.

Отже, внутрішні джерела мають важливе значення за фінансування відтворювальних процесів сільськогосподарського підприємства. Розглянемо більш детально важливий із них – амортизаційні накопичення. Амортизація як економічна категорія має двоїстий прояв. З одного боку, вона визначає повернення раніше здійснених затрат, пов'язаних із створенням та придбанням активів [20], а з іншого – амортизація виступає як джерело відтворення, сутність якого полягає у накопиченні фінансових ресурсів для подальшого повного або часткового оновлення ресурсів. Очевидно, що величина амортизаційних відрахувань впливає на фінансові результати підприємства. Завищений рівень амортизації спотворює дані бухгалтерської звітності, підвищуючи собівартість продукції, що може зумовити зниження інвестиційної привабливості підприємства. Водночас, низька частка амортизаційних відрахувань збільшує оборотність вкладених у придбання основних активів коштів, що по-

довжує терміни корисного використання основних засобів, і як наслідок, підвищує ризики їх морального та фізичного старіння.

Висновки. Узагальнено принципи, яких доцільно дотримуватися за розробки інвестиційної стратегії сільськогосподарського підприємства, де основними виступають загальноекономічні принципи. Доведено, що під час розробки інвестиційної стратегії підприємства доцільно забезпечити узгодження стратегій (корпоративної та інвестиційної) та пріоритетів за вибору проєктів інвестування процесів відтворення ресурсного потенціалу. У зв'язку із цим за розробки інвестиційної стратегії виділені принципи доцільно доповнити принципом пріоритету вибору напрямів інвестиційної діяльності, що дозволить виділити проєкти першочергової реалізації.

Водночас, необхідно виділити основні принципи формування відтворювальної політики сільськогосподарського підприємства: визначення оптимального з погляду інвестування відтворювальних процесів терміну корисного використання складових ресурсного потенціалу; аналітичне обґрунтування вибору методів амортизації на основі ранжування інвестиційних завдань підприємства залежно від стратегії його розвитку; урахування впливу науково-технічного прогресу на оновлення основних активів за рахунок впровадження інноваційних технологій з метою економії на витратах; урахування впливу інфляції на процес накопичення коштів, які беруть участь у відтворювальних процесах, зокрема, своєчасне проведення оцінки необоротних активів на предмет їх знецінення; визначення раціонального співвідношення між власними та позичковими джерелами інвестування відтворювальних процесів; регулярне проведення аналізу витрат на утримання морально зношених технічних ресурсів та обладнання, яке не відповідає екологічним вимогам, з метою економічного обґрунтування доцільності заміни засобів виробництва інноваційними та екологічними моделями; виявлення пріоритетів в оновленні основних активів із урахуванням їх стану та перспективності подальшого використання, а також нормативів; прибуток на капітал, що дозволить здійснити формування власних інвестиційних ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності відтворення виробничих ресурсів; пошук напрямів можливого використання морально та фізично зношених основних активів із мінімізацією фінансових втрат.

Складовими управління інвестиційною діяльністю щодо відтворення ресурсного потенціалу підприємства є: інвестиційна стратегія, цілі

управління, чинники управління, принципи та методи управління на чинники, ресурси управління, які є частиною системи менеджменту, яка включає об'єкти та суб'єкти управління.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Борхунов Н., Родионова О. Пропорції воспроизводства в сельскохозяйственных организациях. АПК: экономика, управление. 2006. № 10. С. 13–18.
2. Василюк А.П., Василюк П.М. Механізм забезпечення економічної стабільності підприємств машинобудування: монографія. Тернопіль: ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2014. 125 с. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/19870/1/Vasuljyk_monograf.pdf
3. Сатир Л.М. Організаційно-економічне забезпечення відтворення матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств: монографія. Біла Церква: БНАУ, 2012. 336 с. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
4. Скурська Н.М. Відтворення земельноресурсного потенціалу аграрного виробництва. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти): кол. монографія / Відповід. ред. В.М. Трегобчук. Київ: ІЕ НАН України, 2003. 259 с.
5. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві: монографія. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 288 с.
6. Качан Д.А. Формування та відтворення складових матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Економіка та управління АПК. 2015. № 1. С. 83–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есрарк_2015_1_20
7. Свиноус Н.І. Роль і місце інвестицій у відтворювальному процесі сільськогосподарських підприємств. Агросвіт, 2020. № 13–14. С. 96–103. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.13-14.96.
8. Свободин В.А. Определение величины и производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Экономика сельского хозяйства. 1987. № 5. С. 70–73, с. 70.
9. Россоха В.В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств: монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. 444 с. С. 397.
10. Федонін О.С. Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства, формування та оцінка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с.
11. Юзефович А.Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование. Киев: Наукова думка, 1987. 174 с.
12. Вишнеvsька О.М. Ресурсний потенціал підприємства. Економіка АПК. 2008. № 12. С. 32–37.
13. Попова О.Ю., Белоусова К.О. Ресурсний потенціал розвитку підприємства: сутність та принципи оцінювання. Розвиток сучасної логістично-орієнтованої економіки: зб. наук. пр. Донецького державного університету управління. Донецьк: ДонНУУ, 2012. Т. XIII. С. 190–199.
14. Пяткова Н.П. Стратегічний актив ресурсного потенціалу підприємства. Економіка і управління. 2014. Т. 3. С. 97–103, с. 68.
15. Lindsay R. Murray, Libby T. Beyond Budgeting or Budgeting Reconsidered? A Comprehensive Survey of North American Managers' Views. Management Accounting Research, March 2010.

16. Войнаренко М.П., Спіфанова І.Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.

17. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент. Київ: КНТЕУ, 2003. 398 с.

18. Грапко Н.В. Сутність та необхідність вартісного підходу в управлінні корпоративними фінансами. Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: зб. наук. праць. 2008. № 3, ч. 2. С. 113–121.

19. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. Київ: Издательский дом «Максимум», 2001. 600 с.

20. Пуйда Г.В. Амортизаційна політика як ключовий елемент управління технічними ресурсами підприємства. Бізнес Інформ. 2014. № 1. С. 226–231. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_1_43.

REFERENCES

1. Borhunov N., Rodionova O. (2006). Proportii vosproizvodstva v sel'skohozejstvennyh organizacijah. APK: jekonomika, upravlenie [Proportions of reproduction in agricultural organizations. AIC: economics, management], no 10, pp. 13–18.

2. Vasylyuk, A.P., Vasylyuk, P.M. (2014). Mehanizm zabezpechennja ekonomichnoi' stabil'nosti pidpryjemstv mashynobuduvannja: monografija. [The mechanism of ensuring the economic stability of machine-building enterprises: a monograph]. Ternopil': TNTU im. Ivana Puljuja, 125 p. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/19870/1/Vasulyuk_monograf.pdf

3. Satyr, L.M. (2012). Organizacijno-ekonomichne zabezpechennja vidtvorennya material'no-tehnichnyh resursiv sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv: monografija. [Organizational and economic support of reproduction of material and technical resources of agricultural enterprises: monograph]. Bila Cerkva: BNAU, 336 p. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

4. Skurs'ka, N.M. (2003). Vidtvorennya zemel'noresursnogo potencialu agrarnogo vyrobnyctva Vidtvorennya ta efektyvne vykorystannja resursnogo potencialu APK (teoretychni i praktychni aspekty): kol. monografija [Reproduction of land resource potential of agricultural production. Reproduction and effective use of resource potential of agro-industrial complex (theoretical and practical aspects): col. monograph]. / Vidpovid. red. V.M. Tregobchuk. Kyi'v: IE NAN Ukrainy, 259 p.

5. Olijnyk, O.V. (2006). Ekonomichnyj mehanizm rozshyrenogo vidtvorennya v sil'skomu gospodarstvi: monografija. [Economic mechanism of expanded reproduction in agriculture: a monograph]. Kyi'v: Centr navchal'noi' literatury, 288 p.

6. Kachan, D.A. (2015). Formuvannja ta vidtvorennya skladovyh material'no-tehnichnoi' bazy sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv. Ekonomika ta upravlinnja APK [Formation and reproduction of components of the material and technical base of agricultural enterprises. Economics and management of agro-industrial complex], no 1, pp. 83–89. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupapk_2015_1_20.

7. Svyynous, N.I. (2020). Rol' i misce investycij u vidtvorjuval'nomu procesi sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv [The role and place of investment in the reproduction process of agricultural enterprises]. Agrosvit, no 13–14, pp. 96–103. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.13-14.96.

8. Svobodin V.A. (1987). Opredelenie velichiny i proizvodstvennogo potenciala sel'skohozejstvennyh predpriyatij. Jekonomika sel'skogo hozjajstva [Determining the size and production potential of agricultural enterprises. Economics of agriculture], no 5, pp. 70–73.

9. Rossoha, V.V. (2009). Formuvannja i rozvytok vyrobnychogo potencialu agrarnykh pidpryjemstv: monografija [Formation and development of production potential of agrarian enterprises: monograph]. Kyi'v: NNC «Instytut agrarnoi' ekonomiky», 444 p.

10. Fedonin, O.S. Rjepina, I.M., Oleksjuk, O.I. (2004). Potencial pidpryjemstva, formuvannja ta ocinka: navch. posib. [Enterprise potential, formation and evaluation: textbook. way]. Kyi'v: KNEU, 316 p.

11. Juzefovich A.Je. (1987). Agrarnyj resursnyj potencial: formirovanie i ispol'zovanie [Agricultural resource potential: formation and use]. Kiev: Naukova dumka, 174 p.

12. Vyshnevs'ka, O.M. (2008). Resursnyj potencial pidpryjemnyctva. [Resource potential of entrepreneurship]. Ekonomika APK [Economics of agro-industrial complex], no 12, pp. 32–37.

13. Popova, O.Ju., Bjelousova, K.O. (2012). Resursnyj potencial rozvytku pidpryjemstva: sutnist' ta pryncypy ocinjuvannja. Rozvytok suchasnoi' logistychno-orijentovanoi' ekonomiky: zb. nauk. pr. Donec'kogo derzhavnogo universytetu upravlinnja. [Resource potential of enterprise development: essence and principles of evaluation. Development of modern logistics-oriented economy: coll. Science]. Donec'k: DonNUU. Vol. XIII, pp. 190–199.

14. Pjatkova, N.P. (2014). Strategichnyj aktyv resursnogo potencialu pidpryjemstva. Ekonomika i upravlinnja [Strategic asset of the resource potential of the enterprise. Economics and management], vol. 3, pp. 97–103.

15. Lindsay, R. Murray, Libby T. (2010). Beyond Budgeting or Budgeting Reconsidered? A Comprehensive Survey of North American Managers' Views. Management Accounting Research.

16. Vojnarenko, M.P., Jepifanova, I.Ju. (2011). Upravlinnja investycijnoju dijaj'nistju promyslovyh pidpryjemstv: monografija [Management of investment activity of industrial enterprises: monograph]. Vinnycja: VNTU, 188 p.

17. Blank, I.O., Guljajeva, N.M. (2003). Investycijnyj menedzhment. [Investment management]. Kyi'v: KNTEU, 398 p.

18. Graško, N.V. (2008). Sutnist' ta neobhidnist' vartisnogo pidhodu v upravlinni korporatyvnyh finansamy. Naukovyj visnyk Bukovyns'koi' derzhavnoi' finansovoi' akademii'. [The essence and necessity of a cost approach in corporate finance management]. Zbirnyk naukovykh prac' [Scientific Bulletin of the Bukovynian State Financial Academy], no 3, vol. 2, pp. 113–121.

19. Savchuk, V.P. (2001). Finansovyj menedzhment predpriyatij: prikladnye voprosy s analizom delovyh situacij [Financial management of enterprises: applied issues with the analysis of business situations]. Kyi'v: Izdatel'skij dom «Maksimum», 600 p.

20. Pujda, G.V. (2014). Amortyzacijna polityka jak ključovyj element upravlinnja tehničnymi resursamy pidpryjemstva [Depreciation policy as a key element of managing the technical resources of the enterprise]. Biznes Inform, no 1, pp. 226–231. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_1_43.

Управление инвестиционными процессами воспроизводства ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий

Свиноус Н.И.

В статье рассмотрено составляющие управления инвестиционными процессами воспроизводства ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, которые включают инвестиционную стратегию, принципы и методы управления, объекты и субъекты управления.

Обобщено, что расширенное воспроизводство это постоянно восстановительный процесс ведения производственной деятельности в увеличенных масштабах, который в сельскохозяйственных предприятиях осуществляется под влиянием биоклиматических, экономических, социальных факторов, определяющих его специфику и характеризует использование ресурсов и производственно-экономические отношения.

Аргументировано, что ресурсный потенциал сельскохозяйственного предприятия целесообразно рассматривать как совокупность трудовых, материальных, нематериальных, финансовых, инновационных и управленческих ресурсов определенного количества и качества, который способствует достижению целей развития с учетом природно-климатических и экономических условий хозяйствования.

Обоснованно составляющие элементы управления инвестиционными процессами воспроизводства ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, которые включают: инвестиционную стратегию, цели управления, факторы управления, принципы и методы управления на факторы, ресурсы управления.

Систематизировано комплекс принципов в качестве основы инструментов разработки и реализации инвестиционной стратегии и дополнено общеэкономическими принципами и принципами планирования, согласованности инвестиционной стратегии. Доказано, что система менеджмента инвестиционными процессами включает управление разработкой и реализацией отдельных инвестиционных проектов, которое рассматривается как сложно организованный, многоуровневый процесс. Предложено при разработке инвестиционной стратегии выделенные принципы дополнить принципом приоритета выбора направлений инвестиционной деятельности, что позволит выделить проекты первоочередной реализации, которые соответствуют стратегическим целям предприятия.

Аргументировано, что специфика инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий обусловлена следующими факторами: природно-климатические условия, организационно-экономический механизм хозяйствования, инвестиционный климат (нормативно-правовое регулирование инвестирования), и особенности сельского хозяйства. Освещено, что основной задачей инвестиционной деятельности как элемента воспроизведенной системы предприятия является создание

достаточных ресурсов на начальном этапе – на условиях простого воспроизводства, на втором этапе – на условиях расширенного воспроизводства.

Ключевые слова: управление, инвестиции, воспроизведение, ресурсный потенциал, сельскохозяйственное предприятие.

Management of investment processes to reproduce the resource potential of agricultural enterprises

Svynous N.

The article considers the components of investment management processes to reproduce the resource potential of agricultural enterprises, which include investment strategy, principles and methods of management, objects and subjects of management.

It is generalized that expanded reproduction is a constantly regenerative process of conducting production activities on an increased scale, which in agricultural enterprises is carried out under the influence of bioclimatic, economic, social factors that determine its specificity and characterize the use of resources and production and economic relations.

It is argued that the resource potential of an agricultural enterprise should be considered as a set of labor, material, intangible, financial, innovative and managerial resources of a certain quantity and quality, which will help achieve development goals taking into account natural, climatic and economic conditions.

The constituent elements of management of investment processes of reproduction of resource potential of agricultural enterprises are substantiated, which include: investment strategy, management goals, management factors, principles and methods of management on factors, management resources.

The set of principles as a basis of tools of development and realization of investment strategy is systematized and supplemented by general economic principles and principles of planning, principles of coherence of investment strategy. It is offered at development of investment strategy to supplement the allocated principles with the principle of a priority of a choice of directions of investment activity that will allow to allocate projects of the priority realization which correspond to the strategic purposes of the enterprise.

It is argued that the specifics of investment activities of agricultural enterprises are due to the following factors: natural and climatic conditions, organizational and economic mechanism of management, investment climate (regulatory regulation of investment), and features of agriculture. It is highlighted that the main task of investment activity as an element of the reproductive system of the enterprise is to create sufficient resources at the initial stage - on the terms of simple reproduction, at the second stage - on the terms of expanded reproduction.

Key words: management, investment, reproduction, resource potential, agricultural enterprise.



Copyright: Свиноус Н.И. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.




Свиноус Н.И.

ID: <https://orcid.org/0000-0003-3640-0519>

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 005.21/342:631.11:637.1

JEL L1, O3, Q12

Обґрунтування стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку сільськогосподарських підприємств з виробництва молокаПаска І.М. , Гринчук Ю.С. , Радько В.І. , Ткаченко К.В.  E-mail: paska.igor@ukr.net

Паска І.М., Гринчук Ю.С., Радько В.І., Ткаченко К.В. Обґрунтування стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку сільськогосподарських підприємств з виробництва молока. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 179–190.

Paska I.M., Grynychuk Ju.S., Rad'ko V.I., Tkachenko K.V. Obgruntuvannja strategii' innovacijno-orijentovanogo rozvytku sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv z vyrobnyctva moloka. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 179–190.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.
Прийнято: 05.03.2021 р.
Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-179-190

Стаття присвячена стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку сільськогосподарських підприємств з виробництва молока із урахуванням мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування. Доведено, що визначення перспектив розвитку молочного скотарства має базуватися на стратегічному підході, який дозволяє найбільш адекватним способом реагувати на виклики динамічного мінливого навколишнього середовища. Встановлено, що розвиток молочного скотарства можна віднести до четвертого технологічного укладу, який передбачає повну механізацію виробничих процесів, однак внаслідок своєї специфіки воно розвивається на основі поєднання різних технологічних укладів: інтенсивно-технократичний, природно-інноваційний і натуральний.

Результати аналізу розвитку молочного скотарства є суперечливими, оскільки, з одного боку – натуральні показники ефективності виробництва підвищуються, а з іншого – передумови створення внутрішніх резервів розширеного відтворення відсутні. Розраховано, що незважаючи на існуючі позитивні тенденції (ріст продуктивності корів, ціни реалізації молока), динаміка темпів збільшення собівартості продукції, які відбуваються на фоні скорочення поголів'я ВРХ, в тому числі корів, нівелює позитивні зміни економічної результативності функціонування галузі та сільськогосподарських товаровиробників. Аргументовано, що ефективний розвиток сільськогосподарських підприємств з виробництва молока в найближчій стратегічній перспективі можливий лише за умови подолання негативних тенденцій.

Розроблено складові елементи стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку молочного скотарства, яка передбачає техніко-технологічне оновлення виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств та впровадження ІТ-технологій в систему менеджменту. Обґрунтовано стратегічні моделі розвитку молочного скотарства: збереження існуючих тенденцій розвитку, за яких буде домінувати виробництво молока і яловичини в особистих селянських господарствах зі збереженням екстенсивного типу господарювання; пріоритетність розвитку фермерських господарств з виробництва молока; пріоритетність розвитку великих інноваційно-орієнтованих сільськогосподарських підприємств з одночасним державним стимулюванням кооперативної форми виробництва молока фермерськими і особистими селянськими господарствами. Систематизовано складові інноваційно-орієнтованої стратегії розвитку молочного скотарства, яка передбачає зміцнення кормової бази, підвищення рівня годівлі тварин, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів і переведення галузі на новітні технології, використання високопродуктивних, спеціалізованих порід худоби, підвищення якості тваринницької продукції, удосконалення організації й оплати праці.

Ключові слова: молочне скотарство, стратегія розвитку, стратегічне планування, ІТ-технології, інновації.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. В умовах посилення кризових явищ, зокрема, пандемії Covid-19, загострюються питання забезпечення продовольчої безпеки країни, а також досягнення зростаючої динаміки у розвитку як господарюючих суб'єктів, так і галузей та економіки в цілому. Виконання цього завдання базується на комплексному розвитку аграрного сектору економіки як провідного, функціонування якого на принципах сталого розвитку передбачає встановлення різних взаємозв'язків із усіма галузями народного господарства, стабілізації соціальної складової сільських територій та збереження природного середовища.

Незважаючи на важливу роль галузі тваринництва у забезпеченні продовольчої безпеки держави, нині вона знаходиться в критичному стані. Найбільш нищівного удару і стрімкої руйнації зазнало молочне скотарство – одна зі стратегічних галузей тваринництва, яка крім забезпечення населення продуктами тваринного походження, створює умови для цілорічного функціонування виробництва й підтримання соціальної стабільності у сільській місцевості за рахунок зайнятості населення [1–4]. Так, порушення паритету цін на продукцію сільського господарства та промислової продукцію, який спостерігався в минулі роки, значне скорочення державної підтримки, зниження рівня купівельної спроможності населення, конкуренція дотованого розвиненими країнами імпорту, подорожчання кредитних ресурсів, зумовили руйнування ресурсного та виробничого потенціалу молочного скотарства.

Забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств з виробництва молока має стратегічно важливе значення для всієї вітчизняної економіки, і це має проявлятися не лише в контексті досягнення продовольчої незалежності країни, але й для цілей диверсифікації економіки, розвитку сільських територій, працевзайнятості сільського населення тощо, і як результат – економічної безпеки країни.

Важливим пріоритетом за визначення перспектив розвитку молочного скотарства є стратегічний підхід, який дозволяє найбільш адекватним способом реагувати на виклики динамічного мінливого навколишнього середовища, обумовлює прояв мультиплікативного ефекту для всіх суміжних сфер економіки із досліджуваною галуззю.

Окрім того, для галузі молочного скотарства на сучасному етапі характерний прояв наступних дестабілізуючих чинників внутрішнього середовища: відставання в технологічно-

му забезпеченні, особливо в малих та середніх сільськогосподарських підприємствах; порушення науково обґрунтованих вимог відтворення поголів'я стада; відсутність ефективної кормової бази; порушення техніко-технологічних вимог утримання худоби; нестача потужностей у первинній обробці молока та переробних потужностей з виробництва молочної продукції на кооперативних засадах; низький рівень дохідності сільгосптоваровиробників, який не дозволяє здійснити розширене відтворення та інші. Перелічене вище значною мірою визначає актуальність проведення дослідження щодо обґрунтування стратегічних заходів реалізації якісних змін у функціонуванні сільськогосподарських підприємств з виробництва молока на інноваційних засадах.

Метою дослідження є вивчення динамічних процесів змін у молочному скотарстві сільськогосподарських підприємств, векторів їх впливу на прибутковість та економічну стійкість, обґрунтування засад і практичних рекомендацій щодо формування стратегії інноваційного розвитку товаровиробників цієї галузі.

Матеріал і методи дослідження. З метою дослідження питань стратегічного розвитку молочного скотарства на інноваційній основі використано системний, комплексний підхід, розкрито сили та вектори впливу чинників внутрішнього й зовнішнього середовища функціонування галузі та суб'єктів господарювання. При цьому використано відповідну систему методів дослідження: монографічний – за формулювання мети та висновків дослідження, результати якого знайшли відображення в статті; метод теоретичного узагальнення зарубіжних та вітчизняних науковців використано при здійсненні критичного вивчення моделей стратегічного планування; розрахунково-конструктивний, економіко-статистичний – за проведення аналізу сучасного стану галузі молочного скотарства та обґрунтування стратегічних перспектив їх розвитку.

Інформаційною базою дослідження слугували дані статистичної звітності сільськогосподарських підприємств з виробництва молока, офіційних даних статистичної звітності Державної служби статистики України, а також власні спостереження та розрахунки авторів.

Результати дослідження та обговорення. Стратегічне планування як процес моделювання розвитку організації зорієнтований на розробку концептуальних засад його функціонування в довгостроковій перспективі. Стратегія в широкому розумінні являє собою сукупність

інструментів, за допомогою яких підприємство наближається до досягнення довгострокових цілей [5]. Стратегічні цілі пов'язані із системним підвищенням економічної ефективності діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, у тому числі підприємств з виробництва молока. На сьогодні стратегічний процес представляють у вигляді елементу управління підприємством, спрямованого на досягнення стратегічних цілей, який забезпечує поєднання потенційних можливостей та імовірних перспектив розвитку.

Зазначимо, що сучасні підходи до організації взаємодії між товаровиробниками, продавцями і споживачами в умовах глобалізації визначають недостатнім одержання лише віддачі від інвестиційних вкладень, а передбачають реалізацію резервів щодо подальшого підвищення ефективності функціонування та розвитку переважно на основі інновацій. Встановлено, що єдиного підходу до визначення сутності стратегії в економічній літературі немає. Вітчизняні дослідники процесів стратегічного управління під стратегією підприємства розуміють як динамічну систему взаємопов'язаних правил та прийомів, за допомогою яких забезпечується ефективне формування і підтримка в тривалій перспективі конкурентних переваг підприємства на внутрішніх та зовнішніх ринках [6–9]. Так, А. Чандлер, який здійснив помітний вплив на розвиток стратегічного менеджменту, вважає, що стратегія має визначати довгострокові цілі підприємства, а також передбачати дії та раціонально розміщувати виробничі ресурси, необхідні для вирішення поставлених задач [9]. Зазначимо, що автором обґрунтовано відмінності між поняттям «стратегія» і «тактика», а також між «формуванням стратегії» та «реалізацією стратегії». Очевидно, що така дефініція представляє собою класичний підхід до сутності стратегії, однак вона не є першою, оскільки наприкінці 1950-х років були інші публікації [11]. Відомий фахівець в сфері стратегічного менеджменту І. Ансофф визначає стратегію як сукупність правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [12]. Автором виділено характерні ознаки стратегій: процес розробки стратегій є динамічним і зорієнтованим на встановлення загальних напрямів, які забезпечують ріст та розвиток діяльності; роль стратегії полягає в концентрації зусиль на певних можливостях; необхідність в стратегії відпадає за досягнення поставленої цілі; наявність зворотного зв'язку є запорукою оперативного реагування на альтернативи розвитку діяльності. Узагальнене визначення стратегії пропонує

Г. Мінцберг, який розглядає її як єдність «5Р»: план, модель, позиціонування, перспектива і просування [13].

Заслужують на увагу наукові розробки К. Ендрюса, який пропонує визначати корпоративну стратегію як модель прийняття рішень, за допомогою яких компанія визначає стратегічні цілі та задачі, розробляє політику і плани досягнення цих цілей, визначає сфери господарської діяльності, цільову організаційну структуру, а також сутність економічної та некомерційної вигоди, які одержать акціонери, працівники, споживачі та місцеве товариство [14]. Цікавою є думка М. Портера, який вважає, що стратегія дозволяє створити позиції, а також відмовитися від окремих видів діяльності та узгодження обраних напрямів діяльності [15]: створення унікальної та вигідної позиції, яка включає ряд напрямів діяльності; відмова від окремих видів діяльності; узгодження обраних напрямів діяльності. Значний внесок в теорію розвитку стратегічного управління внесла консультативна група Mc Kinsey, яка розробила матрицю «екран бізнесу», що базується на оцінці довгострокової привабливості галузі та «силі» конкуренції підприємства. У свою чергу М. Портер виділив три стратегії, які мають універсальний прояв: стратегія лідерства в зниженні витрат; стратегія диференціації; стратегія фокусування (концентрації). Поняття життєвого циклу галузі та підприємства взято в основу за розробки стратегії управління розвитком консалтинговою фірмою Arthur D. Little, а значний внесок в розробку концепції стратегічного аналізу та управління внесла Бостонська консультативна група (БКГ), яка обґрунтувала стратегію розвитку кожного окремого виду бізнесу за спрощеною альтернативою: розвиток – підтримка – скорочення діяльності (рух за стадіями життєвого циклу товарів). Водночас, у модифікованій матриці БКГ всі види діяльності діляться на чотири групи і для кожної пропонується своя стратегія, яка визначає взаємозв'язок між нормою прибутку та часткою ринку.

Зазначимо, що розвиток молочного скотарства як галузі сільського господарства можна віднести до четвертого технологічного укладу, який передбачає повну механізацію виробничих процесів. Однак, поєднання можливостей їх автоматизації та комп'ютеризації за збереження певної частки ручної праці (масаж вимені, прикріплення доїльного обладнання та ін.), у рамках універсальної класифікації, фактично займає проміжне місце. Як зазначають дослідники, сільське господарство внаслідок

своєї специфіки, розвивається за власною траєкторією упродовж усієї історії людства, поєднує наступні технологічні уклади: інтенсивно-технократичний, природно-інноваційний і натуральний, кожний із яких характерний для конкретної категорії господарств [16, 17]. Подібне розмежування здійснюється на основі різних масштабів відтворення, а також можливостей залучення капіталу, землі, трудових ресурсів.

Аналіз теоретичних аспектів стратегічного розвитку молочного скотарства на інноваційній основі дозволяє зробити такі висновки: стратегія як економічна категорія представляє собою вільний вибір найкращого напрямку розвитку, передбачає якісні зміни виробничої складової з урахуванням дії закону розвитку різної природи, який дозволяє формувати достатній потенціал стійкого розвитку; стратегія розвитку має бути побудована за ієрархічним принципом, який передбачає формування єдиного стимульованого організаційно-економічного механізму розвитку галузі та дозволяє створити основу для використання всіх видів потенціалів товаровиробників для максимізації їх доходів, а також стабільну податкову базу для поповнення бюджетів різних рівнів; стратегія розвитку молочного скотарства окрім узгодженості цільових орієнтирів за різними ієрархічними рівнями має передбачати єдність мотивації, яка охоплює економічні можливості нарощення виробництва молока та молокопродукції на високоінтенсивній основі, пропорції поєднання сил впливу ринку та державного регулювання на виробничий і споживчі сектори економіки; стратегії розвитку молочного скотарства мають бути орієнтовані на ефективне використання умов, які формуються зовнішнім середовищем, що виражається в стабілізації можливостей прирощення економічного потенціалу сільськогосподарських товаровиробників шляхом удосконалення організації відтворювального процесу; стратегію розвитку молочного скотарства на інноваційній основі можна визначити як впорядковану у часі систему пріоритетних напрямів розвитку галузі, що охоплює покращення якості поголів'я стада на основі удосконалення племінної роботи та оновлення генетичного фонду великої рогатої худоби, модернізацію тваринницьких комплексів з підвищення ефективності виробництва молока.

Важливість молочного скотарства у продовольчому забезпеченні пояснюється тим, що молоко і молочні продукти в харчовому балансі є не тільки базовими для більшості населення країни, а також з погляду повного набору необ-

хідних поживних речовин і обсягів споживання визначають та впливають на здоров'я нації в цілому. Це єдиний продукт харчування в перші місяці життя людини і основний за засвоєністю білкової частини раціону людей похилого віку. Соціальна значимість молока і молочної продукції вимагає від держави забезпечити їх фізичну та економічну доступність.

Однак, починаючи з 1990 р. молочне скотарство зазнало занепаду, відбувся стихійний розпад наявних колективних господарств з нагромадженням за декілька десятиліть досвідом роботи. Розукрупнення великих колгоспів та радгоспів призвело до збільшення чисельності господарств, розпорошення основних виробничих фондів, масового продажу корів, порушення системи кормозабезпечення, фізичного і морального старіння матеріально-технічної бази, а здебільшого зубожіння в минулому успішних підприємств. Темпи росту цін на матеріально-технічні ресурси значно випереджали закупівельні ціни на молоко.

Однією з причин зменшення поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах було прийняття необґрунтованого рішення щодо вивезення за межі України живої худоби в 1995–1997 рр. Фактично було знищено базу відтворення дійного стада в Україні внаслідок різкого скорочення кількості маточного поголів'я.

Наслідки таких невиважених рішень відчужуються й нині, коли на світовому ринку племінної великої рогатої худоби молочно-го напрямку продуктивності попит перевищує пропозиції. Вітчизняні племінні господарства не спроможні задовольнити попит через обмежену кількість маточного поголів'я, низьку якість племпродукції та відсутність адресної фінансової підтримки суб'єктів племінної справи у тваринництві. Все це є наслідком руйнації існуючої державної племінної служби, натомість не створено нової структури за європейськими зразками [18,19].

Водночас, ці зміни зумовили соціально-економічну структуру сільськогосподарської продукції, зросла частка господарств населення у виробництві молока. Переорієнтація сільськогосподарського виробництва на його подібнення не сприяла розвитку галузі, оскільки дрібне виробництво виявилось неконкурентоспроможним, екстенсивним і, здебільшого, низькоефективним. Ці причини призвели до скорочення виробництва молока та м'яса, зокрема великої рогатої худоби.

Розглянемо динаміку поголів'я великої рогатої худоби у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка та структура поголів'я ВРХ, в т.ч. корів у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення, тис. гол

Показник	Рік						2019 р. в % до	
	2000	2010	2015	2017	2018	2019	2000 р.	2018 р.
Сільськогосподарські підприємства								
Велика рогата худоба	5037,3	1526,4	1270,5	1166,6	1138,1	1049,5	20,8	92,2
В % до всього	53,5	34,0	33,9	33,0	34,1	33,9	-19,6 в.п.	-0,2 в.п.
у т.ч. корови	1851,0	589,1	505,1	466,6	467,8	438,6	23,7	93,8
В % до всього	37,3	22,4	23,3	23,1	24,4	24,5	-12,8 в.п.	-0,1 в.п.
Господарства населення								
Велика рогата худоба	4386,4	2968,0	2479,8	2364,2	2194,8	2042,5	46,6	93,1
В % до всього	46,5	66,0	66,1	67,0	65,9	66,1	19,6 в.п.	0,2 в.п.
у т.ч. корови	3107,3	2042,1	1661,5	1551,2	1451,6	1349,9	43,4	93,0
В % до всього	62,7	77,6	76,7	76,9	75,6	75,5	1,8 в.п.	0,1 в.п.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Наведені розрахунки таблиці 1 свідчать, що у 2019 р. поголів'я ВРХ у сільськогосподарських підприємствах становило 1049,5 тис. гол. або скоротилося порівняно із 2018 р. на 7,8 в.п. та із 2000 р. – на 79,2 в.п. Подібну тенденцію спостерігаємо у динаміці поголів'я корів, яке у 2019 р. склало лише 438,6 тис. гол., або скоротилося порівняно із 2018 р. на 6,2 в.п., а із 2000 р. – на 76,3 в.п.

Водночас, темпи скорочення поголів'я ВРХ у господарствах населення за досліджуваний період мали нижчі значення. Так, поголів'я ВРХ у господарствах населення у 2019 р. склало 2942,5 тис. гол., або знизилася на 6,9 в.п. у 2018 р. та на 55,4 в.п. у 2000 році. Щодо поголів'я корів у господарствах населення, то у 2019 р. воно становило 1349,9 тис. гол., або скоротилося порівняно з 2018 р. на 7 в.п. та із 2000 р. – на 56,6 в.п. відповідно.

З метою комплексного аналізу особливостей виробництва молока проведемо групування сільськогосподарських підприємств за поголів'ям корів (табл. 2).

Наведені розрахунки таблиці 2 свідчать, що 65 одиниць підприємств (3,4 % від загальної сукупності), які мали понад 1000 гол., утримують 103,6 тис. гол. (23,6 % від загального по-

голів'я). У середовищі сільськогосподарських підприємств з виробництва молока домінують господарства із чисельністю корів 100–499 гол., частка яких становила 42,3 % та утримують 191,5 тис. гол., або 43,7 загального поголів'я.

Кількість сільськогосподарських підприємств із поголів'ям до 50 голів склала 625 од., або 33 % від загальної сукупності, які утримують 10,1 тис. гол., або 2,3 %. Водночас, група сільськогосподарських підприємств із поголів'ям від 50 до 99 гол. становила 228 од., або 12 % від загальної кількості, яка утримувала 3,8 % поголів'я корів. Отже, узагальнюючи зазначене вище можна зробити висновок про те, що кількість висококонцентрованих господарств з виробництва молока становила у 2019 р. 240 од., або 12,7 %, які утримували 50,2 % поголів'я корів. Очевидно, що стратегічні пріоритети розвитку молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах доцільно розглядати у різних за розмірами сільськогосподарських підприємств, однак для цього необхідно розробити дієві заходи щодо забезпечення ефективного виробництва.

Одним із інструментів ефективного виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах є спеціалізація виробництва (табл. 3).

Таблиця 2 – Групування сільськогосподарських підприємств за кількістю корів, 2019 р.

	Кількість підприємств		Кількість сільськогосподарських тварин	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. голів	у % до загальної кількості
Підприємства	1894	100,0	438,6	100,0
з них мали, голів				
до 50	625	33,0	10,1	2,3
50–99	228	12,0	16,5	3,8
100–499	801	42,3	191,5	43,7
500–999	175	9,3	116,9	26,6
більше 1000	65	3,4	103,6	23,6

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 3 – Групування сільськогосподарських підприємств за рівнем спеціалізації у виробництві молока за 2019 р., %

Група за питомою вагою молока у доходах підприємства, %	Кількість господарств у групі	Середній розмір господарства (с.-г. угідь), га	Виробництво молока на 1 господарство, ц	Частка групи у реалізації, %	Поголів'я корів на господарство, голів	Надій від 1 корови, кг	Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	Ціна реалізації, грн за 1 ц	Рентабельність, %	Спеціалізація, %
до 5	294	6334	6404	6,4	129	4976	700,26	757,54	8,2	2,6
5,1–10	215	5801	14289	11,2	268	5341	719,89	798,30	10,9	7,2
10,1–15	176	4085	14355	9,3	256	5605	675,50	783,83	16,0	13,0
10,1–25	237	3705	22393	19,7	349	6413	676,41	811,01	19,9	20,6
25,1–50	302	3156	32463	36,5	460	7051	676,61	833,62	23,2	36,9
50,1–75	117	1704	33004	14,3	449	7353	669,77	863,95	29,0	63,8
більше 75	59	341	18818	4,3	480	8919	627,85	830,11	32,2	96,4
всього	1399	4200	19708	101,9	317	6215	679,78	819,82	20,6	15,2

Джерело: розраховано авторами.

Наведені розрахунки таблиці 3 свідчать, що господарства 7 групи (59 од.) із середньою чисельністю поголів'я на господарство 480 гол., мали продуктивність корів у розмірі 8919 кг, що забезпечило найвищий рівень рентабельності виробництва молока 32,2 %. Це підтверджує попередньо зроблений висновок про високотехнологічність виробництва молока та необхідність додержання принципів спеціалізації за розробки стратегічної програми його розвитку.

Отже, перспективним напрямом розвитку молочного скотарства країни є інтенсифікація на інноваційні основи, яка має визначати подальшу стратегію галузі. Зазначимо, що профільним міністерством було розроблено проєкт Концепції Державної цільової програми розвитку скотарства на період до 2030 року, у якій визначено комплекс заходів щодо забезпечення пріоритетних напрямів підвищення обсягів доходності галузі на основі вирішення питань інтенсифікації тваринництва, включаючи молочне скотарство. Однак, через недостатню дієвість державної підтримки більшість прогностичних показників є нижчими, ніж передбачалося.

Розроблення стратегії розвитку молочного скотарства на основі прогнозу доцільно розглядати як процес формування системи цілей і вибору шляхів їх досягнення, із зазначенням кількісних та якісних параметрів одержання певних соціально-економічних результатів. Прогноз доцільно розробляти на основі реалізації завдань соціально-економічного та науково-технічного розвитку галузі, з урахуванням реального стану в економіці країни та необхідності вирішення існуючих проблем у досліджуваній галузі.

Нині галузь молочного скотарства залишається у стані системної кризи з такими характеристиками: зменшення поголів'я великої рогатої худоби, низький рівень продуктивності тварин; відсутність повноцінної кормової бази, низький рівень забезпечення їх повноцінними кормами, особливо щодо білка; високий фізичний знос і моральне старіння основних фондів, що пов'язано із низькими темпами їх оновлення; складний фінансовий стан більшості підприємств корпоративного сектору внаслідок росту вартості матеріально-технічних засобів, високого рівня процентних ставок на кредитні ресурси й інші негативні чинники; зниження рівня споживання молока та молочних продуктів; низька інноваційна активність, пов'язана з відсутністю економічно обґрунтованої нормативної бази й дієвого механізму стимулювання інноваційної діяльності.

З урахуванням перелічених особливостей сучасного стану молочного скотарства необхідно вирішити найбільш важливі завдання: узгодити нормативну базу щодо стимулювання розвитку молочного скотарства, яка б відповідала завданням інтенсифікації галузі, за умови надання державної підтримки, передусім у питаннях кредитування та формування соціальної інфраструктури; розробити і забезпечити реалізацію дієвого механізму активізації інвестиційної активності для оновлення основних фондів із раціональними пропорціями формування виробничих потужностей; підвищити ефективність наукових досліджень та активізувати інноваційні процеси щодо створення високопродуктивних порід худоби, розведення племінних тварин; створення умов для формування ефективної інфраструктури ринку молочної продукції, на основі розвитку кооперації та інтеграції.

Можливості підвищення ефективності інтенсифікації виробництва молока зумовлені впливом системи ресурсних, економічних, організаційних, політико-правових чинників, серед яких найбільший вплив мають: породний склад тварин; виробництво високоякісних кормів та оптимізація кормових раціонів; технологія утримання худоби; механізація та автоматизація виробничих процесів; механізм економічних відносин.

Розглядаючи можливі моделі трансформації галузі можна виділити такі варіанти:

Перший – залишити все як є. Прогнозованим наслідком такого підходу буде переважання виробництва молока і яловичини в особистих селянських господарствах зі збереженням в них здебільшого натурального екстенсивного господарювання, що базується на ручній праці, відсутності можливості застосування передових інтенсивних технологій та складнощях з реалізацією виробленої продукції.

Варіацією цього напрямку є паралельне розширення імпорту тваринницької продукції. У цьому разі імпортна продукція, як більш конкурентоспроможна, неодмінно витіснить вітчизняну, що створить загрози національним інтересам і національній безпеці та проявлятиметься в істотному скороченні внутрішнього валового продукту. Це призведе до зменшення основних виробничих фондів у галузях виробництва і переробки продукції тваринництва та суттєвої залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків. Отже, такий варіант не може забезпечити продовольчу безпеку країни, розвинути експортні можливості галузі.

Другий – пріоритетний розвиток фермерського сектору виробництва. Оскільки ниніш-

ня його частка у виробництві тваринницької продукції становить менше 1 %, він потребує тривалого часу для будівництва нових фермських приміщень промислового типу, їх технологічного оснащення та значних кредитних коштів.

Третій – пріоритетний розвиток великих інвестиційно привабливих промислових підприємств, які можуть забезпечити умови для досягнення високої продуктивності тварин і конкурентоспроможність виробництва з одночасним державним стимулюванням кооперативної форми виробництва фермерськими і особистими селянськими господарствами. Отже, створюється можливість вирішення таких актуальних проблем як підвищення ефективності виробництва і якості продукції у дрібно-нотоварному секторі, зайнятості сільського населення та соціальних питань.

Варіант третій вбачається як найбільш прийнятний на перспективу до 2030 року і можливий на основі реалізації концептуальних засад зонального розвитку підгалузей тваринництва із використанням основних принципів агрологістики, стабільної державної підтримки у розв'язанні пріоритетних завдань за прикладом західних країн, обґрунтування необхідності рівних економічних умов для всіх учасників аграрного ринку.

Підвищення ефективності молочного скотарства за цим сценарієм має базуватися на активізації державного впливу, з урахуванням збільшення рівня платоспроможного попиту на молоко і молокопродукцію. Параметри розвитку галузі визначено як на основі програмних документів розвитку галузі та чинників, що впливають на неї (платоспроможний попит, інвестиційний клімат, рівень державної підтримки і т.д.), так і з урахуванням реально можливих темпів росту. За цим сценарієм у молочному скотарстві передбачається реалізація системи заходів підтримки й розвитку галузі за такими напрямками: удосконалення нормативної бази з питань регулювання і саморегулювання економічних відносин; підвищення рівня фінансової підтримки галузі, особливо у частині забезпечення підприємств племінною продукцією; структурно-технічна модернізація підприємств галузі й поліпшення кормової бази, стимулювання її формування; підвищення ефективності інноваційних процесів у розробці й освоєнні ефективніших технологій утримання тварин; створення економічних умов для підвищення попиту населення на молоко та молокопродукти. Підвищення темпів збільшення обсягів виробництва молока буде забезпечено через активізацію інвестиційних

процесів, виведення нових порід худоби, покращення організації її годівлі, удосконалення технології виробництва. Загальний обсяг виробництва молока за таких умов можна збільшити на 10 %. Для реалізації інноваційного варіанта стратегії, з урахуванням перелічених пропозицій, необхідно розробити економічно обґрунтовану довгострокову цільову програму, працювати над удосконаленням організаційно-економічних важелів регулювання розвитку молочного скотарства, які б сприяли підвищенню ефективності виробництва молока і молочної продукції, забезпеченню населення продукцією галузі за доступними цінами [20, 21].

Основним напрямом подальшого розвитку скотарства й підвищення його економічної ефективності є інтенсифікація виробництва молока та яловичини на основі зміцнення кормової бази, підвищення рівня годівлі тварин, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів і переведення галузі на новітні технології, використання високопродуктивних, спеціалізованих порід худоби, підвищення якості тваринницької продукції, удосконалення організації й оплати праці.

Отже, розвиток скотарства і рівень його економічної ефективності залежать від багатьох чинників. Головне завдання на сучасному етапі – це стабілізація поголів'я великої рогатої худоби і корів, з подальшим його нарощуванням до передбачених показників.

Із метою призупинення скорочення поголів'я корів і поступового його нарощення, а також збільшення обсягів виробленого молока пропонуємо:

- на державному рівні забезпечити повне виконання Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» щодо виділення коштів із державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам на підтримку молочного скотарства, які б стимулювали нарощування поголів'я корів, їх продуктивність і виробництва молока;

- щорічно передбачати кошти з державного бюджету для часткового відшкодування сільськогосподарським товаровиробникам вартості будівництва й реконструкції тваринницьких ферм і комплексів;

- першочергово передбачити пільгове кредитування на розвиток молочного скотарства для товаровиробників усіх форм власності;

- передбачити кошти з державного бюджету сільськогосподарським товаровиробникам для часткової компенсації витрат на закупівлю теличок і бичків у населення та розглянути питання щодо внесення змін до постанови Кабі-

нету Міністрів України від 18 березня 2009 р. № 282 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку тваринництва в частині спрощення процедури закупівлі теличок у населення» та передбачити також закупівлю бичків для відгодівлі, що дасть можливість призупинити вирізання маловагових бичків. Теличок від високопродуктивних корів треба вирощувати для поповнення основного стада, а бичків відгодювати для нарощування м'ясних ресурсів;

- враховуючи те, що в наступні 2–3 роки підприємства не зможуть забезпечити суттєвий приріст поголів'я корів за рахунок власного відтворення, а вільних власних коштів недостатньо, терміново необхідно запровадити механізм державної фінансової підтримки закупівлі нетелей за імпортом;

- передбачити 30-відсоткове здешевлення техніки й обладнання для тваринництва та придбання їх на умовах фінансового лізингу.

Під час створення спеціалізованих зон виробництва молока важливо забезпечити інтенсивний процес відтворення поголів'я молочного скотарства як основи створення високопродуктивного стада. Однак, в останні роки різко скорочується чисельність порід тварин. Попит на генетичні ресурси знизився внаслідок низької платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, що призвело до зменшення поголів'я племінних тварин і скорочення обсягів штучного осіменіння.

Очевидно, що розвиток молочного скотарства має всі шанси на прогресивні зміни в стратегічній перспективі за умови його орієнтації на інноваційний тип. Розглянуті сценарії прогнозів стратегічного розвитку молочного скотарства доводять, що створений потенціал є достатнім для реалізації інноваційного підходу до вирішення технологічних завдань підвищення ефективності виробництва молока. Однак, на нашу думку, сформовані сучасні економічні умови визначають необхідність підвищення ролі держави у регулюванні ефективного розвитку молочного скотарства, а також підвищенні прямої підтримки виробництва якісної молока-сировини та організації розширеного відтворення високопродуктивного стада великої рогатої худоби молочної продуктивності.

За узагальнення зазначеного вище можна виділити ряд пріоритетних напрямів молочного скотарства, реалізація яких буде визначати можливість досягнення поставленої стратегічної цілі, а саме: запровадження у виробництво інноваційних рішень в частині удосконалення методів відтворення поголів'я стада великої

рогатої худоби, що дозволить скоригувати баланс параметрів «рівень продуктивності корів – витрати матеріально-грошових коштів» в бік підвищення ефективності спеціалізованого бізнесу; диверсифікація агробізнесу, зорієнтованого на розвиток молочного скотарства, яка може здійснюватися за напрямами раціонального використання побічної продукції галузі (виробництво органічних добрив) або оптимізації власних витрат на створення глибокої підстилки утримання тварин (виробництво сухої підстилки із твердих фракцій гною); повна або часткова механізація, автоматизація та комп'ютеризація виробничого процесу, а також участь у формуванні та використанні ресурсів інформаційних баз даних, що сприятиме прискоренню та стандартизації форм руху інформації про результати господарської діяльності у розрізі конкретних технологічних операцій, а також якості та безпеки виробленої продукції (молока-сировини); використання стратегічного планування до обґрунтування перспектив розвитку молочного скотарства та розробка цільових програм розвитку галузі в окремих регіонах і країни в цілому.

Важливим елементом інноваційно-орієнтованого розвитку сільськогосподарських підприємств з виробництва молока є впровадження IT-технологій в систему менеджменту. Зазначимо, що існує необхідність додержання комплексного підходу до інформатизації спеціалізованого молочного скотарства, із урахуванням галузевої специфіки. Вважаємо, що насамперед вона має охоплювати сфери ветеринарної медицини, управління стадом, годівлі, генетику, а також лабораторні дослідження. У сукупності реалізація інновацій у цих сферах дозволяє створити єдину базу інформації галузі, яка може стати основою детального аналізу організаційних патологій та хвороб у галузі. Цільовим підсумковим результатом використання IT-технологій у молочному скотарстві виступає ефект приросту максимального виходу продукції на одиницю витрачених ресурсів. Його досягнення можливе за рахунок: автоматизації трудомістких процесів у виробництві молока; скорочення часу на збір та обробку інформації за різними сферами управління виробництвом молока; підвищення точності оцінки як технологічних, так і економічних показників діяльності.

Висновки. Проведені дослідження розвитку молочного скотарства за період 2000–2019 рр. дозволили визначити ряд сучасних тенденцій, більшість із яких слід віднести до негативних, а саме: деструктуризація виробничої сфери зі збільшення частки категорій

господарств із низько- і неінтенсивним виробництвом молока; стійке скорочення масштабів галузі, яке супроводжується зниженням самозабезпечення населення країни молоком і молокопродукцією; порушення науково обґрунтованих норм відтворення стада великої рогатої худоби у сільськогосподарських підприємствах; велика породна різноманітність худоби молочної продуктивності, що вносить технологічну специфіку організації виробничих процесів.

Стратегічні параметри розвитку молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах базуються на системі пріоритетних напрямів, які передбачають покращення якості основного стада на основі активізації племінної роботи та поповнення генетичного фонду великої рогатої худоби, а також підвищення товарності молока без економічних втрат від скорочення обсягів його внутрігосподарського використання, модернізацію тваринницьких комплексів (молочних ферм) з метою підвищення ефективності виробництва молока.

Отже, інноваційний розвиток молочного скотарства необхідно здійснювати на системній основі, яка включає елементи формування селекційно-генетичного фонду великої рогатої худоби, поширення провідного досвіду інноваційно-орієнтованих сільськогосподарських підприємств, в тому числі племінних господарств, а також мати постійний характер. Стратегічна орієнтація на підвищення ефективності функціонування молочного скотарства за рахунок впровадження технологічних інновацій має спиратися на розуміння не реалізованих резервів та передбачати використання інструментів стимулювання споживчого попиту на молоко та молокопродукцію.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Радько В.І. Підвищення стійкості виробників продукції молочного скотарства: теорія, діагностика та функціональне забезпечення. Київ, 2018. 384 с.
2. Іванова Л.С. Молочне скотарство: сучасний стан та проблеми вирішення. *Агросвіт*. 2017. № 22. С.23–27.
3. Самайчук С.І. Сучасний стан та перспективи розвитку молочного скотарства в Херсонській області. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7878>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.62
4. Тарасова Ю.А. Стан та перспективи розвитку молочної галузі України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2017. 1(62). С. 149–156.
5. Hussey D. *Strategy and Planning. A Manager's Guide* / John Wiley & Sons edition. 2001. 290 p.
6. Швец Ю.О., Рудь Л.М. Стратегічне планування економічного розвитку на промислових підприємствах: проблеми та необхідність впровадження. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економіч-*

ні науки. 2017. Вип. 1–2. С. 334–343. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2017_1-2_35.

7. Сталінська О.В. Стратегічне планування діяльності промислового підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 1 (28). С. 127–133.

8. Квасній Л.Г., Попівняк О.М., Щербан О.Я. Стратегічне і тактичне планування діяльності підприємства як основні складові механізму забезпечення його економічної безпеки. *Науковий вісник Миколаївського державного університету ім. В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1. С. 48–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_11.

9. Салоїд С.В. Стратегічне моделювання умов підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою підприємств точного машинобудування. *Агросвіт*. 2018. № 23. С. 51–58. DOI: 10.32702/2306-6792.2018.23.51.

10. Chandler A.D., Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press, 1962. 463 p.

11. Jackson H.M. To Forge a Strategy for Survival. *Public Administration Review*. 1959. Vol. XIX. P. 159.

12. Ansoff, H.I., John Wiley, N.Y. *Strategic Management*. 1979. P. 236.

13. Mintzberg H. Rethinking Strategic Planning Part 1: Pitfalls and Fallacies. *Long Range Planning*. 1994. Vol. 27, No 3. P. 12–21.

14. Kenneth R. Andrews. The Concept of Corporate Strategy, in *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin. 1971. P. 18–46

15. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

16. Стадник В.В., Іжевський П.Г. Технологічні детермінанти парадигмальних змін структури АПК: ретроспектива і перспектива для України. *Агросвіт*. 2018. № 1. С. 11–17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_1_3.

17. Шпикуляк О.Г., Грицаєнко М.І. Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері: менеджмент та ефективність: монографія. Херсон: ОЛДІ-ПЛІОС, 2016. 424 с.

18. Россоха В.В., Петриченко О.А. Розвиток ринку молока та молокопродукції в Україні. *Економіка АПК*. 2018. № 8. С. 43.

19. Світовий та вітчизняний досвід регулювання ринку молока: монографія / А.С. Даниленко та ін. Біла Церква: БНАУ, 2012. 235 с.

20. Varchenko O., Krisanov D., Shust O. Innovations of agro-food chains in Ukraine. *Agricultural Science and Practice*. 2017. Vol. 4. No 3. P. 73–83. DOI: 10.15407/agrisp4.03.073

21. Палій Анд. П., Палій А.П., Науменко О.А. Інноваційні технології та технічні системи у молочному скотарстві. Харків: ФОП, 2015. 323 с.

REFERENCES

1. Rad'ko V.I. (2018). *Pidvyshennja stijkosti vyrobnykiv produkci' molochного skotarstva: teorija, diagnostyka ta funkcional'ne zabezpechennja*. [Improving the resilience of dairy producers: theory, diagnosis and functionality]. Kyi'v. 384 p.
2. Ivanova L.S. (2017). *Molochne skotarstvo: suchasnyj stan ta problemy vyrishennja*. [Dairy cattle breeding: current state and problems of solution]. *Agrosvit*. No 22, pp. 23–27.

3. Samajchuk S.I. (2020). Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku molochnoho skotarstva v Hersons'kij oblasti. [Current state and prospects of dairy farming development in Kherson region]. *Efektivna ekonomika*. [Efficient economy]. No 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7878>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.62
 4. Tarasova Ju.A. (2017). Stan ta perspektyvy rozvytku molochnoi' galuzi Ukrainy. [State and prospects of development of the dairy industry of Ukraine]. *Visnyk social'no-ekonomichnyh doslidzhen'*. [Bulletin of socio-economic research]. Vol. 1(62), pp. 149–156.
 5. Hussey D. *Strategy and Planning*. (2001). A Manager's Guide / John Wiley & Sons. New Ed edition. 290 p.
 6. Shvec' Ju.O., Rud' L.M. (2017). Strategichne planuvannya ekonomichnogo rozvytku na promyslovyh pidpryjemstvah: problemy ta neobhidnist' vprovadzhennja. [Strategic planning of economic development in industrial enterprises: problems and the need for implementation]. *Visnyk Chernivc'kogo torgovel'no-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky*. [Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences]. Iss. 1–2, pp. 334–343. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2017_1-2_35.
 7. Stalins'ka O.V. (2015). Strategichne planuvannya dijalnosti promyslovogo pidpryjemstva. [Strategic planning of industrial enterprise activity]. *Visnyk ekonomichnoi' nauky Ukrainy*. [Bulletin of Economic Science of Ukraine]. No 1 (28), pp. 127–133.
 8. Kvasnij L.G., Popivnjak O.M., Shherban O.Ja. (2015). Strategichne i taktychne planuvannya dijalnosti pidpryjemstva jak osnovni skladovi mehanizmu zabezpechennja jogo ekonomichnoi' bezpeky. [Strategic and tactical planning of the enterprise as the main components of the mechanism of ensuring its economic security]. *Naukovyj visnyk Mykolai'vs'kogo derzhavnogo universytetu im. V.O. Suhomylns'kogo*. [Scientific Bulletin of Nikolaev State University]. Serija: Ekonomichni nauky. No 1, pp. 48–53. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_11.
 9. Saloi'd S.V. (2018). Strategichne modeljuvannya umov pidvyshhennja efektyvnosti organizacijno-ekonomichnogo mehanizmu upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstv tochnogo mashynobuduvannja. [Strategic modeling of conditions for improving the efficiency of organizational and economic mechanism for managing the economic security of precision engineering enterprises]. *Agrosvit*. No 23, pp. 51–58. DOI: 10.32702/2306-6792.2018.23.51.
 10. Chandler A.D., Jr. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press. 463 p.
 11. Jackson H.M. (1959). To Forge a Strategy for Survival. *Public Administration Review*. Vol. XIX, p. 159.
 12. Ansoff, H.I., John Wiley, N.Y. (1979). *Strategic Management*. 266 p.
 13. Mintzberg H. (1994). *Rethinking Strategic Planning Part 1: Pitfalls and Fallacies*. Long Range Planning. Vol. 27. No 3, pp. 12–21.
 14. Kenneth R. Andrews (1971). *The Concept of Corporate Strategy, in The Concept of Corporate Strategy*. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin, pp. 18–46.
 15. Porter M. (2005). Konkurentnaja strategija. Metodika analiza otraslej y konkurentov. [Competitive strategy. Methods of analysis of industries and competitors]. Moskva: Al'pyna Byznes Buks. 454 p.
 16. Stadnyk V.V., Izhevs'kyj P.G. (2018). Tehnologichni determinanty paradygmal'nyh zmin struktury APK: retrospektyva i perspektyva dlja Ukrainy. [Technological determinants of paradigmatic changes in the structure of agro-industrial complex: retrospective and perspective for Ukraine]. *Agrosvit*. No 1, pp. 11–17. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_1_3.
 17. Shpykuljak O.G., Grycajenko M.I. (2016). Rozvytok innovacijnoi' dijalnosti v agrarnij sferi: menedzhment ta efektyvnist': monografija. [Development of innovative activity in the agricultural sphere: management and efficiency: monograph]. Herson: OLDI-PLJuS. 424 p.
 18. Rossoha V.V., Petrychenko O.A. (2018). Rozvytok rynku moloka ta molokoprodukcii v Ukraini. [Development of the milk and dairy products market in Ukraine]. *Ekonomika APK*. [Economics of agro-industrial complex]. No 8, p. 43.
 19. Svitovyj ta vitchyznjanyj dosvid reguljuvannja rynku moloka: monografija. [World and domestic experience in regulating the milk market: a monograph]. A.S. Danylenko et al. Bila Cerkva: BNAU, 2012. 235 p.
 20. Varchenko O., Krisanov D., Shust O. (2017). Innovations of agro-food chains in Ukraine. *Agricultural Science and Practice*. Vol. 4. No 3, pp. 73–83. DOI: 10.15407/agrisp4.03.073
 21. Palij And. P., Palij A.P., Naumenko O.A. (2015). Innovacijni tehnologii' ta tehnicni systemy u molochnomu skotarstvi. Harkiv: FOP, 323 p.
- Обоснование стратегии инновационно-ориентированного развития сельскохозяйственных предприятий по производству молока**
Паска И.Н., Гринчук Ю.С., Радько В.И., Ткаченко Е.В.
- Статья посвящена стратегии инновационно-ориентированного развития сельскохозяйственных предприятий по производству молока с учетом изменчивости внешней и внутренней среды их функционирования. Доказано, что определение перспектив развития молочного скотоводства должно базироваться на стратегическом подходе, который позволяет наиболее адекватным способом реагировать на вызовы динамической меняющейся окружающей среды. Установлено, что развитие молочного скотоводства можно отнести к четвертому технологическому укладу, который предусматривает полную механизацию производственных процессов, однако в силу своей специфики оно развивается на основе сочетания различных технологических укладов: интенсивно-технократический, естественно-инновационный и натуральный.
- Результаты анализа развития молочного скотоводства являются противоречивыми, поскольку, с одной стороны – натуральные показатели эффективности производства повышаются, а с другой – предпосылки создания внутренних резервов расширенного воспроизводства отсутствуют. Рассчитано, что несмотря на существующие положительные тенденции (рост продуктивности коров, цены реализации молока), динамика темпов роста себестоимости продукции, которые происходят на фоне сокращения поголовья КРС, в том числе коров, нивелирует положительные изменения экономической результативности функционирования отрасли и сельскохозяй-

ственных товаропроизводителей. Аргументировано, что эффективное развитие сельскохозяйственных предприятий по производству молока в ближайшей стратегической перспективе возможно лишь при условии преодоления негативных тенденций.

Разработано составляющие элементы стратегии инновационно-ориентированного развития молочного скотоводства, которая предусматривает технико-технологическое обновление производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий и внедрения ИТ-технологий в систему менеджмента. Обоснованы стратегические модели развития молочного скотоводства: сохранение существующих тенденций развития, при которых будет доминировать производство молока и говядины в личных крестьянских хозяйствах с сохранением экстенсивного типа хозяйствования; приоритетность развития фермерских хозяйств по производству молока, приоритетность развития крупных инновационно-ориентированных сельскохозяйственных предприятий с одновременным государственным стимулированием кооперативной формы производства молока фермерскими и личными крестьянскими хозяйствами. Систематизированы составляющие инновационно-ориентированной стратегии развития молочного скотоводства, которая предусматривает укрепление кормовой базы, повышение уровня кормления животных, внедрение комплексной механизации и автоматизации производственных процессов и перевода отрасли на новые технологии, использование высокопроизводительных, специализированных пород скота, повышение качества животноводческой продукции, совершенствование организации и оплаты труда.

Ключевые слова: молочное скотоводство, стратегия развития, стратегическое планирование, ИТ-технологии, инновации.

Substantiation of innovation-oriented development strategy of agricultural enterprises for milk production

Paska I., Hrynychuk Yu., Radko V., Tkachenko K.

The article is devoted to the strategies of innovation-oriented development of agricultural enterprises for milk production taking into account the variability of the external and internal environment of their operation. It is proved that the definition of prospects for the development of dairy

farming should be based on a strategic approach that allows the most adequate way to respond to the challenges of a dynamic changing environment. It is established that the development of dairy farming can be attributed to the fourth technological way, which provides full mechanization of production processes, but due to its specificity it develops on the basis of a combination of different technological ways: intensive-technocratic, natural-innovative and natural.

The results of the analysis of the development of dairy farming are contradictory, because, on the one hand - the natural indicators of production efficiency are increasing, and on the other - the prerequisites for the creation of internal reserves of expanded reproduction are absent. It is calculated that despite the existing positive trends (growth of cow productivity, milk sales prices), the dynamics of the increase in production costs, which occur against the background of declining cattle, including cows, offsets positive changes in economic performance of the industry and agricultural producers. It is argued that the effective development of agricultural enterprises for milk production in the near strategic perspective is possible only if the negative trends are overcome.

The constituent elements of the strategy of innovation-oriented development of dairy farming have been developed, which provides for technical and technological renewal of the production potential of agricultural enterprises and the introduction of IT technologies in the management system. Strategic models of dairy cattle breeding development are substantiated: preservation of existing development tendencies, which will be dominated by milk and beef production in private farms with preservation of extensive type of management; priority of milk farms development; priority is the development of large innovation-oriented agricultural enterprises with simultaneous state stimulation of the cooperative form of milk production by farmers and private farms. The components of the innovation-oriented strategy of dairy farming development are systematized, which envisages strengthening the fodder base, increasing the level of animal feeding, introducing complex mechanization and automation of production processes and transferring the industry to the latest technologies, using high-yielding, specialized livestock breeds. wages.

Key words: dairy cattle breeding, development strategy, strategic planning, IT technologies, innovations.



Copyright: Паска І.М. та ін. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Паска І.М.
Гринчук Ю.С.
Радько В.І.
Ткаченко К.В.


ID <https://orcid.org/0000-0003-4453-8905>
ID <https://orcid.org/0000-0003-0297-7432>
ID <https://orcid.org/0000-0002-6740-9527>
ID <https://orcid.org/0000-0002-0369-3100>

МЕНЕДЖМЕНТ

UDC 658.7

JEL M21

Management of the formation of stocks of material resources of the enterprise

Sumets A. *National university of pharmacy* sumets.alexander@gmail.com

Sumets A. Management of the formation of stocks of material resources of the enterprise. *Ekonomika ta upravlinnja APK*. 2021. № 1. S. 191–197.

Рукопис отримано: 01.03.2021 р.

Прийнято: 09.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-191-197

The article deals with the problem of forming a reasonable level of stocks of material resources of the logistics system of a manufacturing enterprise. It was stated that in the share of material resources of industrial enterprises, the leading place is occupied by stocks of raw materials, materials, semi-finished products, and blanks. The latter belong to the category of inventories. Therefore, the management of this type of material resources is one of the most urgent tasks for enterprises. In this regard, there is a need for a modern approach to the problem of managing stocks of material resources and the economic assessment of the profitability of creating production and commercial stocks. And at the same time, one of the important questions is to determine their optimal volume.

It was found that when forming stocks of material resources, it is necessary to simultaneously comply with the requirements for the sufficiency of their volume to ensure the normal operation of the enterprise's logistics system, to reduce their volume as much as possible while increasing the degree of mobility, and to minimize the total costs associated with the formation of stocks.

An analog model for assessing the economic efficiency of the influence of changes in the size of the stock of material resources on the comparative economic effect of the logistics activities of an enterprise is proposed for practical use. This model takes into account the causal relationship between natural (partial) and cost (generalizing) indicators of the inventory management system of material resources and provides an opportunity to calculate the comparative economic effect of changes in the volume of inventories at the enterprise. In practice, this will make it possible to economically substantiate the decision on the need to form stocks of one or another type of material resources.

It is shown that the economic effect of the functioning of the logistics system of a manufacturing enterprise is significantly influenced by the growth of fixed and circulating assets. To determine the assessment of the impact of the growth of fixed and current assets on the value of the economic effect, an analog model is proposed. The main structural elements of such a model are an increase in capital investments in fixed assets, an increase in profits from product sales, a change in logistics costs, an increase (savings) in investment in current assets, a change in the cost of production. These factors are directly related to the growth of depreciation charges, the increase in profits from the acceleration of inventory turnover and the increase in net profit.

Taking into account the results of the studies performed, it was found that the economic effect is formed by the total discounted net profit and the amount of depreciation (provided there are no penalties) minus the total additional capital investments in the enterprise. To calculate the economic effect, a corresponding mathematical relationship is proposed.

Key words: enterprise, stock, stock size, material resources, evaluation, relative economic effect.

Problem statement and analysis of recent research. The increase in the circulation rate of circulating assets, the main part of which is represented by the stock of material resources, is one of the most important tasks at manufacturing enterprises under the modern conditions [6; 13–15]. Unified statistic data of many years let one see the structure of the circulating assets of the industry enterprise in which, as specialists think, the leading place on specific weight still belongs to the very productive stock (raw material, other materials etc.). The basis for this statement is a research of organizational-economic and technological patterns in the productive and final consumption of the produce, as well as the processes of the stock renewal, its consumption and expenses for its delivery and storage. Depending on time and material resources placement they change the categories of stock step by step, that's why one may say about reasonability of managing different categories of stock in the logistic schemes of enterprises.

If the enterprise doesn't pay attention to managing the stock, it may lead to the underestimation of the future need in the stock. As a result the enterprise usually faces the situation when it has to invest more capital into the stock than it was anticipated. Because of this there is a necessity in a modern approach to the problem of material resources management [2; 3; 4; 7; 8; 10; 11; 16; 17–19], economic estimate of creating industrial and commercial stock.

The stock managing systems are created in order to solve the following problems as effectively as possible [1; 4; 9; 17]: a real estimate of the stock present state; a statement of the necessary terms for the stock placement; a definition of the goods rational quantity to be ordered; an estimate of the necessary quantity of the insurance stock; an estimate of the expenses for the stock management and finding the way and methods to minimize them.

The simplest task in estimating the stock reasonability is to find the optimal size of the order (delivery lot). This task is often decided with the help of Harris-Wilson formula. In the theory of the stock management this formula is known for more than a hundred years and based on a number of significant simplifications which admit stability of the reference data to calculate the optimal lot of goods. In defining the point (moment) of the order with the help of Harris-Wilson formula one should only take into account the expenses for the purchase and storage of the goods depending on the delivery lot size, and should not take into account such factors as acceleration (or deceleration) of the circulating assets circulation, deficiency in profit in case of the stock decrease and increase of delivery failure risks, time factor, economic sanc-

tions due to delivery failures etc. In the article [12] we suggest that we should modify Harris-Wilson formula by means of taking into account the profit lost due to the lost (unused) opportunities connected with acquiring and storing the stock. But it is methodologically incorrect to summarize present expenses and predicted losses of the profit.

The analysis of the methods for stock economic grounds presented in the special literature [1; 4; 5; 9; 11; 17] shows that most of the authors only consider the given formula and try to better it some way. But in whole the methodology of the economic grounds for creating and storing stock, its change either way depending on the actual (normative) stock at the present moment is actually absent. That's why the scientific and practical value belongs to the development of the methodological ways for the economic estimate of the reasonability to create (or correct) different stock types.

From all the things stated above it follows that at the present moment Harris-Wilson formula used as the basis to define the delivery lot size cannot provide the necessary accuracy of calculations under the market conditions. One of the reasons for that is that while calculating the optimal delivery lot size of raw materials, materials or goods produce the researchers don't take into account such indicators as acceleration (or deceleration) of the circulating assets circulation, deficiency in profit in case of the stock decrease and increase of delivery failure risks, time factor, economic sanctions due to delivery failures etc. In order to realize this as the methodological grounds for the economic management of material resources stock one should use the regulations from the theory of the economic evaluation of investments and innovations effectiveness which didn't find the corresponding use in the methodological and scientific publications of logistics specialists [3; 4; 9; 10; 12].

The aim of the study. Development of recommendations for improving the management of inventories of material resources in industrial enterprises.

Material and research methods. The theoretical and methodological basis of the study is the dialectical method of cognition, conceptual provisions and results of fundamental research of domestic and foreign scientists on the management of material resources of enterprises.

Basic research methods: abstract-logical – for theoretical generalizations of the results of scientific research and formulation of conclusions, economic-mathematical modeling – for the construction of analog models of material resources management.

Research results and discussion. The author thinks that while solving any problem on the stock management strategy improvement in the logistic systems (LS) at producing enterprises one only needs to evaluate the economic effectiveness for investments into one or another way to organize the logistic activities (LA) which needs a strict definition for expenses and results and their change connected with implementing the chosen organizational and managing innovations. The latter include any measures of a managing character connected with making decisions to create stock, to increase/decrease stock, to change the material delivery lot or the raw material processed lot etc.

While forming stock it is necessary to simultaneously follow such demands: its quantity should be enough to provide a normal functioning of the LS, it should be possible to maximally minimize its volume with a simultaneous increase of the mobility extent, and the minimization of the total expenses connected with stock creation. That's why, as a rule, in evaluating the logistic system effectiveness some part of the researchers' circle confine themselves to minimizing logistic expenses chosen for the role of the LS functioning effectiveness criteria. There are also attempts to use the profit maximum and logistic expenses profitability which are statistical indicators and don't take into account time factor and settlement days as the LS

functioning criteria. Because of this the profitability is not the final, integral indicator of economic effectiveness. Some authors of scientific publications the list of logistic expenses mistakenly includes the profit loss due to unused possibilities – that is methodologically incorrect. The mentioned author suggests that one should define the profit loss as the product of the profitability of an enterprise, the average stock and price of a stock unit which doesn't take into account the change in the circulating assets circulation. Besides that, in the calculations of stock value incorrectly uses the average stock indicator, but the material (raw material) delivery lot purchase is equal to the maximal stock volume, and not to the average stock volume.

Taking into account all the said above the analogue model for evaluating the economic effectiveness of the influence of the material resources stock size change on the relative economic effect from the LA must take into consideration the cause-and-effect relations between the natural (partial) and cost (generalizing) exponents of the material resources stock managing system (Figure 1). It will give the specialists an opportunity to get correct calculations of the relative economic effect from the change in the stock volume in the LS and because of that – an opportunity to make the economically grounded decision concerning the necessity to create the latter.

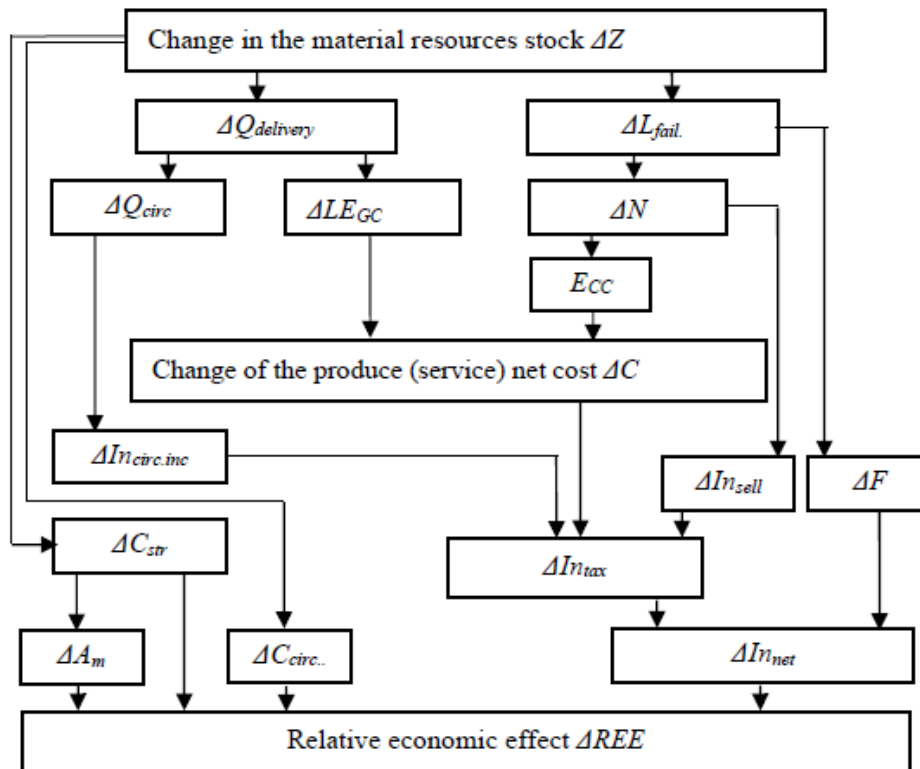


Fig. 1. The influence of the material resources stock in the logistic system of the producing enterprise on the relative economic effect.

Source: made by the author.

Taking into account all said we shall present an analogue model for evaluating economic effectiveness of the influence of the material resources stock size change on the relative economic effect from LA in the form of a scheme (Figure 1) which shows the cause-and-effect relations between the natural (partial) and cost (generalizing) exponents of the material resources stock managing system. In other words, the formalized analogue model gives a chance to calculate the relative economic effect from the change in the stock volume in LS and due to that to make an economically grounded decision on whether it is necessary to form the latter.

Figure 1 has the following conventions:

$\Delta Q_{delivery}$ – the change of material resources deliveries quantity;

ΔL_{fail} – the change of expenses (losses) from deliveries failures;

ΔQ_{circ} – the change of circulations quantity of the circulating assets during the settlement days;

ΔLE_{GC} – the change of the amount of the general current logistic expenses which is caused by the growth (algebraic sum) of their components (expenses for moving the material resources within the LS of the enterprise, managing the logistic informational flows, paying the interest for the borrowed capital use, expenses connected with force majeure, with logistic risks reimbursement, with losses from material resources damage);

ΔN – the change of the production volume (services quantity) as a result of failures in the technological processes or elimination of these failures;

E_{CC} – the economy on conditional-constant expenses with the production volume (services quantity) increase;

$\Delta In_{cir.inc}$ – the income growth from the acceleration (deceleration) of the circulating assets circulation caused by the material resources stock cost change;

ΔIn_{sell} – the change of the sales income;

ΔIn_{tax} – the change of the taxed income;

ΔIn_{net} – the increase (decrease) of the net income;

ΔF – the sum of the fines to be paid for the contract obligations failure;

ΔC_{str} – the growth of the capital investments into the LS infrastructure (the cost of the warehouse, transport, computing machinery etc.);

ΔC_{circ} – the growth of the capital investments into the circulating assets caused by the change in the material resources stock volume at the enterprise;

ΔA_m – the increase (decrease) of the amortization fees connected with the growth of the capital investments into the infrastructure.

In the aspect of the researched problem the change of the net cost of the produce (services)

is a result of the change of the logistic expenses and E_{CC} :

$$\Delta C = \pm \Delta E_{GC} \pm \dot{A}_{\bar{N}}. \quad (1)$$

The economy on conditional-constant expenses with the production volume (services quantity) increase from the value N_1 to the value N_2 will be:

$$\dot{A}_C = Exp_C \cdot (N_2 / N_1) - 1, \quad (2)$$

where Exp_{CC} – is the sum of conditional-constant expenses in the net cost of the produce (services).

The part of the taxed income which is changed can be calculated the following way:

$$\Delta h_{tax} = \Delta C + \Delta h_{sell} + \Delta h_{cir.inc}. \quad (3)$$

The methods to define the growth of the income from the acceleration (deceleration) of the circulating assets circulation have been considered above and published in the work [13].

The relative economic effect caused by the group of the chosen indicators on Figure 1 is to be defined by the sum of the following additional indicators:

$$\begin{aligned} \Delta REE = & [(\Delta C + \Delta In_{sell} + \Delta In_{cir.inc}) \cdot k_{tax} - \\ & - \Delta F + \Delta A_M] \cdot k_{an} - (\Delta C_{str} + \Delta C_{circ}). \end{aligned} \quad (4)$$

Let's address the concept of "general expenses" offered in 1956 by the American scientists Howard Lewis, James Kayton and Jack Stall [20]. The answer to the question "Is it beneficial to use the air transportation?" asked by the scientists in the publication can be received with the help of the algorithm on Figure 1. In the general case, without any detailed analysis, the use of the air transportation leads to the transportation expenses increase in comparison with other transport means by ΔExp_{tr} . But along with this the variable expenses for the materials stock storage decrease (ΔExp_{st}). So, according to such a scheme the general current logistic expenses are likely to increase by the following value: $\Delta LE_{GC} = \Delta Exp_{tr} - \Delta Exp_{st}$. With this the necessity to pay more to the workers with the corresponding taxation is dismissed and any possible fine payments upon contract failures during the produce deliveries disappear (ΔF). If the use of the air transportation is one-time, then its reasonability is defined by the criteria $\Delta In_{net} \rightarrow max$. All the components of the taxed income growth (it means the growths of the net cost) are to be taxed, and the condition of the one-time air transportation profitability can be described as the following in-equation:

$$[\Delta F - \Delta LE_{GC} \cdot k_{tax}] > 0. \quad (5)$$

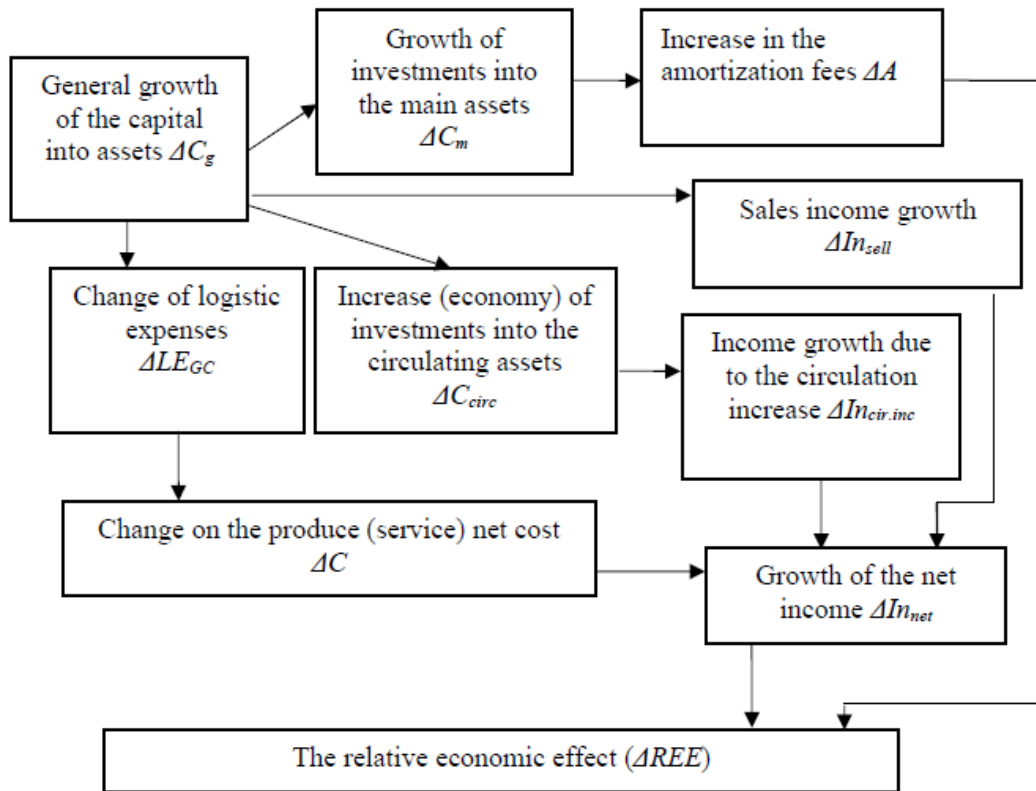


Fig. 2. The scheme to evaluate the influence of the growth in the main and circulating assets of the enterprise's logistic system on the economic effect.

Source: made by the author.

For the practical implementation of the said above let's give a simple scheme to define the influence of the change in the main assets (ΔC_m) and the circulating assets (ΔC_{circ}) of the enterprise's LS on the relative economic effect (Figure 2).

For the factors presented on Figure 2 the economic effect is the total discounted net income and amortization (if any possible fines are absent) minus the total additional investments into the logistic activities and is defined by the following formula:

$$\Delta REE = [(\Delta C + \Delta In_{sell} + \Delta In_{cir.inc}) \cdot k_{tax} + \Delta A] \cdot k_{an} - (\Delta C_m + \Delta C_{circ}). \quad (6)$$

So, the complex use of general scientific and special methods of the scientific research gives a chance to formulate a theoretical basis for fulfilling any actual applied task such as the development of the methodological grounds to give an economical evaluation of the reasonability of different types of stock or the adjustment of their level in the logistic systems of producing enterprises.

Conclusions. Taking into account all the said above the analogue model for evaluating the economic effectiveness of the influence of the material resources stock size change on the relative economic effect from the LA must take into consideration the

cause-and-effect relations between the natural (partial) and cost (generalizing) exponents of the material resources stock managing system. It will give the specialists an opportunity to get correct calculations of the relative economic effect from the change in the stock volume in the LS and because of that – an opportunity to make the economically grounded decision concerning the necessity to create the latter.

REFERENCES

1. Barykin, S.E., Lukinskiy, V.V., Karpunin, S.A. (2012). Modely upravlenisa zapasamy na osnove integratsiyi finansovogo i materialnogo potokov v tsepyakh postavok [Inventory management models based on the integration of financial and material flows in supply chains.]. Audit i finansovyy analiz [Audit and financial analysis], no. 1, pp. 72–81. Available at: https://auditfin.com/fin/2012/1/2012_I_03_03.pdf.
2. Bogatska, N.M. (2010). Analiz materialno-tekhicheskogo zabezpecheniy pidpryemstva [Analysis of material and technical support of the enterprise]. Ekonomichni nauky: ekonomika pidpryemstva [Economic sciences: economics of the enterprise], no. 10, p. 48. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/32.pdf.
3. Bortnik, S.M. (2014). Organizatsiia system materialno-tekhicheskogo zabezpecheniy pidpryemstv na osnovi logistychnogo pidkhodu [Organization of systems of material and technical support of enterprises on the basis of the logistic approach]. Visnyk Odeskogo natsionalnogo universitetu.

Seriia «Economika» [Bulletin of Odessa National University], vol. 19, iss. 3, pp. 25–31. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/153580066.pdf>.

4. Brodetskiy, G.L. (2008). Upravlenie zapasamy [Inventory management]. Moskva, Eksmo. 352 p.

5. Voloshina, S.V. (2016). Economichnyy mekhanizm upravliniya efektyvnistyvu vikorystanya materialnykh resursiv pidpnyemstva [Economic mechanism for managing the efficiency of material resources of the enterprise]. *Economika i suspilstvo* [Economy and society]. Mukachevskyy dergavnyy universytet, no. 3, pp. 159–164. Available at: http://elibrary.donnue.edu.ua/335/1/Voloshyna_article_30_06_2016.pdf.

5. Garnik, M.M. (2011). Teoretychni aspekty vikorystannya materialnykh resursiv promyslovykh pidpnyemstv [Theoretical aspects of the use of material resources of industrial enterprises]. *Nauka y ekonomika* [Science and economics], no. 1 (12), pp. 121–123. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nic/2011_1/121-125.pdf.

6. Karpenko, O.A., Kovalchuk, S.O., Efimova, E.O. (2012). Doslidjenia perevag logistychnogo pidkhdodu pry organizatsiyi system materialno-tekhichnogo zabezpechenia pidpnyemstv [Research of advantages of the logistic approach at the organization of systems of logistical support of the enterprises]. *Upravlinia proektamy, systemnyy analiz i logistyka* [Project management, systems analysis and logistics], no. 4, pp. 82–85. Available at: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR.

7. Kovalenko, A.E. (2019). Udoskonalennia upravlinia materialno-tekhicheskim zabezpecheniam pidpnyemstva [Improving the management of logistics of the enterprise.]. *Internauka* [Interscience], no 11(13), pp. 32–38. Available at: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15752969131178.pdf>.

8. Koshovuy, V.M. (2018). Evolyutsiia system upravlinia materialno-tekhicheskim zabezpecheniam pidpnyemstv u suchasnykh umovakh [Evolution of management systems of material and technical support of enterprises in modern conditions]. *Skhidna Evropa: Ekonomika, Biznes, Upravlinia* [Eastern Europe: Economy, Business and Management], no. 1 (12), pp. 161–167. Available at: http://www.easterneurope-cbm.in.ua/journal/12_2018/29.pdf.

9. Linders, R.M., Firon, Kh.E. (2007). Upravlenie postavkamy i zapasamy [Supply and inventory management]. SPB, OOO «Viktoriiia plyus», 768 p.

10. Hohlov, M., Lola, J. (2012). Logistychno-reinzhyrnirngovyy pidhid do upravlinnja maateral'nymy resursamy pidprymstva [Logistics and engineering approach to the management of material resources of the enterprise]. Kharkiv, HNEU, 188 p.

11. Mat'e, E., Tik's'e, D. (1993). Materialno-tekhicheskoe obespechenie deiatelnosti predpriiaty [Material and technical support for the activities of enterprises]: per. s frantsuzkogo. Moskva, Izd. Gruppya «Progress», 160 p.

12. Skovronek, Ch., Sariuch-Volskiy Zd. (2004). Logistika na predpriiaty [Enterprise logistics]; per. s polsk. Moskva, Finansy i statistika, 400 p.

13. Sumets, A.M., Pelikhov, E.F. (2010). Logisticheskie rashody i upushchenaia vygoda [Logistics costs and lost

profits]. *Logistika: problemy i recheniia* [Logistics: problems and solutions], no 1, pp. 20–27.

14. Sumets, A.M. (2012). Algoritm otsenki vliianiia izmeneniia razmera zapasa materialnykh resursov na izmenenie ekonomicheskogo efekta v logistichesoy sisteme predpriiarii [Algorithm for assessing the impact of changes in the size of the stock of material resources on the change in the economic effect in the logistics system of the enterprise]. *Vestnik Polotskogo gosudarstvenogo universiteta* [Polotsk State University Bulletin], no. 13, pp. 53–56. Available at: https://elib.psu.by/bitstream/123456789/362/1/Sumec_2012-13-p53.pdf.

15. Sumets, A.M., Bazarian, M.M., Fedorenko, M.M., Brovko, L.O. (2014). Upravlinia materialnymy zapasamy – klyuchovyy aspekt logistychnoy diialnosti suchasnogo pidpnyemstva [Inventory management is a key aspect of the logistics activities of a modern enterprise]: monografiia. Kharkiv, Miskdruk, 256 p.

16. Stepanenko, T.O. Integrovane upravlinia materialnymy resursamy promyslovogo pidpnyemstva [Integrated management of material resources of an industrial enterprise]. *Strategiia ekonomichnogo rozvytku Ukrainy* [Strategy of economic development of Ukraine], 2014, no. 35, pp. 132–139. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2014_35_19.

17. Plakhuta, G.A., Stepanenko, O.V. (2012). Upravlinia materialnymy resursamy [Material resource management]. Lugansk, vyd-vo SNU im. V. Dalia, 192 p.

18. Shkoda, M.S. (2011). Udoskonalennia upravlinia materialno-tekhicheskym zabezpecheniam pidpnyemstva [Improving the management of logistics of the enterprise]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoyi systemy Ukrainy*. Zbirnyk naukovykh prats [Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine. Collection of scientific works]. Iss. 33, pp. 356–364. Available at: https://esuuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/57890/5/Shkoda_Udoskonalennia_upravlinnia.pdf;jsessionid=46618853AAD76C0E879A7A61919C4EF0.

19. Nitsenko, V., Abbas Mardani, A., Kuksa, I., Sudarkina, L. Additional opportunities of systematization the marketing research for resource conservation practice. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 2018, vol. 40, no. 3, pp. 361–368. Article DOI:<https://doi.org/10.15544/mts.2018.34>.

20. Levis, H.T., Culleton, J.W., Steel, J.D. (1956). *The Role of Air Freight in Physical Distribution*, Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 186 p.

Управління формуванням запасів матеріальних ресурсів підприємства

Сумець О.М.

У статті розглянуто проблему формування доцільного рівня запасів матеріальних ресурсів логістичної системи виробничого підприємства. Констатовано, що у питомій вазі матеріальних ресурсів виробничих підприємств лідируюче місце займають запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, заготовок. Останні відносять до категорії виробничих запасів. А тому керування цим видом матеріальних ресурсів є одним із найактуальніших завдань для підприємств. У зв'язку із цим існує потреба в сучасному підході до проблеми керування запасами матеріаль-

них ресурсів та економічної оцінки вигідності створення виробничих і комерційних запасів. І при цьому одним із важливих питань є визначення оптимального їх обсягу.

Встановлено, що при формуванні запасів матеріальних ресурсів необхідно одночасно дотримання вимог достатності їхнього обсягу для забезпечення нормального режиму функціонування логістичної системи підприємства, максимально можливого скорочення їхнього обсягу при одночасному підвищенні ступеня мобільності, мінімізації сумарних витрат, що пов'язані з утворенням запасів.

Запропоновано для практичного використання аналогову модель оцінки економічної ефективності впливу зміни величини запасу матеріальних ресурсів на порівняльний економічний ефект від логістичної діяльності підприємства. Ця модель враховує причинно-наслідкові зв'язки між натуральними (частковими) і вартісними (узагальнювальними) показниками системи керування запасами матеріальних ресурсів і надає можливість розрахувати порівняльний економічний ефект від зміни обсягу запасів на підприємстві. На практиці це надасть можливість економічно обґрунтувати рішення щодо необхідності формування запасів того чи іншого виду матеріальних ресурсів.

Показано, що на економічний ефект від функціонування логістичної системи виробничого підприємства має суттєвий вплив приріст основних і оборотних активів. Для визначення оцінки впливу приросту основних і оборотних активів на величину економічного ефекту запропоновано аналогову модель. Основними структурними елементами такої моделі є приріст капіталовкладень в основні активи, приріст прибутку від реалізації продукції, зміна логістичних витрат, ріст (економія) капіталовкладень в оборотні активи, зміна собівартості продукції. Вказані чинники мають пряме відношення до зростання амортизаційних відрахувань, приріст прибутку від прискорення оборотності запасів і приріст чистого прибутку.

З огляду на виконані дослідження встановлено, що економічний ефект утворюється сумарним дисконтованим чистим прибутком та величиною амортизації (за умови відсутності штрафів) за вирахуванням сумарних додаткових капіталовкладень у діяльність підприємства. Для обчислення економічного ефекту запропонована відповідна математична залежність.

Ключові слова: підприємство, запаси, розмір запасу, матеріальні ресурси, оцінка, порівняльний економічний ефект.

Управление формированием запасов материальных ресурсов предприятия

Сумец А.М.

В статье рассмотрена проблема формирования целеобразного уровня запасов материальных ресурсов логистической системы производственного предприятия. Констатируется, что в удельном весе материальных ресурсов производственных предприятий лидирующее место занимают запасы сырья, материалов, полуфабри-

катов, заготовок. Последние относятся к категории производственных запасов. Поэтому управление этим видом материальных ресурсов является одним из самых актуальных задач для предприятий. В связи с этим существует потребность в современном подходе к проблеме управления запасами материальных ресурсов и экономической оценки выгоды создания производственных и коммерческих запасов. И при этом одним из важных вопросов является определение оптимального их объема.

Установлено, что при формировании запасов материальных ресурсов необходимо одновременное соблюдение требований достаточности их объема для обеспечения нормального режима функционирования логистической системы предприятия, максимально возможного сокращения их объема при одновременном повышении степени мобильности, минимизации суммарных затрат, связанных с образованием запасов.

Предложено для практического использования аналоговую модель оценки экономической эффективности влияния изменения величины запаса материальных ресурсов на сравнительный экономический эффект от логистической деятельности предприятия. Эта модель учитывает причинно-следственные связи между натуральными (частичными) и стоимостными (обобщающими) показателями системы управления запасами материальных ресурсов и предоставляет возможность рассчитать сравнительный экономический эффект от изменения объема запасов на предприятии. На практике это позволит экономически обосновать решение о необходимости формирования запасов того или иного вида материальных ресурсов.

Показано, что на экономический эффект от функционирования логистической системы производственного предприятия оказывает существенное влияние прирост основных и оборотных активов. Для определения оценки влияния прироста основных и оборотных активов на величину экономического эффекта предложено аналоговую модель. Основными структурными элементами такой модели является прирост капиталовложений в основные активы, прирост прибыли от реализации продукции, изменение логистических затрат, рост (экономию) капиталовложений в оборотные активы, изменение себестоимости продукции. Указанные факторы имеют прямое отношение к росту амортизационных отчислений, прирост прибыли от ускорения оборачиваемости запасов и прирост чистой прибыли.

Учитывая результаты выполненных исследований, установлено, что экономический эффект образуется суммарной дисконтированной чистой прибылью и величиной амортизации (при условии отсутствия штрафов) за вычетом суммарных дополнительных капиталовложений в деятельность предприятия. Для вычисления экономического эффекта предложена соответствующая математическая зависимость.

Ключевые слова: предприятие, запасы, размер запаса, материальные ресурсы, оценка, сравнительный экономический эффект.



Copyright: Sumets A. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



УДК 338.439.4:631.115.11:339.138

JEL M38, D13, Q13

Особливості формування маркетингових каналів розподілу сільськогосподарської продукції особистого селянського господарства (ОСГ)

Варченко О.М. , Герасименко І.О. , Дмитрик О.В., Вернюк Н.О.

Білоцерківський національний аграрний університет

 E-mail: omvarchenko@ukr.net



Варченко О.М., Герасименко І.О., Дмитрик О.В., Вернюк Н.О. Особливості формування маркетингових каналів розподілу сільськогосподарської продукції особистого селянського господарства (ОСГ). Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 198–212.

Varchenko O.M., Gerasymenko I.O., Dmytryk O.V., Vernjuk N.O. Osoblyvosti formuvannja marketyngovyh kanaliv rozpodilu sil'skogospodars'koi' produkci' osobystogo seljans'kogo gospodarstva (OSG). Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 198–212.

Рукопис отримано: 18.02.2021 р.

Прийнято: 01.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-198-212

У статті розглянуто особливості формування маркетингових каналів розподілу сільськогосподарської продукції ОСГ та визначено стратегічні напрями їх розвитку. Актуальність вивчення цього питання зумовлена неоднозначністю у розвитку збутової діяльності ОСГ, з одного боку, посилюється їх роль у формуванні товарної пропозиції сільськогосподарської продукції, а з іншого – ускладнений процес продажу та відсутність відповідної розподільчої інфраструктури, що не сприяє ефективному їх розвитку. Доведено, що відсутність єдиного понятійного апарату щодо дефініції каналу розподілу та складу його функцій значно ускладнює взаємодію наукових розробок і практичних підходів з організації розподілу сільськогосподарської продукції. Обґрунтовано, під маркетинговим каналом розглядати упорядковану послідовність організацій, які виконують одну або декілька функцій, що необхідні для забезпечення можливості придбання продукції кінцевим споживачем у зручному для нього місці, часі, у необхідній кількості та якості за мінімальних витрат.

Обґрунтовано основні труднощі щодо організації поставок сільськогосподарської продукції ОСГ на основі анкетування сільських домогосподарств, серед яких виділено наступні: відсутність плановості у виробничо-збутовій діяльності, епізодичність та стихійність торгівлі, її тонація, відсутність довгострокової співпраці із переробними підприємствами, відсутність цивілізованої розподільчої інфраструктури та інші. Висвітлено особливості функціонування основних каналів розподілу сільськогосподарської продукції ОСГ – торгово-посередницькі структури, роздрібно-продовольчі ринки, місця стихійної торгівлі, молоко- та м'ясопереробні підприємства, заготівельні організації.

Систематизовано чинники які стримують формування довгострокових партнерських відносин селянських господарств із переробними підприємствами, заготівельними організаціями, а саме: низькі ціни, відсутність партнерських відносин, які б передбачали «розвиток постачальника», не об'єктивне визначення якості тощо.

Запропоновано з метою підтримки цілеорієнтованої збутової діяльності селянськими домогосподарствами інструменти щодо стимулювання розвитку збутових маркетингових кооперативів, локальних оптово-розподільчих центрів із підрозділами по організації сільськогосподарської продукції від ОСГ та налагодження науково-консультативного супроводу ведення виробничо-збутової діяльності селянських господарств товарного типу на основі залучення науковців закладів вищої аграрної освіти та мережі регіональних науково-дослідницьких центрів.

Ключові слова: маркетингові канали розподілу, особисте селянське господарство, сільськогосподарська продукція, елементи розподільчої інфраструктури.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Здійснення виробничої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта на ринку передбачає одержання прибутку, що потребує розробки та прийняття раціональних управлінських рішень за всіма функціональними сферами, в тому числі удосконалення процесу розподілу виробленої продукції. Актуальними ці питання є і для особистих селянських господарств (ОСГ), які на сьогодні формують значні обсяги поставок сільськогосподарської продукції на агропродовольчий ринок, що передбачає виконання ними функцій зі збуту щодо створення сприятливих умов придбання для споживачів, формування прозорих легальних економічних відносин у ланцюгу поставок, а також здійснення цілеорієнтованої комерційної діяльності. Зазначені завдання розглядаються в аспекті маркетингових каналів розподілу продукції, які являють собою сукупність незалежних юридичних та фізичних осіб, які спільно або незалежно один від одного здійснюють дії щодо переходу права власності на конкретну продукцію від виробника до споживача.

Селянські господарства на сьогодні мають двоїсту природу, оскільки їхня діяльність зорієнтована на самозабезпечення, однак погіршення економічних умов змушує їх формувати альтернативні джерела отримання доходів на основі реалізації лишків сільськогосподарської продукції. Окрім цього, як свідчать результати досліджень вітчизняних науковців, у середовищі ОСГ сформувалася група господарств, які відносять до так званого товарного типу, діяльність яких зорієнтована на ринок [1–4]. Однак, характерними ознаками збутової діяльності ОСГ є епізодичність, часта зміна покупців, у більшості відсутність укладання договорів купівлі-продажу на ринку B2B, високий рівень тінзації унаслідок відсутності у власника ОСГ відповідних знань, доступності до об'єктивної ринкової інформації, а також низького розвитку збутових кооперативів або інших організаційних формвань, які б забезпечили цілеорієнтоване управління каналами розподілу.

Посередницькі структури, мережі роздрібної торгівлі, які входять у ланцюги поставок сільськогосподарської продукції, виробленої ОСГ, часто діють як незалежні суб'єкти економічних відносин. Вони самостійно визначають свої тактичні та стратегічні плани, які не завжди задовольняють інтереси селянського господарства. У зв'язку із цим, необхідно забезпечити координацію процесів планування та функціонування на кожному рівні каналу розподілу продукції, оптимального розподілу функцій між його учасниками, що сприятиме

не лише мінімізації сумарних затрат та максимізації доходу на основі більш повного задоволення потреб кінцевих споживачів, але створенню умов до розвитку довгострокових партнерських відносин між його учасниками.

На сьогодні у вітчизняній практиці визнається важлива роль ОСГ [1–4] у формуванні товарної пропозиції сільськогосподарської продукції, що потребує обґрунтування підходів до оптимізації процесу побудови структури каналу розподілу, визначення складу його учасників, розподілу між ними функцій, відстеження ефективності функціонування каналу в цілому та його окремих учасників, координації його діяльності, структури та складу, тобто здійснення управління каналом розподілу. У дослідженнях збутової діяльності ОСГ науковці в основному приділяють увагу питанням особливостей організації збутової діяльності, маркетинговим кооперативам [5–8], однак не розглянуто аспекти оптимізації процесу побудови каналу розподілу та формування раціональної поведінки власника селянського господарства як суб'єкта ринку.

Метою дослідження є узагальнити особливості формування каналів розподілу сільськогосподарської продукції селянськими господарствами в сучасних умовах, систематизувати чинники, які стримують становлення їх як повноцінних партнерів ринкових відносин, а також обґрунтувати алгоритм формування каналів розподілу із урахуванням правових та економічних аспектів.

Матеріал і методи дослідження. За дослідження питань особливостей формування каналів розподілу сільськогосподарської продукції ОСГ використано системний, комплексний підходи. Під час проведення дослідження застосовано відповідну систему методів дослідження: монографічний – за формулюванні мети та висновків дослідження; метод теоретичного узагальнення використано за критичного вивчення засад функціонування каналів розподілу продукції та обґрунтування складових системи управління ними; економіко-статистичний – за проведення аналізу збутової діяльності ОСГ; аналізу, дедукції, індукції – за розробки заходів щодо створення організаційних структур у середовищі ОСГ із підтримки збутової діяльності.

Інформаційною базою дослідження слугували офіційні дані статистичної звітності Державної служби статистики України, а також власні спостереження та розрахунки авторів.

Результати дослідження та обговорення. Розглядаючи питання формування системи управління каналами розподілу сільськогоспо-

дарської продукції ОСГ, насамперед, доцільно уточнити дефініцію поняття канал розподілу, управління каналом розподілу. Так, у науковій літературі розуміння системи розподілу представляють різними термінами: канали розподілу, маркетингові канали, канали дистрибуції, канали товароруху, канали збуту [9–14]. Зазначена неоднозначність у використанні термінології пов'язано зі значною кількістю функцій, які притаманні каналам. Автори, які акцентують увагу на фізичному переміщенні продукції, використовують поняття канал товароруху, а дослідники, які розглядають його як спосіб реалізації продукції – термін канал збуту і т.д. Водночас, більшість науковців не визначає склад функцій, які вони враховують, за використання того чи іншого тлумачення. Однак, неоднозначність наведених визначень знижує ефективність управлінських рішень, які приймаються, зокрема, в сфері розподілу продукції.

Вважаємо, що уточнення дефініцій доцільно провести на основі функцій, які враховують за використання того чи іншого тлумачення, що визначає склад учасників каналу. Так, канал, учасники якого безпосередньо беруть участь у фізичному переміщенні та складуванні продукції на шляху від товаровиробника до споживача незалежно від того, перебирають вони право власності на неї чи ні, доцільно називати каналом товароруху. До такого каналу входять: товаровиробник як початковий власник продукції (сільськогосподарське підприємство, ОСГ); посередники, які приймають та передають по каналу продукцію. Основною ознакою для включення організації до каналу товароруху є фактичне володіння продукцією в певний момент часу. До такого каналу не входять перевізники та інші організації, які хоч й можуть володіти продукцією під час її транспортування, але не приймають рішень щодо руху та визначення її наступного власника.

Під каналом збуту розуміємо сукупність організацій та інших осіб, які докладають зусилля по збуту та товароруху продукції до споживача. До такого каналу входять: товаровиробники як початкові власники та продавці продукції; посередники, які приймають та перепродають товар, діють від свого або від імені постачальника, за власний рахунок або за рахунок постачальника. Основною ознакою включення до каналу збуту є зусилля, які докладають по продажу продукції.

Водночас, пропонуємо визначати дефініції канал розподілу, маркетинговий канал розподілу, ланцюг розподілу, канал дистрибуції як синоніми. Під каналом зазвичай розуміють су-

купність організацій, які беруть участь у розподілі продукції, тобто докладають зусилля щодо просування продукції до кінцевих споживачів, або здійснюють її переробку, доробку (сортування, сушіння, доочистка тощо), зберігання, транспортування. До такого каналу входять: товаровиробник як ініціатор товароруху продукції; посередники, які фізично приймають та перепродають товар; посередники, що приймають рішення по руху продукції до споживача. До такого каналу не входять кредитні та страхові організації, хоча без надання ними послуг складно виконувати у повному обсязі каналом відповідні функції.

Під маркетинговим каналом розподілу розглядаємо упорядковану послідовність організацій, які виконують одну або декілька функцій, необхідних для забезпечення можливості придбання продукції кінцевим споживачем у зручному для нього місці, часі, у необхідній кількості та якості за мінімальних витрат. При цьому необхідність використання слова «упорядкована» за опису послідовності пояснюється тим, що як у будь-якій системі розподілу присутніми є два суб'єкта: товаровиробник та кінцевий споживач, і рух основних матеріальних потоків здійснюється від виробника до споживача, хоча є й зворотні потоки.

Важливість оптимізації діяльності по розподілу сільськогосподарської продукції селянськими господарствами на основі управління каналами доведемо за результатами комплексного аналізу особливостей формування ними каналів розподілу. Так, у нинішніх складних соціально-економічних умовах сільські родини завдяки продажу виробленої сільськогосподарської продукції формують альтернативне джерело сімейного доходу, тим самим створюють можливості до задоволення потреб родини – навчання у вищих навчальних закладах, придбання житла тощо. Водночас, менш забезпечені виробничими ресурсами сільські домогосподарства, які утримують обмежену кількість сільськогосподарських тварин, орієнтуються на задоволення власних потреб і здійснюють продаж лишків виключно в разі крайньої необхідності.

Вивченню питань ресурсного забезпечення домогосподарств присвячено багато досліджень, у яких розкриваються першопричини нерівностей сукупних доходів та ресурсів, а також з'ясування характеру їх використання. Ці дані показують, що «чинником зміцнення економічного добробуту забезпечених домогосподарств та подальшого погіршення ситуації бідних є структура домашніх витрат, тобто переважання у забезпечених сімей частки

«стратегічних», спрямованих на зміцнення економічного і людського капіталу сім'ї (інвестиції в освіту, купівля нерухомості, заощадження), у бідних – поточних, спрямованих на виживання» [15].

На сьогодні ОСГ, виконуючи свою головну функцію – самозабезпечення сільськогосподарською продукцією, формують значні обсяги товарної пропозиції на локальних та регіональних агропродовольчих ринках. Діяльність ОСГ населення значною мірою сприяє вирішенню соціальних завдань в селі і, насамперед, забезпечення зайнятості сільського населення, отримання додаткового доходу від реалізації лишків сільськогосподарської продукції. Отже, господарства населення як економічний інститут мають стати фундаментальною основою соціальної стійкості сільського співтовариства та розвитку сімейних фермерських господарств.

Як свідчать результати обстежень, більшість ОСГ населення є сімейними господарствами, що здійснюють виробництво тваринницької продукції з використанням кормів, отриманих з присадибних ділянок та земельних наділів, а також з використанням сільськогосподарської продукції, отриманої як плата за здані в оренду земельні паї. Результати проведеного аналізу свідчать, що за період 2008–2018 рр. спостерігається зниження частки вартості реалізованої продукції, отриманої від ОСГ у структурі сільських домогосподарств на 3,9 в.п. (рис. 1), що зумовлено зростанням інших джерел фінансування витрат сільських

домогосподарств.

Водночас, за період аналізу спостерігається зростання вартості реалізованої сільськогосподарської продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, що зумовлено інфляційними процесами. Зміна пріоритетів у джерелах фінансування витрат сільських домогосподарств призвела до того, що 46,4 % сільських домогосподарств не отримують доходи від реалізації сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Наведені розрахунки таблиці 1 свідчать, що отримані доходи від ведення особистого селянського господарства сільські домогосподарства використовують з метою задоволення потреб в продуктах харчування членів своєї родини. Так, ОСГ 2–5 груп реалізують лишки виробленої сільськогосподарської продукції, про що свідчить низька частка доходів від ОСГ в структурі грошових, загальних доходів та сукупних ресурсів сільських домогосподарств. Водночас, особисті селянські господарства 6–7 груп здійснюють товарне виробництво сільськогосподарської продукції, що підтверджується високим рівнем доходів від реалізації продукції отриманої за ведення селянського господарства в структурі сукупних ресурсів.

Встановлено, що у структурі доходів від ведення особистого селянського господарства найбільшу частку становить продукція тваринництва (табл. 2). Упродовж 2014–2018 рр. спостерігається зростання обсягів реалізації тваринницької продукції на 65,3 %, а продукції

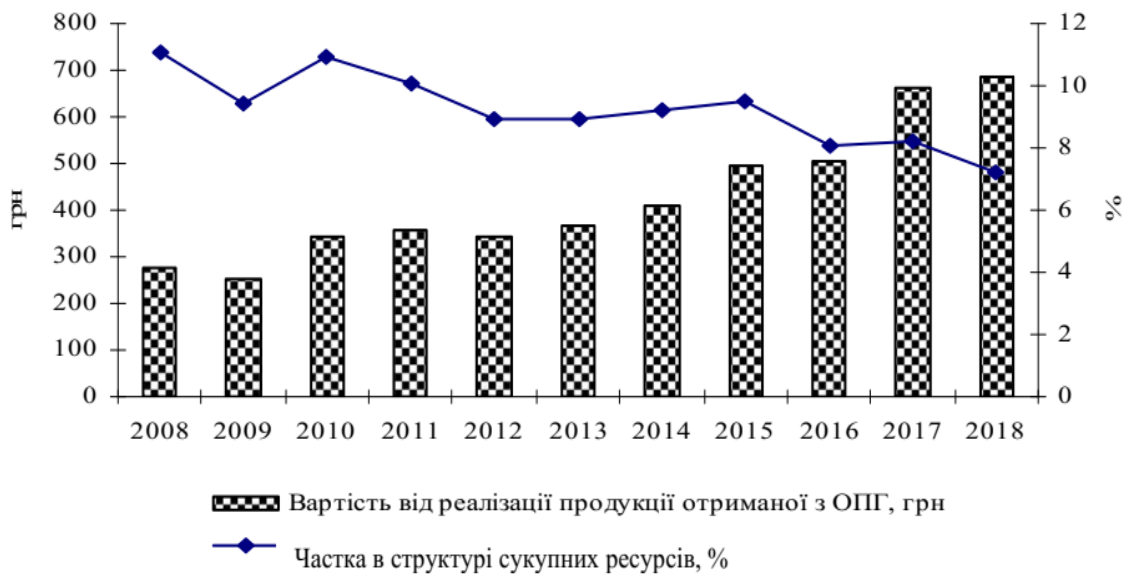


Рис. 1. Динаміка надходжень від реалізації продукції, отриманої з ОСГ (грн) та її частки в структурі сукупних ресурсів сільських домогосподарств, %.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 1 – Групування сільських домогосподарств за рівнем доходів від ведення особистих селянських господарств, грн, 2018 р.

Група за доходами від ОСГ, грн	Частка домогосподарств, %	Доходи від ОСГ на 1 домогосподарство, грн	Доходи від ОСГ в % до		
			грошових доходів	загальних доходів	сукупних ресурсів
0	46,4	0	0,0	0,0	0,0
0,1–800	8,3	398	0,9	0,7	0,6
801–1600	5,2	1218	2,4	1,8	1,7
1601–3200	6,1	2355	4,3	3,4	3,3
3201–6000	6,2	4412	7,9	6,1	5,9
6001–12000	10,1	8716	13,3	10,2	10,0
більше 12000	17,7	26473	32,8	26,9	26,3
Усього	100,0	6080	10,3	8,3	8,1

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Таблиця 2 – Динаміка та структура доходів від ведення особистих підсобних господарств (в розрахунку на 100 сільських домогосподарств)

Рік	Всього		у т.ч.					
			продукція рослинництва		продукція тваринництва		продукти лісу, рибальства, мисливства	
	тис. грн	у % до всього	тис. грн	у % до всього	тис. грн	у % до всього	тис. грн	у % до всього
2014	377,5	100	70,7	18,7	300,2	79,5	4,2	1,8
2015	447,7	100	100,1	22,4	340,9	76,1	6,7	1,5
2016	471,9	100	97,9	20,7	365,6	77,5	8,4	1,8
2017	626,7	100	141,8	22,6	468,4	74,7	16,5	2,7
2018	655,2	100	143,6	21,9	496,3	75,7	15,3	2,4
2018 р. до 2014 р.	173,6	x	203,1	3,2 в.п.	165,3	-3,8 в.п.	364,3	0,6 в.п.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

рослинництва більш ніж у два рази, рибальства, мисливства – 3,6 рази.

Збільшення доходів від реалізації продукції рослинництва можна пояснити товарним спрямуванням ОСГ у виробництві продукції ягідництва, садівництва та овочівництва закритого ґрунту. Виробництво зазначених вище видів продукції в особистих селянських господарствах здійснюється в Закарпатській, Тернопільській, Херсонській та інших областях України, де створено спеціалізовані зони вирощування певного виду сільськогосподарських культур з метою подальшої їх реалізації.

Встановлено, що основними видами сільськогосподарської продукції, що реалізується ОСГ із низьким значенням доходів від продажу лишків, є квасоля, гарбузи, зелень, овочі, картопля тощо, продукція м'ясного та яєчного птахівництва, кроликівництва. Щодо ОСГ із високим значенням частки доходів від ведення ОСГ, то вони здійснюють продаж продукції тваринництва. Ці господарства населення реалізують переважно продукцію свинарства, в більшості випадків як продукти забою, та скотарства, здебільшого молоко, а також мед. Значну частку в структурі доходів займає ре-

алізація худоби, птиці та бджіл. Нині значна кількість особистих селянських господарств утримують свиноматок з метою реалізації поросят, а також набуває поширення продаж особистими селянськими господарствами молодняку птиці всіх видів та кролів.

Отже, спостерігається у діяльності ОСГ розгалужений перелік видів сільськогосподарської продукції для продажу. Так, за 2005–2018 рр. характерне суттєве зростання обсягів реалізації зернових та олійних культур, овочів, плодів та ягід (табл. 3). Водночас відбувається зниження обсягів збуту господарствами населення тваринницької продукції та картоплі. Вважаємо, що основним чинником який вплинув на подібну ситуація – це низький рівень закупівельних цін, що призводить до збитковості їх виробництва, а також проблеми зі збутом, які виникли через нерозвиненість ринкової інфраструктури. Унаслідок цього більшість ОСГ вирощують сільськогосподарських тварин та картоплю з метою задоволення власних потреб.

Відсутність умов для зберігання продукції рослинництва в господарствах населення призводить до прояву сезонності за її реалізації. Так, більшість власників особистих се-

Таблиця 3 – Динаміка обсягів реалізації основних видів сільськогосподарської продукції господарствами населення

Показник	Рік					2018 р. в % до	
	2005	2010	2016	2017	2018	2005 р.	2017 р.
Зернові та зернобобові культури, тис. т	1451,8	1980,5	4397,5	4832,9	5681,2	391,3	117,6
Олійні культури, тис. т	324,7	652,1	1325,8	1113,7	1454,9	448,1	130,6
Картопля, тис. т	786,3	704,5	644,9	685,1	604,9	76,9	88,3
Овочі, тис. т	718,2	830,9	947,1	1173,2	1069,4	148,9	91,2
Плоди та ягоди, тис. т	205,9	228,0	295,3	275,2	503,5	244,5	183,0
Сільськогосподарські тварини (у живій масі), тис. т	424,2	433,7	288,1	288,6	162,4	38,3	56,3
Молоко, тис. т	5665,3	4308,8	3551,9	3515,4	3413,3	60,2	97,1
Яйця, млн шт.	677,9	489,4	461,9	502,9	491,9	72,6	97,8

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

лянських господарств здійснюють продаж сільськогосподарської продукції, переважно в III кварталі, тобто в період масового збирання урожаю. Зазначимо, що у діяльності сільських домогосподарств практикується продаж посівів сільськогосподарських культур, що дозволяє їм мінімізувати витрати на організацію збирання. Подібний підхід практикується найчастіше під час збуту зернових та олійних культур.

Спостерігається сезонність і за реалізації тваринницької продукції особистими селянськими господарствами. Так, власники корів найбільші обсяги молока реалізують впродовж II–III кварталів, тобто в період «великого молока», що пов'язано з певними фізіологічними процесами великої рогатої худоби. Водночас, найбільшу кількість сільськогосподарських тварин господарства населення реалізують у I та IV кварталах, що зумовлено насамперед нестачею кормів, зокрема концентрованих для їх відгодівлі.

Одним із чинників, який впливає на напрям виробничо-господарської діяльності селянських господарств та вибір маркетингового каналу розподілу продукції є рівень цін на сільськогосподарську продукцію. Так, у 2018 р. проти 2005 р. спостерігається суттєве зростання цін на основні види сільськогосподарської продукції, що виробляється в господарствах населення. Проте, порівняно з 2017 р. спостерігається незначне зростання цін на зернові та олійні культури, овочі, а також за всіма видами тваринницької продукції. Водночас, відбулося зниження цін на картоплю, ягоди та плоди, тобто по основних видах сільськогосподарської продукції, які виробляються господарствами населення. Вважаємо, що така ситуація є наслідком низької ефективності діяльності регуляторних державних органів влади, які самоусунулися від контролю за цінами на продовольчому ринку України. Окрім цього,

відсутність об'єктивної інформації щодо обсягів товарної пропозиції та споживчого споживання, експорту та імпорту рослинницької продукції, а також прийняття дієвих інструментів регулювання порушення рівноваги призвело до істотного зниження цін.

Встановлено, що рівень цін на основні види сільськогосподарської продукції в господарствах населення є нижчим, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Це пов'язано з низькою їх якістю, додатковими витратами на формування оптових партій тощо. Водночас, сезонні коливання реалізації основних видів сільськогосподарської продукції призводить до відповідного коливання цін.

Важливим чинником, який впливає на ефективність реалізації сільськогосподарської продукції є раціональний вибір каналу збуту. Так, в переважній більшості особисті селянські господарства урожай зернових та олійних культур, а також вирощених сільськогосподарських тварин реалізують торгово-посередницьким структурам, молоко – переробним підприємствам, овочі, плоди, ягоди – на роздрібних продовольчих ринках.

Водночас, основним каналом продажу сільськогосподарської продукції селянськими господарствами є локальні роздрібно-продовольчі ринки, які в переважній більшості знаходяться в містах і селищах міського типу, на яких обладнано спеціальні торговельні майданчики. Так, на території Іллінецького району функціонують три ринки зі збуту продовольчої продукції. У місті Іллінці центральний ринок на 500 торговельних місць, площею 30000 м² та критий павільйон для торгівлі молочною продукцією, м'ясом птиці та кролів – 2000 м², критий ринок для торгівлі продуктами забою сільськогосподарських тварин – 1000 м². Окрім того, функціонує також в центрі міста щоденний кооперативний ринок на 80 торговельних

місць для реалізації сільськогосподарської продукції.

Зазначимо, що окрім зазначених вище каналів розподілу сільськогосподарської продукції селянські господарства використовують так звані стихійні ринки, які майже цілорічно функціонують у місцях концентрації потенційних споживачів, спальних районах міст, навколо автомобільних шляхів міжміського, міжрегіонального сполучення. Для цього каналу розподілу продукції ОСГ характерним є ряд негативних ознак: відсутність контролю якості продукції та місць для продажу із відповідним облаштуванням; не додержуються санітарних норм під час продажів; стихійні продажі тощо. Водночас, ці канали розподілу можуть набути розвитку, якщо об'єднані територіальні громади здійснять інвестиції у організацію цивілізованих роздрібно-продовольчих ринків, що позитивно вплине на формування альтернативного доходу ОСГ від реалізації сільськогосподарської продукції, а також збільшення надходжень до бюджету ОТГ.

Проведено опитування голів особистих селянських господарств Київської, Черкаської та Вінницької областей, результати якого дозволили зробити висновок про те, що продаж виробленої сільськогосподарської продукції ОСГ має випадковий прояв, без планування, алгоритму попереднього обґрунтування економічної доцільності вибору каналу та інших раціональних дій щодо здійснення збутової діяльності для 52 % опитаних; за налагодженими каналами збуту реалізують продукцію, переважно у місцях проживання серед сільського населення, роздрібно-продовольчих

ринках районних центрів – відмітили 42 %; на основі укладених договорів з переробними підприємствами, в основному молоко- та м'ясопереробними, – 6 %, із них укладають договори поставок лише 3,2 %. Водночас, відповіді на запитання «які економічні показники щодо поставок зазначаються у договорі» – показники якості молока-сировини; діапазон цін, у окремих подається графік поставок, респондентів; у якості додаткових послуг, зазначають респонденти, молокопереробним заводом забезпечується поточна потреба у санітарно-гігієнічних засобах (найчастіше 1 раз на три місяці, термометром під час укладання договору). Іншим стримуючим чинником розвитку довгострокових партнерських відносин із ОСГ при здійсненні поставок молока-сировини на молокопереробні підприємства є те, що лише 31,0 % респондентів зазначили здачу продукції на опорні приймальні пункти, які спеціально облаштовані щодо збору сировини, охолоджувачами, здійснюють аналіз якості під час здавання, фіксують інформацію у спеціальному журналі тощо. Очевидно, що такий підхід до організації співпраці за поставок молока на переробні підприємства може сформулювати умови до розвитку партнерських відносин, розширення обсягів поставок, а також створити основу до покращення якості сировини на основі стимулювання ОСГ товарного типу до запровадження механізації та автоматизації технологічних процесів за виробництва, що дозволить змінити якісні параметри продукції.

За результатами анкетування узагальнено основні труднощі, які виникають у селянських

Таблиця 4 – Ідентифікація ускладнень, які виникають у особистих селянських господарствах за продажу сільськогосподарської продукції

Сфера взаємодії	Вид ускладнень і протиріч
Продаж зерна	Труднощі при здачі зерна за схемою «поле – елеватор». Господарства змушені витратити кошти на сушіння, очистку. Виникають зайві перевезення. Часті конфліктні ситуації через визначення якості зерна. Недостатнє забезпечення транспортом для вивезення зерна на елеватор. Недоступність інформації про приймання зерна, в пікові періоди великі черги. Неповорнення відходів, отриманих при очищенні зерна.
Продаж картоплі та овочів	Конфліктні ситуації при визначенні якості картоплі. Невиконання умов договору заготівельними організаціями та торгово-посередницькими структурами.
Продаж сільськогосподарських тварин	Відсутність взаємних інтересів у господарства і переробного підприємства та торгово-посередницьких структур. Переробники та посередники не зацікавлені у запобіганні втрат під час приймання, в справедливому визначенні вгодованості тварин та закупівельної ціни, що є підґрунтям для виникнення конфліктів. При здачі тварин на м'ясопереробні підприємства за час транспортування і очікування втрата до 30–40 кг живої маси в розрахунку на одну голову великої рогатої худоби.
Продаж молока	Зниження жирності і кількості молока в процесі приймання, відсутність економічного обґрунтування закупівельних цін, що дає підставу до виникнення конфліктів. Відсутність документально оформлених договорів між контрагентами. Відсутність організованих пунктів здачі на місці.

Джерело: складено на основі узагальнень досліджень автора.

господарствах під час організації поставок продукції рослинництва і тваринництва (табл. 4).

Узагальнюючи зазначене вище можна зробити висновок, що в реалізації продукції основним негативним чинником для більшості особистих селянських господарств у взаємовідносинах із заготівельними, переробними підприємствами та торгово-посередницькими структурами є низькі закупівельні ціни, відсутність прямого виходу на ринок, що спричиняє зменшення ціни і відповідно доходу від ведення особистого підсобного господарства, заниження якості продукції за її реалізації на переробні підприємства і посередникам.

Нині складається досить складна ситуація зі збутом молока, де господарства населення є основним його товаровиробником. Переробники відмовляються від роботи з населенням через відсутність якості і бажання виробника (того ж населення) працювати над якістю. Отже, на сьогодні катастрофічний дефіцит молочної та м'ясної сировини у вітчизняних умовах не спонукав переробні підприємства до розробки заходів щодо так званого «розвитку постачальника», які в перспективі формували б його постачальницьку силу та створювали умови до економічного зростання. Така ситуація зумовлена тим, що замість стратегічної орієнтації до підтримки розвитку сировинних зон суб'єкти переробної промисловості вдалися до пошуку та реалізації інших більш простіших завдань, які не мають стратегічної орієнтації, а саме імпорتنі поставки сировини, яка характеризується низькими якісними параметрами, що в кінцевому рахунку приносить втрати не лише на рівні суб'єктів ланцюга поставок, а також і на здоров'ї нації. Вважаємо, що за такої ситуації необхідно провести адекватну оцінку ризиків, які проявляються на мікро- та макrorівнях, а також розробити стратегічні програми розвитку тваринницьких галузей, де узагальнюючим критерієм має виступати забезпечення продовольчої безпеки країни.

Окрім цього, існують складнощі у веденні бухгалтерського (фінансового) обліку виробничої діяльності селянських господарств, як основи формування податкової звітності. Тому останніми роками робота молокопереробних підприємств щодо заготівлі сировини проводиться переважно через посередників суб'єктів підприємницької діяльності. У результаті вартість молока населення в місцях переробки в більшості випадків виходить переробникам дорожче, ніж якісне молоко сільськогосподарських підприємств.

Посередники, на відміну від населення, підходять до своєї справи як до бізнесу, маю-

чи при цьому економічну вигоду. Всі ці нові ризики ланцюга поставок молока лягають на особисті селянські господарства, адже ті домогосподарства, які все-таки хочуть заробити, вже відмовилися від подібної моделі реалізації і працюють через інші канали – продають сировину на роздрібних продовольчих ринках самостійно, організують «сімейні ферми», відкривають крафтову переробку і т. п. Це одна причина, яка гальмує розвиток довгострокових партнерських відносин із переробними підприємствами, унаслідок якої не спостерігається взаємного позитивного впливу у ланцюзі «постачальник–переробне підприємство».

Зазначимо, що в нинішніх умовах суттєвим чинником, який визначає орієнтованість особистого селянського господарства на ринок є склад сільського домогосподарства. Так, при збільшенні кількості дітей в домогосподарстві на одну дитину ймовірність продажу сільськогосподарської продукції суттєво зростає. Отже, у сільських багатодітних сім'ях ОСГ є важливим ресурсом не тільки у забезпеченні продуктами харчування, але й формуванні грошових доходів. Чим вище частка пенсіонерів у домогосподарстві, тим з меншою ймовірністю воно виявиться товарним; аналогічно вплив віку голови домогосподарства: це говорить про те, що для літніх людей робота на ділянці скоріше є способом виживання, ніж додаткових доходів, а також що для них характерною є схильність до звичного, тобто неринкового типу господарства. На думку вчених, відсутність роботи в корпоративному секторі хоча б у одного члена домогосподарства підвищує ймовірність працювати на ринок в 1,3 рази, наявність вищої освіти – в 1,2 рази [16]. Перший факт говорить про те, що вирощування продуктів на продаж являє собою важливу альтернативу ринкової зайнятості і є способом отримання доходів в умовах безробіття, а другий – можливості використання високого рівня людського капіталу як для більш ефективного виробництва, так і налагодження зв'язків для продажу виробленого. Однак не лише навички та вміння, але й техніка для обробітку землі та транспортування продукції збільшує ймовірність домогосподарства продавати вирощену продукцію.

Важливо зазначити, що частіше продають результат своєї праці більш забезпечені сім'ї. Це говорить про те, що робота на ринок в цілому являє собою не спосіб виживання, а спеціалізацію домогосподарства і вибір на користь сільського виробництва як альтернативу роботі за наймом. Сім'ї з відносно невисокою часткою витрат на харчування в майбутньому також орієнтовані на продаж результатів своєї

праці. Збільшення чисельності жителів у населеному пункті також підвищує ймовірність домогосподарства бути товарним. У великих селах вище ймовірність продавати врожай жителям свого села.

Важливим чинником, що впливає на процес збуту сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами є оподаткування отриманого доходу фізичної особи, а також особливості сплати ПДВ при збуті заготовельним і переробним підприємствам – юридичним особам. Згідно з п. 173.3 Податкового кодексу України (ПКУ) в разі, якщо стороною договору купівлі-продажу об'єкта рухомого майна є юридична особа чи фізична особа-підприємець, то така особа вважається податковим агентом платника податку та зобов'язана виконати всі функції податкового агента.

Згідно з пп. 165.1.24 ПКУ не оподатковуються доходи фізичних осіб (ПДФО) та, відповідно, військовим збором (ВЗ) від продажу продукції рослинництва, вирощеної, зібраної, виготовленої, виробленої, обробленої та переробленої безпосередньо фізичною особою на земельних ділянках, наданих їй в розмірах, встановлених ст. 121 Земельного кодексу України. Якщо фізична особа використовує для вирощування сільськогосподарської продукції рослинництва земельні ділянки, площа яких перевищує наведені вище межі, або ж земельні ділянки мають інше, ніж зазначено вище цільове призначення (наприклад, «для ведення товарного сільськогосподарського виробництва»), то дохід від продажу продукції, вирощеної на такій землі, оподатковується ПДФО і ВЗ на загальних підставах (абз. 4 пп. 165.1.24 ПКУ).

Щоб підтвердити своє право на звільнення від оподаткування, фізична особа має надати покупцеві (в даному випадку сільгосп-підприємству) копію Довідки про наявність у фізичної особи земельних ділянок (форма № ЗДФ), форма якої затверджена Наказом Міністерства доходів і зборів від 17.01.2014 р. № 32 [17]. Оригінал довідки зберігається у власника сільгосппродукції (фізичної особи-продавця) протягом строку позовної давності з дати закінчення строку її чинності. Довідка видається на п'ять років (п. 5 Порядку видачі довідки про наявність у фізичної особи земельних ділянок, затвердженого Наказом Міністерства доходів і зборів України від 17.01.2014 р. № 32).

У випадку придбання продукції тваринництва діють дещо інші правила оподаткування, ніж при закупівлі продукції рослинництва. Так, згідно з пп. 165.1.24 ПКУ під час продажу власної продукції тваринництва отримані від такого продажу доходи не оподатковуються,

якщо їхня сума сукупно за рік не перевищує 50 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року (у 2019 р. – 208650 грн).

Причому пільга поширюється лише на продаж: живих тварин та продуктів тваринного походження (групи 01–05 УКТ ЗЕД); жирів та олій тваринного або рослинного походження, продуктів їхнього розщеплення, готових харчових жирів та восків тваринного чи рослинного походження (група 15 УКТ ЗЕД); готових харчових продуктів із м'яса, риби або ракоподібних, молюсків чи інших водяних безхребетних (група 16 УКТ ЗЕД); шкур необроблених (крім натурального та штучного хутра) і шкур вичинених (група 41 УКТ ЗЕД).

У разі, коли сума доходу перевищує зазначений вище розмір, фізична особа зобов'язана подати контролюючому органу довідку про самостійне вирощування, розведення, відгодювання продукції тваринництва. Такі довідки видають у довільній формі сільські, селищні, міські ради або ради об'єднаних територіальних громад за місцем податкової адреси (місцем проживання) власникам продукції тваринництва. За наявності зазначеної довідки оподаткуванню підлягає сума, що перевищує граничний дохід (208650 грн). Отже, фізична особа в разі продажу продукції тваринництва має сплачувати податки за себе самостійно (в разі наявності підстав для такої сплати). Тобто їй потрібно буде подати до податкового органу податкову декларацію про майновий стан та доходи і на її підставі самостійно сплати ПДФО і ВЗ.

Якщо закуплена в населення сільгосппродукція або продукти її переробки постачаються платникові ПДВ, то база оподаткування визначається в загальному порядку відповідно до п. 188.1 Податкового кодексу України, тобто на основі договірної вартості, але не нижчої за ціну придбання. Водночас, якщо закуплена в населення сільгосппродукція постачається неплатникам ПДВ, то згідно з п. 189.12 ПКУ об'єктом оподаткування є торгова націнка (надбавка). Для того аби скористатися вказаною вище нормою, сільгосппродукція одночасно має відповідати наступним умовам: класифікуватися як «сільськогосподарська» відповідно до п. 2.15 Закону України від 24.06.2004 р. №1877-IV «Про державну підтримку сільського господарства України» [18]. Згідно з цією нормою сільськогосподарська продукція (товари) – це продукція/товари, на які поширюється визначення груп 1-24 УКТ ЗЕД, якщо при цьому вони вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються,

виготовляються тощо безпосередньо виробником цих товарів, а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних чи орендованих потужностях (площах); продаватися в тому вигляді, в якому їх було придбано (тобто технологічні процеси, пов'язані з їхньою обробкою, доробкою, переробкою тощо, мають бути відсутніми); продаватися виключно неплательникам ПДВ; має бути придбана лише у фізичних осіб-неплательників ПДВ. Якщо всіх умов буде дотримано, то сільгоспідприємство може нараховувати податкові зобов'язання з ПДВ лише на суму торгової націнки. Очевидно, що зважаючи на складні економічні умови у сільській місцевості, зокрема, працевзайнятості сільського населення, існує необхідність в упорядкуванні податкового регулювання діяльності ОСГ, насамперед у переконанні їх у необхідності легалізації їхньої виробничо-господарської діяльності, можливостей пенсійного забезпечення.

Об'єктивний аналіз функціонування ОСГ провести неможливо, якщо не зупинитися на характеристиці цієї форми господарювання з погляду рівня товарності сільгосппродукції. Багато дослідників відзначають, що особисті селянські господарства залишаються низькотоварними, тобто є, як і раніше споживчими і виконують, насамперед, функцію самозабезпечення сільських жителів продуктами харчування.

Вважаємо, що у нинішній ситуації суттєвий вплив на товарність продукції особистих селянських господарств має чинник нерозвиненості збутової мережі сільськогосподарської продукції. Зазначимо, що упродовж останніх років значення цього показника суттєво зросло, однак при цьому не вирішеними залишилися питання організації реалізації продукції дрібнотоварних сімейних господарств, яка на сьогодні знаходиться на стадії стихійної самоорганізації [19].

Встановлено, що незважаючи на значні обсяги реалізації сільськогосподарської продукції господарствами населення рівень товарності лишається доволі низьким, за виключенням соняшнику. Так, за період 2014–2018 рр. суттєвого зростання рівня товарності не спостерігається, за виключенням реалізації меду. Таку тенденцію можна пояснити суб'єктивністю визначення даного показника органами Державної служби статистики України. Зазначимо, що значення рівня товарності має строкатий прояв за основними видами сільськогосподарської продукції ОСГ. Так, низька товарність молока в особистих господарствах зумовлена, насамперед, тим, що найбільший обсяг його вироб-

ництва припадає на літній період, а молоко, як відомо, швидкопсувний продукт – зберігати і транспортувати його практично неможливо за відсутності відповідних технічних засобів. Інша причина низької товарності цієї продукції в індивідуальному секторі полягає в тому, що молокопереробні підприємства до сьогодні не створили ефективної системи закупівель молокосировини в особистих селянських господарствах. Однією із організованих систем заготівлі молока у селянських домогосподарствах є організація закупівель його через мережу спеціально облаштованих пунктів молокозаводами. Так, у Вінницькій області із 573 стаціонарних молокозаготівельних пунктів відповідають сучасним вимогам лише 34,9 %, тобто мають спеціально обладнані приміщення, охолоджувач молока та контрольно-вимірювальне обладнання.

Проте останнім часом молокопереробні підприємства не зацікавлені у подальшому розширенні мережі молокопунктів через високу вартість обладнання. До того ж, в одному селі часто працюють три і більше молокопунктів, відповідно обсяг заготівлі кожним незначний – 100–200 літрів. Виходом із цієї ситуації, на нашу думку, є створення сучасних кооперативів із прийому молока від населення. В Україні приблизно 27 тис. сіл і на кожен населений пункт необхідно в середньому 1,5 приймальних пунктів, загалом на всю країну їх потрібно 37 тис. одиниць. Зазначимо, що вартість обладнання одного доїльного пункту з молокопроводом, холодильною та фільтрувальною технікою становить близько 200 тис. гривень. Отже, загальна необхідна сума – близько 7 млрд грн [20].

Встановлено, що на рівень товарності картоплі впливають наступні чинники: зростаючі обсяги виробництва картоплі в рамках індивідуального і колективного городництва городян; надходження на міські ринки більш дешевої продукції з територій, що спеціалізуються на виробництві товарної картоплі та зростання обсягів її імпорту. Хоча при цьому значні обсяги виробленої продовольчої картоплі у ОСГ використовуються на корм сільськогосподарським тваринам та псується. Вважаємо, за умови налагодження стабільних каналів продажу цього виду продукції селянськими господарствами можна очікувати підвищення показника рівня її товарності.

Особливість особистого селянського господарства, як господарської одиниці, полягає в тому, що воно має подвійну економічну природу, одночасно залучено у виробництво та споживання сільськогосподарської продукції і

продовольства, являючись при цьому і домогосподарством, і виробником продукції. Господарства населення насамперед обслуговують власні потреби, по суті, здійснюючи процес самозабезпечення, що значно знижує навантаження на продовольчі ринки, забезпечуючи більш повне задоволення попиту міського населення.

Процеси, що проявляються в орієнтації господарств населення у бік задоволення власних потреб, пов'язані, по-перше, із загальним подорожчанням продовольства, зростанням соціальних платежів населенню та високим рівнем інфляції. По-друге, виникає необхідність зниження фізичного навантаження у зв'язку з віком більшості членів сільських домогосподарств. По-третє, якість продуктів харчування в оптовій та роздрібній торгівлі за якісними характеристиками та ціною не завжди задовольняє покупців – жителів сільських населених пунктів.

Ефект масштабу господарств населення пояснює прояв дії одного із законів організації виробництва – закон композиції, згідно з яким усі суб'єкти аграрної економіки узгоджують та спрямовують свої зусилля на підтримку основної мети більш загального змісту – на більш повне задоволення потреб населення в продуктах харчування вітчизняного виробництва. За результатами опитування особистих селянських домогосподарств Київської, Черкаської та Вінницької областей 35,4 % респондентів заявили, що вони виробляють продукцію для споживання у родині, а 43,4 % – в основному для споживання у родині і незначні обсяги на продаж, і лише 4,2 % респондентів зазначили, що продають більше, ніж споживають виробленої продукції. Від 8,5 до 11,8 % опитаних вважають, що сільськогосподарська продукція рівною мірою розподіляється між споживанням та реалізацією.

За даними опитування встановлено, що сільськогосподарська продукція домогосподарства пенсіонерів, які проживають в сільській місцевості, становить близько 60 % їхнього раціону. Порівняно з особистими селянськими господарствами економічно активного населення в сільській місцевості ОПГ пенсіонерів виробляють менше сільськогосподарської продукції, рідше її реалізують і в менших обсягах. Це пояснюється тим, що у пенсіонерів не така нагальна потреба у формуванні альтернативного доходу, оскільки дохід у вигляді пенсій певною мірою дає покрити першочергові потреби та й виплачується більш регулярно.

Доведено, що основна частка виробленої тваринницької продукції ОСГ спрямовується

на власне споживання, однак за період 2008–2018 рр. спостерігається незначне зростання обсягів власного споживання м'яса та молока та значне нарощення обсягів реалізації тваринницької продукції господарствами населення. Однак, їхні обсяги незначні порівняно з обсягами споживання, це дає підставу вважати, що особисті селянські господарства за напрямом виробничо-господарської діяльності є споживчими та реалізують лише лишки виробленої продукції.

Подібна ситуація характерна і за розподілу рослинницької продукції в особистих селянських господарствах. Так, за період 2008–2018 рр. спостерігаються несуттєві коливання в обсягах споживання продукції рослинництва, яка вироблена в господарствах населення, що свідчить про повне забезпечення зазначеними вище продуктами харчування сільського населення.

Вважаємо, що відсутність достатньої кількості сховищ призводить до значних втрат основних видів продукції рослинництва під час зберігання в сільських домогосподарствах. Хоча у розвитку розподільчої інфраструктури за 2008–2018 рр. спостерігається понад трикратне збільшення сховищ. Водночас, у 2019 р. лише 57,2 % особистих селянських господарств мали приміщення для зберігання зібраного урожаю. Отже, ускладнений продаж та високий рівень власного самозабезпечення призводить до спрямування значної кількості вирощеної продукції рослинництва на корм сільськогосподарським тваринам та птиці.

На сьогодні назріла необхідність у створенні економічних умов щодо сприяння та підтримки збутової діяльності ОСГ. Насамперед, необхідно створити організаційні структури, які частково здійснювали координацію, планування виробничо-комерційної діяльності селянських господарств, збутові (маркетингові) кооперативи, регіональні (локальні) оптово-розподільчі центри, у структурі яких функціонували б підрозділи з організації закупівлі сільськогосподарської продукції та продовольства в ОСГ. Зарубіжний досвід та результати досліджень українських науковців доводять про необхідність активізації розвитку у сфері малих форм господарювання та ОСГ товарного типу процесів об'єднання до спільної співпраці на принципах кооперації [21, 22]. Безперечно, що з цією метою необхідно узгодити нормативно-правове регулювання, заходи пропаганди, поширення позитивного досвіду у вітчизняній практиці, а також налагодження науково-консультативного супроводу на етапі організації збутового кооперативу та започаткування його діяльності.

З метою підвищення фахового рівня в організації виробничої збутової діяльності селянських господарств товарного типу існує необхідність у реалізації проєктів щодо науково-консультативного супроводу їхньої діяльності, які передбачали б питання обліку, адміністрування податків, маркетингу, правового регулювання державної підтримки, організації поставок тощо. Окрім цього, на рівні об'єднаної територіальної громади доцільно розглянути та включити до стратегічних програм розвитку питання створення роздрібно-продовольчих ринків, спеціально облаштованих організацій під закупівлі молока, пунктів забою сільськогосподарських тварин, мініпереробних потужностей. У підсумку такі заходи могли стати драйверами як підвищення добробуту селянських родин, так і зміцнення громади.

Висновки. Обґрунтовано, що відсутність єдиного понятійного апарату щодо дефініції каналу розподілу та складу його функцій значно ускладнює взаємодію наукових розробок і практичних підходів щодо організації розподілу сільськогосподарської продукції. Висвітлено коло маркетингових труднощів, які постають перед учасниками каналу розподілу за його формування та розвитку, зокрема особистими селянськими господарствами.

Встановлено, що рівень цін на основні види сільськогосподарської продукції в господарствах населення є нижчим, ніж у сільськогосподарських підприємствах, що зумовлено низькою її якістю, додатковими витратами на формування оптових партій тощо. Так, більшість ОСГ урожай зернових та олійних культур, а також вирощених сільськогосподарських тварин реалізують торгово-посередницьким структурам, молоко – переробним підприємствам, овочі, плоди, ягоди – на роздрібних продовольчих ринках. Ускладненість продажу вирощеної продукції ОСГ підтверджується результатами опитування голів ОСГ: 52 % опитаних відзначали, що збут має випадковий, непередбачуваний характер; 42 % – за налагодженими каналами; 6 % – на основі укладених договорів з переробними підприємствами.

Основними перешкодами у взаємовідносинах із заготівельними, переробними підприємствами та торгово-посередницькими структурами є низькі закупівельні ціни, відсутність прямого виходу на ринок, що знижує ціни і відповідно дохід від ведення ОСГ, занижені показники якості продукції, відсутність достатніх потужностей для зберігання врожаю, а також особливості сплати ПДВ при збуті заготівельним і переробним підприємствам – юридичним особам. Із метою підтримки цілеорієнтованої

збутової діяльності селянськими домогосподарствами запропоновано стимулювати розвиток збутових маркетингових кооперативів, оптово-розподільчих центрів із підрозділами по організації сільськогосподарської продукції від ОСГ та налагодження науково-консультативного супроводу ведення виробничо-збутової діяльності селянських господарств товарного типу за підтримки науковців закладів вищої аграрної освіти та мережі регіональних науково-дослідницьких центрів. Вважаємо, що позитивний імпульс у розвитку каналу розподілу тваринницької продукції забезпечив би комплекс заходів, які доцільно запровадити переробним підприємствам у напрямі «розвитку постачальника», що сприяло б покращенню їх забезпечення сировиною.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Дмитрик О.В. Стратегічні перспективи розвитку особистих селянських господарств в Україні. Економіка та управління АПК. 2020. № 1. С. 101–108. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2020-155-1-101-108>.
2. Свиноус І.В., Шепель Т.П., Степура Л.М. Роль і місце доходів від ОСГ у формуванні бюджету сільських домогосподарств України. Економіка та управління АПК. 2018. № 1. С. 75–84.
3. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Тенденції і перспективи розвитку особистих селянських господарств. Економіка АПК. 2018. № 1 С. 11–19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2018_1_4.
4. Яворська Т.І., Франчук І.Б. Трансформація особистих селянських господарств у підприємницьку структуру: зб. наук. праць Таврійського держ. агротехнологічного ун-ту. Економічні науки. 2014. С. 48–51.
5. Шпичак О.М., Свиноус І.В. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2008. 300 с.
6. Економічні аспекти розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах: монографія / О.М. Варченко та ін.; за ред. О.М. Варченко. Біла Церква: БНАУ, 2019. 385 с.
7. Аналітичні дослідження показників продуктивності у галузі тваринництва особистих селянських господарств за 2019 рік (доповнено) /В. М. Івченко та ін. Київ: НДІ «Укראгропромпродуктивність», 2020. 94 с.
8. Корпоратизація аграрного сектора економіки України: колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук Шубравської О.В. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2020. 205 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/329.pdf>.
9. Біловодська О.А., Гвоздецька М.Ю. Дослідження сутності каналів при управлінні дистрибуцією у сфері маркетингу та логістики. Ефективна економіка. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6118>.
10. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2011. 240 с.
11. Ключник А.В., Білозерцева І.О. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функцій. Науковий вісник

Херсонського держ. ун-ту. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 6. С. 188–191.

12. Сеншин О.С., Харковець Ю.П. Теоретичний аналіз понять «збут» та «збутова діяльність». Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. 2011. С. 132–134. URL: <http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf>

13. Россоха В.В., Шарапа О.М. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств: монографія. Київ: нац. наук. центр «Інститут аграрної економіки», 2016. 228 с.

14. Логістика: теорія і практика: навч. посіб. / А.С. Даниленко та ін. Київ: «Хай-ТекПрес», 2010. 408 с.

15. Біттер О.А. Доходи сільських домогосподарств: рівень і структура. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2010. Вип. 7(1). С. 92–98. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(1)_12).

16. Малік М.Й., Мамчур В.А. Самозайнятість та розвиток несільськогосподарського підприємництва на селі. 2019. № 4 С. 39–44. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201904039>

17. Про затвердження Порядку видачі довідки про наявність у фізичної особи земельних ділянок та її форми: Наказ Міндоходів та зборів України від 17.01.2014 № 32. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0201-14#Text>

18. Про державну підтримку сільського господарства: Закон України від 24.06.2004. № 1877-IV. Редакція від 04.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1877-15#Text>.

19. Кирилов Ю.Є., Осадчук І.В. Розвиток фермерства та ОСГ України в системі світового сільського господарства: монографія. Херсон, 2011. 300 с., С. 31.

20. «Селянські» молоко і м'ясо: до стандартів не дотягують, але без них – ніяк. Agropolit.com, 25 січня 2018. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/397-selyanski-moloko-i-myaso-do-standartiv-ne-dotyaguyut-ale-bez-nih-niyak>

21. Биба В.А., Варченко О.О. Напрями інтеграції фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості в Україні. Сталий розвиток економіки. Міжнар. наук.-виробн. журнал. 2019. № 4. С. 164–184.

22. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику: монографія / А.С. Даниленко та ін. Біла Церква: Білоцерків. держ. аграрн. ун-т, 2011. 260 с.

REFERENCES

1. Dmytryk O.V. (2020). Strategicni perspektyvy rozvytku osobystykh seljans'kykh gospodarstv v Ukraini [Strategic prospects for the development of personal farms in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnja APK*. No 1, pp. 101–108. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2020-155-1-101-108>.

2. Cvynous I.V., Shepel' T.P., Stepura L.M. (2018). Rol' i misce dohodiv vid OSG u formuvanni bjudzhetu sil'skykh domogospodarstv Ukrainy [The role and place of income from OSG in the formation of the budget of rural households in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnja APK*. [Economics and management of agro-industrial complex]. No 1, pp. 75–84.

3. Malik M.J., Shpykuljak O.G. (2018). Tendencii' i perspektyvy rozvytku osobystykh seljans'kykh gospodarstv

[Trends and prospects for the development of personal peasant farms]. *Ekonomika APK* [Economics of agro-industrial complex]. No 1, pp. 11–19. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2018_1_4.

4. Javors'ka T.I., Franchuk I.B. (2014). Transformacija osobystykh seljans'kykh gospodarstv u pidprijemnycki struktury [Transformation of personal farms into entrepreneurial structures]. *Zb. nauk. prac' Tavrijs'kogo derzh. agrotehnologichnogo un-tu*. *Ekonomichni nauky*. [Coll. Science. works of the Tavriya state. Agrotechnological University. Economic sciences], pp. 48–51.

5. Shpychak O.M., Svynous I.V. (2008). Realizacija produkcii' osobystykh seljans'kymy gospodarstvamy – vytraty, ciny, efektyvnist': monografija [Sales of products by private farms - costs, prices, efficiency: a monograph]. Kyi'v: NNC IAE, 300 p.

6. Ekonomichni aspekty rozvytku tvarynnyctva v osobystykh seljans'kykh gospodarstvax: monografija [Economic aspects of animal husbandry development in personal peasant farms: monograph] / O.M. Varchenko ta in.; za red. O. M. Varchenko. Bila Cerkva: BNAU, 2019. 385 p.

7. Analitichni doslidzhenja pokaznykiv produktyvnosti u galuzi tvarynnyctva osobystykh seljans'kykh gospodarstv za 2019 rik (dopovнено) [Analytical studies of productivity indicators in the field of animal husbandry of individual farms for 2019 (updated)] / V.M. Ivchenko ta in. Kyi'v: NDI «Ukragropromproduktyvnist'», 2020. 94 p.

8. Korporatyzacija agrarnogo sektora ekonomiky Ukrainy: kolektyvna monografija [Corporatization of the agricultural sector of the economy of Ukraine: a collective monograph] / za red. Shubravs'koi' O.V. DU «In-t ekon. ta prognosuv. NAN Ukrainy». Kyi'v, 2020. 205 p. Available at: <http://ief.org.ua/docs/mg/329.pdf>

9. Bilovods'ka O.A., Gvozdec'ka M.Ju. (2018). Doslidzhenja sutnosti kanaliv pry upravlinni dystribucijeju u sferi marketyngu ta logistyky. [Research of the essence of channels in the management of distribution in the field of marketing and logistics]. *Efektivna ekonomika*. No 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6118>.

10. Balabanova L.V., Mytrohina Ju.P. (2011). Upravlinnja zbutovoju politykoju [Sales policy management. Teaching. way]. Navch. posib. Kyi'v: Centr uchbovovoi' literatur, 240 p.

11. Kljuchnyk A.V., Bilozerceva I.O. (2014). Teoretychnyj analiz ponjattja «zbut» ta jogo funkcij [Theoretical analysis of the concept of "sales" and its functions]. *Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu*. Serija: *Ekonomichni nauky*. [Scientific Bulletin of the Kherson State. un-tu. Series: Economic Sciences]. Issue 6, pp. 188–191.

12. Senshyn O.S., Harkovec' Ju.P. (2011). Teoretychnyj analiz ponjat' «zbut» ta «zbutova dijal'nist'». Aktual'ni problemy ekonomichnogo i social'nogo rozvytku regionu [Theoretical analysis of the concepts of "sales" and "sales activities". Actual problems of economic and social development of the region], pp. 132–134. Available at: <http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf>

13. Rossoha V.V., Sharapa O.M. (2016). Formuvannja zbutovoi' polityky marketyngu agrarnykh pidprijemstv: monografija [Formation of sales policy of marketing of agrarian enterprises: monograph]. Kyi'v: Nacional'nyj naukovyj centr «Instytut agrarnoi' ekonomiky», 228 p.

14. Logistyka: teoriya i praktyka: navch. posibnyk

[Logistics: theory and practice: textbook. way] / A.S. Danylenko ta in. Kyi'v: «Haj-TekPres», 2010. 408 s.

15. Bitter O.A. (2010). Dohody sil'skyh domogospodarstv: riven' i struktura. [Incomes of rural households: level and structure. Economic sciences]. Ekonomichni nauky. Serija: Oblik i finansy. Issue 7(1), pp. 92–98. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(1)_12).

16. Malik M.J., Mamchur V.A. (2019). Samozajnatist' ta rozvytok nesil'skogospodars'kogo pidpryjemnytva na seli [Self-employment and development of non-agricultural entrepreneurship in rural areas]. No 4, pp. 39–44. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201904039>.

17. Pro zatverdzhennja Porjadku vydachi dovidky pro najavnist' u fizychnoi' osoby zemel'nyh diljanok ta i'i' formy: Nakaz Mindohodiv ta zboriv Ukrai'ny [On approval of the Procedure for issuing a certificate of availability of land to an individual and its form: Order of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine] vid 17.01.2014 No 32. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0201-14#Text>

18. Pro derzhavnu pidtrymku sil'skogo gospodarstva: Zakon Ukrai'ny [On state support of agriculture: Law of Ukraine] vid 24.06.2004 № 1877-IV. Redakcija vid 04.12.2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1877-15#Text>.

19. Kyrylov Ju.Je., Osadchuk I.V. (2011). Rozvytok fermerstva ta OSG Ukrai'ny v systemi svitovogo sil'skogo gospodarstva: monografija [Development of farming and OSG of Ukraine in the system of world agriculture: monograph]. Herson, 300 p., p. 31.

20. «Seljans'ki» moloko i m'jaso: do standartiv ne dotjagujut', ale bez nyh – nijak. ["Peasant" milk and meat: the standards are not met, but without them – no way]. Agropolit.com, 25 sichnja 2018. Available at: <https://agropolit.com/spetsproekty/397-selyanski-moloko-i-myaso-do-standartiv-ne-dotyaguyut-ale-bez-nih--niyak>

21. Byba V.A., Varchenko O.O. (2019). Naprjamy integracii' fermers'kyh gospodarstv u agroprodovol'chi lancjygy dodanoi' vastosti v Ukrai'ni. Stalyj rozvytok ekonomiky. [Directions of integration of farms into agri-food value chains in Ukraine. Sustainable economic development]. Mizhnarodnyj nauko-vyrobnychyj zhurnal [International scientific-production magazine]. No 4, pp. 164–184.

22. Sil'skogospodars'ka kooperacija: zarubizhnyj dosvid ta perspektyvy vprovadzhenja u vitchyznjanu praktyku: monografija [Agricultural cooperation: foreign experience and prospects for implementation in domestic practice: a monograph] / A.S. Danylenko ta in. Bila Cerkva: Bilocerkivs'kyj derzh. agrar. un-t, 2011. 260 p.

Особенности формирования маркетинговых каналов распределения сельскохозяйственной продукции личного крестьянского хозяйства (ЛКХ)

Варченко О.М., Герасименко И.А., Дмитрик А.В., Вернюк Н.А.

В статье рассмотрены особенности формирования маркетинговых каналов распределения сельскохозяйственной продукции ЛКХ и определены стратегические направления их развития. Актуальность изучения этого вопроса обусловлена неоднозначностью в развитии сбытовой деятельности ЛКХ, с одной стороны, усиливается их роль в формировании товарного предложения сельскохозяйственной продукции, а с другой – усложненный

процесс продажи и отсутствие соответствующей распределительной инфраструктуры, что не способствует эффективному их развитию. Доказано, что отсутствие единого понятийного аппарата по дефиниции канала распределения и состава его функций значительно усложняет взаимодействие научных разработок и практических подходов к организации распределения сельскохозяйственной продукции. Обоснованно, под маркетинговым каналом рассматривать упорядоченную последовательность организаций, которые выполняют одну или несколько функций, что необходимо для обеспечения возможности приобретения продукции конечным потребителем в удобном для него месте, времени, в необходимом количестве и качестве при минимальных затратах.

Систематизированы основные трудности по организации поставок сельскохозяйственной продукции ЛКХ на основе анкетирования сельских домохозяйств, среди которых выделено следующие: отсутствие плановости в производственно-сбытовой деятельности, эпизодичность и стихийность торговли, ее тонизирование, отсутствие долгосрочного сотрудничества с перерабатывающими предприятиями, отсутствие цивилизованной распределительной инфраструктуры и другие. Освещены особенности функционирования основных каналов распределения сельскохозяйственной продукции ЛКХ – торгово-посреднические структуры, оптово-продовольственные рынки, места стихийной торговли, молоко- и мясоперерабатывающие предприятия, заготовительные организации.

Обоснованы основные трудности развития экономических взаимоотношений крестьянских хозяйств с перерабатывающими предприятиями и заготовительными организациями: низкие цены, отсутствие партнерских отношений, предусматривающих «развитие поставщика», не объективное определение качества и тому подобное.

Предложено с целью поддержки целеориентированной сбытовой деятельности крестьянскими домохозяйствами инструменты по стимулированию развития сбытовых маркетинговых кооперативов, локальных оптово-распределительных центров с подразделениями по организации сельскохозяйственной продукции от ЛКХ и налаживания научно-консультативного сопровождения ведения производственно-сбытовой деятельности крестьянских хозяйств товарного типа на основе привлечения ученых заведений высшего аграрного образования и сети региональных научно-исследовательских центров.

Ключевые слова: маркетинговые каналы распределения, личное крестьянское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, элементы распределительной инфраструктуры.

Features of formation of distribution marketing channels of agricultural production of personal peasant economy (PF)

Varchenko O., Herasymenko I., Dmytryk O., Vernyuk N.

The article considers the peculiarities of the formation of marketing channels for the distribution of agricultural products PF and identifies strategic directions for their development. The urgency of studying this issue is due to ambiguity in the development of sales activities of PF, on the one hand, their role in shaping the supply of agricultural products, and on the other - complicated sales process and lack of appro-

priate distribution infrastructure, which does not contribute to their effective development. It is proved that the absence of a single conceptual apparatus for the definition of the distribution channel and the composition of its functions significantly complicates the interaction of scientific developments and practical approaches to the organization of distribution of agricultural products. It is reasonable to consider under the marketing channel an orderly sequence of organizations that perform one or more functions necessary to ensure the ability to purchase products by the end consumer in a convenient place, time, in the required quantity and quality at minimal cost.

The main difficulties in organizing the supply of agricultural products PF on the basis of a survey of rural households, including the following: lack of planning in production and marketing activities, episodic and spontaneous trade, its toning, lack of long-term cooperation with processing enterprises, lack of civilized infrastructure and distribution. The peculiarities of the functioning of the main channels of dis-

tribution of agricultural products of PF - trade and intermediary structures, retail and food markets, places of spontaneous trade, dairy and meat processing enterprises, procurement organizations are highlighted.

The main difficulties in the development of economic relations of farms with processing enterprises and procurement organizations are substantiated: low prices, lack of partnerships that would provide "supplier development", not an objective definition of quality, and so on.

In order to support targeted sales activities by peasant households, tools have been proposed to stimulate the development of sales marketing cooperatives, local wholesale and distribution centers with units for the organization of agricultural products from PF and to establish scientific and advisory support for business-type sales activities. higher agricultural education and a network of regional research centers.

Key words: marketing distribution channels, personal peasant economy, agricultural products, elements of distribution infrastructure.



Copyright: Варченко О.М., Герасименко І.О., Дмитрик О.В., Вернюк Н.О. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Варченко О.М.
Герасименко І.О.

ID <https://orcid.org/0000-0002-9090-0605>
ID <https://orcid.org/0000-0002-7829-8009>

Наукове видання

Економіка та управління АПК

Збірник наукових праць

№ 1 (162) 2021

Редактор О.О. Грушко
Комп'ютерне верстання: В.С. Мельник

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ №15167-3739Р від 03.03.2009 р.

Формат 60x84¹/₈. Ум. др. арк. 24,8. Зам. 7094. Тираж 300.

Підписано до друку 22.04.2021 р.

Видавець і виготовлювач:

Білоцерківський національний аграрний університет,
09117, Біла Церква, Соборна площа, 8/1, тел. 33-11-01,
e-mail: redakciavidil@ukr.net

Свідоцтво внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції

№ 3984 ДК від 17.02.2011 р.