ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.837

Бурак А. І., к.е.н., ст. викладач
Шигінська І.
Львівський національний аграрний університет

СУТНІСТЬ СОЦІОЛОГІЧНОГО НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Анотація. *В статті розглянуто сутність поняття «неоінституціоналізм». Його концепцією є трактування економічної поведінки організацій на ринку з погляду соціальної складової. Вказано на основні відмінності між «неоінституціоналізмом» та «новим інституціоналізмом». Досліджено основні принципи неоінституціоналізму. Вивчено найважливіші сучасні напрями нової економічної доктрини. Підкреслено важливість соціального підходу у дослідженні економічної діяльності суб'єктів ринку.*

Ключові слова: *неоінституціоналізм, економічна поведінка, неокласична економічна теорія, теорія раціонального вибору, трансакційні витрати, соціальні структури.*

Постановка проблеми. Дослідження економічних процесів все більше скеровує науковців до врахування й пізнання важливого джерела економічних й інституціональних змін – соціальної складової. Новий підхід її врахування сформувався у такому напрямі дослідження як «неоінституціоналізм», який дав можливість в цілому правильно описати соціальні аспекти економічного життя. Тому необхідність користуватися сучасними методологічними та теоретичними інструментами побудови теорії економіки, які враховують соціальний аспект є актуальними та необхідними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У становленні й розвитку організацій, фірм на ринку відіграють не тільки економічні принципи, теорія раціонального вибору, але також велике значення здійснюють соціальні принципи, твердили науковці. Серед тих, які здійснили значний вклад у формування нового напряму трактування економічних концепцій на основі соціальної складової виділяємо П. ДіМаджіо, Р. Коуза, Дж. Мейера, У. Пауелла Б. Роуена. До числа вчених, які трактували цю теорію, роз'яснювали, розвивали й поглиблювали думку у своїх працях, відносимо: П. Бергера, Т. Люкмана, А. Романюка, Дж. Хааса та інших.

Поширення й удосконалення теорії неоінституціоналізму потребує ще значної праці у подальших дослідженнях, що й послужило аргументом написання цієї статті.

Постановка завдання. Завданням статті є дослідити сутність неоінституціоналізму, його основні принципи та значення у сучасній економічній поведінці суб'єктів ринку.

Викладення основного матеріалу. Неоінституціоналізм – методологічний підхід у вивченні політичної науки, економіки, організаційної поведінки, і соціології, який досліджує, як інституціональні структури, правила, норми і культуру, й обмежується вибором і дією осіб, коли вони є частиною політичного інституту [4]. Саме за допомогою нового способу аналізу економічних процесів, яким є неоінституціоналізм, його засновники й послідовники, наголошують на перевагах міждисциплінарного підходу, тісно пов'язаного з аналізом соціальних, політичних, правових, організаційних, психологічних та інших суспільних відносин.

В загальному, поняття «неоінституціоналізм» введений для того, щоб не плутати його соціологічний підхід з «новим інституціоналізмом» в економічній і політичній науці, орієнтованого на мікроекономіку та раціональний вибір. Економічна теорія, в тій частині, в якій має справи з інститутами, робить це інструментально: інститути розглядаються як інструменти, які свідомо використовуються для зміни затрат і вигід, і виходячи із цього поведінки людей. Вони є зовнішніми по відношенню до діючих осо-

бистостей, правил і формально існують «у середині». Неоінституціоналізм з самого початку слідував П. Бергеру й Т. Люкману [8] і розглядав інститути змістовно: інститути являються практиками і смислами, які ми інтерналізуємо і відтворюємо через наші звичаї, стратегії і мову. Це відображає другу принципову різницю в передумовах про поведінку людини. Неоінституціоналісти розглядають людину як породження звичаїв, смислів, влади й непередбачуваних обставин. Тому будь-яка теорія, яка претендує на вивчення організаційної структури, повинна враховувати ці фактори, які неоінституціоналізм враховував з самого початку [6]. Дійсно, людина і людські дії є породженням будь-яких змін, в тому числі соціальних, економічних, екологічних, інституційних тощо.

В економічній літературі дослідження неоінституціоналізму відзначається такими напрямами: новий інституціоналізм (течія, яка оперує поняттям "інститут" із нових, відмінних від "старого" інституціоналізму позицій); трансакційна економіка (наука, яка вивчає трансакції (угоди) і пов'язані з ними витрати); економічна доктрина права власності (право власності є найважливішим і надто специфічним поняттям цієї теорії); контрактний підхід (будь-які організації, від фірми до держави, вважаються складною сіткою явних і неявних контрактів).

Одним із перших у формуванні неоінституціоналізму вважають Р. Коуза [2]. У його працях «Природа фірми» і «Проблема соціальних витрат» була вперше сформульована дослідна програма неоінституціоналізму, з якою пов'язані подальші зміни у захисній оболонці неокласичної теорії. У виокремленні на минулий час основних відмінностей, і в той же час основних принципів неоінституціоналізму, виділяємо такі:

по-перше, ширший, ніж у неокласиці, спектр форм власності та контрактних форм, на основі яких здійснюється обмін. Нарівні аналізуються різні форми власності й порівнюється їх ефективність у забезпеченні угод на ринку. Такою є дослідна програма теорії прав власності й теорії оптимального контракту. Частково на окремій позиції перебуває конституційна економіка, яка відділилася від теорії суспільного вибору (її специфіка полягає у комбінуванні елементів як неокласичної теорії суспільного вибору, так і "теорії порядку", що є частиною "старого" інституціоналізму;

по-друге, в неокласичну модель введено поняття інформаційних витрат, тобто витрат, пов'язаних із пошуком і отриманням інформації про угоду і про ситуацію на ринку в цілому;

по-третє, поряд із традиційними витратами, неоінституціоналісти виділяють трансакційні витрати. Під поняттям «трансакційних витрат» розуміють всі витрати, що виникають при здійсненні угод. Саме нова економічна історія виникла у результаті використання теорії трансакційних витрат та теорії прав власності для історичного аналізу.

Трансакційні витрати зайняли основоположне й фундаментальне значення в неоінституціоналізмі через приділення уваги і глибоке вивчення витрат взаємодії між людьми, а не тільки, як вважають неокласики, врахування лише витрат взаємодії людей з природою. Це є трансформаційні витрати, які є витратами ресурсів для планування, адаптації та контролю за виконанням узятих індивідами зобов'язань у процесі відчуження та привласнення прав власності й свобод, прийнятого у суспільстві.

Доктрина неоінституціоналізму поставила в центр уваги відносини, які складаються в середині економічних організацій. Тому неоінституціональний підхід передбачає реалістичніше описання самого процесу прийняття рішень, який набуває втілення у двох його найважливіших поведінкових передумовах: обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки. Перша передумова позначає факт обмеженості людського інтелекту, тому суб’єкти економіки повинні зупинятися не на оптимальних рішеннях, а на тих, які видаються їм найбільш допустимими відповідно до наявної у них інформації. Оскільки така їх раціональність буде виявлятися в намаганні заощаджувати не тільки на матеріальних витратах, а й на своїх інтелектуальних зусиллях, то за інших рівних умов вони будуть віддавати перевагу рішенням, які ставлять менше вимог до передбачення розрахункових можливостей.

Друга передумова – опортуністична поведінка, яка передбачає дбання лише про власний інтерес навіть через зрадницькі дії. У економічній діяльності така поведінка розуміється як порушення домовленостей, недотримання контрактних умов тощо. Окремі суб'єкти, які максимізують корисність, будуть поводитись опортуністично, а саме забезпечуючи умови договору у меншому обсязі й гіршої якості, якщо це провидить їх до отримання прибутку. Впливати на пониження негативних наслідків опортуністичної поведінки повинна значна частина інститутів: традиції, звичаї, правові норми тощо. За відсутності проблем обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки, потреба в багатьох інститутах просто б відпала.

Поряд із своєю концепцією, неоінституціоналізм, одночасно поширював принципи мікроекономічного аналізу, на ті сфери, на які раніше поширювався марксизм й інституціоналізм. Тому цю концепцію порівнювали із узагальненою неокласичною теорію. Окремі з вчених бачили її як несумісну з неокласичною теорією і виступала як конкуруюча система, яка здатна в перспективі змінити її. Постановка такої дискусії і можливості зміни наукової доктрини, ввела в агонію одних, й змотивувала до перевершення попередників – інших. Проте, за обома науковими доктринами стоять свої прихильники, які роблять таке наукове протистояння цікавим, в ході якого виникають нові плюси й мінуси, необхідність конкретних принципів у кожної з них, а також результат впливу на соціальний, економічний і екологічний розвиток суспільства.

У своїй праці професор А. Романюк, посилаючись на Г. Петерса, сформував такі напрямки сучасного неоінституціоналізму:

- нормативний інституціоналізм, розглядає «контракту людину» через призму інституціональних обмежень, які є набором формальних і неформальних правил і норм, що регулюють взаємодію держави та груп інтересів, міжперсональну взаємодію;

- інституціоналізм раціонального вибору, який виступає системою правил та стимулів, дотримуючись яких, особи намагаються максимізувати власну корисність;

- історичний інституціоналізм, основується на довготривалих факторах політичних результатів;

- емпіричний інституціоналізм, наголошує, що структура управління детермінує відмінності в способі реалізації політики та виборі, який здійснює влада;

- інтернаціональний інституціоналізм, сфера його поширення знаходиться поза національними державними інститутами;

- соціальний інституціоналізм, охоплює систему взаємовідносин між державою та суспільством [5].

Із виходом праці Дж. Мейера, Бр. Роеуна [3], в якій вони розвінчали ідею, що організації є зводом формальних правил, створило можливість для виникнення сильного альтернативного соціологічного підходу, відмінного від погляду економічної раціональності. Їхні праці спрямовувались на пізнання організаційної динаміки більше з соціологічної точки погляду. Стаття інших вчених П. ДіМаджіо й У. Пауела [1], яка стала продовженням й конкретнішим роз'ясненням наукового погляду попередніх вчених, розширюючи поняття ізоморфізму та вбудованості організацій, вбачали, що фірми існують не тільки в стереотипному економічному ринку, а швидше в соціальних структурах. Тому вважаємо, що подальші дослідження суб'єктів економічної діяльності обов'язково повинні включати соціальну складову як одну з найважливіших в їх економічній поведінці, що представлено на рис. 1.

Зважаючи на всі економічні принципи й закони в існуючому інституційному середовищі, на результат їх виконання в будь-якому випадку впливає соціальний чинник. Наслідок від такого впливу, в окремих випадках, важко передбачити й неможливо пояснити з позицій теорії економіки.

Висновки. Новий напрям «неоінституціоналізм» в економічній науці виник перш за все через певне нерозуміння й підтвердження економічної поведінки суб'єктів ринку, які суперечили концепції класичної економічної теорії. Саме тому, окремі вчені розвиваючи цю думку довели, що окрім економічних законів вагомий вплив на них має соціальна складова.

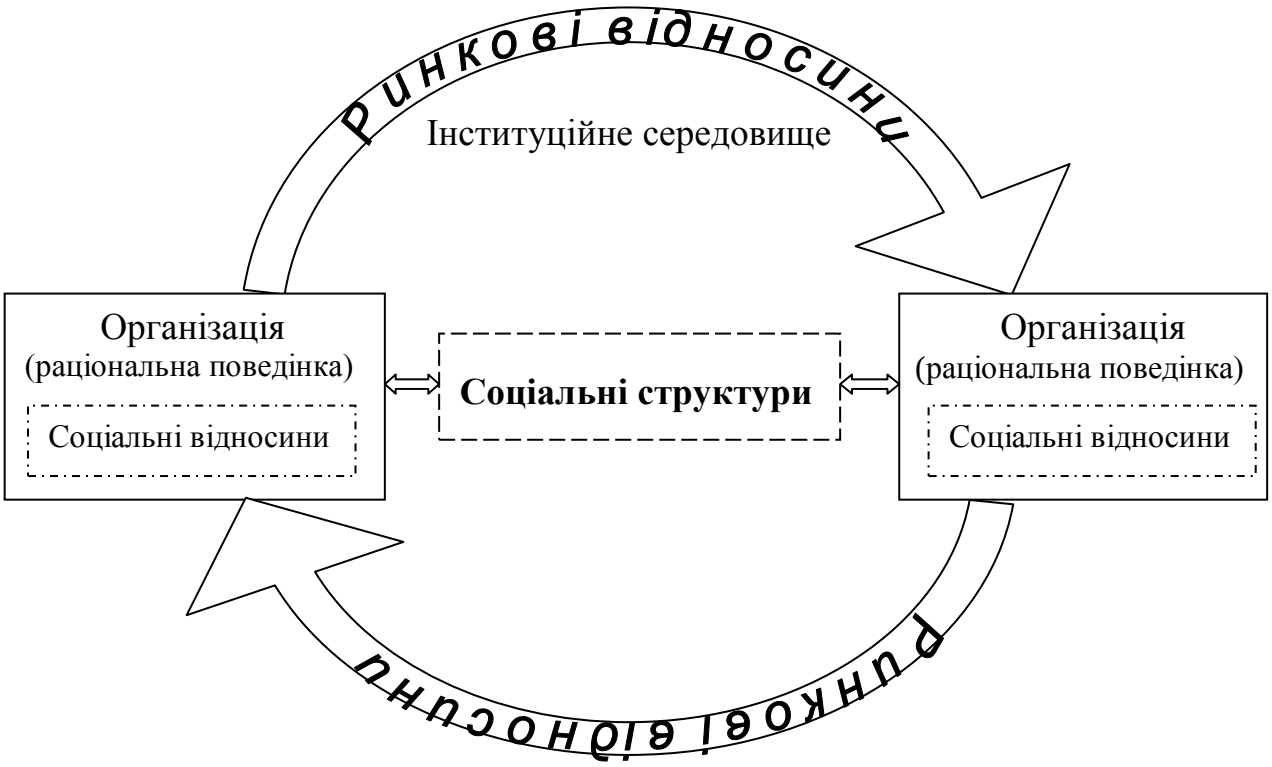


Рис. 1. Вплив соціальної складової на функціонування та поведінку організацій*
*Джерело: власна розробка

Тим не менше, доктрина висунутої теорії претендувала замінити неокласичну теорію через висвітлення та розкриття економічних принципів функціонування організацій зовсім в іншому ракурсі.

На нашу думку, у побудові досліджень економічної діяльності суб'єктів ринку необхідно дотримуватись економічних і соціальних принципів. Проте, варто підкреслити, що інституціональну складову функціонування організацій формують формальні й неформальні взаємовідносини між соціальними індивідами, структурами.

Список літератури

1. Димаджио П. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях [Електронний ресурс] // П. Димаджио, У. Пауэлл // Экономическая социология. – 2010, № 1, Т. 11. – С. 1-32. – Режим доступу : http://www.ecsoc.msses.ru.
2. Коуз Р. Г. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера ; пер. з англ. А. В. Куликова. – К. : А.С.К., 2002. – 336 с.
3. Мейер Дж. Институционализированные организации: формальная структура как миф и церемониал [Електронний ресурс] // Дж. Мейер, Б. Роуэн. – Экономическая социология. – 2011, № 1, Т. 12. – С. 43-67. – Режим доступу : http://www.ecsoc.hse.ru.
4. Неоінституціоналізм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.britannica.com/EBchecked/topic/1300620/neoinstitutionalism.
5. Романюк А. Новий інституціоналізм та поняття інституту в політичній науці / А. Романюк / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://politolog.at.ua/publ/1-1-0-12.
6. Хаас Дж. Социологический неоинституционализм и анализ организаций / Дж. Хаас // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007, Сер. 8., Вып. 3. – С. 112-115.
7. Ястремська О. М. Інститут інвестування: економічна і соціальна природа функціонування / О. М. Ястремська // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип. Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. О. О. Бєляєв. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 423–435.
8. Berger P. The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge / P. Berger, T. Luckmann // Garden City, NY: Anchor Books. – 1966. – p. 240.

Summary. *Research and analysis of economic principles guide scientists to incorporation and cognition an important source of economic and institutional changes - social component. Such approach formed a new scientific field "neoinstitutionalism." On its basis, scientists are trying to interpret the behavior of economic organizations on the market, some economic concepts in general in terms of the social component. This line made it is possible to describe the social aspects of economic life.*

New direction "neoinstitutionalism" in economic science emerged primarily because of the lack of understanding and acknowledgment of the economic behavior of the market subjects, contrary to the concept of classical economic theory. The term "neoinstitutionalism" was introduced in order to not confuse its sociological approach with "new institutionalism" in economic and political science, based on microeconomics and rational choice. The doctrine of put forward theory pretended to replace the neoclassical theory because of coverage and disclosure the economic principles of functioning of the organization in a very different perspective.

The basic principles of neoinstitutionalism: equally there are analyzed different forms of ownership and compared their effectiveness in securing deals on the market; introduced the concept of information costs associated with finding and obtaining the information about the deal and the situation on the market as a whole; alongside the traditional costs there are allocated also transaction costs.

Construction of the analysis of the economic activity of the market subjects should be based both on the economic and social principles. However, it should be emphasized that the institutional component of the organization functioning form formal and informal relationships between social individuals. Therefore, in further studies the economic entities it must necessarily include a social component as one of the most important in their economic behavior.

Key words: *neoinstitutionalism, economic behavior, neoclassical economic theory, theory of rational choice, transaction costs, social structure*

УДК 330.162:330.342

Шипілова М.В.
старший викладач
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ПЕРІОД РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. *Стаття присвячена виявленню та аналізу особливостей соціального капіталу в різних за ступенем розвитку країн Європи з точки зору його проявів та ключових складових. На основі даних міжнародних досліджень автор аналізує зв'язок між складовими соціального капіталу та його детермінантами культурно-психологічного та соціально-демографічного характеру. Також зроблено висновки щодо специфіки формування соціального капіталу та його складових в ході тарнсформаційних процесів пострадянських економік.*

Ключові слова*: соціальний капітал, детермінанти соціального капіталу, загальна довіра, інституційна довіра, формальні мережі, суспільні норми*

Постановка проблеми. З огляду на те, що соціальний капітал вважається одним з важливих факторів економічного розвитку, що підвищує економічну ефективність шляхом сприяння кооперації та зменшення трансакційних витрат, його вивчення та застосування в усіх без виключення країнах не втрачає актуальності. Особливо визначальним є визнання та використання цього фактору для розвитку сповнених протиріч та диспропорцій трансформаційних економік, серед яких, зокрема, знаходиться і Україна.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою соціального капіталу на сучасному етапі розвитку господарств переймається досить широке коло науковців, включаючи соціологів, філософів, економістів. Серед останніх можна виокремити, перш за все, класиків Ф. Фукуяму, що акцентує увагу на зв'язку між соціальним капіталом та соціально-економічним розвитком, Р. Патнема, який наголошує на ролі соціального капіталу в громадянському суспільстві, а також Р. Роуза, в роботах якого наголошується на впливові соціального капіталу на індивідуальний добробут. Немалий внесок в розвиток теорії соціального капіталу за рахунок широкомасштабних емпіричних досліджень зробили дослідники в межах програм міжнародних організацій та фондів. Загальновідомими є програма досліджень соціального капіталу Світового банку (The World Bank), програма Дослідження європейських цінностей (European Values Study), а також щорічні починаючи з 2008 року рейтинги країн за рівнем соціального капіталу Інституту Легатум (Legatum institute). До цього переліку варто додати сучасних іноземних та вітчизняних авторів, що продовжують розробляти концепцію через здійснення емпіричних досліджень та узагальнення попередніх теоретичних надбань: А. Кааса, Н. Лін, Е. Остром, Б. Ротштейн, Ф. Сабатіні, С. Сорока, С. Архієреєв, А. Багнюк, А. Бова, В. Елагін та інші. Але, не дивлячись на вагомий внесок кожного з дослідників, велике коло питань щодо соціального капіталу залишається відкритими. Особливо це стосується визначення рівня соціального капіталу (через наявність різноманітних за методологією підходів), вивчення специфічних умов формування соціального капіталу в різних економічних системах, виявлення відповідних шляхів використання позитивного ефекту від сформованого соціального капіталу тощо.

Формулювання цілей статті. Першочерговою задачею, що стоїть перед усіма спеціалістами, зацікавленими у нагромадженні та використанні соціального капіталу, є визначення його рівня та особливостей в країні. Також є сенс досліджувати не лише рівень соціального капіталу у порівнянні з розвиненими європейськими країнами, що за більшістю соціально-економічних показників є еталонними, а й особливості його реалізації в трансформаційній економіці України. Саме ці напрямки аналізу соціального капіталу і виступають в якості ключових в даній роботі.

Метою статті є проаналізувати особливості соціального капіталу в країнах Європи в контексті його складових та детермінант, акцентуючи при цьому увагу на виявленій специфіці соціального капіталу в умовах трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Соціальний капітал в широкому сенсі сприймається як внутрішня соціальна та культурна згуртованість суспільства, заснована на спільних нормах та цінностях, що керують поведінкою людей, роблячи її взаємно вигідною, а її результати більш ефективними як для індивіду, так і для спільноти. Враховуючи це, а також значний вплив соціального капіталу на зменшення трансакційних витрат, пов'язаних з невизначеністю та нестачею інформації, можна стверджувати, що він виступає «м'яким», неекономічним способом розв'язання проблем економічного сенсу.

Одним з найбільш широко обговорюваних та важливих складових соціального капіталу вважається довіра. В цілому ключовою умовою довіри є базові цінності, що поділяє спільнота та які переважно виховуються в родинному колі. В такому контексті довіра є стабільною ознакою, що існує незалежно від інших людей та попереднього досвіду. Така довіра є, по суті, моральною довірою. З іншого боку, є узагальнена (соціальна) довіра, що проявляється як абстрактна довіра до незнайомого члена суспільства та залежить від особистого та колективного досвіду. Вона визначає потенційну готовність громадян до кооперації один з одним та до участі в громадянській діяльності [1]. На рівні суспільства узагальнена довіра базується на його етичних звичках та моральних нормах взаємності.

Узагальнена довіра часто протиставляється інституціональній довірі як горизонтальна довіра – вертикальній. Остання визначається по відношенню до суспільних та державних інститутів, очікування від яких пов'язані, перш за все, з ефективним представництвом та безумовним захистом інтересів громадян [1].

Не менш важливу роль у формуванні соціального капіталу, на нашу думку, відіграють так звані структурна та інституційна його складові, якими є, відповідно, формальні мережі (які послуговують каркасом для міжособистісних інтеракцій, основою для кооперації) та соціальні норми (сприйняття та поділяння яких є підґрунтям для подальшого згуртування та ефективної взаємодії в суспільстві).

Детермінанти соціального капіталу можна розділити на дві підгрупи. До першої належать культурно-психологічні та соціально-демографічні характеристики індивідів (такі як цінності та особистий досвід, сім'я та соціальний статус, рівень доходів та освіти), що визначають їхнє спонукання до інвестицій в соціальний капітал. До другої відносяться системні фактори того суспільства (нації), де соціальний капітал функціонує: загальний рівень розвитку, якість та справедливість формальних інститутів, розподіл ресурсів та поляризація суспільства, а також ключові принципи кооперації [2].

Для того, щоб зрозуміти підґрунтя та перспективи розвитку соціального капіталу в національній економіці та ефекти, які несе собою його функціонування, має сенс розглянути обидві групи детермінант в комплексі та їхній вплив на формування соціального капіталу.

Статистичні дослідження, проведені на основі емпіричних даних про ключові соціально-економічні характеристики індивідів в країнах Західної Європи та країн пострадянського простору, свідчать про достатньо тісний зв'язок, перш за все, доходів та освіти з рівнем сформованого соціального капіталу. Так, з'ясувалося, що чим вищій рівень доходів та освіти індивіду, тим вища схильність до участі в громадянських ініціативах та тим вищій рівень загальної довіри.

Емпіричні дані щодо економічних, соціальних, демографічних характеристик суспільств, отримані в країнах Західної Європи (15 «старих» країнах-членах ЄС включно з 5 іншими розвиненими країнами регіону, 10 «нових» членах Європейського Союзу з числа посткомуністичних, а також на Мальті та Кіпрі) та в сусідніх країнах (15 економік переважно Східної та Центральної Європи), а також результати оцінювання рівня соціального капіталу в згаданих групах країн, отримані в межах Дослідження Європейських Цінностей (European Value Study (EVS), 2010) [3], дозволили зробити ряд важливих висновків.

Виявилося, що найбільш впливовими детермінантами соціального капіталу є освіта та задоволеність демократією. Також, акцентуючи увагу саме на факторах мікрорівня, дослідження виявило позитивний зв'язок між віком, рівнем доходів та наявністю дітей і соціальним капіталом. В той час як між ним та розміром міст і індивідуалізмом існує обернений зв'язок.

Про це свідчать дані регресійного аналізу залежності між складовими детермінантами (а це: загальна довіра та інституційна довіра, а також формальні мережі та суспільні норми) соціального капіталу та ключовими незалежними змінними (вік, освіта, дохід, безробіття, наявність дітей, розмір міста, індивідуалізм, демократія, релігійність). Як видно з Таблиці 1, найтісніші зв'язки виявлені між віком та дотриманням соціальних норм, між рівнем освіти – з одного боку, та загальною довірою й формальними мережами – з іншого. Також найбільш суттєвими постають залежності між демократичними цінностями та загальною й інституційною довірою (коефіцієнти регресії, відповідно, 0,12 та 0,49).

Таблиця 1

Результати регресійного аналізу взаємозв'язків між окремими складовими соціального капіталу та його детермінантами

Детермінанти	Складові соціального капіталу			
	Загальна довіра	Інституційна довіра	Формальні мережі	Соціальні норми
стать	0,04***	0,01	-0,02**	0,05***
вік	0,08***	0,02***	0,00	**0,16*** **
дохід	0,08***	0,04***	0,08***	0,01
освіта	**0,12*** **	0,02**	**0,11*** **	-0,01
безробіття	-0,03***	-0,01	-0,01	0,01**
діти	0,00	0,03***	0,03***	0,04***
розмір міста	0,00	-0,03***	-0,06***	-0,03***
індивідуалізм	-0,08***	-0,01*	-0,07***	0,01
демократія	**0,12*** **	**0,49*** **	0,04***	0,04***
релігійність	-0,03***	0,03***	0,03***	0,09***

Примітки: *** - коефіцієнт демонструє значну кореляцію, починаючи з рівня 0,01; ** - значна кореляція на рівні 0,05; * - значний рівень кореляції за показника 0,10.

Джерело: сформовано автором за матеріалами [4]

Що стосується визначення рівня кожної зі складових по групах країн, то найвищий рівень загальної довіри (коефіцієнт становить 0,261) спостерігається в 14 країнах Західної Європи-членах ЄС (WE), так само як і рівень залучення до формальних мереж (0,098). Новоприбулі члени ЄС (NMC) характеризуються відносно нижчим рівнем обох показників (-0,244 та -0,130), а країни Центральної та Східної Європи (CEE), що межують з Євросоюзом, характеризуються низьким рівнем загальної довіри (коефіцієнти в середньому складають -0,285 (загальна довіра), -0,209 - загальний рахунок щодо формальних мереж) [4].

Тим не менше, якщо виокремлювати групу трансформаційних економік (CEE), то дослідники стверджують, що соціальні норми та інституційна довіра тут сильніше, ніж в нових членах ЄС, але нижче, ніж в розвинених країнах Західної Європи. Це пояснюється традиційно невисокими вимогами до інституцій в країнах перехідної економіки, та вимогливістю до суспільних та державних інституцій в групі країн, які нещодавно приєдналися до Європейської співдружності.

Варто зазначити, що динаміка змін різних складових також відрізняється по групах країн. Так, зростання коефіцієнту загальної довіри спостерігається в країнах-членах ЄС, так само як і зростання ваги інших складових (принаймні, з 1990 по 2008 рік). В країнах, що стали частиною Європейської співдружності нещодавно, натомість, в цей же період спостерігається протилежна тенден-

ція по всіх складових. Не можна не погодитись з думкою дослідників цього явища, про те, що великою мірою це викликано невиправданими сподіваннями на швидкі позитивні зміни в новоприбулих до ЄС країнах. Що стосується сусідніх з ЄС країн, що є переважно охопленими трансформаційними процесами, то, оперуючи даними лише кінця 2000-х, можна констатувати вже згадані низькі рівні загальної довіри (щоправда, з загального правила виключаються Білорусь та Азербайджан) та залучення до формальних мереж, але в той же час, дослідження EVS фіксує дещо вищий рівень інституційної довіри та дотримання соціальних норм [3].

До всіх вище наведених специфічних рис соціального капіталу в трансформаційних (пост комуністичних) економіках (у порівнянні з групами розвинених країн Європи), можна додати наступні:

перш за все, трансформаційні процеси викликають невпевненість в майбутньому, що знижує рівень оптимізму, викликає відчуття неконтрольованості власного життя та зовнішніх процесів – а це суттєво знижує рівень загальної довіри;

по-друге, високий рівень бідності та безробіття, спровоковані реформами трансформації, загострення конкуренції на ринку праці, пошук опори в родинному колі та замкненість на цьому відносно невеликому колі людей, не сприяє атмосфері взаємної довіри між людьми, відновленню соціальних зв'язків та мереж кооперації;

третій елемент особливості полягає в тому, що в трансформаційних економіках існує досить суттєва соціально-економічна диференціація населення, але (і Україна постає прикладом) майже відсутній середній клас, економічно (за доходами) та соціально (за спільними цінностями та інтересами) зруйнований в ході первісного нагромадження капіталу. Це не сприяє поширенню ані довіри, ані взаємовигідних суспільних інтеракцій. Більше того, специфічний (обернений) зв'язок між нерівністю та загальною довірою частково обумовлений тим, що відносна рівність в період адміністративно-командної економіки була запроваджена та підтримувана патерналістською державою, та досить довгий час була загальноприйнятою практикою. Тобто, в пост радянських, трансформаційних економіках різке несподіване розшарування суспільства внаслідок ринкових реформ мало однозначно негативний вплив на загальну довіру, а значить – на соціальний капітал, на відміну від західних розвинених економік, де нерівність сприймається більш лояльно та не відбивається на соціальному капіталі.

до того ж, маємо наголосити, що в ході трансформаційних процесів відбулася різка та швидка руйнація ключових домінуючих цінностей, орієнтирів та звичок (таких як, наприклад, ідеологічний монізм, егалітаризм та колективна власність), що в підсумку не лише відновило до життя в цілому позитивне явище індивідуалізму (до речі, українській нації індивідуалізм внутрішньо притаманний в цілому), а й надало йому таких негативних рис як цинізм та опортунізм. Очевидно, що останні характеристики негативно відбилися на формуванні соціального капіталу.

Висновки. Таким чином, можемо стверджувати, що на формування соціального капіталу на тому рівні, який склався в процесі трансформації соціально-економічної системи аж до нині, вплинули, перш за все, культурно-психологічні та соціально-демографічні характеристики індивідів, закладені багатьма роками цілеспрямованої державної політики в межах командно-адміністративної системи та багато в чому перетворені (і навіть спотворені) «шоковою терапією» реформ. Це справедливо, на наш погляд, як для «структурного» підходу (який полягає в наведеному в статті виділенні окремих складових соціального капіталу), так і для «поведінкового» підходу, (викладеного в інших статтях автора [5]).

Але наведені в даній роботі дослідження не враховують події новітньої економічної історії, посттрансформаційний її період, а також феноменальні явища проявів соціального капіталу, що спостерігаються в сучасній економіці України. Саме ці явища та процеси вимагають посиленої уваги дослідників та є об'єктом подальшого дослідження автора.

Список літератури:

1. Uslaner, E. M. (2003). Trust and Civic Engagement in East and West. – In: Badescu, G. and Uslaner, E. M. (eds), Social Capital and the Transition to Democracy, pp. 81–94. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gvpt.umd.edu/uslaner/uslanersocialcapital
2. Kaasa and Parts (2008). Individual-level determinants of social capital in Europe. Acta Sociologica, Vol. 51, No. 2, pp. 145-168. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: asj.sagepub.com/content/51/2/145.refs
3. EVS (2010). European Values Study 2008, 4th wave, Integrated Dataset. GESIS Data Archive, Cologne, Germany, ZA4800 Data File Version 2.0.0 (2010-11-30) doi:10.4232/1.10188
4. Parts E. The dynamics and determinants of social capital in the European Union and Neighbouring Countries : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ub.edu/searchproject/wp.../WP-5.1.pdf
5. Шипілова М..В, Архієреєв С.І. Сутність соціального капіталу індивіду з позицій неоінституціональної та неокласичної економіки/ Шипілова М..В, Архієреєв С.І. // Социальная экономика. − №1. – 2010. – С. 145-159.

Summary.

Social capital serves as a factor of economic growth and development of an economy and it makes sense to use its power to influence socio-economic processes. But first it's necessary to understand what factors form social capital in a country and what determinants can affect the level of social capital.

The purpose of the article is to analyze the relationships between main parts that construct social capital and basic determinants of it. Also on the basis of this analysis the author aims to define the main features social capital formation in transitional economies.

Four parts of social capital were considered: general trust, institutional trust, formal networks and social norms. Several basic determinants were taken into account to show the role of individual level characteristics for different parts of social capital (such as age, income, education, individualism, democracy etc.)

The results of the analysis based on the data of European Value Study (EVS) made it clear that: the tightest relationship exists between general trust and education level, general trust and democracy values shared in a society. Also there is a strong positive correlation between age and following social norms, education and taking part in formal networks, democracy and institutional trust.

Concerning transitive period of economic development (in post communism countries) we can conclude that social capital formed under both the pressure of urgent "shocking therapy" reforms and soviet mentality remains. It's important to say that the mix of these factors mainly destroyed general trust in the societies thus lowered the level of social capital.

Keywords: *social capital, social capital determinants, general trust, institutional trust, formal networks, social norms*

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.48:656.61

Гладка І.В.
к.е.н, доцент кафедри економіки і менеджменту,
Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана
Петра Конашевича-Сагайдачного

СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОГО РИНКУ КРУЇЗНОГО СУДНОПЛАВСТВА

Анотація. *У статті розглянуто сучасний стан міжнародного ринку круїзного судноплавства. Розкрито сутність та переваги круїзного туризму, визначені тенденції та перспективи розвитку круїзних перевезень у світовому масштабі з метою їх урахування при плануванні діяльності спеціалізованих судноплавних компаній.*

Ключові слова: *туризм, круїзна індустрія, судноплавні компанії, світовий круїзний ринок.*

Постановка проблеми. Сучасна круїзна індустрія – це глобально інтегрована до світової економіки галузь, безпосередньо пов'язана практично з усіма базовими галузями світової економіки (від суднобудування до індустрії розваг). У своєму сучасному варіанті круїзна індустрія сформувалася у 50-ті роки XX-го сторіччя з трансатлантичних морських пасажирських перевезень.

Останні десятиріччя круїзні перевезення входять до десятки ключових трендів, що склалися на ринку міжнародного туризму. Науковці пов'язують підвищення ролі круїзної індустрії з концентрацією інвестиційних ресурсів у будівництво лайнерів з підвищеною пасажиромісткістю. Інтенсивність розвитку глобального круїзного ринку, який формується на основі збільшення пасажиромісткості суден нового покоління та підвищення якості послуг, що надаються провідними світовими операторами, примушує спеціалістів посилити увагу до досліджень і прогнозів розвитку круїзного ринку в світовому та регіональному масштабах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам сучасного торгового судноплавства, розвитку круїзного бізнесу в Україні та Росії, міжнародного морського туризму присвячені наукові праці таких українських і зарубіжних вчених як А.М. Котлубая, І.А. Голубкової, П. Уайльда, А.В. Бабкіна, Н.Л. Безрукової та ін. [1-5]. В цілому, результати їх досліджень полягають у необхідності розвитку круїзного судноплавства, міжнародної інтеграції транспортних комунікацій, модернізації інфраструктури морських портів. Однак дослідження щодо аналізу міжнародного ринку морських круїзних послуг та перспектив розвитку круїзного бізнесу в умовах глобалізації не проводились. Тому необхідно провести додаткові дослідження сучасного стану ринку круїзного судноплавства, на основі чого визначити тенденції та перспективи розвитку круїзних перевезень у світовому масштабі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного світового ринку круїзного судноплавства для визначення тенденцій та перспектив його розвитку, які будуть враховуватися у роботі міжнародного та вітчизняного круїзного флоту.

Виклад основного матеріалу. Наприкінці XX сторіччя круїзний туризм став найбільш швидко розвиваючимся сектором туристичної індустрії. І в цьому немає нічого дивного, вигоди круїзного відпочинку незаперечні. Під час морської подорожі турист знаходиться на борту просторого, суперсучасного готелю з ресторанами, клубами, спа-центрами, басейнами та тренажерними залами, при цьому насолоджуючись свіжим морським повітрям і чарівними береговими краєвидами.

На сьогоднішній день у світі налічується понад 150 морських круїзних компаній - грецьких, італійських, іспанських, американських, данських, норвезьких. Останнім часом спостерігається тенденція до об'єднання компаній, що здійснюють круїзні подорожі. Наразі 70% пасажиромісткості всього круїзного флоту світу забезпечують 3 найбільших круїзні холдинги [6], коротка характеристика яких наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика найбільших об'єднань круїзних судноплавних компаній світу

Назва об'єднання	Характеристика	Бренди компаній, що входять до складу об'єднання	Пасажиромісткість
Carnival Corporation & plc	Найбільша мультинаціональна круїзна компанія в світі. Корпорація об'єднує компанії, що обслуговують туристів в Північній Америці, Європі та Австралії.	❖ Carnival Cruises Lines ❖ Holland America Lines ❖ Princess Cruises ❖ Seabourn Cruise Line (Північна Америка) ❖ P&O Cruises ❖ Cunard Line ❖ Ocean Village (Велика Британія) ❖ AIDA Cruises (Німеччина) ❖ Costa Cruises (Італія) ❖ Iberocruceros (Іспанія) ❖ P&O Cruises (Австралія)	86 суден вміщує 156 тис. осіб
Royal Caribean Cruises Ltd	Американсько-норвезьке підприємство є другою за величиною круїзною компанією в світі. RCCL задає тон в круїзній моді щодо інфраструктури розваг та відпочинку на борту. Наприклад, на борту сучасних лайнерів можна покататися на ковзанах на справжній льодовій арені, пограти в різні види спорту, сходити в театр.	❖ Celebrity Cruises ❖ Royal Caribbean International ❖ Pullmantur Cruises ❖ Azamara Club Cruises ❖ CDF Croisieres de France	42 судна вміщує 73 тис. осіб
Star Group (Gentig Hong Kong Limited)	Третя за величиною круїзна компанія світу. Star Group домінує на азіатсько-тихоокеанському ринку. Компанія пропагандує цілковиту свободу під час подорожі: плаваючий графік харчування, свобода вибору столика в ресторані, різноманіття кухонь різних країн світу, відсутність суворого дрес-коду.	❖ Norwegian Cruise Line ❖ NCL America ❖ Cruise Ferries	22 судна вміщує 36 тис. осіб

*складено автором на основі [6;9]

Світовий круїзний флот становить 512 суден, який постійно поповнюється. За даними European cruise council найближчим часом (за 2014-2017 рр.) на суднобудівних заводах Італії, Німеччині, Франції та Фінляндії буде збудовано 24 океанські круїзні лайнери (див. табл. 2).

Таблиця 2

План будівництва океанських круїзних лайнерів на 2014 – 2017 рр.

Країна будівництва	Кількість суден	Приведена вантажопідйомність, тон	Пасажиромісткість, осіб	Вартість будівництва, млн. євро	Питома вага
Італія	12	942,250	22,877	4,394	36.3%
Німеччина	8	1,272,900	31,668	5,341	44.1%
Франція	2	392,282	9,900	1,594	13.2%
Фінляндія	2	194,000	5,000	774	6.4%
Всього	24	2,801,432	69,445	12,103	100.0%

*за джерелом [8]

Залежно від видів водойм круїзи умовно можна розділити на річкові, озерні, морські та океанічні.

Основними регіонами круїзного бізнесу традиційно вважаються Середземномор'я, Карибський басейн, Балтійське море (поромні переправи). Однак географія морських і річкових круїзів розширюється щороку, охоплюючи зараз практично всі регіони земної кулі (навіть Антарктиду і Арктику).

Річковий круїзний туризм найбільшою мірою розвинений в європейських країнах (Франція, Німеччина, Румунія, Угорщина, Італія). Провідні круїзні річки світу: Сена; Луара, Ельба, Рейн, Дунай, Янцзи, Волга, Єнісей, Амазонка; Нил; Міссісіпі; Міссурі. Найбільш популярні круїзні маршрути по Луарі, Рейну, Роне, Сене, Ельбі.

Тривалість круїзних маршрутів становить від 3 днів до декількох тижнів. Пропонуються навіть кругосвітні подорожі на кілька місяців.

У світі існує 650 круїзних портів, з яких у Середземному морі – 158, у Чорному морі – 16 (з них на території України – 6, не рахуючи портів басейну Азовського моря та гирла річки Дунай). Серед них найбільшими круїзними портами світу є: Майамі (США); Акапулько (Мексика); Генуя (Італія); Сінгапур; Марсель (Франція); Дубай (ОАЭ); Ванкувер (Канада); Гонолулу (Гаваї). Зокрема, головним центром морського круїзного туризму України є Одеса.

В даний час щорічно подорожують морем близько 20 млн. чоловік. За статистикою ВТО, щорічний стабільний приріст туристів, що використовують ті чи інші форми морських круїзів, становить 8% [7]. За прогнозами іноземних компаній, в 2017 році в світі буде налічуватися 24 млн. круїзних туристів на рік.

Круїзна індустрія динамічно розвивається передусім завдяки стабільному збільшенню попиту на морські подорожі туристів з Північної Америки та Європи. Динаміка попиту туристів на круїзні подорожі за регіонами світу за 2003-2013 роки наведена у таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка попиту туристів на круїзні подорожі за регіонами світу, млн. пасажирів

Регіони світу	Роки								
	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/ 2003	2013/ 2008
Північна Америка	8.23	10.29	10.40	11.00	11.44	11.64	11.82	1,43	1,14
Європа	2.71	4.47	5.04	5.67	6.15	6.23	6.40	2,36	1,43
Інші регіони світу	1.08	1.54	2.15	2.40	2.91	3.03	3.09	2,86	2,01
Всього	12.02	16.29	17.59	19.07	20.49	20.90	21.31	1,77	1,37

*складено автором на основі [8]

Як ми бачимо, за період з 2003 по 2013 роки попит на круїзні подорожі у всьому світі зріс з 12,0 млн. пасажирів до 21,3 млн., тобто на 77%. Цікаво, що за аналогічний період кількість наземних туристів зросла приблизно на 57% до 1087 млн. осіб. Згідно щорічного докладу Cruise Linc International Association (CLIA) у 2015 році прогнозується стабільне зростання круїзної індустрії. Очікується, що кількість туристів досягне 23 млн. осіб, що на 4% більше, ніж у 2014 році.

Найбільшим попитом круїзні подорожі користуються у громадян США, Німеччини, Франції, Великої Британії, Італії, Іспанії, Греції, Норвегії. На основі статистичних даних European Cruise Council сформована структура глобального попиту на світовому круїзному ринку, яка представлена на рисунку 1.

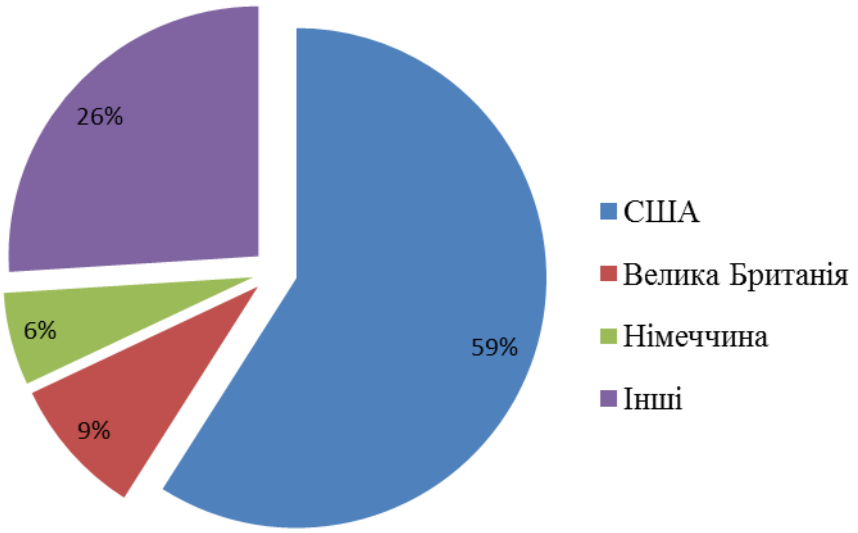


Рис.1 Структура глобального попиту на світовому ринку круїзного судноплавства в 2014 р, % від загальної кількості пасажирів

*за джерелом [8]

Слід зазначити, що на рівень попиту на круїзи впливають географічні, психологічні, поведінкові, демографічні, економічні та ін. фактори. Одним з найбільш важливих економічних чинників є сезонність. Також швидко змінити рівень попиту може уповільнення розвитку економіки.

З метою залучення туристів у сфері круїзного бізнесу відбувається нескінченне покращення комфорту: кожне судно прагне надати якомога більше можливостей для відпочинку і розваг. Зростають і розміри суден, кількість палуб на океанських лайнерах може досягати 18. Це вже не плавучі готелі, а цілі міста зі справжніми вулицями і проспектами. Сьогодні клас найбільших круїзних океанських суден називається «Оазис» на ім'я першого такого судна Oasis of the Seas. У нього є брат-близнюк - Allure of the Seas. Судно здатне прийняти на борт понад 6 тис. пасажирів і ще 2 тис. членів екіпажу, що на 40% більше, ніж в попередніх поколіннях. Довжина обох круїзних суден - близько 360 м.

За аналогією з готелями лайнери оцінюються за рядом критеріїв (оснащення судна, каюти, харчування, обслуговування, розваги), після чого їм присвоюється зірковість. 2-4* належать до стандартного класу, 5 * - це преміум, а 6* і вище - люкс. При цьому, як і в звичайному готелі, на борту корабля можуть бути каюти різних категорій, що залежать від наявності вікна. Вони зазвичай поділяються на три категорії: внутрішні чи економічні (без вікон), зовнішні чи стандартні (з вікнами) і преміум (з балконом).

Cruise Linc International Association розроблена наступна цінова класифікація морських подорожей: економічні від $ 35 в день (судна TUI-Thomson, MSC Cruises); класичні від $ 55 (Carnival, Royal Caribbean, Norwegian Cruises, Costa Cruises), преміум

від $ 75 (Princess Cruises, Holland America Line) і «люкс» від $ 250 (Cunard Line, Silversea Cruises, Crystal Cruises).

Отримані результати проведеного дослідження стану ринку світового круїзного судноплавства дозволили визначили наступні перспективи розвитку круїзного бізнесу:

кількість пасажирів, що подорожують круїзним флотом, буде постійно зростати,

при виборі круїзного лайнера турист надає перевагу дизайну та послугам, що надаються на борту, а не розміру судна;

найбільшим попитом будуть користуватися спеціалізовані круїзи;

найбільш популярним туристичним напрямком залишається Карибський басейн, при цьому попит на подорожі узбережжям Середземного моря також буде зростати;

круїзні оператори будуть продовжувати пропонувати нові та цікаві напрямки подорожей по всьому світу;

туристичні агенти будуть відігравати ключову роль в круїзному судноплавстві.

Висновки. Підводячи підсумки, слід зазначити, що світовий ринок круїзного судноплавства характеризується значним рівнем концентрації, великі частки ринку контролюються невеликою кількістю глобальних компаній, він динамічно розвивається, залучаючи все більшу кількість туристів. Визначені тенденції та перспективи розвитку круїзної індустрії слід враховувати при формуванні туристичного продукту на ринку круїзних подорожей та при плануванні роботи іноземних та українських судноплавних компаній. Також українські туристичні компанії мають активно просувати популярний продукт на вітчизняному ринку, пропонуючи при цьому не тільки подорожі за кордоном, а і водними шляхами України.

Список літератури

1. Котлубай А.М. Развитие торгового судоходства: проблемы и перспективы развития: монография / А.М. Котлубай.– Одесса: 2008. - 380 с.
2. Голубкова И.А. Макроэкономическая ценность круизного судоходства / И.А. Голубкова // Вісник ДІТБ. – № 16. – 2012. – С. 285–289.
3. Уайльд П. Тенденции в развитии круизного рынка. [Электронный ресурс]/ – Режим доступа: http://portsukraine.com/node/2580
4. Бабкин А.В. Специальные виды туризма / А.В. Бабкин .– Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 252 с. 5. Безрукова Н.Л. Круизный рынок: современное состояние и развитие: учебно-методическое пособие. / Безрукова Н.Л. – М.: ФиС, 2010. - 160 с.
5. Безрукова Н.Л. Круизный рынок: современное состояние и развитие: учеб.-метод. пособие / Н.Л. Безрукова. — М.: Финансы и ста- тистика, 2013. — 160 е.: ил.
6. Мировой круизный рынок – крупнейшие круизные холдинги [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://cruiseek.com/holding/
7. Travel & Tourism: Economic Impact 2014 World [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.wttc.org/
8. The cruise industry: Contribution of Cruise Tourism to the Economies of Europe, 2014 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http:// www.europeancruisecouncil.com/
9. Cruise Line Market Segmentation [Електронний ресурс] // Cruise Planners. – Режим доступу: http://www.cruise4lovers.com/

Summary. *The article look over the current state of international cruise shipping market. The author have proved that the world cruise shipping market is characterizing of a significant level of control concentration. The large part of market controlled by a small number of global companies. This market is dynamic and he is attracting more quantity of tourists. The article reveals the essence and benefits of cruise tourism, the tendencies and prospects of development of cruise traffic in the world.*

The author have also identified cruise industry outlooks: the size of cruise ships is becoming less relevant, the focus being more on design and ameninities; specialty cruises continue to thrive; the Caribbean remains the most popular destination, with the Med continuing to grow; itineraries will continue to offer new and exciting destinations around the world; travel agents continue to be key to cruise travel. They need to be consider when you need to plan activities for the specialized shipping companies.

Keywords: *tourism, cruise industry, shipping companies, global cruise market.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.432(477)

Верховод І.С.
к.е.н., доцент кафедри економіки МДПУ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація. *В статті розглянуто негативні тенденції розвитку садівництва України. Наведено причини зниження урожайності і скорочення промислового виробництва плодів і ягід. Визначено основні організаційно-економічні чинники розширення виробництва продукції садівництва та напрямки розвитку галузі, що потребують державної підтримки.*

Ключові слова: *садівництво, інвестиційна політика, конкурентоздатність, цінова політика, формування ефективних форм господарювання, підтримка держави.*

Постановка проблеми. Садівництво – важлива складова частина агропромислового комплексу України, що спрмована на виробництво й забезпеченн населення країни вітамінізованими продуктами харчування для підтримки та збереження здоров'я людини. Садівництво дає цінну плодово-ягідну продукцію як для використання у свіжому вигляді, так і для різних видів переробки. Плоди і ягоди є важливим компонентом харчувального раціону, сприяють його збалансованості і грають захисну роль у попередженні багатьох захворювань. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я для належного захисту організму людини від передчасного старіння і розвитку багатьох захворювань необхідно, щоб у щоденному раціоні зміст фруктів і овочів складав не менш, ніж 700 – 800 г. Згідно з рекомендаціями з раціонального використання продуктів харчування, в Україні затверджено оптимальну норму споживання плодів та ягід у рік, яка складає 79 кг (тобто 216 г на добу). Наприклад, за європейськими нормами щоденне споживання плодово-ягідної продукції повинно складати 342,5 г (125 кг на рік). Співставлення фізіологічних й фактичних норм споживання свідчить про недостатність споживання населенням плодів і ягід.

Оцінюючі сучасний стан промислового садівництва України з точки зору вимог ринку доводиться, нажаль, константуваити, що галузь за сприятливих ґрунтово-кліматичних умов для експортного напрямку за більшістю показників не може конкурувати з європейськими країнами.

У промисловому садівництві країни склалися явно виражені негативні тенденції: зменшуються обсяги виробництва плодів і ягід, різко скорочуються площі насаджень, низькою є їх урожайність (13 – 20 ц/га), до критичного рівня знизилися темпи їх відтворення.

Орієнтуючись на європейські соціальні стандарти і турбуючись про здоров'я нації, забезпечення населення у продуктах садівництва за фізіологічними нормами, про якісне відтворення людського потенціалу, держава повинна сприяти розвитку садівництва. За умов найповнішого використання такого чинника високої економічної ефективності садівництва, як поглиблення зональної спеціалізації, можна успішно вирощувати всі без винятку плодові та ягідні культури помірного клімату. На жаль, ця перевага ефективного ведення промислового садівництва використовується поки що незадовільнно. Тому вкрай актуальним є питання розвитку промислового садівництва на перспективу як джерела не тільки здорового харчування населення країни, а й конкурентних переваг експорту продукції садівництва на світовому ринку.

Аналіз досліджень і публікацій. Актуальним питанням розвитку садівництва присвячено роботи таких вітчтзняних вчених, як

М.Д. Безуглий, М.О. Бублик, Л.О. Барабаш, І.В. Гриник, О.А. Демидов, В.М. Жук, Ф.С. Каленич, В.М. Костенко, О.В. Моргун, а також російських науковців, як Ю.І. Агірбов, Л.Л. Бунцевич, Л.В. Григор'єва, В.А. Гудковський, Є.А. Єгоров, А.С. Ільїнський, И.М. Каганович, А.С. Куцуков, И.А. Мінаков, А.С. Пронь та багатьох інших. Але незадовільний стан сучасного садівництва в Україні свідчить про актуальність проблеми та необхідність пошуку шляхів підвищення економічної ефективності галузі.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз тенденцій розвитку садівництва в Україні та визначення основних напрямків державної підтримки з метою підвищення конкурентоспроможності галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи сучасний стан і рівень розвитку садівництва в Україні, варто відмітити, що починаючи з 1966 р. системно скорочуються площі промислових садів й особливо виразно ця тенденція склалася в роки реформування аграрної сфери. Якщо впродовж 1966 – 1990 рр. площа садів у сільськогосподарських підприємствах країни щороку зменшувалась на 16,7 тис.га, то у 1991 – 2002 рр. – відповідно на 20,0 тис.га, а у 2003 – 2007 рр. – відповідно на 20,7 тис.га. Основною причиною цього є те, що в переважній більшості сільськогосподарських підприємств через низьку рентабельність і збитковість садівництва немає власних нагромаджень навіть на просте відтворення насаджень.

Частка господарств населення у загальній площі плодоягідних насаджень в країні впродовж тривалого часу становить 44 – 45%. Роль цих садів у формуванні пропозиції високоякісних і великих партій плодів на внутрішньому ринку невелика, а в перспективі скоріше всього зменшуватиметься.

Рівень виробництва плодів і ягід найвищим був у 1981 – 1985 рр.: у всіх категоріях господарств – 3,2 млн.т. (43,8%). Починаючи з 90-х років валові збори плодів і ягід знижуються в цілому по Україні і особливо в сільськогосподарських підприємствах, які, наприклад, у 2007 р. зібрали лише 198 тис.т продукції. Завдяки реалізації заходів, передбачених Галузевою Програмою розвитку садівництва на період до 2025 року [3] виробництво плодів і ягід поступово почало підвищуватись і у 2013 році за статистичними даними досягло 2295 тис.т [4], але все одно залишається на низькому рівні.

Зменшення масштабів виробництва плодоягідної продукції сільськогосподарськими підприємствами відбувається не лише через скорочення площ плодоносних насаджень, а й зниження їх урожайності. Основними причинами цього є відсутність належного матеріально-технічного забезпечення, а відтак недотримання агротехнічних заходів, висока трудомісткість виробництва та відсутність матеріальних стимулів для ефективного виконання робіт тощо.

Складність досягнення оптимального фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, помилки в інвестиційній та маркетинговій діяльності, низький платоспроможний попит населення призводить до швидкого скорочення промислового виробництва плодів і ягід. За рахунок сільськогосподарських підприємств на ринку формується лише 30 – 35 % пропозиції.

Господарства населення реалізують плоди та ягоди переважно на стихійних та придорожніх ринках, що зумовлює нестабільність товарної пропозиції, звужений асортимент продукції, низьку товарну якість. Сільськогосподарські підприємтва реалізують плоди і ягоди на ринку, через магазини, ларки, палатки – 32 %, за іншими каналами (комерційні структури) – 45 %, переробним підприємствам 15 – 25 % продукції.

Чинниками, що зумовлюють коливання цін на ринку плодів та ягід, є сезонність, якість продукції, обсяги реалізації та попиту, асортимент, ціни конкурентів тощо. Найефективнішою системою продажу плодогідної продукції вважаються оптові та оптово-роздрібні ринки. В Україні такі ринки розвиваються дуже повільно, а подібних до зарубіжних взагалі немає. Враховуючи обмеженість сільськогосподарських підприємств в фінансових ресурсах, оптові ринки мають створюватися з залученням широкого кола потенційних засновників.

Частка експорту в виробництві плодоягідної продукції становить лише 3 – 5 %. В цілому в Україні склалося негативне сальдо зовнішньої торгівлі свіжими плодами та

ягодами. Це пояснюється відсутністю в країні великомаштабного промислового виробництва плодів та ягід, яке б забезпечувало формування великих партій якісної плодоягідної продукції, низьке інформаційне, фінансове та матеріальне забезпечення сільськогосподарських підприємств, пасивна товарна політика, відсутність маркетингової стратегії, малорозвиненість інфраструктури ринку тощо.

Тому основними стратегічними цілями розвитку садівництва має бути:

стабілізація і подальше збільшення виробництва плодів і ягід;

насичення внутрішнього продовольчого ринку конкурентоспроможними продуктами та розширення їх експорту;

забезпечення розширеного відтворення виробництва головним чином за рахунок самофінансування галузі;

розширення виробництва екологічно чистої продукції шляхом переходу від індустріально-хімічних методів до біологічних;

інтенсивне господарювання шляхом удосконалення технологій і організації виробництва на основі досягнень науки й передового досвіду.

Для розвитку промислового садівництва необхідне поєднання організаційно-економічних чинників з технічними та технологічними. Головним напрямом докорінних змін економічної ситуації в галузі садівництва є поліпшення використання наявних ресурсів господарств і біокліматичного потенціалу регіонів завдяки впровадженню інтенсивних ресурсозберігаючих технологій вирощування плодоягідних культур, розширенню мережі підприємств спеціалізованих на виробництві плодів і ягід, удосконаленню розміщення садів, поліпшенню структури породного і сортового складу насаджень, розширенню переробки і зберігання продукції в місцях її вирощування, опрацюванню заходів щодо підвищення ефективності перспективних форм господарювання.

Одним з основних стимулюючих чинників розширення вітчизняного сільськогосподарського виробництва є всебічна підтримка держави в межах заходів, затверджених СОТ. Особливо важливою є підтримка так званих "зеленого" та "жовтого" кошиків, що передбачають заходи не повязані з торгівлею і виробництвом, а також заходи внутрішньої підтримки з непрямим впливом, зокрема: наукові дослідження, підготовка і підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультативне обслуговування, сприяння збуту плодоягідної продукції через збирання, обробку і розповсюдження ринкової інформації; забезпечення гарантованого доходу товаровиробникам та удосконалення землекористування, сприяння структурній перебудові виробництва, дотації на плодоягідну продукцію, компенсація частини витрат на мінеральні добрива і засоби захисту рослин, цінова підтримка, пільгове кредитування товаровиробників, пільги на транспортування плодоягідної продукції тощо.

Подолання негативних тенденцій і забезпечення сталого ровитку галузі потребують вирішення ряду завдань, зокрема: активізації інвестиційної політики, удосконалення цінової політики та сфери страхування, формування ефективних форм господарювання в промисловому садівництві.

Зважаючи на те, що садівництво в сільськогосподарських підприємствах є низькорентабельним, а передбачається значне розширення площ під плодовими і ягідними насадженнями, то найгострішою у промисловому садівництві є проблема залучення інвестицій, її вирішення полягає у формуванні надійних джерел інвестицій та ефективному їх використанні.

Аналітики відзначають, що нині аграрний сектор перетворюється на один з найпривабливіших для інвестування. Ця тенденція має загальносвітовий характер. Збільшення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу являється основним способом вирішення нинішніх проблем економіки, включаючи її аграрний сектор. Проте, велике число нереалізованих інвестпроектів в аграрній сфері і невеликі обсяги залучених коштів сигналізують про слабкість української фінансової системи і високі ризики [5]. Покращення інвестиційної діяльності аграрно-промислових підприємств і прискорення темпів її активізації дасть змогу істотно прискорити темпи зростання аграрного виробництва, що сприятиме його швидкому виходу з кризового стану [1, С. 10].

Основними на ближчу перспективу мають бути наступні джерела інвестицій. По-перше, внутрішньогалузеві нагромадження, які в перспективі мають стати джерелом інвестицій на просте та розширене відтворення в галузі. Розширене відтворення у садівництві можливе лише за умов рентабельності виробництва плодів і ягід на рівні не менше як 40 – 50%. Така ефективність досягається на засадах поширення інноваційно-інтенсивних технологій виробництва продукції та реалізації в повномуу комплексі основних організаційно-економічних чинників високоефективного ведення промислового садівництва. По-друге, формування амортизаційного фонду через щорічні амортизаційні відрахування з балансової вартості плодових і ягідних насаджень.

На сьогоднішній день практично в переважній більшості садівницьких господарств цей чинник відтворення плодових і ягідних насаджень фактично незадіяний через ряд причин:

чинним законодавством у всіх сільськогосподарських підприємствах амортизація основних засобів виробництва ведеться за податковим методом і амортизаційні відрахування використовуються здебільшого на загальні потреби виробництва, а не як важливий чинник відтворення основного капіталу;

в багатьох сільськогосподарських підприємствах садівництво є збитковим, а збитки звичайно покриваються амортизаційними відрахуваннями;

сучасний рівень балансової вартості плодоягідних насаджень у декілька разів є нижчим порівняно з чинними нормативами питомих капітальних вкладень на створення цих основних засобів виробництва.

Отже, для того, щоб амортизаційний фонд цілком відповідав своєму призначенню як активний чинник інвестиційних процесів у галузі, необхідно:

в кожному садівницькому підприємстві поряд з податковим методом здійснювати амортизацію за прямолінійним або кумулятивним методом;

найближчим часом обстежити (інвентаризувати) плодоягідні насадження у сільськогосподарських підприємствах й індексувати їх балансову вартість з урахуванням сучасного стану насаджень й чинного нормативу капітальних вкладень на їх створення.

В останні роки спостерігається посилення зацікавленості зарубіжних підприємців до вкладання коштів у сферу промислового перероблення плодів і ягід шляхом створення спільних підприємств. Відтак відчутно зростає пропозиція цієї продукції. Про це переконливо свідчить досвід функціонування спільних підприємств з виробництва та промислового перероблення плодів і ягід у Вінницькій, Тернопільській, Львівській областях.

Перспективним є й формування нових організаційних структур у промисловому садівництві – зокрема, формування їх на основі орендних відносин. Йдеться, передусім, про оренду землі та багаторічних насаджень промисловими підприємствами, зокрема, плодопереробними заводами. Відтак формується ефективна агропромислова інтеграція у садівництві. В такому разі забезпечується виробництво сировини потрібного відового складу та витрачаються засади для монополізму цін на продукцію виробників сировини та промислових переробників.

В сучасних умовах і в найближчій перспективі потенційними в садівництві є приватні інвестиції. Йдеться про орендарів і особисті господарства населення, які спрямовують свою діяльність на товарне виробництво плодів і ягід. Передусім, це стосується господарств, розміщених у зонах великих міст і промислових центрів, а також у зонах, районах з унікальними природними умовами для виробництва продукції теплолюбних культур і сортів, які належать до обмеженого ареалу вирощування.

Необхідно надавати сільськогосподарську техніку, добрива, садівний матеріал, обладнання та інші основні засоби виробництва на пільгових умовах за низькими процентними ставками (не більше 3%) на термін 5 – 8 років.

Складна закордонна техніка, яка не виробляється в Україні і яка потрібна виробнику, повинна надаватись на пільгових умовах. Для цього потрібно налагодити тісний зв'язок з іноземними компаніями та фірмами, які спеціалізуються на виробництві садової

техніки і обладнання та створити спільні виробництва на вітчизняних підприємствах.

Доцільно дозволити садівничим господарствам розраховуватися за придбану техніку по лізінгу у кінці виробничого циклу – після того, як надійдуть кошти за вироблену і реалізовану продукцію.

З метою зменшення відсоткових кредитних ставок за кредити, які надаються комерційними банками для закупівлі техніки, добрив, обладнання, насіння, пального тощо, доцільно створити спеціалізований банк для агропромислового комплексу, у якому будуть зосереджені усі фінансові надходження від діяльності сільського господарства і які будуть використовуватись за призначенням.

Цінову політику у плодоягідному підкомплексі доцільно здійснювати на основі вільного ціноутворення у поєднанні з державним регулюванням – гарантовані ціни визначені на основі нормативної собівартості, як мінімально-допустимого рівня цін, субсидії, пільгове кредитування та страхування, податкові пільги, стимулювання експорту й обмеження імпорту тощо. Основна мета цієї політики – забезпечення розширеного відтворення галузі на основі підвищення продуктивності праці і поліпшення якості продукції, насамперед, за рахунок раціонального використання біологічного потенціалу культур та виробничого потенціалу господарств, сприяння мотивації та можливостям розширення інвестування і впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення рівня насичення садівництва капіталом на основі розщирення приватної земельної власності.

Однією з найважливіших складових удосконалення інфраструктури ринку плодів і ягід, зокрема, споживчої сфери, є встановлення оптимальних цін як для виробника, так і для споживача. З цією метою необхідно приймати до уваги нормативну собівартість як мінімально допустимий рівень цін при виробництві плодів та ягід сільськогосподарськими підприємствами.

Цінова політика повинна забезпечувати еквівалентність обміну ресурсами між містом і селом та передумови для розширеного відтворення і нормальної госпрозрахункової діяльності для сільськогосподарських підприємств та господарств населення, сприяти прискоренню науково-технічного прогресу та задоволенню потреб споживачів на ринку продовольства. Низька платоспроможність населення, монополізм промислових підприємств і торгівлі, нестримне зростання кредитних ставок та цін на продукцію і послуги для сільського господарства потребують державної цінової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Важливе значення має регулювання вхідних цін на енергоносії та інші товари матеріально-технічного постачання. Доцільно встановити регульовані ціни на ресурси, які справляють вирішальний вплив на загальний рівень і динаміку цін у садівництві, а також на товари, виробництво яких зосереджене на підприємствах, що зацмають монопольне становище на ринку. Будь-яке підвищення цін на зазначені ресурси проти гарантованих слід компенсувати за рахунок дотацій з державного бюджету.

Актуальним є налагодження страхового механізму для утримання багаторічних насаджень через залежність їх продуктивності та якості одержаного врожаю від погодних умов. До основних причин, які зумовлюють майже цілковиту відсутність у сільськогосподарських підприємствах страхування садів і ягідників, слід віднести недостатність фінансових ресурсів, недотримання агротехнічних вимог вирощування, необізнаність і недовіра до сфери страхування. Вирощування плодоягідних культур у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності повинно підлягати страхуванню. Існуючі страхові тарифи для плодоягідних культур (8 – 9%) необгрунтовано завищені, тому вони підлягають перегляду в бік зниження, оскільки за малих обігових коштів виробників плодів та ягід їх зменшення залежно від терміну страхування та врожаю (до 10%) не можна визнати задовільним.

В промисловому садівництві важливим є формування ефективних організаційних форм господарювання. В останні роки внаслідок реформ в аграрній сфері країни активно розвивається різноукладність на основі приватизації землі та основі приватизації землі та майна. Реформування існуючих садівницьких підприємств поки ще не дало позитивного впливу на ефективність галузі, оскільки більшість із них отримали в спад-

щину від колишніх спеціалізованих радгоспів малопродуктивні і сильнорослі плодові насадження з великим різноманіттям сортів, продукція яких не є конкурентоспроможною.

Основу промислового садівництва країни складають спеціальзовані садівницькі підприємства, реформовані в господарські товариства. Переваги цієї форми господарської діяльності полягають у вирішенні проблеми персоніфікації власності великих підприємств, не руйнуючі цілісності майнового комплексу і не порушуючи його організаційно-матеріальні структури [2]. Господарські товариства найбільш пристосовані до ринкових умов, інтеграційних процесів та створення спільних підприємств з іноземними інвесторами.

У садівництві розвиватимуться різні організаційні форми господарювання. Зокрема, в останні роки в галузі формуються фермерські господарства. Основною спрямованістю такого постуту має бути поглиблення спеціалізації виробництва, розвиток ефективних форм агропромислової інтеграції, виробничої кооперації, формування належної виробничої і ринкової інфраструктури.

Таким чином, на перспективу передбачається, що у державній формі власності залишиться 1 – 2% площ плодових і ягідних насаджень. Основними виробниками плодів і ягід будуть фермерські господарства і приватні підприємства з площею насаджень 15 – 20 га, які з метою ефективного використання техніки, виробничих споруд кооперуватимуться між собою. Також, в галузі будуть функціонувати великі спеціалізовані підприємства з площами насаджень 500 – 600 га, створені в основному за рахунок залучення значних інвестицій.

Висновки. Отже, подолання негативних тенденцій та забезпечення сталого розвитку галузі можливе завдяки злагодженій роботі уряду, фахівців, науковців та господарюючих суб'єктів за наступними напрямками: удосконалення системи економіко-правового забезпечення галузі, узгодження її з міжнародними стандартами; активізація інвестиційної політики, зокрема за рахунок розширення доступу виробників плодоягідної продукції до кредитних ресурсів на пільгових умовах; удосконалення механізму регулювання ринку плодів і ягід, забезпечення умов для формування і розвитку його інфраструктури; формування ефективних організаційних структур промислового садівництва.

Список використаних джерел

1. Бабенко А.Г. Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств / А.Г. Бабенко // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 216. – С. 9 – 11.
2. Господарський кодекс України – Редакція від 03.02.2013, підстава 5073-17 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
3. Наказ Міністерства аграрної політики України № 444/74 від 21.07.2008 Про затвердження галузевої Програми розвитку садівництва України на період до 2025 року.
4. Сільське господарство України: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 390 с.
5. Панасюк О. Б. Залучення інвестицій в аграрний сектор економіки / О. Б. Панасюк // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 51–53.

Summary. Statement of the problem. *Horticulture Ukraine for most indicators can not compete with European countries. The identification of the major areas of state support of horticulture are relevant.*

Results of research. *In the article some negative tendencies in the development of industrial gardening are determined. The stress is laid on the necessity of the state support of gardening as a branch having considerable advantages over European nations according to nature and climate potential. Some reasons of decline in the fruitfulness and reduce of the industrial production of fruits and berries are determined. Some principal strategy purposes of gardening development are given. Organizational and economic factors of the extending of native fruit and berry production are taken into consideration. In order to overcome negative tendencies and to provide a stable development of the branch, some measures according to the major organizational and economic directions.*

Conclusions. *The development of Ukraine horticulture is possible by the coordinated work of government, experts and economic structures in the following areas: improving the system of economic and legal support, activation of investment policy, improving the mechanism for regulating the market of fruits and berries, improving of price policy and insurance sphere, formation of effective housekeeping forms in industrial gardening such as economic community, joint ventures with foreign investors and farms.*

Keywords: *gardening, investment policy, competitiveness, price policy, formation of effective housekeeping forms, state support.*

УДК 355.691.32

Власова В.П.
старший викладач,
Київська державна академія водного транспорту
ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті представлено зарубіжний досвід у сфері державно-приватного партнерства, розглянуто основні форми реалізації державно-приватного партнерства в морських торговельних портах.*

Ключові слова: *морський торговельний порт, державно-приватне партнерство, форми державно-приватного партнерства, концесія.*

Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство (ДПП) - одна з форм взаємодії державного і приватного секторів економіки, коли держава і бізнес об'єднуються для реалізації масштабних суспільно значущих проектів. У світі ДПП здійснюється в таких формах, як контракти на поставку продукції для державних потреб, концесії, спільні підприємства, оренда. Успішними сферами застосування ДПП є житлово-комунальне господарство, транспорт, енергетика, природні ресурси, медицина, освіта. У даній статті розглядатимуться світовий досвід та перспективи впровадження ДПП в морських торговельних портах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів державно-приватного партнерства здійснюють вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Б.Винницький, М. Лендьел, Б.Онищук, П. Сегварі, Т. Азарова, А. Мостепанюк, С. Грищенко, М. Вілісов, В. Кнаус, Н. Доценко-Білоус , Будник.В.А., Кифак А.та інші.

Особливої уваги заслуговують роботи Афанасьєвої О.К. На її думку [2] державно-приватне партнерство в морських портах слід розглядати як систему економіко-правових відносин, заснованих на принципах рівності і сумісної вигоди сторін, на засадах суспільного операторства, в які вступають суб'єкти державного та приватного секторів економіки з метою реалізації стратегічно важливих для економіки держави проектів розвитку морських портів. В Україні вже відбулося сприйняття ДПП як дієвого механізму залучення інвестицій в різні сфери господарської діяльності в тому числі і в портову діяльність, проте не визначено які форми ДПП краще застосовувати, не розроблено механізм реалізації проектів ДПП, зокрема в морських портах.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз світового досвіду впровадження ДПП в морських торговельних портах.

Викладення основного матеріалу. Практика застосування ДПП в окремих країнах показує, що цей механізм використовується там, де держава і бізнес мають взаємодоповнюючі інтереси, але при цьому не в змозі діяти повністю самостійно і незалежно один від одного.

Нами було проаналізовано досвід ДПП в Великобританії, США, Франції, Німеччині, Італії, Росії [4,5] та встановлено, що спільною рисою для всіх країн, які досліджувалися, є те, що для успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства на державному рівні були створені спеціальні інституції у вигляді центрів державно-приватного партнерства.

Аналіз практики здійснення державно-приватного партнерства в Україні порівняно з досвідом розвинених країн світу показав, що в Україні є низка перешкод на шляху реалізації ДПП. За відсутності державних гарантій через політичну нестабільність найголовнішою проблемою є значний ризик інвестування, перш за все, у капіталомісткі об'єкти. За цих умов реалізуються тільки короткочасні і найбільш прибуткові проекти, реалізація яких здійснюється у тому числі за міжнародними зобов'язаннями країни.

В Україні відбувається портова реформа, метою якої є створення сприятливих інвестиційних умов, що в свою чергу повинно привести до оновлення і створення сучасної портової інфраструктури, збереженню та створенню нових робочих місць, збільшення відрахувань до бюджету країни. На державному рівні визначено, що ДПП має стати дієвим механізмом залучення інвестицій в морські порти.

На основі аналізу джерел [1,2,3,6,8] визначено основні організаційно-правові форми ДПП в морських торговельних портах, сфери їх застосування та особливості (табл.1).

Таблиця 1

Основні організаційно-правові форми ДПП в морських портах

Форма	**Різновиди**	**Сфера застосування, особливості**	**Власність**	**Управління**	**Фінансування**
Контракт	виконання робіт, аутсорсинг, управління	використовується для підвищення ефективності діяльності за рахунок переваг приватного ведення бізнесу	державна	приватне	державне
Концесія	«Будівництво (або реконструкція)- експлуатація- передача», «Будівництво (або реконструкція)- передача – експлуатація», « Будівництво-володіння-експлуатація-передача»	Здійснення великих, капіталомістких проекттів, у т.ч. коли передача прав власності від держави приватному партнеру виключається за політичними та правовими обстави-нами	державна	приватне/ державне	приватне
Оренда	традиційна оренда, лізинг (оренда з наступним викупом)	передача приватном сектору держмайна (земля,споруди, обладнання) на умовах платності, строковості,повернення.	державна		державне/ приватне
Участь в капіталі	спільне володіння, акціонування, змішані державно-приватні підприємства	прийняття рішень здійснюється із врахуванням вкладів кожної сторони	приватна/ державна	приватне/ державне	приватне/ державне

(складено на основі [1,2,3,6,8])

Спільна діяльність здійснюється на підставі договору, укладеного між державним портом і приватним партнером. Правовий зміст спільної діяльності полягає в об'єднанні активів держави та інвестора під загальним управлінням. Спільність управління обмежує самостійність приватного партнера і таким чином не дає реалізувати повною мірою саму ідею ДПП: привнести приватну ініціативу в галузі, де держава домінує.

Як правило, в оренду передаються об'єкти рухомого майна портового господарства.

Однак така обмежена форма оренди не є повноцінним і взаємовигідним інструментом, якщо співпраця партнерів передбачає створення нових об'єктів.

Більшість світових морських держав вже давно працюють з інвесторами на концесійних умовах – Росія, Грузія, Латвія, Бельгія, Голландія, Бразилія, Сполучені Штати, Південна Корея. Особливої уваги заслуговує позитивний досвід порту Антверпен (Бельгія) в якому управління портовою територією полягає у координації та взаємодії приватним компаній яким вона надана в концесію.

Особливість концесії полягає у тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що становить предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного часу обумовлені в договорі функції і наділяє його з цією метою відповідними повноваженнями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За використання державної власності концесіонер вносить плату на умовах, передбачених в угоді.У зарубіжній практиці термін концесійної угоди становить в середньому від 15 до 30 років. Лише деякі порти чи термінали укладають угоду до 50 років, наприклад, французький порт Le Havre. В Україні концесія дозволена на 49 років [7]. Термін концесії та розмір платежів має визначатись залежно від умов договору. Як правило визначення строку дії концесійної угоди відбувається на основі наступних інвестиційних критеріїв: обсяг запланованих інвестицій, якість проекту,план-схема, ефективність використання простору, прогнозовані вантажопотоки, мінімальний тоннаж.

Важливим питання залишається визначення розміру концесійних платежів. Підходи до розрахунку платежів по greenfield-проектам (будівництво «з нуля») і brownfield-проектам (будівництво на базі існуючих об'єктів) принципово відрізняються. В Україні для морських портів не розроблена методика розрахунку концесійних платежів, а існуюча загальна методика не враховує специфіки концесії в портах.

У роботах [9,10] проаналізовано специфіку визначення розміру платежів за різними видами проектів.

Оскільки brownfield-проекти. схожі з орендою то,розхунок концесійних платежів у рамках таких проектів відбувається за аналогією з орендними, тобто, на базі вартості існуючих державних активів.[9].

Платежі за greenfield-проектом мають дві скадові:

1) фіксовані регулярні платежі за використання державної території (наприклад, причалу), переданої для цілей реалізації концесійного проекту (за аналогією з орендою землі) Вони можуть встановлюватися або у фіксованому розмірі або у процентному відношенні до вартості території, виходячи з її площі;

2) регулярні «гнучкі» платежі («through-put royalty»), розмір яких розраховується, виходячи з показників вантажообігу збудованого об'єкта концесії в тоннах або в TEU.[9,10].

Розрахунок суми концесійних платежів здійснюється не на базі майбутньої вартості побудованого концесіонером об'єкта, а виходячи з площі та вартості наданої у концесію території, а також показників вантажообігу збудованого об'єкта концесії.

На думку Кифака А. такий підхід є більш ефективним з точки зору держави. Інвестор, який вклав кошти в будівництво портового об'єкта, буде максимально зацікавлений у збільшенні його вантажообігу, що відповідно збільшуватиме не тільки прибуток інвестора, але і дохід держави від концесійних платежів. Крім того, навіть у випадку серйозного падіння вантажообігу з об'єктивних причин державі гарантується мінімальний рівень платежів за рахунок фіксований складової.

Для створення сприятливого клімату щодо використання концесійного механізму в портах вигідного та ефективного як для інвесторів, так і для держави необхідно провести адаптацію чинного концесійного законодавства України до описаного вище міжнародного досвіду.

Враховуючи світовий досвід, головними складовими успішної реалізації інвестиційних проектів в морських торговельних портах України є:

1) чітка фіксація зобов'язань основних учасників ДПП;

2) комплексний розвиток портової та залізничної інфраструктури;

3)довгострокове планування вантажопотоків для оптимального завантаження і розширення потужностей порту.

Висновки та перспектива подальших розвідок. Аналіз світового досвіду показав, що застосування ДПП в морських торговельних портах дозволяє залишати контроль держави над діяльністю портів і одночасно залучати значні капіталовкладення в розвиток портової інфраструктури, тим самим підвищуючи їх конкурентоспроможність. Концесія є однією з найпоширеніших форм ДПП в морських портах, проте для вітчизняних портів необхідно розробить власний механізм реалізації концесійних угод із врахуванням специфіки функціонування та розвитку кожного конкретного порту. Вище вказана проблема і буде предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Винницький Б., Лендьел М., Онищук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендьел., Б. Онищук, П. Сегварі – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с. – Парал. тит. арк. англ. ISBN 978-966-7048-94-5.
2. Мерзлов, И. Ю. Международный опыт развития государственно-частного партнерства в экономически развитых странах: институциональный аспект [Текст] / И. Ю. Мерзлов // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика, выпуск № 3/2012. – С. 75-81.
3. Афанасьєва О.К. Організаційно-економічні основи розвитку державно-приватного партнерства в морських портах України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.К. Афанасьєва. – Одеса, 2011. – 21 с.
4. Лихачев В. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или Как реализовать ГЧП в России. / В. Лихачев ООО «Издательство журнала «Финансы, экономика, безопасность», 2009.– С. 7–48.
5. Дутко Н. Державно-приватне партнерство : можливості та перспективи для розвитку / Н. Дутко // Управління сучасним містом. – 2008. – № 1-4/1-12. – С. 33-43.
6. Private Participation in Infrastructure (PPI) Project Database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppi.worldbank.org. – 10.11.2012.
7. Мальцева А. Как получить порты за копейку / А.Мальцева //Экономическая правда. [Електронний ресурс]. Режим доступа: http://www.epravda.com.ua/
8. Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов В.В Максимов.- М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 178 с.
9. Кифак А. Концессия: международный опыт и украинское законодательство / А. Кифак // Порты Украины. – 2012. – № 09 (121) [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://portsukraine.com/node/3059.
10. Будник В.А. Обоснование величины концессионных платежем по договорам концессии на строительство. / В.А.Будник // Проблемы современной экономики.- 2013.- №4(48) - С. 338-338.

Summary

The article deals with foreign experience in the sphere of public-private partnership. The practice of PPP in selected countries shows that this mechanism is used where the government and business have complementary interests, but not able to act completely independently from each other. The article aims at identifying the main forms of implementation of public-private partnership in commercial sea ports, taking in account world experience. Analysis of the world experience has shown that the use of PPPs in commercial sea ports, allows to leave the state control over the activity of the ports and at the same time to attract significant investment in the development of port infrastructure, thereby enhancing their competitiveness. Ukraine has already happened perception of PPPs as an effective mechanism to attract investments in various spheres of economic activity, including in the port activity, but not defined what forms of PPP is better to use not developed a mechanism for the implementation of PPP projects, in particular in the seaports. The main task of the port reform is the creation of a favorable investment conditions, which in turn should lead to the updating and creation of a modern port infrastructure, preservation and creation of new jobs, an increase of contributions to the budget of the country. At the state level, it is determined that the PPP has become an effective mechanism for attracting investments in seaports. The article identifies the main legal form of PPP in commercial sea ports, their scope and features. In the world PPP is carried out in such forms as contracts for the supply of goods for state needs, concessions, joint ventures, rent. The concession is one of the most common forms of PPP in ports, but for domestic ports must develop its own mechanism of implementation of concession agreements, taking into account the specifics of the functioning and development of each individual port.

Keywords: *commercial sea port, public-private partnership, forms of implementation of public-private partnership concession.*

УДК 338.436.33/635

Воронянська О.В.
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ЗОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

Анотація. *Доведено необхідність зростання площі зрошуваних земель в південних регіонах за рахунок зростання капітальних вкладень в зрошувальні системи та покращання якості земель в зоні зрошування, що є гарантією отримання високих сталих урожаїв і запланованих обсягів зерна.*

Ключові слова: *зрошування, урожайність, південні регіони, умови виробництва зерна, витрати на 1 га зрошуваних земель.*

Постановка проблеми. Високі завдання, які ставить перед аграрним сектором економіки держава – забезпечення продовольчої безпеки, збільшення експортного потенціалу та інші, вимагають зваженого підходу з урахуванням всіх факторів, які безпосередньо впливають на зростання урожайності зернових культур та підвищення його якості. Зрошення є тим фактором, що не тільки суттєво впливає на рівень врожаю, підсилюючи дію інших агротехнологічних факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням зростання обсягів виробництва зерна, покращання його якості, формуванню витрат на виробництво, ціноутворенню на продукцію присвятили свої наукові праці вітчизняні вчені Благодатний В.І., Бойко В.І., Дем'яненко М.Я., Коваленко П.І., Коновалов В.П., Лобас М.Г., Пазій І.П., Пасхавер Б.Й., Приймачук Т.Ю., Рильська Н.Л., Саблук П.Т., Сайко В.Ф., Ситника В.П., Шпичак О.М. Проте, економічні умови виробництва, зміна кліматичних факторів та інші обставини створюють підстави для подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є аналіз наявності та використання зрошувальних земель, обґрунтування необхідності зонального підходу до факторів виробництва зерна та фінансування меліоративних робіт.

Виклад основного матеріалу. Зернові культури, що вирощується в Україні, потребують оптимального агротехнологічного підходу, який базується на розміщенні культур після кращих попередників, використанні інтенсивних сортів зернових культур, застосуванні мінеральних і органічних добрив в науково обґрунтованих дозах, використанні системи захисту рослин від бур'янів, хвороб та шкідників.

Аграрії півдня України покладають велику надію на відновлення і розширення внутрішньогосподарських зрошувальних систем, що є запорукою отримання високих врожаїв. В Гуляйпільському районі, в якому в середньому на рік випадає 507 мм опадів, в 2013 році в ТОВ «Батьківщина» отримано 33,2 ц/га зерна, а в Якимівському районі, де середня норма опадів складає 370 мм, у тому ж 2013 році ПП «Аскон» (майже таке ж підприємство, як ТОВ «Батьківщина» за розмірами) отримано тільки 21,4 ц/га.

Якщо згадати радянські часи, то 16 з 25 районів Запорізької області мали зрошення, причому 9 районів, що ближче до Дніпра, припадало 93,8% всієї зрошуваної площі. Крім того, за державний рахунок проводилось вапнування земель задля зменшення негативного впливу поливної води і зниження солонцюватості земель. За таких умов в Якимівському районі в 1990 році в середньому біло отримано 32,0 ц/га зерна. В той час, як у 2013 році при майже повній відсутності зрошування і вапнування у кращому підприємстві цього ж району отримано 21,4 ц/га, а в середньому по району урожайність склала 15,7 ц/га.

В квітні 2014 року Запорізька обласна державна адміністрація прийняла розпорядження «Про розширення площ зрошуваних земель у Запорізькій області та забезпечення їх ефективного використання на період до 2017 року», та план заходів [1] щодо впровадження його у діяльність підприємств у

відповідності до якого вже у 2014 році передбачалося впровадити наступне:

забезпечити проведення роз'яснювальної роботи з районними радами щодо передачі внутрішньогосподарських зрошувальних систем з комунальної до державної власності;

провести роботу щодо забезпечення технологічної цілісності інженерної інфраструктури зрошувальних систем відповідно до вимог Закону України «Про меліорацію земель»;

забезпечити розроблення техніко-економічних розрахунків інвестиційних проектів відновлення зрошуваних земель;

забезпечити надання державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам на придбання сучасної дощувальної техніки та систем

краплинного зрошення за рахунок обласного бюджету;

вжити заходів щодо забезпечення надання державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам, які використовують зрошувані землі, на оплату електроенергії, що витрачається на подачу води для поливу сільськогосподарських культур;

проаналізувати ціноутворення на послуги з подачі води та у разі необхідності підготувати пропозиції щодо оптимізації мережі організацій, які здійснюють подачу води від первинного постачальника до кінцевого споживача;

забезпечити в межах обґрунтованих потреб фінансування видатків організацій, які належать до сфери управління Держводагентства і здійснюють подачу води для поливу сільськогосподарських культур [2].

Проблема зрошення і вартості послуг дуже важлива для аграрних підприємств південних регіонів, які майже кожен рік страждають від посухи (або від несприятливих зимових умов, що знищують озимину). Проте, з різних причин зрошення використовується недостатньо. Так,не зважаючи на те, що його застосування дає зростання врожаю зернових на 30-40%, а в посушливі роки – на 50-60%, в 2011 році поливалося тільки 17,7% зрошуваних земель.

Основні причини незадовільного стану з впровадженням зрошення в Запорізькій області криються в наступному: 52% – відсутність дощувальних машин на площі 96,3 тис. га; 34% – незадовільний технічний стан господарських мереж на площі 64,7 тис. га; 14% – повна непридатність до експлуатації існуючої поливальної техніки, тобто на сьогодні підлягає списанню техніка на площі 27,1 тис. га.

Відновлення зрошувальних систем заплановано проводити в два етапи: перший етап передбачає проведення робіт на площі 82,9 тис. га, з яких 21,5 тис. га або 25,9% – землі Якимівського району. На другому етапі заплановано відновлення зрошення на площі 59,2 тис. га в цілому по Запорізькій області, з яких 15,6 тис. га або 26,4% в підприємствах Якимівського району. Запланований обсяг робіт передбачає відповідне фінансування. Під час проведення першого етапу робіт мало бути виділено 1539,2 млн. грн., для проведення другого етапу – 2534 млн. грн. Треба зауважити, що за два роки площа поливу збільшилась з 42,5 тис. га до 46,2 тис. га, тобто на 8,7%, в тому числі по Якимівському району – з 14,1 тис. га до 15,4 тис. га, тобто на 9,2%.

Як бачимо, в Запорізькій області ще недостатньо залучені зрошувальні землі до поливу, наслідком чого є:

• зменшення валового виробництва сільськогосподарської продукції;

• зниження податкових надходжень до бюджету;

• збільшення бюджетних виплат на заздалегідь збиткове ведення сільськогосподарських робіт на зрошуваних землях;

• посилення залежності від кліматичних умов.

За результатами 2013 року вартість послуг з подачі води при вирощуванні сільськогосподарських культур по районам значно відрізнялась. Так у Вільнянському районі зрошення 1 га обійшлося у 230 грн., а в Якимівському – від 800 до 2800 грн. Тому, частка витрат на послуги з подачі води до фактичної собівартості сільгосппродукції вирощеної на зрошенні коливається від 14% до 36%, а частка в ціни закупки 1 кг продукції – становить від 17% до 29%. Але в середньому прибуток від зрошення з врахуванням витрат на послуги з подачі води становить при вирощуванні, наприклад, кукурудзи на зерно – 4,0 тис. грн. /га [3].

Така різниця у вартості послуг та необхідність збільшення площі зрошення, особливо в південних районах Запорізької області вказує на те, що мають існувати зональні підходи до фінансування районів в залежності від ступеня ризику від несприятливих погодних умов. Тим більше, що Україні серед основних світових виробників сільськогосподарської продукції, має одні з найкращих ґрунтів.

Як було зазначено у висновках Експертної комісії ООН у 1995 році «Зовсім недоцільно витрачати кошти на «зелену революцію», поліпшення сортів, насіння, добрива, пестициди, сільськогосподарські кадри і на розширення систем зберігання та транспортування продукції, якщо її може звести нанівець відсутність дощу в необхідний час» [4]. До того ж маємо на увазі, що відхилення вологості ґрунту від оптимальних норм на 10% веде до зниження урожайності зернових [5];

За розрахунками, наведеними у «Концепції розвитку зрошуваного землеробства агропромислового комплексу Запорізької області», розробленою у 2012 році, для забезпечення виробництва в Україні 80 млн. т зернових, 15 млн. т олійних культур, 4 млн. т м'яса, в Запорізькій області необхідно зрошувати 373,9 тис. га, в тому числі в Якимівському районі 83,6 тис. га. Для забезпечення внутрішньої продовольчої безпеки Запорізька область повинна зрошувати 226,5 тис. га, в тому числі в Якимівському районі – 50,6 тис. га. [2].

Між тим, Україна сьогодні серед світових виробників сільськогосподарської продукції найменшу має площу зрошення. Для прикладу в США зрошується 8,2% земельних угідь, в Китаї – 20,0%, в Туреччині – 1,9%, Мексиці – 6,5%, а в Україні – 0,8%.

Таким чином, якщо наша держава не хоче втратити свої позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції і, в першу чергу зерна, необхідно збільшувати площі зрошування. В цьому контексті згадаємо вислів Бутроса Галі – Генерального секретаря ООН у 1992 – 1996 роках: «Одна з найголовніших проблем людства – продовольча – буде вирішена, якщо в світі площа зрошуваних земель буде щорічно збільшуватись на 0,5%» [4].

Зростанню меліорації заважає необхідність значних капітальних витрат. Так за цінами, які склались на 1 січня 2012 року на проведення поточного та капітального ремонту внутрішньогосподарських зрошувальних мереж необхідно 4 тис. грн. на 1 гектар, реконструкцію та модернізацію – 18 тис. грн./га, оновлення дощувальних машин – 8 тис. грн./га.

Основним джерелом покриття затрат на весняно-польові роботи є власні кошти та банківські кредити. Власними коштами аграрії Запорізької області забезпечені на 86%. Додатково в 2015 році їм надано три кредити на загальну суму 4 млн. грн. Але ці гроші будуть спрямовані на компенсацію витрат на пальне. На відновлення і будування зрошувальних систем доцільно шукати інші джерела фінансування. Як один із варіантів можна розглядами фінансування на засадах державно-приватного партнерства.

Однак, як показує досвід господарств, наявність зрошувальної інфраструктури та заміна дощувальної техніки не є достатнім для забезпечення високої ефективності зрошуваного землеробства. Високі прибутки на зрошуваних землях можуть бути досягнуті лише за умови високоефективного управління всім комплексом технологій землеробства.

На півдні України зрошення завжди було гарантом сталого сільськогосподарського виробництва, а в останні десятиліття на тлі збільшення посушливості клімату його роль істотно зросла. За оцінками експертів, в Україні необхідно відновити зрошення на площі 1 млн. га і забезпечити його стабільне використання на площі до 1,5 млн. га, що дозволить щорічно додатково отримувати до 20 млн. т зернових.

Крім того, для отримання гарних врожаїв слід постійно піклуватися про стан земель, вчасно вносити органічні та мінеральні добрива, нівелювати кислотність, використовувати інтенсивні технології. Мабуть недоцільно використовувати низькоякісні землі для вирощування рослинницької продукції, тому їх слід виводити із активного сільськогосподарського обігу та переводити у пасовища та сіножаті з подальшим покращанням їх родючості, що дозволить зменшити витрати на нераціональне землекористуван-

ня та заощадити кошти, які доцільно використовувати на інтенсифікацію агровиробництва [6].

Ще раз хочеться звернути увагу на такі обставини:

- зрошувані землі дають близько 30% продукції рослинництва, проте останнім часом поливається лише 30-40% зрошуваних земель [7], що негативно відображається на урожайності сільськогосподарських культур, зокрема, по зернових вона знизилась більш як на 20%;
- врожайність на вторинно засолених ґрунтах (через використання для зрошення води низької якості та порушення науково-обґрунтованих режимів зрошення й агротехнічних заходів) значно знижується, зокрема по зернових – у 1,5-2 рази [8]. Тому треба акцентувати увагу також на факторах рекультивації земель.

Висновки. Природно-кліматичні умови зони ризикованого землеробства з одного боку сприяють отриманню зерна високої якості, а з іншого – нестача вологи призводить до втрат продукції і до недоотримання грошової виручки. Зрозуміло, що виробництво зерна в Україні можна збільшити за рахунок значного збільшення зрошення посівних площ. В першу чергу це стосується південних регіонів держави. Для проведення меліоративних робіт необхідно відновити і реконструювати меліоративні системи як внутрішньогосподарські, так і магістральні. Профінансувати виконання таких робіт доцільно на основі державно-приватного партнерства.

Список літератури.

1. План заходів щодо розширення площ зрошуваних земель у Запорізькій області та забезпечення їх ефективного використання на період до 2017 року [Електронний ресурс] – Джерело доступу: http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000035/35999/070414n116d.pdf
2. Концепція розвитку зрошуваного землеробства агропромислового комплексу Запорізької області [Електронний ресурс] - Джерело доступу:http://www.zovh.zp.ua/files/Koncepcia.pdf
3. Звіт щодо виконання Запорізьким облводресурсів заходів у 2013 році та завдання на 2014 рік [Електронний ресурс] - Джерело доступу: http://www.zovh.zp.ua/work/zvit/rez2013.pdf
4. Ромащенко М.І. Роль зрошення в забезпеченні сталого ведення аграрного виробництва в умовах природно-кліматичних змін [Електронний ресурс] – Джерело доступу: amdi.org.ua/docs/Romaschenko.ppt;
5. Мясникович М.В. Стратегия экологобезопасной реконструкции мелиоративных систем и повышения продуктивности мелиорированных земель Полесья: Государственная программа и предложения по ее решению / М.В. Мясникович, В.Г. Гусаков, И.И. Лиштван, А.П. Лихацевич // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Сер. аграрных навук. – 2002. – №4. – С. 3-9.
6. Васильев В.В. Современное состояние и эффективность использования мелиоративного комплекса Беларуси // Роль мелиорации и водного хозяйства в реализации национальных проектов: материалы междунар. науч.-практ. конф., (М., 22-24 апр. 2008 г.) / Моск. гос. ун-т природообустройства. – М.: Моск. гос. ун-т природообустройства, 2008. – С. 62-69
7. Зведений короткий звіт ННЦ «Інститут аграрної економіки» з НТП 44 «Науково-методологічне забезпечення підвищення економічної ефективності та розвитку соціально спрямованого аграрного виробництва за 2006-2010 роки та 2010 рік». –К.: НААН України, ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 53.
8. Арзуманян Т.Ю. Раціональне використання меліорованих земель Одеської області /Т.Ю. Арзуманян, В.М. Кириленко, Л.А. Щетінікова //Аграрний вісник Причорномор'я. – 2011. – Вип. 57. – С. 4.

Summary.

The fact that growth of grain crops is impossible without irrigation at the south of Ukraine is obvious. Irrigation is especially important in comparison with other land treatments in this climatic zone and, furthermore, an influence of the other factors can be increased by this process.

Steps which are oriented toward the improvement of the situation with irrigation are attempted. The governmental and regional programs are developed with the aim of expansion of irrigated lands, reconstruction and recover of reclamation projects; besides stages and expenditures are estimated. However, it has not done enough what leads to low yield and economic results. In addition, there are a lot of reasons of poor efficiency of present and workable irrigation systems. The regional program of irrigation development provides the costs of the reclamation projects on territories of risky agriculture with low level of precipitation. However, the governmental support is needed, especially in the regions which suffer significantly from adverse weather conditions, for reclamation works that would be focused on irrigation and recultivation. The precise example of such lands in Zaporiggya region is Akimivskyi district which would be very productive when requirements that mentioned above were implemented.

Prospective growth of grain production and export depend on irrigation development. This trend corresponds to global tendency in agriculture and helps to glut the internal market and to scale up the export.

Keywords: *irrigation, yield, southern regions, the terms of grain production, the cost of 1 ha of irrigated land.*

УДК 336.77:332.2

Данкевич В. Є.,
к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту ЗЕД
Житомирський національний агроекологічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ УРОКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ БАНКІВ

Анотація. *Досліджено сучасні методологічні підходи до суті ринку сільськогосподарських земель. Зазначено функції ринку землі й основні умови ефективного його функціонування в аграрному секторі економіки України. Висвітлено особливості формування інфраструктурного забезпечення ринку землі у європейських країнах. Вивчено зарубіжний досвід діяльності земельних банків. Розглянуто першорядні завдання, які вирішуються за допомогою земельних банків в умовах цивілізованого ринку землі у країнах ЄС. Встановлено, що одним із напрямів одержання кредитів для сільськогосподарських товаровиробників може бути застава землі, механізм якої працюватиме лише в умовах запровадження ринку сільськогосподарських земель та створення спеціальної фінансової установи – земельного банку.*

Ключові слова: *європейський досвід, ринок земель, сільськогосподарські землі, ефективність, оренда, іпотека, земельний банк.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання в аграрній сфері України важливого значення набуває формування дієвих механізмів ефективного використання земельних ресурсів. З їх становленням і розвитком пов'язане створення умов реалізації права на земельну власність, розгортання іпотечних процесів у сільському господарстві для залучення капіталовкладень, без яких неможливі формування та функціонування ефективного землевласника. Відсутність ринкових механізмів та інституційного забезпечення у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення посилює тіньовий сектор позаринкового обігу земель, ускладнює налагодження взаємовигідних відносин між суб'єктами господарювання, поглиблює проблеми соціально-економічного відродження сільських територій.

Запорукою успішного розвитку аграрного сектора економіки є наявність дієвої системи земельно-іпотечного кредитування, ключовою ланкою якої виступають спеціалізовані кредитні інститути [1,2]. Дані організації сприяють підвищенню ефективності виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників, враховуючи їх потреби та особливості ведення бізнесу. В Україні у зв'язку із завершенням земельної реформи, яка вимагає запровадження ринку землі та формування його відповідної інфраструктури, постало питання щодо створення спеціального кредитно-фінансового інституту – державного земельного банку, який сприятиме ефективному управлінню сільськогосподарськими землями, здійснюватиме фінансово-кредитну діяльність, створюватиме необхідні фінансові умови для розвитку та підтримки малого і середнього бізнесу на сільських територіях. Необхідним наразі є використання передового досвіду країн ЄС, у яких є значні напрацювання щодо функціонування земельних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі приділено достатньо уваги необхідності функціонування земельного банку в аграрному секторі економіки. Вагомий внесок у сучасну розробку проблем інфраструктурного забезпечення для ринку сільськогосподарських земель внесли, передусім, зарубіжні дослідники, зокрема: Е.Дж. Долан, Д. Блевінс, Ю. Штайн, М. Дестресс, Р. Страйк, М. Фохлер, П. Паул, А. Райф, В. Венор, Ф. Вензель, П. Самуельсон, Х. Ламперт та ін. Теоретичні та прикладні аспекти кредитування сільськогосподарських товаровиробників банками та необхідності створення й функціонування державного земельного банку досить глибоко висвітлені у наукових працях вітчизняних науковців: В. Алексійчука, В. Амбросова, В. Гейця, В. Годуна, О. Гудзь, М. Дем'яненка, В. Лагутіна, П. Лайка, Б. Луціва, Г. Мазнєва, М. Маліка, О. Непочатенко, П. Саблука, В. Савчука, П. Стецюка та ін.

За 2010–2014 рр. з'явилася низка публікацій фахівців з питань функціонування земельних банків у сучасних умовах України – О. Євтуха, О. Красникової, С. Кручка, С. Шкрярука та ін. Водночас, високо оцінюючи існуючі напрацювання, слід відмітити, що подальшого дослідження потребує зарубіжний досвід розвитку земельних банків. Практично відсутні публікації, що стосуються вивчення передового досвіду діяльності спеціалізованих земельних банків, ролі держави у процесі їх створення та функціонування. Це визначає актуальність та значимість даної статті, її мету та завдання.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення європейського досвіду функціонування земельних банків в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з наявних станом на 01.01.2015 р. нормативно-правових актів, в Україні планують створити унікальну структуру – державний земельний банк, який буде поєднувати у собі функції щодо управління землями державної власності та кредитного забезпечення аграрного виробництва, у тому числі під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення [8,9]. Проведені дослідження підтвердили, що при розробці організаційно-економічного механізму функціонування земельних банків в Україні варто використовувати методологічні уроки європейського досвіду (табл.1).

Спеціалізовані установи для управління землями державної власності були створені у Словаччині – Словацький земельний фонд, Угорщині – Національний земельний фонд, Чехії – Земельний фонд, Польщі – Агентство сільськогосподарської нерухомості, Литві – Національна земельна служба, Латвії – Державна земельна служба, Данії – Департамент консолідації земель, Нідерландах – Служба управління землями і водами, Болгарії – Національна компанія "Земля"[3]. Завдання даних установ полягають у наданні кредитів товаровиробникам, здійсненні управління державними землями, консолідації подрібнених земельних ділянок, забезпеченні розвитку сільських територій.

Якщо звернутися до досвіду країн ЄС спостерігається така практика: країни створюють установи з управління державними землями та сприяють прямо чи опосередковано створенню спеціалізованих фінансових установ для розвитку кредитування сільського господарства. У Німеччині іпотечні банки надають позики під заставу земельних ділянок і випускають боргові зобов'язання. Згідно чинного законодавства, іпотечна позика не може перевищувати 3/5 вартості земельної ділянки, яка заставляється. Кредити надаються на 6, 10, 15, 20 років під 8–9 % річних.

У Франції основним кредитором аграрного сектору економіки є кооперативна кредитна система "Credit Agricole", на яку приходиться до 70 % загальної фермерської заборгованості, у тому числі довгострокової під забезпечення нерухомим майном. "Credit Agricole Group" є лідером ринку у Франції і один з найбільших банків у Європі: 54 млн клієнтів, 160 тис. співробітників, 1,2 млн акціонерів і 6,5 млн кооперативних акціонерів в основі його діяльності [4].

У Нідерландах основним кредитором сільського господарства виступають створені у кінці XIX ст. місцеві кредитно-ощадні товариства, об'єднані на кооперативних засадах Центральним кооперативним селянським банком – "Rabobank". Характерною рисою розвитку даної кооперативної кредитної системи є те, що її становлення і розвиток здійснювалися при повній відсутності державної підтримки, навіть у період криз. Станом на 2014 р., "Rabobank" відноситься до числа найбільших банків світу і займає друге місце за розміром капіталу серед банків Голландії.

У Великобританії з 1928 р. функціонує Сільськогосподарська іпотечна корпорація, якій належить 5 провідних банків країни. Вона є основним іпотечним інститутом, що здійснює довготермінове кредитування фермерів під заставу нерухомості. Провідні позиції в кредитуванні фермерів, у тому числі іпотечному, займає державна Фермерська кредитна корпорація, яка надає позики строком до 30 років [5].

Таблиця 1

Європейський досвід розвитку земельних відносин

Країна	Особливості розвитку земельних відносин
Франція	Законодавство Франції зорієнтоване на збереження цільового призначення аграрних земель. У сільській місцевості не допускають розвитку поселень міського типу, а будівельні роботи на відповідних угіддях обмежені лише зведенням потрібних для хазяйнування споруд. Заборонено купівлю-продаж особливо родючих земель для несільськогосподарського використання. Власник не повинен залишати без обробітку сільськогосподарські землі більш ніж п'ять років (потім землю можуть передати іншим особам в узаконеному порядку).
Німеччина	У Німеччині одним із головних ризиків вільного ринку землі є подрібнення селянських господарств та ділянок під час успадкування чи зміни власника, що може зменшити обсяги агровиробництва. В країні передбачено відповідний дозвільний порядок для наділів площею понад 1 га. Потенційний покупець має обґрунтувати мету придбання землі й подати свідоцтво щодо фахової підготовки. Іноземцям можуть відмовити у дозволі під приводом, що придбання суперечить "заходам стосовно вдосконалення аграрної структури", або з інших мотивів.
Польща	У 1998 р. в Польщі ухвалили закон, який дозволив продаж сільськогосподарських угідь, а також дав змогу місцевим органам селянського самоврядування проводити торги й запроваджувати конкурсну систему розподілу земельних ресурсів, яка сприяє максимальній приватизації наділів та створенню ринку землі. Передача її селянам відбувається за договором купівлі-продажу або оренди. Агентство сільськогосподарської власності державної скарбниці викуповує в індивідуальних господарств землю та нерухомість і продає перспективним власникам. Польща запровадила 12-річний мораторій на купівлю іноземними компаніями земель від моменту вступу в ЄС.
Угорщина	В Угорщині у 1989 р. був прийнятий закон про купівлю-продаж земель, що фактично запровадив їх вільний обіг. Розпаювали суспільне майно аграрних підприємств. Громадяни можуть придбати до 300 га сільськогосподарських земель відповідного призначення. До 2011 р. право їх купівлі-продажу поширювалося тільки на громадян Угорщини. Під час купівлі сільськогосподарських угідь (до 100 га) власник може отримати банківський кредит на 10 років обсягом 70% від вартості землі. Державний земельний банк Угорщини надає тільки довготермінові кредити, а земельний фонд викуповує ділянки у громадян, які одержали їх від держави під час приватизації і не бажають на них працювати.
Чехія	У Чехії всі земельні угіддя, залежно від ґрунтово-кліматичних умов, класифікували на 44 податкові групи: за кращі фіскальний збір становить 930, за найменш родючі – 10 крон за гектар. Землю слід обов'язково використовувати для сільського господарства упродовж трьох років від моменту купівлі. Переважне право на придбання державних земель аграрного призначення мають чеські фермери, у приватній власності яких не менш ніж 10 га і які постійно працюють у межах відповідної територіальної громади мінімум три роки, а також орендарі ділянок площею до 500 га, якщо вони винаймають їх понад три роки.

Джерело: адаптовано [5,6,10].

У європейських країнах однією із провідних цілей діяльності земельних банків є поліпшення структури фермерських господарств. Регулювання діяльності іпотечних банків покладається на Державну комісію з фінансового нагляду, головне завдання якої полягає у контролі за дотриманням чинного законодавства. Іпотечні банки Європи мають доступ до системи реєстрації прав власності на нерухоме майно і земельного кадастру у режимі реального часу, і тому можуть у будь-який час перевірити, хто є власником того чи іншого об'єкта нерухомості чи наявність обтяжень на цей об'єкт.

Україна, намагаючись наслідувати приклад європейських країн і розуміючи важливість розвитку аграрного сектора, розпочала процес створення спеціалізованої фінансової установи – Державного земельного банку [7]. Рішення про створення було задекларовано у постанові КМУ від 2 липня 2012 р. № 609, яка передбачала створення публічного акціонерного товариства "Державний земельний банк" із статутним капіталом 120 млн грн, 100 % статутного капіталу якого належить державі.

Державний земельний банк має створюватися у порядку, встановленому для державних банків Законом України "Про банки та банківську діяльність" [7]. У відповідності до прийнятого Верховною Радою України у першому читанні законопроекту №9001-д "Про ринок земель", Державний земельний банк України здійснюватиме: кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу землі, іншої нерухомості та майна; кредитування громадян під заставу нерухомості для розвитку особистого селянського господарства; контроль за цільовим використанням наданих кредитів; купівлю, продаж, передачу в оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного виробництва та фермерського господарства; участь у реалізації державних цільових програм, спрямованих на підтримку та розвиток аграрного сектора економіки.

Започаткуванням ринку земель сільськогосподарського призначення дасть можливість задіяти у кредитуванні механізм застави земельних ділянок та прав на них. В Україні за земельними ділянками, що перебувають в оренді станом на 01.01.2014 р. (17,4 млн га), потенційні обсяги кредитування можуть досягнути 200–280 млрд грн. Сформована таким чином ресурсна база Державного земельного банку дозволить створити його кредитний портфель у 2016–2020 рр. в обсязі не менше 34 млрд грн [3]. При цьому буде можливість доступу до кредитних ресурсів не лише у сільськогосподарських підприємств, а й у господарств населення, які потребують збільшення обігових коштів.

Прогнозні розрахунки доходів і витрат Державного земельного банку показують його ефективність у довгостроковій перспективі (табл. 2). Одним із основних шляхів переходу до ринкових відносин в аграрній сфері, є створення дієздатної іпотечної системи. Отримання грошей під заставу земельної ділянки сільськогосподарського призначення, було одним із перших і найбільш суттєвих серед різновидів позик, що відіграли важливу роль у становленні та розвитку аграрного сектору країн ЄС. Україна у цьому контексті не є винятком. Розбудова ринкових відносин на основі приватної власності на землю є головною метою аграрної реформи, що розпочалася в першій половині 1990-х років. Але досягнення її неможливе без заснування фінансової установи іпотечного характеру.

У 2013 р. були здійснені поправки до законодавчих актів України, які передбачали створення банку з метою забезпечення сприятливих умов для розвитку економіки та сільського господарства, функціонування ринку земель, підтримки товаровиробників, переважно малого та середнього фермерського господарства, зміцнення та реалізація виробничого і торгового потенціалу сільського господарства, а також одержання прибутку від здійснення банківських операцій. Державний земельний банк наділяється правом купувати і продавати земельні ділянки, передавати їх в оренду та інше користування, що не притаманно діяльності звичайних комерційних банків.

Таблиця 2

Прогнозні розрахунки доходів і витрат Державного земельного банку, млн грн

Рік	Всього	Сплата земельного податку до місцевих бюджетів, 0,1 %	Видатки на утримання	Перерахування коштів до бюджету, 30 % доходу	Інші витрати, до 10 % від доходу
2015	686,88	42,26	53,00	443,72	147,91
2016	745,68	46,11	54,00	484,18	161,39
2017	803,33	49,89	55,00	523,83	174,61
2018	859,97	53,60	56,00	562,78	187,59
2019	915,57	57,25	57,00	601,11	200,37
2020	970,71	60,85	58,00	638,90	212,97
2021	1025,05	64,40	59,00	676,23	225,41
2022	1078,83	67,92	60,00	713,18	237,73
2023	1132,17	71,41	61,00	749,82	249,94
2024	1185,15	74,88	62,00	786,21	262,07
2025	1237,86	78.32	63,00	822,41	274,14

Джерело: адаптовано [3].

Основні завдання державного земельного банку є консолідація земельних ділянок і передача їх в оренду, збільшення відсотка оренди державних земель з нинішніх 13 % до 85 %, фінансова підтримка розвитку малого і середнього агробізнесу, підтримка державних програм розвитку аграрного сектору економіки на основі поворотного фінансування.

Проведені дослідження підтвердили важливу роль земельних банків у схемі включення вартості землі в ринкове середовище. При цьому встановлено, що проблемними питаннями станом на 2014 р. є те, що розвиток кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення не буде нарощуватися швидкими темпами, навіть при знятті мораторію на їх продаж. Зазначене обумовлено існуючим протиріччям між дрібним землеволодінням та крупними агрохолдингами в Україні. Більшість власників сільськогосподарських угідь на сьогодні передають свої землі в оренду, а потребу у кредитах мають, в основному, товаровиробники, які виступають як орендарі земельних ділянок, однак, вони не можуть використовувати останні як заставу.

Державний земельний банк має стати універсальною фінансовою установою, яка буде активно співпрацювати з комерційними банками України у частині рефінансування, надання та отримання гарантій, а також брати на себе частину ризиків, пов'язаних з кредитуванням аграріїв. Одним з основних завдань Державного земельного банку є пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу землі. Нині в Україні тимчасово встановлено мораторій, який обмежує конституційні права громадян. Таким чином залишається законодавчо заблокованим обіг земель сільськогосподарського призначення, які становлять найбільший сегмент ринку земель.

Висновки. У сучасних умовах господарювання в Україні існує ряд об'єктивних передумов для запровадження моделі діяльності земельного банку в якості державного регулятора на ринку сільськогосподарських земель. Найсуттєвішими серед них є наступні: переважна частина земель сільськогосподарського призначення розпайована і знаходиться в приватній власності; власники цієї землі залишаються безправними, оскільки жодних інших можливостей, крім передачі своєї землі в оренду, у них немає; вартість земельних ділянок точно не визначена.

Історичний досвід найбільш розвинутих країн ЄС підтвердив, що створення Державного земельного банку сприятиме виконанню державних завдань в аграрній сфері. Крім того, поява фінансової установи, що матиме можливість кредитувати під значно нижчу за ринкову вартість ресурсів надасть можливість: стимулювати інтерес банківського сектору до сільськогосподарських товаровиробників; реалізувати державні програми розвитку аграрного сектора економіки та інфраструктури села; консолідувати інформаційну клієнтську базу, надавши прозорі механізми щодо контролю використання державних коштів; диверсифікувати кредитні ризики за рахунок перерозподілу їх на банківському ринку, підвищуючи тим часом вартість застави; забезпечити продовольчу безпеку держави з одночасним стимулюванням розвитку сільськогосподарських товаровиробників і, як наслідок, – підвищити зайнятість на сільських територіях.

Враховуючи національні особливості України, доцільно скористатися позитивним досвідом включення землі в економічний обіг у ЄС та розробити механізм функціонування Державного земельного банку України. Діяльність даного суб'єкта ринку земель змінить роль держави у системі регуляторної політики, створить цивілізований економічний механізм контролю за ринком сільськогосподарських земель. Як показав досвід ЄС, діяльність фінансових інститутів суттєво впливає на рівень розвитку аграрного сектора економіки, задоволення попиту населення у продуктах харчування та поліпшення соціально-економічного становища сільських територій.

Список літератури

1. Бурденюк В. Земельні реформи на теренах України. Чого вчать здобутки та прорахунки? / В. Бурденюк // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 1. – С. 16.
2. Гай-Нижник П.П. Український Державний Земельний банк в світлі офіційних документів Гетьманату 1918 р. / П. П. Гай-Нижник // Український селянин: зб. наук. пр. Черкаського національного ун-ту ім. Б. Хмельницького. – 2008. – Вип. 11. – С. 27–29.
3. Економічна правда. Земельні активи. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2013/10/29/400631/
4. Квітка Г. Досвід землеволодіння: аграріям об'єднаної Європи затісно господарювати / Г. Квітка // Землевпорядний вісник. – 2009. – № 8. – С. 40–46.
5. Коритник М. Порівняльний аналіз земельних відносин в Україні з країнами з розвинутою економікою / М. Коритник, О. Шпичак // Вісник Хмельницького національного університету 2009, № 6 Т. 1. – С. 256–257.
6. Нечипоренко О. Світова практика розвитку земельних відносин / О. Нечипоренко // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 154–157.
7. Про затвердження Статуту публічного акціонерного товариства "Державний земельний банк" Постанова Кабінету міністрів України від 25 липня 2012 р. № 934.
8. Про створення Державного земельного банку Постанова Кабінету міністрів України від 2 липня 2012 р. № 609.
9. Проект Закону України "Про ринок земель" № 9001-1 від 19.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb
10. Шафранська Л. Консолідація земельних ресурсів та земельні банки. Чим обґрунтовується доцільність їх функціонування? / Л. Шафранська // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 11. – С. 17–21.

Summary.

Introduction. *The adherents of farm land market point out that it must function, as the private ownership of land encourages its effective use. The opponents of farm land market formation state that at the present state of development the inclusion of land in the economic turnover is inexpedient, since this can entail a number of negative consequences. The formation of the market of land resources is of the greatest interest to international corporations and financial organizations as well as to monopoly-and-financial groups which will buy up lands under favorable for them conditions, artificially sustaining low land prices. The land market will deprive of the property right to land those who work on it, and the setting up of mortgage banks will cause land plot losses by peasants.*

Results. *Domestic economic publications present different views on the interpretation of the essence of farm land market. From the legal point of view it is a totality of social relations which are regulated by the provisions of active legislation in the course of land redistribution by governmental and local authorities. The concept of land market also includes the system of legal and economic relations concerning the ownership, use and disposition of land plots. Publications most often interpret land market as a purchas-sale process which is the implementation of the mechanism of land supply and demand interaction. The idea of land market being a medium of land redistribution among its owners by economic methods on the basis of competitive supply and demand, it is worth of paying attention to.*

This article describes the current methodological approaches to the essence of the market for agricultural land. We noted features of the land market and its main conditions for effective functioning in the agrarian sector of

Ukraine. The peculiarities of the formation of a land market infrastructure provision in developed countries. Study of foreign experience of land banks. The study considered the primary problem to be solved by means of land banks in terms of civilized land market in foreign countries. We found that one of the ways of obtaining loans for agricultural producers can pledge land mechanism which will work only in a market introduction of agricultural land and the creation of a special financial institution – the land bank.

Conclusions. *The development of farm land market in Ukraine is taking place together with the creation of the competitive environment in the national economy and building up of the specialized infrastructure. The effective functioning of this market provides for the control on the part of the state which must regulate land redistribution, determine the size of private landholdings and control their intended use. The land market regulation is that with the aid of market mechanisms and government control the land would pass from ineffective producers to more effective ones.*

The farm land market functioning in economic, natural and legal aspects requires the adherence to a number of principles which must be the basis, central idea and foundation of the market land system. The fundamental principles of farm land market forming and its stable functioning should be the government regulation, freedom in the activities of economic management entities, self-financing, economic responsibility for management results and competition on the land market. Although the Ukrainian authorities are still working on the final version of the land market bill. Lawmakers are currently discussing many limitations concerning land ownership, lease rights, preemptive rights and size of land plots to own. Below we provide a brief analysis of how land reform was carried out in peer countries and compare Ukrainian lawmakers' initiatives.

Keywords: *european experience, agricultural land, land bank, efficiency, lease, mortgage, land market.*

УДК 334.758.4:338

Данкевич Є. М. д.е.н.
науковий співробітник лабораторії економіки,
Інститут сільського господарства Полісся НААН України

РОЗВИТОК МІЖГАЛУЗЕВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ

Анотація. *Вивчено та проаналізовано сучасні тенденції розвитку міжгалузевої інтеграції в аграрному секторі економіки. Висвітлено організаційно-економічний механізм побудови вертикально інтегрованих формувань. Розглянуто особливості господарської діяльності найбільших інтегрованих структур в аграрному секторі економіки України. Розкрито переваги та ризики міжгалузевої інтеграції у сучасних умовах господарювання. Науково обґрунтовано пропозиції щодо перспектив подальшого розвитку інтегрованих структур у контексті економічної, екологічної та соціальної спрямованості їх виробничої діяльності.*

Ключові слова: *міжгалузева інтеграція, ринкова економіка, синергетика, міжгалузеві зв'язки, готова продукція, ефективність, експорт.*

Постановка проблеми. Налагодження інтеграційних взаємодій, що відбуваються на тлі недосконалих майнових і земельних відносин, вимагає відпрацювання ринкового механізму, дотримання норм чинного законодавства, вирішення соціальних та екологічних проблем сільських територій. Нових методологічних підходів до вивчення і вирішення потребує питання організації сучасного типу господарювання і формування на цій основі раціональних галузевих пропорцій у ланцюжку "виробництво–переробка–збут"[2].

Розвиток конкурентоспроможного агропромислового виробництва та його концентрація на сільських територіях потребують принципово нових підходів до організації господарського процесу, спрямованих на підвищення його ефективності. Передусім, це пов'язано з необхідністю запровадження механізмів ресурсного, технологічного та організаційного оновлення, залучення інвестицій, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників, врегулювання міжгалузевих диспропорцій, усунення посередницького впливу, побудови замкнутого циклу виробництва, збільшення мережі з переробки та реалізації продукції, виходу на зовнішні ринки продукції і капіталів, впровадження інновацій та розбудови інфраструктури. Цим на даному етапі і зумовлений активний розвиток міжгалузевої інтеграції, що й обумовило вибір теми дослідження.

Сучасний стан розвитку аграрного сектора економіки ставить перед інтегрованими підприємствами особливі завдання. Наразі необхідно зосередити увагу на формуванні взаємовигідних відносин між суб'єктами міжгалузевої інтеграції з метою уникнення соціальної напруги та встановлення партнерських відносин між інтегрованими підприємствами та територіями, у межах яких вони ведуть господарську діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання особливостей розвитку міжгалузевої інтеграції привертає увагу багатьох вчених-економістів. Теоретичні та практичні аспекти формування інтегрованих підприємств знайшли широке відображення у працях провідних вітчизняних та іноземних вчених: В. Г. Андрійчука, П. П. Борщевського, Б.З. Дворкіна, П. К. Канінського, М. Ю. Коденської, О.В. Крисального, К.К. Кумехова, В.З. Мазлоєва, А. Г. Мазура, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, В. Д. Мінгалева, О. М. Онищенка, Б. Й. Пасхавера, О. А. Родіонової, П. Т. Саблука, О. М. Сьоміна, В. К. Терещенка, М. А. Хвесика, В. М. Яценка та ін. Зазначені науковці внесли суттєвий вклад у дослідження питання розвитку інтеграції. Проте, необхідність нарощування виробництва та потреба у відновленні сільських територій вимагають проведення комплексного і системного дослідження специфіки діяльності інтегрованих структур в аграрному секторі економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей розвитку міжгалузевої інтеграції в аграрному секторі, окреслення переваг та ризиків формування інтегрованих структур.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція означає організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різнорідних видів діяльності з притаманними їм функціями з метою виробництва кінцевого продукту і доведення його до споживача, а також досягнення на цій основі вищих економічних результатів. Міжгалузева інтеграція являє собою розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Посилення таких зв'язків є закономірним явищем [1]. У процесі поглиблення суспільного поділу праці сільське господарство самостійно вже не може забезпечувати умови власного відтворення та потребу системності у розвитку.

Міжгалузева інтеграція передбачає тісну взаємодію та переплетення сільського господарства і промисловості, підприємств інших сфер аграрного сектору економіки, їх взаємопроникнення, органічне злиття для підвищення ефективності. Сучасні тенденції в аграрному секторі економіки зумовлені необхідністю пошуку та впровадження нових форм і механізмів взаємодії суб'єктів господарювання, створення агропромислових об'єднань нового типу, адаптованих до потреб та умов сучасного ринку. Розглянуті тенденції сприяють формуванню різних напрямів інтеграційних процесів (табл. 1).

Таблиця 1

Основні напрями об'єднання суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки

Напрям	Характеристика
Інтеграція	Розвиток стійких взаємозв'язків за рахунок зближення й поступового об'єднання галузей і підприємств аграрного сектору економіки, які об'єктивно орієнтовані на поєднання їхніх матеріальних інтересів та взаємопов'язані між собою технологічно у процесі виробництва
Корпоратизація	Об'єднання та залучення приватного капіталу взаємодоповнюючих підприємств на акціонерних засадах для спеціалізованого виробництва, переробки і збуту харчових продуктів на зовнішньому і внутрішньому ринках, з метою збільшення прибутку акціонерів
Кооперація	Добровільне колективне об'єднання власності різних об'єктів і форм та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності, з метою задоволення економічних, соціальних й екологічних потреб
Кластеризація	Об'єднання капіталу взаємодоповнюючих підприємств різних галузей і пов'язаних з ними за географічною й функціональною ознаками органів державного управління та наукових закладів для спільної діяльності на певній території з виробництва конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції

Джерело: [7, 9].

Найпоширенішим напрямом об'єднання суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки є інтеграція. За рахунок інтеграції істотно підвищується роль сільського господарства у розвитку і поглибленні міжгалузевих зв'язків у межах аграрного сектору економіки. Вироблена у цій сфері продукція надходить на промислову переробку, причому частка сільськогосподарської сировини, що використовується для промислової переробки, постійно зростає і нині перевищує 60 %. Зважаючи на досвід індустріально розвинутих країн, у яких даний показник досягає 90 %, сучасні тенденції до прискореного розвитку переробних підприємств є позитивними [10]. Наразі спостерігається значне розширення і поглиблення міжгалузевих зв'язків за двома напрямами – з одного боку, у результаті задоволення всезростаючих потреб сільського господарства продукцією фондоутворюючих галузей, а з другого, – через збільшення поставок сільськогосподарської сировини на промислову переробку галузям харчової промисловості. У сукупності це характеризує міжгалузеву інтеграцію як процес, що відбувається за певних передумов і має вигоди та стимули для її учасників (табл. 2).

Таблиця 2

Стратегічні орієнтири учасників інтеграційних процесів

Учасник	Потреба	Механізм досягнення
Галузі, що виготовляють засоби виробництва	Конкурентоспроможність виробленої продукції, ринки збуту	Залучення інвесторів, запровадження новітніх інноваційних технологій
Галузі сільського господарства	Підвищення товарності виробленої продукції, зниження собівартості та отримання прибутку від реалізації	Диверсифікація діяльності, кількісне та якісне покращення активів, підвищення конкурентоспроможності продукції
Галузі промисловості з переробки сільськогосподарської продукції	Контроль сировинного ринку, вплив на формування кількісних, якісних та цінових показників, зміцнення позицій на ринку збуту продукції	Формування сировинних зон, впровадження систем управління якістю продукції відповідно до міжнародних стандартів
Галузі виробничої та соціальної інфраструктури	Необхідність впровадження наукових розробок, розбудова інфраструктурних елементів	Спільне фінансування учасниками інтегрованого об'єднання програм розвитку сільських територій

Джерело: власні дослідження.

Особливість інтеграції як вагомого інструменту підвищення ефективності господарювання в аграрній сфері полягає у створенні додаткового ефекту, який дає можливість збільшувати кількісні та якісні показники діяльності всіх учасників процесу [3,5]. При цьому, з урахуванням досвіду проведених реформ у країнах світу, вибір напрямів аграрної інтеграційної політики повинен мати добровільний характер, без застосування адміністративних важелів з боку держави.

Завдяки міжгалузевій інтеграції вдалося досягнути покращення результатів господарської діяльності в економіці України. Особливо це проявилося у кризові роки, коли сільське господарство стало одним із локомотивів розвитку економіки. Впродовж 2010–2014 рр. Україна була одним з найбільших виробників та експортерів зерна: пшениці – 6 млн т експорту (№ 7 у світі); ячменю – 4 млн т експорту (№ 3 у світі); кукурудзи – 5,5 млн т експорту (№ 4 у світі); соняшнику – 1,3 млн т експорту (№ 3 у світі); ріпаку – 0,2 млн т експорту (№ 3 у світі) [4].

Для аграрного сектора інтеграційні об'єднання, у даний час, особливо важливі, оскільки сприяють входженню до світової економічної системи, прискореному досягненню необхідного рівня конкурентоспроможності [8]. В Україні за останні 10 років відбулася капіталізація аграрних підприємств, виникла значна кількість інтегрованих товаровиробників, середній розмір яких сягає понад 50 тис га. Характерною тенденцією є розширення обсягів та сфер їх діяльності.

Провідні позиції в аграрному секторі економіки України займає інтегроване підприємство "Ukrlandfarming plc", до складу якого входить низка компаній: "Райз", "Дакор Агро Холдинг", ТОВ "Агро-Альфа", "Авангард". Наявні ресурси в умовах міжгалузевої інтеграції дозволяють учасникам об'єднання застосовувати сучасні технології виробництва та бути конкурентоспроможними на світовому ринку. Значних результатів вдалося досягнути за рахунок запровадження замкнутого циклу виробництва продукції [6].

Для прикладу, до складу ПАТ "Райз" входять: цукровий завод, 3 елеватори загальною потужністю майже 620 тис. т одноразового зберігання, 5 насінних заводів, 5 дочірніх підприємств, які спеціалізуються на дистрибуції високоякісного насіння, засобів захисту рослин, мінеральних добрив, сільськогосподарської техніки та торгівлі. Компанія має 64 філіали по всій території України,

два дочірні підприємства в Росії і одне – в Молдові. Основними сферами діяльності є агровиробництво, переробка, зберігання та надання послуг.

Інтегроване підприємство "Дакор Агро Холдинг" спеціалізується на вирощуванні зернових та олійних культур. У 2010 р. – побудовано 4 елеватори потужністю 50 тис. т кожен, 5 цукрових заводів. У ТОВ "Агро-Альфа" здійснюється вирощування зернових та технічних культур, розведення ВРХ поголів'я, а компанія "Авангард" за підсумками 2010 р. займає на ринку яєць 26 %. У результаті IPO на Лондонській фондовій біржі в травні 2010 р. залучено понад 200 млн дол. США.

Прагнення до монополізації ринків, великі розміри, рентоорієнтована поведінка визначають інтегровані структури як найбільш конкурентоспроможні серед вітчизняних підприємств, сприяючи ще більшому їхньому укрупненню. Розрахунки свідчать, що 10 найбільших агрокомпаній України за 2010–2014 рр. збільшили свій сумарний доход (без урахування рівня інфляції) у понад три рази, а обсяг чистого прибутку – більше ніж у 7,8 рази. З урахуванням рівня споживчих цін, чистий доход зріс удвічі, маса чистого прибутку – у 4,9 рази.

Беручи до уваги дані УКАБ, 100 найбільших інтегрованих формувань України у 2012–2013 рр. реалізували товарів (робіт, послуг) на суму 53,3 і 68,3 млрд грн відповідно, це становить 60,9 % і 66,9 % від загального чистого доходу галузі і щороку зростає, що свідчить про підвищення ролі цих об'єднань підприємств у вітчизняному агробізнесі [6].

За рахунок залучення фінансових ресурсів та сучасних технологій інтегровані структури змогли досягнути значних результатів господарської діяльності. Економічна доцільність розвитку інтегрованих формувань передбачає загальну економічну мету їхнього створення і низку механізмів переважно рентного характеру щодо її досягнення. При цьому, процес проходження інтеграційних міжгалузевих зв'язків досить складний, поряд з перевагами має певні загрози та вимагає постійного вдосконалення (табл. 3).

Зважаючи на те, що більшість інтегрованих формувань є повністю інформаційно закритими, то проведення якісного аналізу їхньої діяльності унеможливлюється. Більше того, інтегровані структури не є законодавчо визначеною правовою формою суб'єктів господарювання, вони організовані переважно у вигляді акціонерних товариств або товариств з обмеженою відповідальністю, бухгалтерська і фінансова звітність яких не є консолідованою, тому регуляторний вплив держави на них обмежується. При цьому, проведений аналіз свідчить, що більшість інтегрованих формувань України зареєстровані на Кіпрі в офшорній зоні Нікосія, що дає їм змогу застосовувати низку напівлегальних схем обороту товарів та коштів.

Результати дослідження підтверджують, що ряд інтегрованих компаній, повністю або частково, у перший рік роботи не розпочали виробничу діяльність на орендованих землях. Характерним для них є запровадження монокультури та порушення нормативів структури посівних площ, передбачених Постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2010 р., № 164 "Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах".

Безсистемне ведення сільськогосподарського виробництва багатьма інтегрованими формуваннями негативно впливає на галузь переробної промисловості: демонтовано значну кількість комбікормових, цукрових, льонопереробних, крохмальних, спиртових та інших заводів; працездатне населення втратило роботу, а державний бюджет, кошти для утримання соціально-побутової сфери та розвитку сільських територій. Наразі важливим є відновлення втрачених взаємозв'язків між товаровиробниками та збалансування галузевих пропорцій.

Висновки. При переході до ринкових відносин характерним для аграрного сектору став розвиток інтеграції – еволюційного механізму господарювання, в основу якого покладено максимізацію прибутку за рахунок об'єднання відокремлених частин єдиного виробничого процесу. Доведено, що при формуванні інтегрованих структур вдається ефективно використовувати наявні ресурси та виробничі потужності, підвищувати конкурентоспроможність продукції.

Таблиця 3

Переваги та ризики міжгалузевої інтеграції в аграрному секторі економіки

	Переваги		
Внутрішні	Створення сприятливих умов для роботи, використання ресурсів завдяки своєчасному постачанню продукції	Можливість проводити конкурентоспроможну діяльність споживачам та постачальникам продукції	**Зовнішні**
	Відповідність ресурсів вимогам виробництва та зменшення витрат на їх пошук	Контроль за проходженням товару по всьому технологічному ланцюгу, отримання синергії	
	Повне завантаження потужностей та розширення виробництва продукції	Уникнення кон'юнктурних коливань	
	Програмований збут продукції розширює її об'єми при плануванні	Більші можливості до запровадження новітніх технологій, передового досвіду виробництва	
	Розширення асортименту продукції підвищує ефективність діяльності	Кращі умови для цінової політики у системі розподілу	
	Ризики		
Внутрішні	Не завжди ефективне утримання адмінперсоналу в процесі формування міжгалузевої інтеграції	Обмеження ділових зв'язків із іншими постачальниками та дистриб'юторами	**Зовнішні**
	Підрозділи з низькими показниками конкурентоспроможності негативно впливають на основну діяльність	Відсутність конкуренції сприяє використанню застарілих виробничих процесів	
	Інвестування слабких ланок вертикально інтегрованого ланцюга, ускладнює існування інших підрозділів	Обмеженість маневру на ринку, необгрунтоване створення великих та некерованих формувань	

Джерело: власні дослідження.

Міжгалузева інтеграція є цілеспрямованим процесом створення нового формування на основі поєднання інтересів, зміцнення виробничих зв'язків і відносин між різними галузями. Прямими її учасниками є сільськогосподарські та промислові підприємства, що забезпечують технологічні процеси з виробництва та переробки продукції, опосередкованими – установи, які виконують допоміжні й обслуговуючі функції. У результаті їх взаємодії утворюється додатковий синергетичний ефект від господарської діяльності.

Проведені дослідження показали, що інтегровані формування не позбавлені певних недоліків, які можна пояснити відносною новизною зазначених утворень, браком державного регулювання та законодавчого супроводу. Встановлено, що негативом діяльності інтегрованих формувань є: надконцентрація земельних ресурсів в одних руках, що призводить до розвитку монополізму на ринку оренди землі, та монополізація ринку сільськогосподарської продукції; здійснення високоінтенсивного виснажливого землеробства з порушенням вимог сівозмін і раціональної структури посівів, як наслідок – стрімке погіршення стану сільськогосподарських угідь; реєстрація у великих містах, що призводить до осідання в обласних центрах податкових надходжень, які б можна було використати для розвитку соціальної й комунальної інфраструктур сільських територій.

Наявність у інтегрованих формувань значної кількості як позитивних, так і негативних рис породжує необхідність розроблення законодавчого забезпечення діяльності цих структур у сфері аграрного бізнесу, з метою нарощування їх позитивних переваг та міні-

мізації негативних наслідків функціонування. Крім того, важливо враховувати й необхідність розроблення заходів щодо уникнення або пом'якшення об'єктивних негативних наслідків функціонування інтегрованих формувань на сільських територіях.

Література

1. Базаев Ю.И. Основные принципы и направления повышения эффективности деятельности агрохолдингов / Ю. И. Базаев // Фундаментальные исследования. – 2006. – № 11 – С. 55-57.
2. Великі, аграрні та ефективні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gfas.com.ua/ukrainian/hranenie-zerna.html
3. Дем'яненко С. І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? / С. І. Дем'яненко. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2008. [Електронний ресурс] – Режим доступу http://ierpc.org/ierpc/papers/ agpp21_ ur.pdf.
4. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс] / Інформаційний портал про особисті інвестиціях і фінансах // Офіційний сайт. – Режим доступу: http://investfunds.ua/news/
5. Концепція Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR090743
6. Крупнейшие холдинги в растениеводстве Украины 2012 Дослідження УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agribusiness.kiev.ua/
7. Молдаван Л. В. Форми господарювання в аграрному секторі країни в умовах глобалізації / Л. В. Молдаван // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 13–17.
8. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю. О. Нестерчук. – Умань: видавець "Сочінський", 2009. – 372 с.
9. Родионова О. Крупный агробизнес в АПК: современные формы и эффективность / О. Родионова, Н. Борхунов // АПК: экономика, управление. –2006. – № 4. – С. 28–30.
10. Хаффер П. Среднесрочная перспектива развития сельскохозяйственной отрасли и сектора рынка удобрений на период 2010/11 – 2015/16 г. / П. Хаффер. – Международная ассоциация производителей удобрений, 2011. – С. 38

Summary.

Determination of task. *In the transition to a market economy characteristic of the agricultural sector has been the development of integration - the evolutionary mechanism of management, which is based on maximizing profits by combining separate parts of a single production process. A characteristic trend in recent years is the consolidation of farms, creation of integrated units engaged in production of partial or complete processing and sale. By getting funds and the use of modern technologies of production, integrated agricultural companies occupy a growing role in the agricultural sector production, thus creating significant export potential. Economic space is only for businesses when geography distribution of productive forces, the sectoral structure of investments and sales constitute a single system. Promoting integrated domestic companies is accompanied with the interaction of social infrastructure and the environment.*

Results of research. *For the agricultural sector, integration associations, especially now, are important since they promote the entry into a global economic system, accelerate the achievement of the required level of competitiveness. Ukraine, for the past 10 years, experienced a capitalization of farms, there was a significant number of integrated producers, the average size of above 50 thousand hectares. A characteristic trend is to expand the scope and areas. By attracting financial resources and modern technology integrated structure able to achieve significant business results. The economic feasibility of integrated units provides general economic purpose of their creation and a number of mechanisms mainly rental, regarding its achievement. Thus, the process of passing the integration linkages rather complex, along with the benefits of a specific threat and requires continuous improvement.*

The results show that a number of companies for various reasons, in part or in its first year did not start production activities on the leased lands. Characteristic of integrated units is introducing monoculture and non-scientifically based standards of doing business. Much of the investors pay taxes to the budgets of local communities in the place of its state registration, which leads to a reduction in revenue in local budgets. We have numerous violations agronomic requirements of growing corn, soybeans, canola, as monoculture, sunflower violation of returning to their previous earlier deadlines.

Conclusions. *Intersectoral integration is targeted onto their new formation through a combination of interests, strengthening industrial relations and relations between different areas. Direct its members are agricultural and industrial enterprises, which provide processes of production and processing, indirect - institutions that perform support and service functions. As a result of their interaction generated additional synergistic effect on economic activity. However, the large number of controlled production units lead to the emergence of a number of specific problems. The presence of a significant number of integrated units of both positive and negative features creates the need to develop the legal framework of structures in agricultural business in order to increase their positive benefits and minimize the negative effects of operation. In addition, it is important to consider the need to develop measures to avoid or mitigate the objective of failure of integrated units in rural areas, as a mass release of labor from agricultural areas.*

Key words: *intersectoral integration, market economy, synergy, intersectoral relations, finished products, efficiency, export.*

УДК 631.115 (1,6,7)

Збарська А.В.
к.е.н., асистент
Національний університет біоресурсів і природокористування України

СІМЕЙНА ФЕРМА ЯК ВИД МАЛОГО БІЗНЕСУ І ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ НА СЕЛІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. *Досліджується теорія і практика розвитку малого аграрного бізнесу в Україні. Зокрема, узагальнено сутнісну характеристику малих сімейних ферм в аграрному секторі економіки, місце в ринковій економіці та встановлено критерії типізації суб'єктів аграрної господарської структури. Показано досвід розвитку малого агробізнесу в сільському господарстві США. Визначено виробничо-фінансовий стан, тенденції економічної стійкості та перспективи фермерських господарств, передумови пореформеного їх розвитку, сучасний прояв та майбутнє особистих селянських господарств за умов трансформації у сімейні фермерські господарства. Обгрунтовано посилення впливу ринкових інструментів та держави на дохідність і ефективність суб'єктів малого підприємництва в сільських поселеннях України.*

Ключові слова: *малі форми господарювання, малий агробізнес, підприємництво, розвиток, ефективність, господарства населення, критерії малого агробізнесу.*

Постановка проблеми. На відміну від особистого селянського господарства, фермерське господарство – це форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону. Отже, принциповими відмітними ознаками між ними є: статус юридичної особи, підприємницька діяльність, товарний характер і кінцевий результат – прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку різних форм господарювання в сільському господарстві займалися відомі вітчизняні вчені, серед яких відзначимо П.І. Гайдуцького, В. П. Горьового, В. К. Збарського, М.Х. Корецького, І.І. Лукінова, П.М. Макаренка, А.В. Македонського, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, В.М Нелепа, О.М. Онищенка, П.Т. Саблука, Л.М. Худолій, В.В. Юрчишина та багатьох інших.

Однак на сьогодні ще не вирішено низку проблем, що стосуються удосконалення економічного механізму розвитку різних форм господарювання в сільському господарстві. Зокрема, не визначено оптимальні розміри сільськогосподарських підприємств, здатних до ефективного господарювання в умовах ринкового середовища, пріоритетні напрями ринкових перетворень у сільському господарстві й перспективи розвитку кооперативної та акціонерної форм господарювання тощо.

Мета дослідження. Уточнити сутність поняття «сімейна ферма». Обгрунтувати необхідність трансформації особистих селянських господарств у сімейні фермерські господарства. Оприлюднити результати проведеного дослідження на матеріалах фермерських господарств України.

Методи дослідження. За допомогою абстрактно-логічного методу, зокрема прийомів аналогії та порівняння, індукції та дедукції, здійснено аналіз теоретичного надбання вчених економістів-аграрників, присвячених становленню та розвитку сімейних ферм в Україні. Методи теоретичного узагальнення та монографічний використовували для поглибленого дослідження особливостей нинішнього розвитку малих форм господарювання в сільських поселеннях.

Власні дослідження. Проміжне положення між вище наведеними малими формами господарювання займають сімейні господарства. З методологічної точки зору, сімейне господарство, по-суті є основою як особистого селянського, так і фермерського господарства. Слід відзначити, що в економічній літературі сімейне господарство часто ототожнюють з терміном "домашнє господарство". Відповідно до рекомендації ООН домогосподарство визначається як "особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всього необхідного для життя"

[1]. За інформацією Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), у Бразилії сімейні фермерські господарства обробляють менше ніж 25 % усіх сільськогосподарських земель, але до того ж виробляють близько 40 % основних сільгоспкультур. У США сімейні фермерські господарства обробляють 78 % сільгоспугідь країни, виробляючи 84 % усієї сільгосппродукції на суму 230 млрд дол. Крім того, саме у фермерських господарствах зосереджено найбільшу кількість робочих місць в аграрному секторі. «Триває пошук стійких систем ведення сільського господарства, які можуть задовольнити світові потреби в продовольстві у майбутньому. І ніщо не стоїть так близько до парадигми сталого виробництва продовольства, як сімейні фермерські господарства», – підкреслив генеральний директор FAO Ж. Граціану да Сілва на конференції FAO ООН по Європі та Центральній Азії, яка відбувалася в Бухаресті (Румунія) 1–4 квітня 2014 р.

З урахуванням цього, керівництво ООН і FAO звернулося до урядів усіх країн з проханням підвищити підтримку таким господарствам. З метою підкреслення важливої ролі малого бізнесу на селі, зокрема сімейних фермерських господарств у розв'язанні продовольчої проблеми й забезпеченні сталого розвитку територіальних громад, ООН проголосила 2014 р. роком сімейних фермерських господарств.

Мета МГСФХ – поставити сімейні фермерські господарства в центр сільськогосподарської, екологічної та соціальної політики держав, виявивши прогалини і визначивши нові можливості, сприяти просуванню по шляху більш рівноправного і збалансованого розвитку. Міжнародний рік сімейних фермерських господарств (2014) сприятиме широкій дискусії та співпраці на національному, регіональному і глобальному рівнях з метою розширення розуміння і усвідомлення труднощів, з якими стикаються дрібні фермери, а також визначення ефективних способів надання сприяння сімейним фермерським господарствам.

Для України це питання теж дуже важливе, адже стосується величезної категорії виробників сільськогосподарської продукції. Ідеться про 5,2 млн господарств, які позиціонуються переважно як особисті селянські. Це, як кажуть закордонні експерти, справжній «український феномен» (табл. 1).

Міжнародний рік сімейних фермерських господарств (МГСФГ) 2014 покликаний сприяти визнанню значущості сімейних і дрібних фермерських господарств за рахунок залучення уваги світової громадськості до їх валивої ролі в зниженні масштабів голоду та злиднів, підвищенні рівня продовольчої безпеки,харчування і добробуту населення, раціональному використанні природних ресурсів, охорони навколишнього середовища та досягненні стійкого розвитку, зокрема сільських районів.

Слід зазначити, що визначення суті сімейної ферми як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі різнопланове. Так, деякі вчені-економісти під терміном "сімейна ферма" розуміють лише ферми, на яких працюють тільки члени сім'ї. Більш загальним і, на наш погляд, зручним є визначення ферми, як виробництва, яким керує фермерська сім'я, навіть за умови, що на ньому працюють наймані робітники [4,с.25]. У більшості західноєвропейських країн переважають малі (дрібні) сімейні ферми, хоча на їх частку припадає відносно невеликий відсоток від загального обсягу виробництва. З іншого боку, існують великі сімейні ферми, які можна класифікувати: за земельними площами; за кількістю зайнятих; за розміром бізнесу; за формами господарювання. Так, у США індивідуальна або сімейна ферма є господарством, яким керує сім'я. Існує дуже чітке правове поняття, яке дає визначення фермерського господарства. Тільки ферми, які мають доход не менший 1000 дол. на рік у США відносять до цієї категорії [9, с.34]. Таких ферм в 1997 р. тут було 1643 тис.(86% всієї їх кількості). У середньому на таке господарство пропадає 74 га сільськогосподарських угідь і 52 га ріллі. Основні роботи виконує сім'я. На п'ять ферм приходиться один постійний найманий робітник. Річний виторг від реалізації сільгосппродукції складає 62 тис. дол.[6, с.53].

Таблиця 1

Характеристика домогосподарств населення сільської місцевості України*

Показники	Рік				
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Кількість домогосподарств, тис.	5262,3	5248,1	5216,1	5193,7	5173,0
з них: - утримують худобу і птицю, %	77,1	77,9	76,3	75,6	76,7
- мають земельні ділянки, %	98,2	98,2	98,0	97,7	98,0
- те ж, тис. господарств	5166,4	5153,2	5113,5	5074,9	5076,7
Площа земельних угідь – всього, тис. га	14806,9	14130,1	14905,8	13646,4	13444,6
те ж на одне домогосподарство, соток	286,6	274,2	291,5	268,9	265,3
Напрям використання земельних угідь домогосподарством в середньому, %:					
- для вирощування продукції лише для власних потреб;	13,9	13,9	13,2	14,6	14,4
- для власних потреб і на продаж;	13,3	13,8	15,2	12,9	11,7
- здається в оренду;	71,1	71,3	70,5	71,4	73,0
- лише почали освоювати	1,7	1,00	1,1	1,1	0,9
Частка домогосподарств у виробництві:					
продукції рослинництва	**46,4**	**43,3**	**45,0**	**41,4**	**40,7**
- зерно	24,2	22,1	21,9	21,2	21,9
- картопля	97,4	96,9	96,7	97,0	96,8
- насіння соняшнику	17,5	15,9	15,0	14,5	14.4
- овочі	88,1	84,3	85,7	88,3	86,0
- плоди і ягоди	83,6	84,2	81,6	80,7	83,4
продукції тваринництва	**61,2**	**59,4**	**58,2**	**56,6**	**55,1**
- м'ясо всіх видів (забійна вага)	44,9	43,3	42,5	42,0	40.9
- молоко	80,3	79,7	77,7	77,1	76,3
- яйця	39,9	37,2	37,3	36,7	35.7

*Дані: Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України за відповідні роки

Вся історія США в сфері аграрного сектору пов'язана з фермерством. В ідеалі родинні ферми мають виробляти таку кількість сільськогосподарської продукції, яка б вартістю ототожнювала основну частину сукупного продукту. І сьогодні сімейна ферма в США є не лише економічною, а й соціальною опорою суспільства [9, с.34]. Крім того, фермерство в США, як і в більшості інших зарубіжних країн, є справою високопрестижною. Люди цінують можливість поєднувати всі умови міського життя з перевагами сільської місцевості. Фермери є носіями важливих національних традицій. Будучи одночасно приватним власником і виробником, фермер має можливість варіантності поведінки щодо використання доходів, вирішення всіх проблем господарства. Його успіху сприяє забезпечена законом доступність державних кредитів за вигідних умов [9, с. 35].

Найбільша кількість невеликих ферм знаходиться в країнах Південної Європи. У Великобританії, де ферми є найбільшими за площами, тільки 13% з них мають площі менші 5 га, в той час, як 59% – більше 20 га [7, с.23]. У Німеччині – сімейне господарство – одноосібне господарство, яким керує одна людина. [6,с.93]. Крім того, у Німеччині поділяють селянські господарства на дві групи: з основною і додатковою зайнятістю; перші забезпечують зайнятість не менше 0,75 середньорічного робітника і більше як 50% всіх доходів сім'ї. Селянські господарства, по відношенню до яких ці умови не виконуються, вважаються господарствами з додатковою зайнятістю, тобто є такими ж самими підсобними господарствами. Багато сімей використовують селянські господарства як додатковий вид доходу, тим самим покращують свій матеріальний стан [6, с.63].

Ще одним позитивним моментом формування нової організаційної структури аграрного сектору є досвід Східних земель Німеччини. На першому етапі перетворень агра-

рна структура земель почала швидко змінюватися. І вже в 1996 р. більше ніж в 1,7 рази зросла чисельність селянських господарств і в 2,5 рази – їх об'єднань. Частка перших і других у землекористуванні Східних земель зросла більше, ніж в 1,6 рази і досягла майже 44%. Фундаторами нових селянських господарств та їх об'єднань стали вихідці з господарських товариств і виробничих кооперативів, в результаті чого розміри останніх структур за площею сільськогосподарських угідь зменшилися, відповідно, на 26 і 11% [8, с.27].

У США і Німеччині, наприклад, сімейні господарства представлені у всіх групах ферм, в тому числі й найбільших. Слід зазначити, що сімейне господарство за західними зразками – не означає, що воно дрібне та приречене на розорення. З другого боку, не можна ототожнювати великі ферми США тільки з корпораціями або аграрними підприємствами, як це роблять багато авторів публікацій з проблем фермерства [9, с.32].

Ми дотримуємося тієї позиції, що з організаційної точки зору фермерські господарства можуть бути створені на різноманітній базі. В їх основі можуть знаходитися особисті підсобні господарства, земельні ділянки, одержані в результаті реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств, орендовані землі. На рівних підставах фермерське господарство можна організувати за рахунок земель запасу, на вільній території, де будується житловий будинок і піднімають виробничі об'єкти, спеціально призначені для самостійної підприємницької діяльності в аграрній сфері сільського поселення.

Переважна кількість фермерських господарств України має в своєму розпорядженні не більше 50 га (61,3%) сільгоспугідь (табл. 2).

Таблиця 2

Групування фермерських господарств України за розмірами земельних угідь**

Розмір ферм, га	На 01.07.1994 р.		На 01.07.2000 р.		На 01.07.2013 р.	
	кіль-кість	в % до пі-дсумку	кіль-кість	в % до пі-дсумку	кіль-кість	в у % до підсумку
До 10	10598	34.8	10850	28,3	8123	20,0
10,1 – 50	15932	52.4	20203	52,5	16823	41,3
50,1 – 100	839	2.8	4010	10,4	4398	10,8
100,1 – 500	31	0,1	2135	5,6	4691	11,5
500,1 – 1000	–	–	590	1,5	1078	2,6
Понад 1000	–	–	2	–	851	2,1
Всього*	**27400**	**90,1**	**38428**	**97,6**	**35970**	**86,0**

• ті, що мають площі угідь. **Див. Статистичний збірник "Сільське господарство України" за відповідні роки.

Суб'єктивні передумови створення і роботи фермерських господарств, причини соціально-психологічного плану полягають в тому, що серед українських селян немало таких, які володіють господарською обдарованістю, їм тісно в великих групах працівників, трудно виконувати волю і накази керівників. Цьому не приходиться дивуватися, в ході дослідження ми неодноразово спостерігали як у селян, які виконують рядову роботу, зріс освітній рівень, нагромадився професійний досвід, і це робить їх більш незалежними, здатними самостійно справлятися із всім комплексом сільськогосподарських робіт або наданням виробничих і побутових послуг.

Така людина внутрішньо давно готова до того, щоб стати одночасно і управлінцем, і працівником, об'єднати в собі ці два начала. Таким чином, соціальний і економічний стан селянина, який вирішив стати фермером, визначається не вольовими рішеннями інших людей, а його власною працею, умінням бути господарем, над яким панує тільки одна влада – влада землі.

Визначний вчений в галузі агрономічної хімії і відомий господарський практик О.М. Енгельгардт писав: "Звертаючись до деталей, скажу тільки, що у нас взагалі надто велике значення надають вдосконаленим машинам і знаряддям, тоді як машини сама остання справа: перш за все господар, тому що від нього залежить вся система господарства, якщо система дурна, то ніякі машини не допоможуть; … Але ні машини, ні симентальська худоба, ні працівники не зможуть поліпшити наше господарство. Його поліпшити можуть лише господарі" [10, с.379]. Ось до таких господарів, на наш погляд, і відноситься фермер.

Оскільки фермерські господарства включаються до складу сільськогосподарських підприємств, то на них розповсюджуються методичні підходи до визначення показників виробничо-фінансової діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка основних економічних показників фермерських господарств України [15]

Показники	Роки				2013 у % до 1995
	1995	2000	2005	2013	
Кількість ФГ, од. на кінець року	34778	38428	42533	40752	117,2
Площа с.-г. угідь, тис. га	786,4	2157,6	3420,6	4451,7	566,1
в т.ч. ріллі	718,5	1994,0	3246,1	4310,0	599,9
На одне ФГ, га: с.-г. угідь	23	56	80	109	475,0
ріллі	21	52	76	106	504,8
Чисельність працюючих, осіб	64767*	71504*	131496	98617	152,3
Частка с.-г-. угідь у загальній площі угідь всіх категорій, %	1,9	5,2	9,1	10,6	+8,7
Урожайність, ц/га:					
– зернових	14,7	15,8	24,3	32,1	218,4
– картоплі	69,5	128,9	154,2	225,5	324,5
– овочів	64,2	78,2	122,8	288,2	448,9
– цукрових буряків	233,8	186,3	234,6	376,0	160,8
– соняшнику на зерно	9,7	10,2	7,3	20,9	215,5
Валова продукція с.-г. (у постійних цінах 2010р.), млн. грн. – всього	1392,4	3125,2	8177,5	19091,4	у 13,7 р.
в т.ч. рослинництва	1189,8	2903,3	7719,2	17695,3	у 14,9 р.
тваринництва	202,6	221,9	458,3	1396,1	у 6,9 р.
Частка у виробництві продукції всіх категорій господарств галузі, %	0,8	2,1	4,6	7,6	+6,8
В розрахунку на одного працюючого у ФГ:					
– с.-г. угідь, га	6,86	17,06	26,02	45,14	у 6,6 р.
– валової продукції, грн.	12140	24710	62189	193591	у 15,9

Розраховано автором за даними: Сільське господарство України за 2013 рік : Статистичний збірник. – К.: Держстат України, 2014. – С. 158–160. *Дані розрахункові.

Немаловажною умовою для досягнення цілей в галузі економічної діяльності фермерських господарств є здатність їх керівників до участі в різного роду кооперативних формуваннях. Саме керівник фермерського господарства повинен розуміти, що економічний зміст кооперації полягає у наданні допомоги їм (або їх) без участі підприємців-посередників, заінтересованих перш за все в одержанні свого власного мак-

симального прибутку. В той же час у кооперативі більша частина прибутку розподіляється серед його засновників (фермерів, ОСГ, МП тощо).

Зазначимо, що такими сферами для кооперативів може бути селекційна і племінна справа, виконання великомасштабних земельних і меліоративних робіт, використання дорогої складної техніки, переробка і збут сільськогосподарської продукції, постачання матеріально-технічними і фінансовими засобами, будівництво, страхові товариства тощо.

Широкий розвиток постачальницьких і збутових кооперативів, по використанню складних машин, по племінній справі і насінництву, переробці продукції, кредитних кооперативів і інших, за задумкою О.В.Чаянова, міг би здійснити в сільському господарстві справжню революцію, стати генеральним напрямком розвитку сільськогосподарського виробництва на віддалену перспективу [11, 12, 13].

Обсяг продаж і прибутку фермерських господарств, продуктивність праці та рентабельність їх діяльності наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Основні фінансові показники фермерських господарств України *
(в розрахунку на одне господарство)

	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2013**	**2013 у % до 2007**
Виручка від реалізації – всього, тис. грн.	121,8	162,5	199,6	288,2	468,5	384,6
В т.ч. від реалізації с.-г. продукції, тис. грн.	113,4	148,4	186,9	261,1	434,2	382,9
Те ж на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	111,8	152,9	188,4	251,4	428,9	383,6
Частка ФГ, які займалися також і несільськогосподарськими видами діяльності, %	2,2	3,4	4,1	5,1	0,1	-2,1
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	25,5	31,4	38,1	63.2	69,8	273,7
в т.ч.: від галузі рослинництва	24,8	28,8	36,7	62,8	67,1	270,6
Прибуток на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	25,4	30,5	37,3	61,2	63,9	251,6
Рівень рентабельності від усієї діяльності, %	28,1	23,7	23,6	32,2	19,4	-8.7
Рівень рентабельності від с.-г. продукції, %	29,4	24,6	24,0	32,4	19,2	-10,2
з неї: - рослинництва	34.1	27.0	26,1	35,4	20,8	-13,3
- тваринництва	– 4,6	6.7	3,0	1,8	2,6	х

*Розрахунки автора: Сільське господарство України за 2013 рік : Статистичний збірник. – К.:Держстат України, 2014. – 399 с.

Причому два останніх показники більш важливі, ніж площа сільськогосподарських угідь і поголів'я худоби: саме вони визначають матеріальний добробут сім'ї, окупність капітальних вкладень тощо. В 2013 р. фермери десяти регіонів мали збиткове тваринництво (табл. 5).

Таблиця 5

Результати діяльності фермерських господарств з виробництва продукції сільського господарства у 2013 році*

	Чистий дохід від реалізації в розрахунку на:		Рівень рентабельності виробництва, %		
	1 га с.-г. угідь, грн	зайнятого працівника, тис. грн	продукції сільського господарства	у т.ч. продукції	
				рослинництва	тваринництва
Україна*	**4289**	**174,1**	**19,2**	**20,8**	**2,6**
Вінницька	5005	189,3	18,0	19,5	-3,7
Волинська	4798	136,8	20,1	21,4	14,8
Дніпропетровська	3685	178,5	24,1	25,4	-2,8
Донецька	3074	165,5	18,2	20,1	-16,9
Житомирська	4260	122,3	17,4	28,6	-3,9
Закарпатська	9315	55,5	13,4	14,2	11,0
Запорізька	2612	147,8	9,8	10,3	-13,9
Ів.-Франківська	4643	136,4	10,9	11,7	4,5
Київська	5577	204,8	24,5	26,6	0,1
Кіровоградська	4063	230,0	19,6	21,0	-10,7
Луганська	3186	214,1	19,7	21,5	-10,3
Львівська	9459	193,8	8,4	14,2	4,7
Миколаївська	3287	146,5	27,4	27,9	-12,3
Одеська	3489	172,4	22,1	22,6	-4,2
Полтавська	4620	205,9	19,6	20,4	6,4
Рівненська	5193	120,1	12,6	14,8	4,6
Сумська	3788	186,3	20,4	20,9	16,5
Тернопільська	6388	271.1	14,6	15,1	5,8
Харківська	3986	226,7	19,4	21,4	-19,4
Херсонська	2631	123.7	18,4	18,4	14,0
Хмельницька	4599	177,6	16,3	16,4	15,1
Черкаська	5936	207,8	20,1	21,1	8,8
Чернівецька	6964	129,3	23,5	39,5	6,9
Чернігівська	3339	149,9	18,8	18,1	22,0

*Розрахунки автора: Сільське господарство України за 2013 рік : Статистичний збірник. – К.:Держстат України, 2014. – 399 с.

Що ж стосується основних вимог та якісних характеристик щодо власників фермерських господарств, то до них, на наш погляд, слід віднести насамперед здоров'я, силу і звичку до роботи; мистецтво у сільськогосподарських роботах; здатність передбачати, які частини господарства можна покращити; вміння розбиратися, що суттєво і несуттєво, оцінювати, чим краще займатися в даний час і від чого слід відмовитись; знання сільськогосподарських рослин, тварин, грунту і погоди; самоконтроль, необхідний для холоднокровних дій; зосередженість на роботі; вміння управляти роботою людей, співробітничати із сусідами, віддавати і сприймати самому розпорядження і роз'яснення; звичка до систематичного виконання складеного для себе плану.

Таким чином, високий рівень професійної підготовки обов'язковий для ефективної роботи селянського господарства України.

Детальне ознайомлення з досвідом роботи малих фірм Німеччини, де дисертант проходив стажування, з літературними джерелами вітчизняних та зарубіжних економістів-аграрників свідчить, що в розвинутих

країнах йде гостра конкурентна боротьба за право займатися підприємницькою діяльністю на землі. Найбільш конкурентоспроможними виявляються господарства, де їх власники – вони ж і основні працівники – професіонали в галузі сільського господарства, мають високий рівень загальної спеціальної освіти. Причому ці якості нагромаджуються у людей довгі роки і здебільшого є визначальними.

Розорення фермерства в зарубіжних країнах тепер йде у більшій мірі саме за рахунок категорії людей, яка немає спеціальних знань. Тому фермер у економічно розвинених країнах – це високоосвічений господар, який має спеціальну сільськогосподарську освіту не нижче середньої, професійно володіє новітніми технологіями і прийомами праці; це й комерсант, який чітко знає взаємовідносини з банками, покупцями, постачальниками тощо.

Звідси випливає важливий практичний висновок: кожен, хто збирається займатися підприємницькою діяльністю на землі, спочатку повинен одержати високу загальну і професійну підготовку, а уже діючі повинні постійно вчитися.

Подібні дослідження по визначенні успішного фермера України були проведені у 2004 р. Проектом аграрного маркетингу (ПАМ). Фахівцями було опитано 36 успішних фермерів із шести областей України: Одеської, Полтавської, Черкаської, Закарпатської, Львівської та АР Крим. В результаті опитування встановлено, що успішний український фермер – це чоловік у віці 45 років, який тільки в 38 років зважився на те, щоб зайнятися фермерством (тобто 7 років займається веденням фермерського господарства) і має близько 17 років досвіду роботи в сільському господарстві. Середній розмір такого фермерського господарства складає 138 га, з яких у приватній власності знаходяться тільки 24 га. Земля, яка знаходиться в приватній власності успішного фермера, використовується практично цілком для виробництва овочів, фруктів і ягід, і на ній найчастіше встановлені системи крапельного зрошення. Успішний український фермер одержує близько 90% свого прибутку саме від вирощування овочів, фруктів і ягід, вважаючи зернові, олійні й інші культури допоміжними. Він має вищу агрономічну освіту, активно користується ринковою інформацією, вважаючи її дуже важливою для свого бізнесу, фінансує цей бізнес головним чином за рахунок власних коштів і частково за рахунок кредитів банку. Як правило у успішного фермера є три трактори та навісне устаткування до них. Успішний фермер має річну виручку від ведення господарства в розмірі 409 тис. грн. і прибуток на рівні 150 тис. грн., або 3 і 1,1 тис. грн. відповідно в розрахунку на 1 га оброблюваної землі. До основних проблем, які перешкоджають розвитку його бізнесу, він відносить відсутність кредитів і обмеженість каналів реалізації продукції, а також відсутність підтримки фермерства з боку держави та бюрократизм чиновників, нестабільність цін на матеріальні ресурси, погані дороги й інфраструктура сільськогосподарського бізнесу, відсутність лізингу і відсутність кадрів у сільській місцевості.

Виходячи із проведених досліджень видно, що успішні фермери починають займатися сільським господарством з 28 років, а стають фермерами у 38 років, якщо брати середній вік по Україні.

Висновки. Таким чином, врахування різноманітних факторів, які визначають спеціалізацію і розміри фермерських господарств, високі особисті якості фермерів – запорука ефективної, доходної і корисної для суспільства роботи селянських господарств.

Окремі економісти-аграрники і практики фермерського руху в Україні пропонують в якості свого бачення аграрної реформи – створення єдиної форми господарювання – сімейної ферми. З цього приводу хочемо підкреслити, що для економічно розвинутих країн, де сільське господарство виражене в основному фермерством, цей уклад формувався упродовж сторіч. Фермерство тут виступає одночасно і укладом життя і формою господарювання. В українських селах укладом життя і нині залишається самобутнє село, сільський устрій, а сімейне фермерство зароджується допоки що як форма господарювання на селі. Ось в чому і криється основна проблема, а тому в перехідний період реформування аграрного сектора економіки в українському селі, хочемо ми цього чи ні,

будуть у наявності різні форми господарювання, а уклад життя ще досить тривалий час залишатиметься сільським. Причому, саме особисті селянські та сімейні фермерські господарства залишаються селоутворюючими господарськими структурами.

Використана літеретура

1. Богданов А.О. Всеобщая организационная наука. – М.: Мысль. – 1985. – С. 30–31.
2. Злупко С.М. Сергій Подолинський – вчений, мислитель, революціонер.–Львів,1990.– С.48–63.
3. Жизнин С., Крупнов В. Как стать бизнесменом (амер. опыт).– М.: Минск, 1990.– 164 с.
4. Збарський В.К. Особисті селянські господарства у формуванні продовольчої безпеки України // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 22–27.
5. Збарський В.К. Правові основи становлення та розвитку особистих селянських господарств // Вісн. Суми. НАУ. – 2011. – № 2. – С. 324–331.
6. Струмилин С. Община и земельний вопрос,–-М.,1907.– 31 с.
7. Слюсаренко О.А., Журавлёв Е.Н. Крупный и малый бизнес: взаимодействие и кооперация. – К., 1999. – 76 с.
8. Аграрные преобразования в Восточной Германии.– М.:Наука, 1997.– С.27–30.
9. Аграрный сектор США в конце XX века / Под. ред. д.э.н. Б.А.Чернякова.– М.: Наука,1997.– С.32–38.
10. Энгельгардт А.Н. Из деревни: 12 писем, 1872–1887. – М.: Мысль, 1987. – 636 с.
11. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. – М.: Коопиздат, 1925. – 387 с.
12. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации. – М.: Коопиздат, 1925. – 75 с.
13. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации. – М.: Мысль, 1919. – 345 с.
14. Фермерські господарства України у 2011 році.–К.: Держкомстат України, 2012. – 87 с.
15. "Сільське господарство України" за 2013 рік: Стат. збірник. – К.: Держстат України, 2014. – 399 с.

Summary. *The theory and practice of small business' development in Ukraine are researched. In particular, the essential characteristic of small forms of activities in the agricultural sector and their place in a market economy were generalized, and the criteria selection subjects of agrarian economic structure were established. The experience of small agribusiness in American agriculture was shown. The economic and financial conditions, trends of economic stability and prospects of small agribusiness, preconditions of post-reform development, modern manifestation and future households in agricultural production on condition of their transformation into small family farms were determined. The growing influence of market-based instruments and government onto the profitability and efficiency of small businesses were justified.*

Keywords: *small business entities, small agribusiness, entrepreneurship, development, efficiency, economy of the population, criteria of small agribusinesses.*

УДК 330.656:28

Коваленко О.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГО-ІНОВАЦІЙНОГО МУЛЬТИСТРАТЕГІЧНОГО НАПРЯМУ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО АВІАБРЕНДУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті розглянуто маркетинг розвитку та реалізації авіаринкових інновацій, що реалізує свій потенціал повною мірою у тому випадку, якщо приділяється увага не лише самій розробці авіаринкової інновації (авіастратегії розробки), але і позиціонуванню авіаринкових інновацій, заснованому на стратегічному підході і на концепції повноцінного позиціонування що гарантує успіх авіаційної галузі України і реалізацію маркетинго-стратегічної концепції інноваційності. Для того, щоб досягти повноцінності позиціонування авіаційної галузі України, по-перше, необхідно застосовувати технології авіабрендингу, не з вузької точки зору про бренд як про розробку торгової марки, а з точки зору залучення до процесу розвитку та реалізації інновацій комунікаційного і іміджевого потенціалу авіабренду, внаслідок чого «позиціонування авіабренду» представляється як комплекс інтерактивних комунікацій, спрямованих на формування оптимальних угод між уявленнями авіаційної галузі України про бренд і адекватним його сприйняттям з боку контактних аудиторій, що актуально при розвитку та реалізації інновацій, призначених як для авіаринків. Іншими словами, головний акцент в маркетинг розвитку та реалізації ринкових інновацій робиться не стільки на сам факт розробки авіабренду, скільки на розвиток маркетингу відносин, як правило, супутній брендингу. По-друге, розробка і реалізація стратегії позиціонування інновацій повинні включати і стратегію авіабрендингу, який співпадає за часом з початком розробки стратегії, а його закінчення поєднується з фінішем процесу розвитку та реалізації інновацій, але не означає закінчення життєвого циклу авіабренду.*

Ключові слова: *маркетингово стратегі, концепція розвитку, авіабренд.*

Постановка проблеми. Маркетинг розвитку та реалізації (РР) авіаринкових інновацій реалізує свій потенціал повною мірою у тому випадку, якщо приділяється увага не лише самій розробці авіаринкової інновації (авіастратегії розробки), але і позиціонуванню авіаринкових інновацій, заснованому на стратегічному підході і на концепції повноцінного позиціонування що гарантує успіх авіаційної галузі України (АГУ) і маркетинго-стратегічна концепція інноваційності (МСКІ).

При розробці стратегії позиціонування важливо враховувати, по-перше, те що стратегічне позиціонування засноване на реалізації ринкового нелінійного підходу до розвитку та реалізації інновацій (РРІ), а також на принципах як РРІ, так і маркетингового стратегічного підходу. По-друге, успіх МСКІ гарантує як можна більше ранній старт не лише стратегічного позиціонування, але і реалізації цієї стратегії. По-третє, позиціонування є комплексний напрям МІД, здійснюваний на основі концепції повноцінного позиціонування.

На основі цих чинників визначається основний зміст стратегії позиціонування при МСКІ.

Доринковий етап:

1) розробка попередньої стратегії позиціонування авіаринкової інновації. Містить два стратегічні етапи: стратегічний, коли описується концепція інновації і зразкові авіаринки збуту для нього;

2) уточнення стратегії позиціонування при РРІ(«О» стратегія позиціонування (СПО)) на основі:

- оцінок ефективності стратегії з технічної точки зору;
- попередніх маркетингових досліджень;
- попередньої сегментації;
- МСКІ.

Ухвалення рішення про РРІ має на увазі розробку і реалізацію наступних стратегії позиціонування (паралельно з стратегією розробки інновації):

3) Розробка стратегії позиціонування.

Початок реалізації стратегії позиціонування, спрямований на встановлення контактів з цільовими контактними ауди-

торіями і формування попередніх контрактів з партнерами.

4) Стратегії позиціонування на етапі розробки , обумовлений коригуваннями по результатах :

- визначуваним ходом розробки тавіаовару;
- маркетинговими дослідженнями;
- сегментацією.

Початок реалізації стратегії позиціонування , спрямований на розвиток контактів з цільовими аудиторіями і формування попередніх контрактів з майбутніми партнерами в результаті уточнення авіаринків збуту і особливостей споживчої поведінки на них (концепція МСМ), формування іміджу АГУ і ринкової інновації.

Закінчення розробки авіатовару.

5) Остаточна стратегія позиціонування на основі:

- результатів розробки авіатовару;
- результатів маркетингових досліджень;
- сегментацією.

1. Ринковий етап МСКІ:

1) Реалізація стратегії позиціонування інновацій.

2) Внесення коригувань в стратегію (при необхідності після виведення інновації на авіаринок) на основі:

- результатів маркетингових досліджень;
- результатів сегментації;
- ходу реалізації стратегії управління життєвим циклом. Якщо коригування внесені (наприклад, відмова від цього авіаринку і перехід на інший авіаринок, внаслідок помилки в проектуванні на етапах).

2. Партнерський етап РРІ. Цей етап, в загальному вигляді не має на увазі змін в стратегії позиціонування, окрім тих, що обумовлені процесом управління життєвим циклом інновації. Окрім цього, зміни в стратегії позиціонування можливі:

1) у випадках, коли нове партнерство може позитивно вплинути на імідж АГУ, тобто:

- коли об'єктом РРІ виступає велика ринкова інновація, а авіаринок збуту зводиться до одного споживача;
- коли модель ринку - B2G;
- коли в результаті РРІ утворюються нові бізнес - моделі, засновані на злитті і поглинаннях з великими і дуже сильними в позиціонуванні авіаційними транснаціональними компаніями (АТНК).

2) у випадках, коли спочатку бізнес-модель розробника інновації — венчурна;

3) у випадках, коли АГУ добилася отримання галузевого стандарту. Приведеною конкретизацією складу стратегій, структура позиціонування не завершується. По-перше, вони не описує мультистратегії позиціонування, у тому числі і стосовно контекстних і субконтекстних моделей. По-друге, і стратегії, і позиціонування інновацій здійснюються на основі базової якості МРРРІ — концепції повноцінного позиціонування, що ґрунтується на парадигмі безперервної РРІ.

Аналіз публікацій. Концепція повноцінного позиціонування виходить з того, що пропозиція цінності на сучасному авіаринку, ініційований маркетинг розвитку та реалізації ринкових інновацій (МРРРІ), повинно бути погоджено з цільовими контактними аудиторіями [4,6]. Іншими словами, будучи невід'ємною частиною будь-кого успішного МСКІ, проект позиціонування для підрозділів АГУ — це цілеспрямовані організовані інтерактивні комунікації, що ведуть до формування «цілісного» авіатовару, який отримує відгук з боку споживачів і громадськості, що означає розуміння ними інноваційній цінності цього «цілісного авіатовару» і ведучий до надбання АГУ (його бренда) [1,5,9].

Крім того, концепція повноцінного позиціонування має в розпорядженні можливості операціоналізації, що дозволяють аналізувати повноцінність позиціонування будь-яких інновацій, вивчати їх слабкі місця і визначати можливість для поліпшення позицій АГУ на авіаринку [2,3,8,11]. Прикладні аспекти цієї концепції дозволяють АГУ формувати оптимальну модель позиціонування і прибігати до порівняльного аналізу того, яке фактичне позиціонування інновацій (враження, що склалися, про нього) відносно стратегії, цілей АГУ, її місії [7]. Це досягається завдяки інтеграції в концепції повноцінного позиціонування,

по-перше, ідеї про те, що позиціонування - це результат інституціональних угод між уявленнями АГУ про інновацію і їх сприйняттям цільовими аудиторіями. Така ідея багато в чому співвідноситься з концепціями лояльності споживачів як найважливішого чинника створення вартості авіабренду [10].

Ціллю роботи є визначення стратегії позиціонування які мають досягти деякого погодженого оптимуму, на основі концепції повноцінного позиціонування між уявленнями АГУ про інновацію і сприйняттям цієї інновації цільовими аудиторіями АГУ, а також між, цінностями, що закладаються в цю авіаринкову інновацію АГУ, що здійснюють МСКІ і цінностями суб'єктів авіаринку інновацій, що беруть (чи не беруть) участь в цій стратегії (тобто усіх інших) суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Стратегія позиціонування повною мірою забезпечується, «повноцінністю» в тому випадку, якщо АГУ реалізує маркетингову доктрину управління ним і ринковий підхід до процесу РРІ і представляє свою діяльність як безперервну РРІ різного роду і дотримуючись принципів МСКІ.

Для того, щоб досягти повноцінності позиціонування, АГУ, по-перше, необхідно застосовувати технології авіабрендингу, не з вузької точки зору про бренд як про розробку торгової марки, а з точки зору залучення до процесу РРІ комунікаційного і іміджевого потенціалу авіабренду, внаслідок чого «позиціонування авіабренду» представляється як комплекс інтерактивних комунікацій, спрямованих на формування оптимальних угод між уявленнями АГУ «про бренд і адекватним його сприйняттям з боку контактних аудиторій, що актуально при РРІ, призначених як для авіаринків. Іншими словами, головний акцент в МРРРІ робиться не стільки на сам факт розробки авіабренду, скільки на розвиток маркетингу відносин, як правило, супутній брендингу. По-друге, розробка і реалізація стратегії позиціонування інновацій повинні включати і стратегію авіабрендингу, який співпадає за часом з початком розробки стратегії СПО, а його закінчення поєднується з фінішем процесу РРІ, але не означає закінчення життєвого циклу авіабренду.

Теоретики і практики сучасного маркетингу відводять важливу роль стратегіям авіабрендингу. У багато чому це обумовлено об'єктивними фактами, що підтверджують взаємозв'язок між результатами діяльності АГУ і наявністю в їх активах відомих авіабрендів. Проте вважати абсолютним судження про те, що наявність портфеля авіабрендів є гарантом прибутковості АГУ і її успіху на авіаринку, не можна. Звичайно, згідно фінансово-економічній логіці, що припускає інвестиційний характер вкладень у авіабренд, авіабрендинг є джерелом тривалої і високої прибутковості вартості АГУ і її нематеріальних активів. І це дійсно так: ціна нематеріальних активів розвинених АГ у сучасному світі набагато вище за ціну інших, не брендових галузей і марок. Але це не є основою для думки про те, що авіабренд створює умови для завищення ринкової ціни на авіатовари, що випускаються під його назвою, оскільки, по-перше, останніми роками торгова націнка за якість і престиж має тенденцію до скорочення. По-друге, бренди різні за своєю природою. Гарантія якості, що обіцяється авіабрендом, не завжди гарантія високої якості (наприклад авіапослуги): існують авіабренди, які спеціально орієнтовані на низький ціновий сегмент (авіакомпанії лоукостери) і в даному випадку авіабренд - це гарантія не високого, а постійної або визначеної якості.

Ці аспекти, по-перше, визначають концептуальність при МСКІ взагалі постановки питання про авіабрендинг, який разом зі збільшенням ризиків, одночасно пропонує і великі перспективи в області розвитку авіаринкових позицій АГУ, поліпшення фінансових показників її діяльності і захисту прав інтелектуальної власності. По-друге, вони визначають необхідність комплексної розробки авіабренду авіаринкової інновації, що має на увазі побудову його архітектури (брендбілдинг) і розвиток маркетингових комунікаційних стратегій, що дозволяють сформувати повноцінний авіабренд, що відповідає матриці авіабрендингу. По-

третіх, визначають міру відповідальності ухвалення рішення про авіабрендинг, який є складним управлінським і комунікаційним процесом, а його успішна реалізація при МСКІ залежить від того, наскільки «цілісно» і «повноцінно» він спроектований. Успіх авіабренду при МСКІ гарантуватимуть декілька умов:

1) наявність, популярність і зрозумілість усім співробітникам місії АГУ;
2) наявність чітких цілей і стратегій АГУ;
3) повага до авіабренду з боку керівництва АГУ, служб маркетингу і усіх співробітників АГ;
4) популярність авіабренду АГУ;
5) чітке визначення цільової аудиторії;
6) мінімальна кількість брендів-аналогів на авіаринку і мінімальна кількість потенційних імітаторів;
7) наявність у авіабренду ринкового, фінансово-економічного і комунікаційного потенціалу;
8) наявність позитивних оцінок авіабренду іншими учасниками авіаринку;
9) розвинені канали комунікацій з авіаринком;
10) позитивна оцінка АГУ і авіабренду, що розробляється нею, з боку потенційних споживачів, контактних аудиторій і експертів.

Ці умови відповідають і вимогам, маркетинг розвитку та реалізації ринкових інновацій, що пред'являється, до брендингу і ще більше актуалізують його застосування у зв'язку з тим, що, по-перше, авіабренд сприяє посиленню чинника ідентифікації РР авіаринкової інновації споживачем і відносно інших інновацій, їх аналогів або замінників (якщо такі існують). По- друге, розробка авіабренду в МРРРІ може стати об'єктивною основою для «відходу» від технічного підходу до РРІ і стимулом, орієнтуючим суб'єктів РРІ на досягнення мети задоволення потреб споживачів. По-третє, авіабренд (що має зареєстровану торгову марку), є механізмом, що забезпечує захист від порушення прав інтелектуальної власності і імітації.

Таким чином, досягнення «повноцінності» при розробці і реалізації стратегії позиціонування авіаринкових інновацій збільшуються, якщо АГУ застосовує, комунікаційний та інтерактивний потенціал авіабрендингу. Але для того, щоб, досягти успіху в МСКІ, використовуючи авіабрендинг, необхідно враховувати декілька обставин.

Перша обставина. При МСКІ, АГУ повинна прийняти обґрунтоване рішення про те, будувати спеціальний авіабренд, чи ні. І це рішення є не лише їх «особистою справою». Воно пов'язане з тим, що в результаті розробки, авіабренду, вигоди отримує не лише АГУ, здійснююча МРРРІ, але і інші інститути і суб'єкти авіаринку. Походження цих вигод обумовлене як комунікаційними складовими авіабренду, так і позитивними, або негативними ефектами отримуваними прямими і непрямими учасниками процесу РР авіаринкових інновацій і народжуваними в результаті реалізації кожного МСКІ. Такі ефекти отримують: споживачі, авіаринки, галузі, держава, суспільство. Як показав аналіз їх вигод і вигод АГУ, що виводить на авіаринок авіабренд авіаринкової інновації, основні ризики авіабрендингу несе сама АГУ - його ініціатор, для якої це, в першу чергу, ризики зниження її вартості (а, в деяких випадках і ризик банкрутства, навіть якщо в авіатоварному портфелі АГУ десятки авіабрендів), якщо заходи МСКІ виявляться недопрацьованими або стануться непередбачені зміни в макро- або мікросередовищу АГУ, які можуть перешкодити реалізації цієї стратегії. Аналогічно це позначиться і на співробітниках і особливо, на топ-менеджерах АГУ.

Крім того, і МРРРІ, і маркетингово-інноваційний клімат (МІК), і авіабрендинг вимагають залучення додаткових ресурсів, вони пов'язані зі збільшенням трансакційних витрат, а інвестиції в них не завжди окупаються до моменту ринкової рутинізації цією інновації або закінчення її життєвого циклу.

Таким чином, попри те, що ризик АГУ, здійснюючої МРРРІ значно вище в порівнянні з іншими суб'єктами, прямо або що побічно беруть участь в розробці, або реалізації МСКІ, саме вони були і залишаються ініціаторами авіабрендингу, оскільки саме

авіатехнології авіабрендингу дозволяють підрозділам АГУ реалізовувати партнерські стосунки і досягати «повноцінності» в позиціонуванні авіаринкових інновацій, а значить і підвищувати конкурентоспроможність, отримувати прибуток і завойовувати нові авіаринки.

Джерелами зниження ризиків може бути, комплекс рішень, пов'язаних з брендингом так і комплексне маркетингового проектування РР авіаринкових інновацій, функціонування ланцюжків цінностей, що враховує, і управління їх життєвим циклом на основі механізму «контрольних точок».

Друга обставина, яку також потрібно враховувати при МСКІ і ухваленні рішення про розробку авіабренду, - це вибір типу авіабренду. Основне управлінське, завдання тут полягає в тому, щоб цей вибір дозволяв досягати повноцінного позиціонування цієї авіаринкової інновації.

Третя обставина заключається в тому, що, оскільки при авіабрендингу відбуваються і бажані, і небажані контакти, відповідно, і з необхідною, і з небажаною аудиторією, при розробці і реалізації МСКІ ці процеси необхідно контролювати. Функції управлінняу, обліку, контролю та ухвалення адекватних економічних рішень реалізують «контрольні точки», які дозволяють розробляти стратегічні маркетингові комунікації, спрямовані на попередження або хоч би на пом'якшення ударів від дії реакції небажаних аудиторій.

Четверта обставина полягає в необхідності ідентифікації міри і напрямів дії МРРРІ на ланцюжки цінностей. По-перше, можливі три варіанти охоплення ланцюжків цінностей, коли авіаринкова інновація: 1) не змінює ланцюжок цінностей; 2) змінює окремі елементи ланцюжка цінностей; 3) формує новий (нові) ланцюжок(и) цінностей.

По-друге, диференціюються способи дії на ланцюжки цінностей, що виражаються в тому, що окрім традиційних стратегій «проштовхування» і «витягування», тут застосовні спеціальні стратегії, спрямовані на досягнення унікальних цілей в «управлінні життєвим циклом («кластерний ефект», «галузевий стандарт»), тобто сприяючі максимальному розвитку партнерських стосунків з усім (усіма) ланцюжком (ланцюжками) цінностей.

П'ята обставина що вказує на те, що комунікації з потенційними і реальними партнерами здійснюються не лише в деяких запланованих точках, але і в встановленні, розвитку і контролі.

Шоста обставина полягає в тому, що авіабренд повинен містити «інноваційну цінність». Але створення цінностей не одновимірне: МРРРІ вимагає формування таких інноваційних цінностей і для споживачів, і для внутрішнього середовища АГУ, і для учасників різних ланцюжків цінностей, і для громадськості, і для інвесторів і т. д. Проте головну увагу тут ми приділимо формуванню «інноваційної цінності» для споживачів, хоча, наприклад, питання про створення цінностей для акціонерів досі не вирішено.

Націленість МРРРІ на створення інноваційної цінності має бути імперативом не лише для АГУ — суб'єкта цього виду маркетингу, але і для їх споживачів, постачальників і посередників, для яких вони (інноваційна цінність), — і є віддача від інвестицій, що отримується в результаті споживання інновації і від партнерства з АГУ, спеціалізованою на розробці інновацій, особливо якщо остання досягла «повноцінності» в позиціонуванні. При цьому необхідно враховувати не лише матеріальні, але і нематеріальні цінності АГУ, що входять в ланцюжок.

Сьома обставина полягає у визначенні того, яка модель РРІ і які особливості цього авіаринку. Ця обставина означає, що для кожного окремого авіаринку, кожного акту РРІ (моделі A-D, їх контексти і субконтексти) і ситуації на авіаринку, повинен застосовуватися самостійний вид авіабрендингу.

Виділені обставини впливають і на вибір стратегій авіабрендингу, і вказують на те, що «повноцінність» позиціонування буде досягнута тільки у тому випадку, якщо здійснюється мультистратегічний підхід, визначений двома контекстами. Перший контекст полягає в тому, що повноцінність позиціонування досягається розробкою декількох спеціальних стратегій, а другий — в диференціації цих стратегій залежно від аудиторій.

Таким чином, застосування авіабрендингової технології до розробки і реалізації стратегій позиціонування (стратегічний елемент «позиціонування» МСКІ) пов'язане з формуванням чотирьох видів стратегій.

Перша стратегія — стратегія позиціонування авіабренду (як частина стратегії позиціонування МСКИ). Ця стратегія, як і сам процес позиціонування концептуальний і пов'язаний з прийняттям ряду управлінських рішень, таких, як по-перше, визначення цільової аудиторії і змісту параметрів споживчої поведінки потенційних покупців на основі концепції МСМ і ідентифікація, ланцюжків цінностей.

По-друге, вибір виду позиціонування на основі аналізу ринкових вікон, способів споживання, пошуку «не споживачів», аналізу міри задоволення потреб існуючими авіатоварами, шляхом формування цілісної пропозиції інноваційної цінності авіаринку.

По-третє, стратегія повинна враховувати взаємозв'язок позиціонування з реалізацією корпоративної соціальної відповідальності АГУ.

По-четверте, на основі концепції повноцінного позиціонування (як способу формування авіабренду авіаринкової інновації, що ідентифікується) робиться оцінка необхідності застосування авіатехнології репозиціювання.

Результатом цих управлінських рішень є реалізація концепції повноцінного позиціювання. У інтеграції з МСКІ вони має на увазі мультистратегічний підхід, що означає розробку і реалізацію спеціальних стратегій для різних суб'єктів PPI і авіаринку інновацій.

Слід зазначити, що стратегія позиціонування авіабренду в МСКІ коригується кілька разів.

Друга стратегія - стратегія будівництва авіабренду. Він складається з двох частин: 1) визначення архітектури авіабренду авіаринкової інновації, планування авіабренду.

При формуванні архітектури авіабренду авіаринкової інновації необхідно приймати управлінські рішення, що стосуються, по-перше, назв, для формулювання яких найчастіше прибігають до акронімів, логотипам держав, або використовують описові методики (SWISS AIR, AIR FRANCE і т. д.); по-друге, графічного зображення імені авіабренду, наприклад, при PPI IAT найчастіше фіксують галузь або авіапродукцію, використовуючи строгі кольори і чіткі лінії; по-третє, визначають слоган, який, передусім, повинен відбивати здатність авіатовару вирішувати проблеми споживача.

Корпоративні авіабренди, позитивними рисами яких є: висока стабільність, менша складність, максимальна ринкова дія — слід застосовувати АГУ, здійснюючим MCPI по моделях: AC, BC — за умови, що імідж самої АГУ на авіаринку — інноваційний; AD1, AD2, BD — за умови достатньої кількості позитивних прикладів авіаринкових інновацій. В цілому ця стратегія доцільна в основному для спеціалізованих на PP інновацій галузі, як за наявності у них іміджу визнаного новатора, так і за відсутності такого (венчурний підхід). Проте корпоративна стратегія несе і ризик перенесення поганої репутації корпоративного авіабренду або невдоволення частини авіаринку (якість авіапослуг а/к МАУ) на новий авіатовар і навпаки, коли невдалий авіабренд позначається на іміджі корпоративного авіабренду.

Можливою перевагою стратегії «зонтичних брендів» може виявитися скорочення витрат на просування, оскільки ця авіаринкова інновація стане реципієнтом інших авіабрендів АГУ. Проте ця стратегія застосовна тільки у випадках ринкової «порівнянності» з іншими авіабрендами або при диверсифікації.

Серед позитивних характеристик стратегії авіатоварного (індивідуального) авіабренду виділяються: висока орієнтація на авіаринок, «спеціальність» розробки, можливість досягнення максимального представлення в цьому авіабренді інноваційної цінності, відкриття нових авіаринків. Це - ідеальний випадок, коли життєвий цикл авіаринкових інновацій і їх авіабренду співпадають і по точках старту, і по їх траєкторіях.

Якщо авіаринкова інновація унікальна, то застосовна стратегія преміального авіабренду. Їх доцільно застосовувати в тих випадках, коли АГУ має інноваційний імідж або спеціалізована на MPPPI (тобто усі моделі з контекстом або субконтекстом D), а також, коли приступають до PPI унікальної авіаринкової інновації.

Застосування стратегії класичного авіабренду, коли він універсальний і може просуватися на різних авіаринках, актуально при масовому маркетингу, при дуже великих шансах на утворення «галузевих стандартів» або отримання «кластерних ефектів».

Кінець кінцем, проект будівництва авіабренду в МСКІ повинен, по- перше, бути заснованим на опціях авіабренду (ширина, глибина (географічне поширення) і довжина) і на показниках: «міра визнання авіабренду», «порівнянність» (з іншими брендами АГУ), а, по - друге, забезпечувати реалізацію стратегії авіабрендингу: Consistency (послідовність) - Clarity (зрозумілість) - Continuity (постійність).

Третя стратегія - стратегія вражень. Виділяючи її етапи, вони будують матрицю заходів, які слід реалізувати АГУ для того, щоб створити сприятливі враження. В цілому, застосування цієї стратегії доцільне у будь-якій з моделей РРІ, але будується вона індивідуально і відповідає нашій інтерактивній моделі представлення авіабрендингу і адекватна поняттю «сприйняття» в концепції повноцінного позиціювання.

Четверта стратегія - стратегія «Програми лояльності споживачів» до авіабренду, що є частиною стратегії розвитку партнерських стосунків (програма лояльності споживачів до авіабренду). Головною метою цієї стратегії є формування такої інноваційної цінності для споживачів і їх ланцюжків цінностей, що переорієнтація на інші авіабренди для них не має сенсу, а новому споживачеві дуже легко освоїти інновацію, тобто проблема «перемикання» розв'язана або мінімізована.

Сьогодні програми лояльності споживачів на українському авіаринку активно розвиваються, що пропонують ІАТ - послуги (Mile&More). Деякі маркетологи навіть вважають, що тільки у АГ є реальна можливість формувати лояльність локально. Одним з успішних прикладів реалізації програм лояльності споживачів (у рамках кобрендинга) в України є співпраця банків з авіаперевізниками.

Важливо відмітити, що мультистратегічний підхід не обмежується формуванням чотирьох стратегій, оскільки ще не досягнута повноцінність позиціонування. Для досягнення цього значимого результату слід застосовувати «матрицю авіабрендингу»,- що дозволяє проводити аудит авіабренду (інноваційній цінності) на ринковому і партнерському етапах МРРРІ (рис.1).

Згідно з матрицею брендингу (рис.1) авіабрендом (АБ) можна називати тільки ту авіаринкову інновацію,- яка вироблена для цього авіаринку, відповідає його вимогам, задовольняє потребам і сприймається авіаринком як гідний, такий, що відповідає вимогам і іміджевий для цього сегменту авіатовар. Будучи цілісною, пропозицією інноваційної цінності авіаринку, авіабренд, по матриці авіабрендингу, складається із складових: «АБ1», «АБ2», «АБЗ», «АБ4». Причому окремо «Б» не є авіабрендовими авіаринковими цінностями,- а є окремими випадками відповідності окремих показників.

Інші, не брендові параметри визначають наступні властивості кожній ***б:*** (Тпр Цр); (Тпр Мр);(Тпр Пр); (Тпр Пр); (Цпр Тр); (Цпр Мр); (Цпр Пр); (Мпр Цр); (Мпр Пр); (Ппр Тр); (Ппр Цр); (Ппр Мр) і означають, що в цій ситуації або неправильно був вибраний авіаринок, або є помилки в стратегії позиціонування, або реалізації мультистратегічного підходу, що свідчить про недосягнення мети повноцінного позиціонування.

В іншій групі ситуацій співвідношення означають:

-відповідність ціни і якості товару

(Тпр Цр=Цпр Тр);

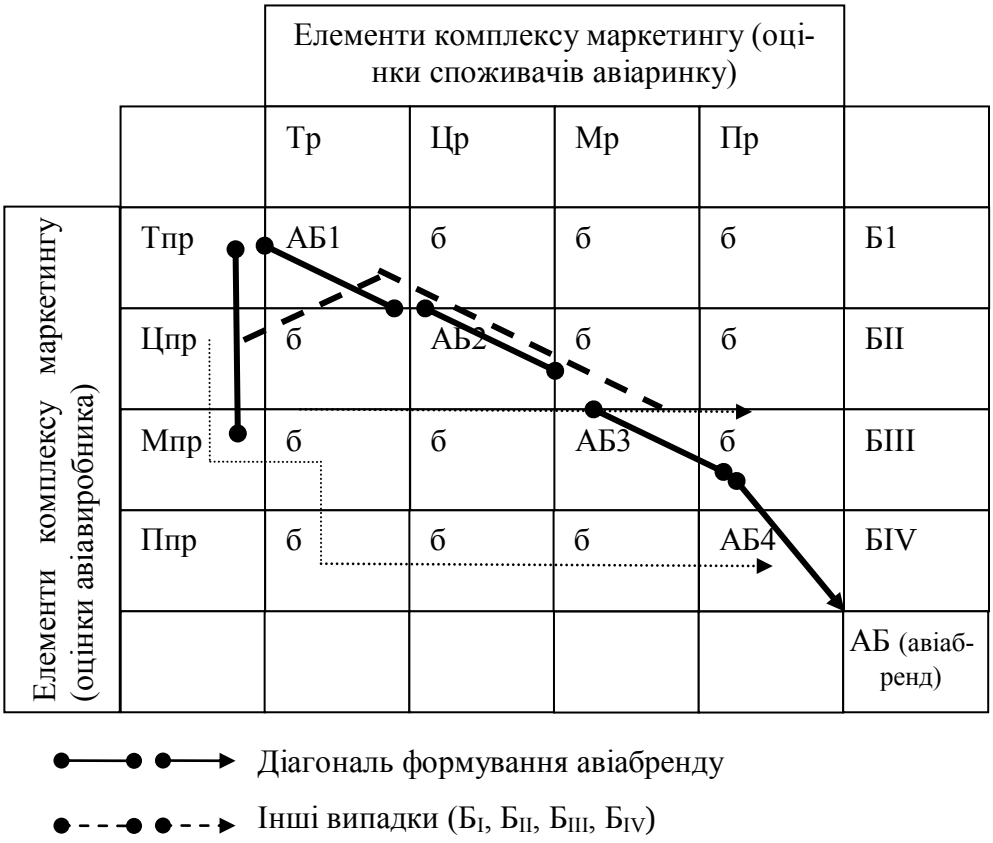
-правильний вибір каналів дистрибуції і хороша робота посередників

(Тпр Мр = Мпр Тр);

-успішне позиціонування товару

(Тпр Пр = Тр Ппр) (але не авіабренду).

Матриця дозволяє досліджувати і ризики, пов'язані з МРРРІ, а також з розробкою і реалізацією МСКІ. Це, раніше ризики: технічні, економічні, маркетингові, а також пов'язані з можливим порушенням прав власності на інновацію.



1. Елементи комплексу маркетингу: Т – товар, Ц – ціна, М – місце (авіатоваропросування), П – просування та їх відповідні оцінки (Тр, Цр, Мр, Пр; Тпр, Цпр, Мпр, Ппр).
2. «АБ» - авіабренд.
3. АБ1-4 – складання авіабердової авіаринкової інновації.
4. «б» - бренд ($Б_I$, $Б_{II}$, $Б_{III}$, $Б_{IV}$) – не брендові інновації.

Рис.1. Матриця авіабрендингу АГУ (авторська розробка)

Перша група ризиків обумовлена, з одного боку, новизною і можливостями подальшого вдосконалення інновацій, а з іншої — визначається індивідуальним розвитком життєвого циклу і ефективністю процесу управління ними. Економічні ризики характеризуються ефективністю інвестицій в МСКІ, трансакційними витратами, майбутніми прибутками, можливістю повернення інвестиційних вкладень, оптимізацією трансакційних витрат, як для розробника, так і для споживача. Маркетингові ризики описуються моделлю п'яти сил конкуренції М. Портера.

Особливе місце займають ризики порушення прав інтелектуальної власності, які пов'язані з природою інновацій і суб'єктно об'єктними взаємодіями на авіаринку інновацій.

Висновки. Таким чином, успіх стратегії позиціонування інновацій і МСКІ забезпечується повноцінністю позиціонування, коли матриця авіабрендингу ілюструє наступну рівність: *АБ= f /(АБ1, АБ2, АБ3, АБ4).* При цьому використання авіабрендингового підходу, не означає обов'язковість формування авіабренду, але дозволяє конкретизувати стратегію позиціонування, задаючи методичні основи позиціонування шляхом розробки чотирьох основних стратегій: стратегію позиціонування авіабренду (як частини стратегії позиціонування PPI); стратегію будівництва авіабренду, що включає визначення його архітектури, планування, стратегію вражень, стратегію формування лояльності споживачів до авіабренду, що є частиною стратегії розвитку партнерських стосунків (програма лояльності споживачів до авіабренду), що в сукупності дозволяє сформувати комплексну пропозицію інноваційної цінності авіаринку.

Основною метою реалізації стратегії позиціонування в МСКІ на ринковому етапі являється формування пропозиції інноваційної цінності авіаринку, цілісність якого досягається тільки у тому випадку, якщо стратегія позиціонування заснована на концепції повноцінного позиціонування, що дозволяє досягти комплексності та інтерактивності будь-якого роду комунікацій з авіаринком. При цьому умови «комплексності» і «цілісності» означають, по-перше, що відносяться до МРРРІ визнаються комунікації усіх етапів, а по-друге, що позиціонування, об'єднуючи в собі усі елементи комплексу маркетингу, погоджує їх між собою і генерує пропозицію інноваційної цінності авіаринку, одночасно встановлюючи угоди з його суб'єктами (і взагалі із зовнішнім середовищем).

Таким чином, стратегія позиціонування має на увазі розробку комплексу маркетингу, елементи якого інтегруються і реалізуються на авіаринку у вигляді цілісної пропозиції його суб'єктам інноваційної цінності.

Домінанта позиціонування, визначає і результат, який, по - перше, аудирується на основі матриці авіабрендингу, а, по-друге, характеризується досягненням деякого бажаного іміджу РР авіаринкової інновації (і РРІ її АГУ), сформованого відповідно до концепції повноцінного позиціонування. По-третє, позиціонування задає і специфічні якості комплексу маркетингу. При цьому комплекс маркетингу підпорядкований позиціонуванню, що здійснює узгодження між стратегіями і елементами комплексу маркетингу.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Стратегічне ринкове управління / Д. Аакер : [пер. з англ. за ред. Ю. Н. Каптуревського]. - Львів: Світ історії, 2003. – С.544.
2. Білорус О. Г. Глобалізація і національна стратегія України: Монографія [Текст] / О. Г. Білорус. Наук.-метод.вид. – К.:БРОДИ, Просвіта, 2001. – 300 с.
3. Геєць В. М. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко – К.: Знання України 2002. – 336 с.
4. Гошал С. Стратегический процесс: [Концепции. Проблемы. Решения: Пер. с англ.] / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 684 с.
5. Данилишин Б.М., Любченко ОМ. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку. — Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2006 - 250 с.
6. Журило В. В. Інтегрований підхід до моделювання поведінки споживачів на українському ринку товарів високих технологій / В. В. Журило // Формування ринк. відносин в Україні : зб. наук. пр. - К., 2011. - № 7 - 8 (122 - 123).- С. 38 - 44.
7. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент : в 2-х т./ Пер. с англ.под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т.2. – 422с.
8. Полянская Н.Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте: Монография. – К.: НАУ, 2004. – 320 с.
9. Портер, Майкл, Э. Конкуренция: Пер. с.англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом „Вильямс", 2000. – 495 с.
10. Савельєв В. В. Стратегія глобальної маркетингової діяльності та етапи формування / В. В. Савельєв // Інвестиції: практика та досвід. - 2011. - № 9. -С. 70.
11. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.

Summary.

The article deals with the development and implementation of marketing innovations aviarynkovyh realize its full potential in the event that focuses on not only the development of innovation aviarynkovoyi (aviastratehiyi development), but also positioning aviarynkovyh innovations based on the strategic approach and the concept that ensures proper positioning success Ukraine aviation industry and marketing strategic concept of innovation.

Results. *In order to achieve the full value of positioning the aviation industry Ukraine, first it is necessary to use technologies aviabrendynhu, not from a narrow point of view of the brand as the development of the brand, but in terms of involvement in the development and implementation of communication and innovation potential aviabrendu fashion, resulting in "positioning aviabrendu" is represented as a set of interactive communications aimed at building the best agreements between Ukraine aviation industry representations about the brand and its adequate perception of the audience contact, which is important in the development and implementation of innovations designed for aviation market. In other words, the emphasis in marketing development and implementation of market innovation is not so much the fact of development aviabrendu how to develop marketing relationships, usually accompanying branding. Second, the development and implementation of positioning strategy should include innovation and strategy aviabrendynhu coincides*

in time with the start of the development strategy, and its end is combined with the finish of the development and implementation of innovation, but it does not mean end of life cycle aviabrendu.

Theorists and practitioners of modern marketing strategies assign an important role aviabrendynhu. In many respects this is due to objective facts confirming the relationship between the results of the aviation industry of Ukraine and the presence of their assets known aviabrendiv. But consider absolute judgment that the presence of a guarantor aviabrendiv portfolio profitability aviation industry of Ukraine and its success in the aviation market, it is impossible. Of course, according to financial, economic logic suggests that investments in investment nature aviabrend, aviabrendynh a source of long-term profitability and high cost of aviation industry of Ukraine and its intangible assets. And it is true: the price of intangible assets developed aviation industry of Ukraine in the world today is much higher than the price of other, not branded industries and brands. But this is not the basis for the idea that aviabrend creates conditions for overstating the market price of aviatovary produced under his name, because, firstly, the trading margin in recent years for the quality and prestige tends to decrease. Second, the brand different in nature. Quality assurance, that promises aviabrendom not always guarantee quality (eg air services): aviabrendy are specifically targeted at the low price segment (airline loukostery) and in this case aviabrend - a guarantee not high but constant or defined quality.

Conclusions. *Thus, positioning strategy involves the development of the marketing mix elements which are integrated and implemented in an integrated aviation market as it offers to business innovation value.*

Keywords: *marketing strategy, concept development, aviabrend.*

УДК 330.34.01:338.43 (477)

Плотнікова М.Ф.
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту інвестиційної діяльності
Житомирського національного агроекологічного університету

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ЕКОПОСЕЛЕНЬ ЯК МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Анотація. *Розкрито сутність та особливості розвитку як категорії. Дана оцінка специфічним рисам сільського розвитку. Досліджено системні зрушення в світовому соціально-економічному розвитку сільських територій як основі побудови альтернативного суспільства і напряму вирішення глобальних проблем людства. Визначена роль родових поселень як механізмів відродження свідомого спільного проживання роду, відновлення національних цінностей та формування простору любові в сільській місцевості.*

Ключові слова: *розвиток, сільські території, альтернативні поселення, родові поселення, управління сільським розвитком, ефективність функціонування*

Постановка проблеми. Незадоволення окремих осіб, родин, народів станом власного добробуту та умовами життєдіяльності, поглиблення світової соціально-економічної кризи, загострення наразі глобальних проблем людства вимагає пошуку негайного виходу з наявної ситуації. Світовий досвід вирішення такого роду питань нараховує тисячі років: це ідеологічні підходи всіх існуючих релігій, матеріалістичні підходи НТП та інші течії, що з власних позицій трактували основи формування соціуму. В силу того, що людина є істотою біосоціальною, для якої однаково важливими залишаються питання розвитку власної біологічної сутності, духовності та співпраці в межах колективу(роду, нації, світової спільноти тощо), то вбачається, що відповідь на поставлені перед людством питання є системною з позицій синергетичного підходу та всеохоплюючою як Всесвітні закони Світобудови. Їх вирішення в контексті еволюції спроможне активізувати механізми розвитку, закладені в нас Богом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам активізації і гармонізації суспільно-економічних стосунків, організації, інвестиційній і інноваційній діяльності з метою розвитку сільських територій присвячені багаточисельні праці як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Такими є результати досліджень Н.В. Зіновчук, В.В. Зіновчука, О.В. Скидана. Правові основи взаємодії і вирішення суспільно-економічних питань знаходять своє рішення у ряді нормативно-правових актів (Закони України «Про особисте сільське господарство», «Про фермерське господарство», «Програма розвитку сільського господарства до 2020 р.» та ін.). Аспекти регіонального розвитку територій, можливості використання європейського і світового досвіду в діяльності національних і наднаціональних формувань описані Т. Зінчук. Теоретичні, методологічні і практичні аспекти розвитку сільських територій, а також перспективи оптимізації національної аграрної політики знаходяться в центрі уваги В. Юрчишина, О. Бородіной, В. Збарського І. Прокопи, Л. Шепотька. Питання ресурсного забезпечення, обумовлена обмеженнями в їх кількості з позицій залучення до виробничого процесу є темою досліджень Л. Давиденко. Направлення виходу з ситуації, що склалася в селах, вирішення проблем депресивності територій знаходять своє відображення у ряді нормативно-правових актів, прийнятих на вищому рівні в країні. У той же час наявність асиметрій і диспропорцій в сільському розвитку вимагають подальших економічних, політичних, соціальних і екологічних перетворень як в світовій економічній системі, так і в Україні, зокрема. Всі зростаючі потреби товаровиробників і інших користувачів природних ресурсів вимагають від учасників суспільних стосунків знаходження можливості забезпечувати стійке розвитку як в глобальному, так і на регіональному рівні, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню темпів економічного зростання виробництва а також гармонізації стосунків людини і природи. Подальшу появу нових перспективних напрямів сільського розвитку і можливості їх по-

пуляризації визначили вибір напряму даного дослідження.

До невирішених раніше частини загальної проблеми суспільного, зокрема сільського розвитку, слід віднести її багатогранність та багаторівневий характер, зокрема з позицій соціально-економічних та екологічних перетворень. Частина винесених на порядок денний положень носять суперечливий чи не в повній мірі системний характер і залишаються відкритими для наукової дискусії. Потреба децентралізації управління та вирішення нагальних проблем на місцях потребує визначення шляхів та механізмів активізації залучення молоді на сільські території як людського капіталу та інших інвестиційних ресурсів в економіку конкретних регіонів України, зокрема, формування передумов інвестиційно-інноваційних заходів соціально-економічного та екологічного розвитку, поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення активізації процесів агробізнесу тощо.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення гносеологічних підходів до створення та функціонування альтернативних поселень і, зокрема, сформованих на основі поєднання родів (Родових садиб) і на цій основі обґрунтування перспективних напрямів сільського розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід господарювання та життєдіяльності світової спільноти довів, що демократичні способи управління дієві лише в невеликих колективах, де є чітко окреслена мета існування; особи, що живуть та взаємодіють, добре знають та розуміють одна одну. Великий колектив, яким є світова спільнота людей, така система себе не виправдала внаслідок появи осіб, що само реалізуються за рахунок інших, що стримує загальний розвиток або руйнує систему в цілому. Пошук альтернативи демократичним підходам в управлінні суспільством з метою забезпечення його розвитку став причиною появи альтернативних поселень як моделей майбутньої світової спільноти. Успішне функціонування екопоселення Тамера в Португалії значною мірою забезпечується за рахунок «пірамідальної» структури управління (рис.) [2-3].

Питання розвитку наразі розкривається як на глобальному рівні (Мережа GEN) створена з метою координації діяльності екологічних поселень світу і нараховує понад 15 тисяч членів. В Європі організація є відкритою для ряду проектів екологічного спрямування, отримує фінансову підтримку Європейської Комісії Оточуючого Середовища, являється європейським регіональним секретаріатом Глобальної Мережі екопоселень, недержавною організацією, акредитованою в ООН зі статусом особливого консультанта при Економічній і Соціальній Раді (UN-ECOSOC), та партнером Інституту ООН по Навчанню і Дослідженням (UNITAR) [1].

Світовий досвід створення альтернативних поселень нараховує понад п’ятдесят років. Екологічні поселення є на всіх континентах у всіх цивілізованих країнах світу. Водночас варто відмітити відсутність єдиного підходу до визначення сутності екологічного поселення та розуміння його ролі у суспільстві. Також відсутня єдина система сертифікації щодо визначення яке з поселень є екологічним, а яке ні, тому має місце само ідентифікації кожної конкретної групи людей, що хоче бути віднесеною до певного кола ідей. Організація альтернативного поселення передбачає формування та узгодження концепції його створення з ініціаторами проекту та тими, хто до нього приєднується в ході реалізації. Фіксацію усіх погоджень доцільно проводити в письмовій формі й з врахуванням стратегії розвитку та зобов’язань сторін. Природнім є розподіл праці та спеціалізація відповідно до інтересів й уподобань окремих осіб. Як вітчизняні, так і зарубіжні альтернативні поселення (об’єднання людей) класифікуються за рядом ознак, головними серед яких, на наш погляд, є:

за цілями створення – релігійні, духовні, комуни та громади, екологічні, анархічні;

за активністю громадських впливів на суспільство – локальні, регіональні, глобальні;

за місцем розміщення – міські, сільські, змішані;

за мотивацією створення – анархічні, сутнісні (формування відповідного рівня свідомості), за інтересами (подобається займатися відповідною справою);

за системою Ради поселення: однорівневі (рівність всіх учасників), пірамідальні (кожен керує в межах своїх повноважень, функцій визначеного рівня ієрархії),

за кількістю учасників – родинні (присутні члени однієї родини), громадські (традиційно чи стихійно сформовані адміністративно-правові одиниці – люди селяться в селах, садових ділянках, будують котеджі за містом, щоб дихати свіжим повітрям), поселення родових помість (як території, що об'єднують декілька родів, кожен з яких формує простір, де збирає традиції, духовність та надбання свого роду);

за напрямами діяльності – поселення, створені з метою захисту лісів, води, екологізації міського способу життя, рухи щодо забезпечення здорового способу життя, для спільного проживання у спільних будинках в межах міст тощо.

Релігійні поселення – в своїй основі мають підтримують одну з найбільш поширених релігій, часто мають жорстку ієрархію, підкоряються правилам-обрядам, традиціям, якщо не суперечать політичним інтересам та не заборонені офіційно існуючими релігійними течіями, існують довго; духовні – підтримують альтернативні духовні течії. Анархічні відкидають будь-які організаційні та управлінські форми існування, як правило, є деструктивними за своєю природою, легко приймають до свого членства й легко відпускають зі своїх рядів, часто стихійно виникають й довго не існують. Комуни, громади, кооперативи, сімейні підприємства, команди малого, середнього та корпоративного бізнесу об'єднуються за житловими інтересами (житлові кооперативи), місцем проживання (сільські та міські), за суспільними професійними та іншими інтересами та програмами, діють за законами місцевого та загальнодержавного рівня, є успішними, динамічними, стійкими системами альтернативного способу економічного та соціального розвитку. Їх різновидом є екологічні поселення, які переслідують екологічні підходи (органічні, біологічні, безвідходні технології, альтернативні джерела енергії, спрямовані на самозабезпечення та самодостатність на базі гармонічного та бережливого ставлення до природи в основі екологічного, технологічного, енергозберігаючого та економічного циклів) в організації, управлінні та життєдіяльності, в силу своєї значущості виділені нами в окремі. Члені екологічних поселень, за спостереженнями соціологів і психологів є високоосвічені, інтелектуальні індивіди з активною життєвою позицією і здоровим образом життям. На відміну від більшості з названих поселень екологічні поселення є утвореннями, що сформовані концептуально, а не лише за особистісних причин, наприклад переселення родини в сільську місцевість. Екологічні поселення у своїй переважній більшості на момент свого застування передбачають створення громади, в якій велике коло питань буде вирішуватися спільно, бо особливо в сільській місцевості ряд питань легше, розумніше, більш екологічно та економічно вирішувати спільно. Для багатьох це спроба побудови альтернативної реальності з метою вирішення проблем сучасного суспільства, – моделі майбутнього життя людини на Землі, що триватиме нескінченно довго та збереже планету для дітей та онуків без залучення методів боротьби.

До *мотиваційних чинників створення альтернативних поселень* можна віднести :

несприйняття існуючої в суспільстві системи соціально-економічних та інших відносин, наприклад умов життєдіяльності в місті (забруднені території – їжа, вода, повітря, ґрунт, недоступні фактори життєдіяльності або не відповідають критеріям якості – постійні стреси, незручна перевантажена інфраструктура;, заробіток, що займає практично весь час, не дає можливості повноцінно жити);

зміна способу життя внаслідок зміни свідомості, – розуміння того як працює Всесвіт та Світобудова. Розуміння того, що існуюча цивілізація не може існувати вічно на планеті Земля – внаслідок вибору технократичної системи як привелюючої і, як наслідок, руйнації природних механізмів, людство не зможе зберегти досягнутий стиль та рівень життя тощо;

просто подобається займатися тим, що подобається.

Наразі більш активними темпами розвиваються екологічні поселення, спільним рисами для яких як в Україні, Росії та світі, в цілому, є наступні:

1) *екологічне будівництво*, під яким розуміємо зведення простих дешевих будинків з природних матеріалів, що, як правило, є в місцях розміщення будівель, що легко будуються, є теплими, енергозберігаючими, переважно з усіма автономними системами життєзабезпечення;

2) *екологічне відновлюване землеробство*, органічне землеробство, пермакультура, тобто розглядаються такі види землеробства, що передбачають відновлення ґрунту, підвищення його родючості завдяки природним механізмам, відновленню біологічного різноманіття;

3) *природодоцільна життєдіяльність*, що включає лояльне ставлення до природи, мінімальний негативний вплив на Людини на Природу, поліпшення та відношення навколишнього середовища – екологічний мінімалізм в побуті та виробництві;

4) *альтернативна енергетика* – сонячна, вітрова, геотермальна та інша, зумовлена природними процесами енергетика;

5) *природозберігаючі технології*;

6) *спільне проживання* – соціальні підходи до формування громади, спільне проживання, відновлення втрачених зв'язків, взаємодопомога, кооперація, спільне володіння об'єктами побуту, рухомим та нерухомими майном, вирішення нагальних питань розвитку, що є особливо актуальним для країн Заходу, де люди є більш розрізненими. В силу історичних обставин люди, що проживають на теренах колишнього СРСР є більш об'єднаними, зберегли зв'язки один з одним, частіше підтримують співпрацю в межах територіальних громад, родових груп тощо.

Вітчизняний та зарубіжний досвід створення та функціонування поселень, що побудовані за засадах єдності спільноти (громади) за межами міст, основними питаннями становлення передбачають вирішення наступних питань: соціальні (як будувати відносини, вирішувати конфлікти, приймати рішення, як дотримуватися рішень, приймати правильні рішення тощо), екологічні (як будувати будівлі, займатися органічним землеробством, впроваджувати пермакультуру, будувати компостні туалети), економічні (як заробляти гроші, як розподіляти гроші, кому й скільки платити, як враховувати нагромадження, як продавати, альтернативна економіка, власна валюта); взаємодія з соціумом (глобальне бачення – взаємодія з зовнішнім світом, іншими поселеннями, моделі світу) [1-6]. Такою, що визначає та уточнює вказані напрями є об'єднуючу мета організації поселення. Мета поселення, як правило, має глобальний характер і виходить за межі інтересів окремої родини, наприклад, відродження середньоземноморської породи бджоли, відродження сортів плодових рослин народної селекції, організація ботанічних садів, робота з «его» (екопоселення в Уругваї), створення дитячого освітнього центру, органічне землеробство, семінарська діяльність, виробництво екологічно чистої продукції, формування Простору Любові (поселення Тамера, «Простір Любові» Новоград-Волинського району Житомирської області), зелений сільський туризм (поселення «Зелені хутори Таврії» в Херсонській області України) тощо. Важливим моментом підтримки духу поселення є регулярна об'єднуюча діяльність (спільні обіди, вечірні зустрічі-обговорення минулого дня та ін.), щоб спірні, дискусійні моменти не накопичувалися й не руйнували систему в цілому. Світова практика засвідчила, що реалізація всіх вказаних моментів є досягнутою лише й невеликої кількості великих старих успішних поселень, таких як Йокогама (Японія), Тамера (Португалія), Доманхур (Італія), Финдхорн (Шотландія), Ферма (США) та інші. Десятки тисяч поселень в світі щорічно динамічно змінюються, деякі зникають, інші – з'являються як їх альтернатива. Досвід такої діяльності нараховує понад п'ятдесят років. Близько двох десятків стійких поселень, що існують вже тривалий час корисні своїм досвідом, зокрема з позицій інтеграції в життя навколишнього простору, наприклад, продають своїх екологічні продукти в місті, займаються екологічним туризмом, розповсюджують знання тощо.

Життєдіяльність всіх успішних вітчизняних та зарубіжних поселень скеровується радами поселень, до складу яких включено осіб, що тривалий час проживають поселенні, багато для нього зробили та несуть відповідальність за один або декілька напрямів діяльності поселення (Берегині поселення). Таке коло осіб приймає рішення щодо основних питань розвитку поселення, до ряду

рішень залучаються мешканці всього поселення, до інших – лише професіонали; за потребою для вирішення нагальних питань створюються робочі групи, комісії. Якщо відобразити піраміду правління поселенням, то Рада поселення – це як середній рівень менеджменту, тоді як Берегині – є топ-менеджментом. Зустрічаються поселення, де є виділеним «Золотий Оберіг поселення», особа (рідше, дві-три особи), яка вміщується в разі надзвичайних конфліктів інтересів. В той же кас кожен учасник альтернативного поселення приймає участь в прийнятті рішень в межах свого місця, своєї функції, задачі та прийнятої на себе відповідальності. Для кожного напряму діяльності, як правило, є вибрана особа, що відповідає за весь цей напрям в поселенні. При цьому може відбуватися обговорення питань розвитку цього напряму, але останнє слово належить відповідальному. Ці та інші ознаки екопоселень знайшли своє найкраще втілення в процесі формування та розвитку Родових садиб та поселень, що набирає обертів в Україні. Збереження навколишнього природного середовища; виробництво їжі, палива та інших відновлюваних біоресурсів «на місці»; безвідходні технології (переробка відходів на місці); знезараження існуючих токсичних відходів; запобігання негативному впливу на інші території є в центрі уваги поселенців. З метою досягнення гармонійного розвитку суспільства та природи будівництво та інші процеси, що забезпечують життєдіяльність, здійснюється з екологічної, біологічної та/або органічної сировини з використанням відновлюваних джерел енергії за знезараження відходів і мінімального впливу на місцеву екосистему [2-3]. Цей рух (рух створення альтернативних поселень) є помітним та значущим як в Україні, так і в світі, в цілому, захоплюючим увагу та все більше коло учасників. Він є світоглядним та системо утворюючим за своєю природою. Наразі сформувалася низка правочинів державотворчого та міжнародного характеру. Практично всі такі поселення є соціально активними, проводять різні семінари, проводять зустрічі гостей, займаються зеленим, екологічним, сільським та іншим аналогічним видом туризму. Організація Родового поселення дозволяє вивільнити час для розвитку особистості, розкриття його потенціалу, приє оздоровленню індивідів та вирішенню їх нагальних проблем. Самозабезпечення поселенців дозволяє знизити рівень витрат в десятки разів порівняно з життям у місті, тоді як людина живе, займається улюбленою справою.

Причинами появи Родових поселень є

1) глобальне бачення світу – багато людей в світі наразі усвідомлюють, що пануючий технократичний спосіб життя є таким, що веде до екологічної катастрофи, яка безумовно є фатальною для людства (розуміння скінченності переважної частки природних ресурсів, зокрема нафти, газу, металів та інших; загроза глобального потепління як чиннику загальної зміни клімату планети; зниження родючості ґрунтів; вирубування лісів, утилізація відходів, забруднення навколишнього середовища токсичними відходами тощо – стали проблемами глобального масштабу). В той же час життєдіяльність більшості людей продовжується тим способом, що призвів до вказаних наслідків. Розуміння існуючої ситуації й неможливість самотужки змінити глобальну ситуацію схиляє все більше коло людей в подальшому приймати в цьому участь і щорічно їх кількість зростає в геометричній прогресії;

2) особисті причини, зокрема різке погіршення якості міського способу життя (люди багато працюють, втрачають час, гроші та здоров'я, але перестають бачити для чого це продовжувати робити – якість води та повітря знижуються, їжа в містах є практично шкідливою для здоров'я, постійна наявність стресів, метушні, фізичного та психологічного виснаження), для того щоб народити та вирости дітей в екологічно чистому та безпечному місці, пошук методі та механізмів духовного та фізичного зростання, вплив певних ідей (літератури, вчень), відчуття волі, формування позитивного середовища тощо. Велике стійке поселення в повній мірі забезпечене фахівцями з всіма необхідними професіями та формування соціуму.

Алгоритм створення поселення:

1) спільна (об'єднуюча) мета створення. Наприклад, створення власної садиби не є об'єднуючою метою. Це добра, позитивна мета, але вона не є об'єднуючою. За такої

мети кожна родина створює власний простір. Об'єднання можливе лише на першому етапі вибору землі, створення мінімальної інфраструктури. Об'єднуючою метою може стати виробництво екологічно чистої продукції, відтворення флори та фауни регіону, створення науково-навчального центру тощо, тобто те, чим займатимуться всі родини поселення;

2) прийняття рішення про створення (прийняття рішення) та управління поселенням. Наприклад, ідея анархізму передбачає, що якщо в одному місце зібралося достатньо багато розумних добрих людей, то вони домовляться – вони самі найдуть оптимальні рішення для кожного питання. На практиці це може виглядати так, від кожної родини дієвим є один голос, всі рішення приймаються на загальних зборах трьома четвертими від загального складу. Зустрічаються випадки, коли рішення приймається одноголосно, але тоді час підготовки та домовленості зростає. Ще одним підходом в управлінні є заохочення взяття відповідальності за прийняті рішення, – людина або група людей, яка бере на себе відповідальність за реалізацію програми, чи певного напряму розвитку поселення приймаються в певне коло осіб, які приймають рішення щодо основних питань життя поселення (рада поселення). До вирішення іншого ряду питань залучаються жителі всього поселення (члени поселення), залучаються професіонали, створюються робочі групи, комісії тощо. В разі виникнення критичних чи спірних питань їх вирішення може бути покладене на осіб, що часто є засновниками поселення чи зробили значний внесок в його розвиток. Чисельність останніх рідко перевищує 2-3 чоловіки («Хранителі поселення»). В більшості випадків до вирішення питань життя поселення підходять за «принципом піраміди», де кожен учасник – житель поселення приймає рішення на рівні свого місця – своєї функції, задачі та прийнятої відповідальності, тобто кожен приймає участь в прийнятті рішень (рис. 1). Якщо в діяльності поселення виділено виділені окремі напрями його роботи, наприклад, освіта, органічне землеробство, будівництво тощо і є людина, яка ж відповідальною за цей напрям, то за умови спільного обговорення, усвідомлення та формування усталеної думки на вирішуване питання останнє слово належить відповідальній за напрям особі. При цьому є чітко окреслені цілі та задачі розвитку як поселення в цілому, так і окремого його напряму, зокрема, і метою осіб, що є задіяними в піраміді управління – дотримання раніше погоджених цілей та задач. Оцінка в такому випадку здійснюється за результатами справи, – що саме конкретною людиною було зроблено для інших, для поселення в цілому. Саме такі люди мають пріоритетне право висловлювання на загальних зборах («По плодах їх судіть» – Матф. 7:16). Тоді нові учасників проектів, що залучаються до них, є зацікавлені у збереженні цілей, функцій, задач та ідей проектів, задля яких вони приходили, зацікавлені в тому, щоб вони не мінялися або можливі зміни погоджуються спільно усіма;

3) погодження правил функціонування поселення, наприклад, правила екологічного характеру – заборона вносити пестициди на території, тримати тварин для забою; несхвальне ставлення до вживання алкоголю та тютюнопаління; рішення загальних зборів є обов'язковим до виконання, навіть якщо не погоджуєшся чи був відсутнім на зборах; обов'язкова участь у спільних справах; постійне проживання тощо. Досвід багаторічного дотримання описаних правил позитивно зарекомендував себе на прикладі поселення «Ковчег» Калузької області РФ, що дало значне підґрунтя для розвитку.

Такий алгоритм краще запроваджувати до початку організації територіальної громади, проте, навіть діючі поселення (адміністративно-територіальні одиниці) можуть трансформуватися в кращу сторону або побудувати позитивну альтернативу існуючій ситуації в світі, якщо поєднають досвід взаємодії з землею з об'єднуючою ідеєю, наприклад, зеленого туризму (відродження національної історико-культурної спадщини, звичаїв, обрядів, свят тощо), а також ідеї екологічності, свідомого мінімалізму, особистісного зростання, життя громадою.

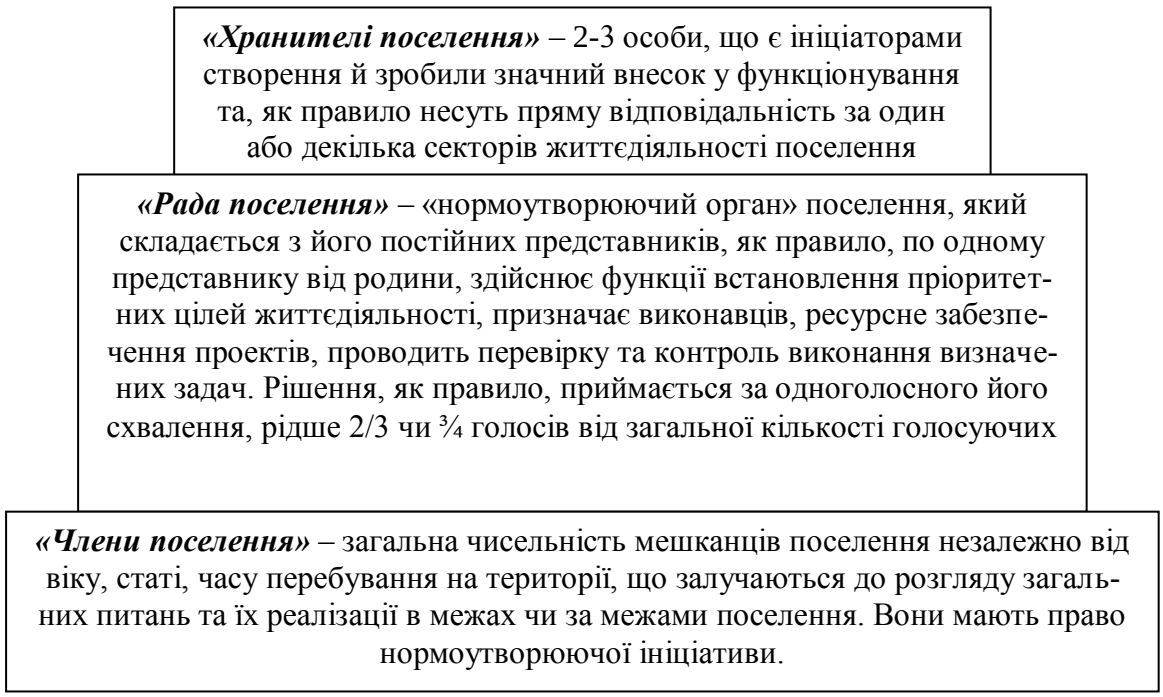


Рис. 1. Піраміда рівнів управління в поселенні
Джерело: власні дослідження.

Проблемними при цьому залишаються механізми забезпечення дотримання визначених правил, наприклад з позицій покарання чи контролю. Актуальність принципу Парето засвідчила, що добровільні засади організації і діяльності системи поселень світу характеризуються наступними групами учасників: 20% мешканців завжди активні щодо вирішення спільних задач, 60% залучаються на прохання або за відповідного стимулювання, 15% – ніколи не підключаються, 5% – руйнують те, що створено іншими. Тому актуальним залишається формування механізму спільного вирішення питань та кооперативних засад забезпечення процесів життєдіяльності поселення. В той же час існує думка про те, що 5% поселенців «працюють» для того, щоб рішення 20% були протестовані. Головним при цьому є забезпечення відсутності відчаїв, деградації, наявність загального зростання, розвитку як поселення, так і країни, планети, Всесвіту, Світобудови в цілому. На перше місце виступає соціальна відповідальність перших, хто розпочинає справу за рішення, яків вони приймають. Від вирішеннями ними проблем залежатиме те, як сприймуть в країні подальші спроби у цьому напрямі. Наприклад, таким є рішення адміністрацій щодо виділення землі. В разі відсутності діяльності, її припинення чи недосягнення позитивних наслідків функціонування поселення виникає привід для подальших перепон та заборону щодо виділення землі для інших груп поселенців в цьому регіоні. Таким чином, відсутність успіху є не лише шкодою для самих поселенців, але й тих, хто прийде за ними, – так відбувається дискредитація всього руху та ідеї, що його породила. І навпаки, позитивний досвід господарювання перших груп спонукає до подальшого сприяння та просування ідеї як в регіоні, так і за його межами. Отже, є всі підстави говорити про глобальність рішень, що наразі приймаються, та їх наслідки для прийдешніх поколінь, а тому необхідність формування масштабно мислення (думати не лише про себе). Тобто займаючись чимось, зокрема розвитком Родового поселення, люди просто зобов'язані бути успішними (в протилежному випадку краще взагалі цим не займатися).

Серед *принципів організації екологічних поселень* варто виділити наступні: соціально-екологічної та економічної доцільності, духовного розвитку, вдосконалення простору існування.

Критеріями ефективності функціонування екологічних родових поселень є простота організації, управлінні та експлуатації

(забезпечується надбаннями історико-культурної спадщини, взаємодією з Землею і іншими космічними системами), багатоцільовий характер діяльності, запровадження такої системи відносин надає отримання суспільно-екологічного та економічного ефекту, що був заданий на момент створення, навіть без розуміння механізмів такого забезпечення індивідами, які його створюють. Вивчення законів Всесвіту та Світобудови дозволяє з мінімальними витратами отримувати максимальний ефект: «як наявними засобами досягнути всіх поставлених цілей».

Запорукою успіху діяльності Родових поселень є постійна співпраця та порозуміння й взаємодія з органами влади. З цією метою мешканцям Родових поселень необхідно побудувати свою діяльність таким чином, щоб знизити негативні впливи на середовище («не створювати проблем») та бути корисними на регіональному рівні (вирішувати задачі, що стоять перед органами та службами на місцях). Наприклад, робота одного поселенця від кожного Родового помістя один раз на місяць або 12 днів на рік або як альтернатива внесення 1200 грн «компенсації від трудової участі» в разі повної відмови всіх членів поселення працювати на спільну мету сформують річний фонд у розмірі 1,15 млн грн., який дозволяє облаштувати дорогу в межах поселення, спортивний майданчик чи залу, школу, заклад культури тощо. На практиці розмір внесків знаходиться в межах 50%, решта – є практичною участю мешканців поселення. Такі вже за декілька років інвестиції окуповуються в десятки разів. Іншим таким інвестуванням може стати створення саду через збір колекції плодових чи неплодових рослин. Так, для висадження 50 плодових дерев достатнім є наявність площі у 0,18 га. Наявність живої огорожі, водойм, інших насаджень та постійне проживання людей на території створюють ідеальні умови для зростання нових насаджень. Подальший розвиток та використання сформованою колекції дерев може передбачати випробування дерев, дегустація плодів, відвідування садів, розмноження саджанців в плодових розплідниках, відновлення сортів народної селекції тощо. Реалізація проекту відродження всіх регіональних сортів рослин є помітним, значущим та зрозумілим в межах області, що матиме свої позитивні наслідки для поселенців у вигляді сприяння відновленню виробничої та соціальної інфраструктури, зокрема доріг, ліній електроструму тощо. «Вихід» за межі своєї ділянки з метою створення середовища його існування дозволяє гармонізувати оточуюче середовище й водночас забезпечить можливість його функціонування в майбутньому. Для цього потрібно мати стратегічне мислення, довіряти людям, собі та Всесвіту. Глобальне бачення дозволяє створювати нову цивілізацію, яка буде побудована на новому типі свідомості. Головним чином за рахунок дотримання принципів екологічності в усьому (як наше рішення відобразиться на Матері-Природі – обирати лише екологічні рішення, свідомий мінімалізм, коли життєдіяльність забезпечується лише тим, що є вкрай необхідним. – ознакою сучасної цивілізації є перевитрата ресурсів на своє утримання та залежність від постачальників цих ресурсів). свідомий мінімалізм дозволяє досягати особистісного зростання. Опанування нових навичок, духовному зростанню, розвитку нових якостей зокрема професіоналізму. Другим таким моментом є життя без війни, життя без агресії, вирішення питань без застосування сили [7].

Висновки. Організація Родових поселень як динамічних соціально-економічних та екологічних систем є основою забезпечення стійкого сільського розвитку, зокрема в контексті відродження зникаючих та таких, що вже зникли сіл України. Жителі Родових поселень формують підґрунтя суспільно-економічного та екологічного розвитку країни спільно з органами влади та є реальним ресурсом процвітання та добробуту нації в довгостроковій перспективі.

Перспективними напрямами сільського розвитку є визначення механізмів забезпечення ефективного функціонування територіальних громад через реалізацію концепції «Родова садиба».

Список літератури

1. GEN (Global Ecovilladg Network). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gen.ecovillage.org
2. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony - with itself as well as nature - is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/
3. Christian D. L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities / D. L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_ Grow_Ecovillages_and_Intentional_Com
4. Плотнікова М.Ф. Багатофункціональний розвиток сільських територій / М.Ф. Плотнікова // Інноваційна економіка. – 2013. – №10. – С. 86-92.
5. Плотникова М. Направления многофункционального развития сельских территорий / М.Ф. Плотникова // International scientific journal "Progress". – 2013. – №1-2. – С. 44-48.
6. Плотнікова М.Ф. Перспективи розвитку сільських територій та Концепція «Родової садиби»: соціально-екологічний аспект / М.Ф. Плотнікова, М.Л. Васильєв // Вісник ЖНАЕУ. – 2014. – № 2, Т. 4, ч. ІІ. – С. 412-423.
7. Ганди М. Революция без насилия / М. Ганди. – М.: Алгоритм, 2012. – 480 с.

Annotation. *Dissatisfaction of some individuals, families, people with the state of their own well-being and the living conditions, exacerbation of the world socio-economic crisis and aggravation of global problems of humanity at the moment require to find the way out of the present situation. The research aim is to discover the gnoseological approaches to creation and functioning of alternative settlements and especially those formed on the basis of family combination (Family homesteads) and to ground the perspective directions of rural development in Ukraine on this basis. The essence and specifics of development as category are explored in the article. The estimation of the specifics of rural development is given. System changes in the world socio-economic development of rural areas as a basis for the construction of alternative society and as a direction for the solution of humanity global problems are investigated. The certain role of family settlements as mechanisms of the conscious general family residence revival, the national values renewal and the creation of love space in the rural area is defined. The aims and the priorities of the organized ecological settlements are estimated, their primary tasks, reasons and motivational factors of their appearance and the mechanism of ensuring vital activity conditions on the basis of the family mode and noosphere approaches in koosphere education are enlightened. The organization of the Family settlements as dynamic socio-economic and ecological systems is the basis for providing the sustainable rural development, in particular in the context of revival of still vanishing and already disappeared villages of Ukraine. The inhabitants of the Family settlements form the basis of social-economic and ecological development of the country together with the government authorities and this is the real resource of prosperity and well-being of our nation in a long-term prospect. The comparative assessment of the existing alternative settlements in Ukraine and in the world is also made and considered in the article. The directions of overcoming the main problems of development are set forth.*

Keywords: *development, rural areas, alternative settlements, family settlements, rural development management, functioning efficiency.*

УДК 330.34.1:631.1.016

Шпикуляк О.Г.,
д.е.н., доцент, декан економічного факультету
Вінницький національний аграрний університет
Мазур Г.Ф.,
к.е.н., докторант
Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У МЕХАНІЗМІ СТИМУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. *В статті проаналізовано підходи науковців щодо розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі економіки України. Розглянуто основні напрями та проблеми впровадження інновацій в діяльність підприємств аграрної сфери. Запропоновано дієвий організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності сільського господарства, який створить засади для подолання інвестиційної кризи галузі, забезпечить відновлення і нагромадження капіталу, підвищення ефективності й конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції.*

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інноваційна сфера, інноваційна продукція.*

Постановка проблеми. Подолання депресивності у розвитку аграрної сфери є головним завданням, яке повинні вирішувати держава і суспільство. Практика свідчить, що необхідністю є формування інноваційної моделі суспільно-економічних відносин й дієвого інституціонального забезпечення її функціонування. Для аграрного сегменту зазначені питання актуальні, адже інституціональна структура механізмів функціонування аграрної сфери містить аспекти супротиву інноваціям. Проблем надзвичайно багато, вони фундаментальні за сутністю і природою виникнення, тому з плином часу все більше актуалізуються на різних рівнях компетенцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми розвитку інноваційних процесів завжди посідали чільне місце в системі наукових досліджень практично усіх економічних шкіл і течій. Теоретичним і практичним аспектам інноваційної діяльності на макро- і мікрорівнях присвячені праці зарубіжних та українських учених: Б. Санто, Б. Твісса, Й. Шумпетера, В. Александрової, Н. Гончарової, Ю. Бажала, В. Гейця, А. Гальчинського, А. Заїнчковського, С. Ілляшенко, С. Козаченка, М. Кропивки, Ю. Лупенка, М. Маліка, П. Музики, С. Соколенка, В. Соловйова, П. Саблука, Л. Федулової, О. Шпичака та інших.

Можна стверджувати, що стан сучасної економічної науки в цілому, актуальність і невідкладність вирішення проблем її подальшого розвитку, аналіз ситуації, що склалася у вітчизняній економічній теорії, вказують на необхідність дослідження розвитку інноваційних процесів. Слід урахувати, що в процесі зародження теорії інновацій сформувалися окремі течії й напрями, що розвиваються на власних методологічних засадах або ж конкурують між собою. Тому необхідно провести ретельний аналіз, критично осмислити розвиток сформованих у світі підходів до активізації інноваційних процесів з точки зору їхнього застосування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд особливостей формування та узагальнення теоретичних підходів щодо розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Й. Шумпетер вважав, що інноваційна діяльність є основною функціональною характеристикою підприємництва. Згідно з його поглядами, підприємець – ключова постать прогресу виробничих сил, яка здійснює реорганізацію економічного життя. Мета підприємця – реформувати і революціонізувати засоби виробництва шляхом впровадження винаходів, а в більш загальному плані – через застосування нових технологій у виробництві нових товарів новими засобами, відкриття

нових джерел сировини, або нових ринків готової продукції, до створення нової галузі промисловості [1]. Наведене тлумачення визначає, що новаторство і новизна стають невід'ємними характеристиками підприємництва. Нововведення дозволяють підприємцю виробляти більш якісний товар і отримати дохід за рахунок вищої ціни і більшої маси реалізованого товару, а також нового товару, що користується підвищеним попитом та приносить підприємцю монопольний прибуток.

Важливого, а головне визначального значення у розвитку конкурентоспроможної соціально-економічної системи розвитку суспільства набувають інновації у підприємництві. «Інновації в сфері підприємництва – продукти науково-технічної та іншої творчої діяльності, які володіють характеристиками новизни і можливостей комерціалізації з метою отримання підприємницького доходу» [2]. Такий висновок відображає об'єктивні інституціональні засади функціонування інновацій в економіці, на що вказують класики теорій інновацій – Д. Белл, Дж. Робертс, П. Друкер, М. Портер, Б. Санто, Й. Шумпетер та ін. Інновації забезпечують зміни характеристик економічних аспектів щодо їх конкурентності на ринку, тому інновації мають підприємницьку природу.

Як зазначає Т.В. Ігнатова, сьогодні панують технологічна, економічна та інституціональна концепції інновацій у підприємництві. Розрізняють технологічні, управлінські, маркетингові, продуктові, процесні, соціальні, політичні, правові, інституціональні інновації [2].

Складність інновацій як об'єкта теоретичного пізнання і водночас предмета дослідження передбачають багаторівневу структуру підходів до виявлення сутності та властивостей цієї категорії. Виявити сутність інновацій – означає з'ясувати причини й генетичну основу їхнього виникнення, визначити стійкі ознаки, пізнати внутрішню структуру і протиріччя, які визначають об'єктивну логіку й закони їхнього розвитку.

Інновація є рушієм соціально-економічного прогресу, виступає втіленням новітніх підходів у теорії й практиці господарювання, забезпечуючи економію ресурсів, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності. Серед різноманітних аспектів сутності інновацій важливе місце посідає питання про їхню гносеологічну специфіку, роль і місце категорії "інновації" серед інших економічних понять.

Існує думка, що інновація – це процес, в якому матеріалізується час – фактор якісного переходу системи з одного стану в інший [3]. Інновації виникають в результаті появи нових знань і їх втілення в інноваційний продукт. Інновація також комплексний соціокультурний процес формування інституцій якісно нового механізму задоволення потреб соціуму. За визначенням А.А. Мешкова, «інновація – це особлива сфера теорії і практики, система дії соціального суб'єкта, спрямована на удосконалення якостей соціокультурного суб'єкта і яка дозволяє агенту придбати в якості винагороди бажані ресурси й позитивну репутацію…» [4]. На практиці результатом впровадження інновацій може бути економічний і соціальний ефект. У першому випадку – це зменшення виробничих витрат і зростання прибутків, а у другому – покращення соціальних стандартів життя людей.

Згідно із Законом "Про інноваційну діяльність" інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Увівши в науковий обіг термін "інновація", у роботі "Теорія економічного розвитку" Й. Шумпетер визначив інноваційний процес як можливість п'яти типів нових комбінацій змін: виробництво нового товару чи товару в новій якості; впровадження нового методу виробництва продукції; відкриття нового ринку збуту продукції; залучення нових джерел сировини; впровадження нових організаційних форм у галузях. Такий підхід щодо змісту поняття вченими вважається широким (Друкер П., Тідд Д., Портер М., Морозов Ю. та ін.). Більшість економістів стоять на позиціях вузького підходу, обмежуючи зміст інновації новою те-

хнікою, технологією чи промисловим виробництвом (Санто Б., Твісс Б., Хіппель В. та ін.).

Залежно від об'єкта і предмета дослідження інновації можна розглядати: як зміни (Шумпетер Й., Яковець Ю.); як процес (Тідд Д., Бессант Д., Павітт К., Санто Б., Черваньов Д., Нейкова Л.); як результат (Рігс Х., Хіппель В., Фатхутдінов Р.) [5].

Синтезуючи різні бачення, можна зробити висновок, що інновація – це закінчений результат творчої праці винахідника, який матеріалізований, тобто втілений у вигляді нового (або удосконаленого) продукту, процесу, послуги або системи управління, що базуються на отриманих нових знаннях, відкриттях чи винаходах, які запропоновані на ринку, але поки що не знайшли масового практичного застосування у споживачів.

У сучасній економічній літературі широко використовуються такі терміни, як "інновації", "інноваційна діяльність", "інноваційні процеси", "інноваційна сфера", "ринок інноваційної продукції" і ін. Зацікавленість інноваціями, як економічним явищем, пов'язана з переходом аграрного сектору економіки на інноваційну модель розвитку, що пов'язано з вирішенням нових проблем, невідкладне розв'язання яких сприятиме виведенню економіки країни з глибокої кризи, забезпечить входження до світового співтовариства.

Інноваційне оновлення аграрної сфери України, як зазначає В.В. Юрчишин [6], виступає концептуальною основою новітньої аграрної політики й забезпечуватиме завоювання і надійне утримання ринкових ніш, прискорене освоєння світових науково-технічних досягнень у поєднанні з вітчизняними здобутками, виведення на істотно вищий рівень розвитку аграрного сектору української економіки. Слід також зазначити, що проголошений перехід на інноваційну модель розвитку економіки є природним наслідком інтеграції України у світовий економічний простір, де вплив конкуренції дуже важливий і екстенсивна модель розвитку вже вичерпала свої можливості.

У широкому розумінні інноваційна діяльність – це момент життєдіяльності суспільства, який включає різні фактори суспільного розвитку (економічні, соціальні, політичні та ін.). Тобто це комплекс робіт, пов'язаних із створенням інновацій, а також сукупність практичних дій щодо їх реалізації. У Законі України "Про інноваційну діяльність" [7] цей процес визначений, як: "діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг". В Україні інноваційна діяльність регламентована окремими законодавчими і нормативно-правовими актами.

Інноваційною діяльністю називають діяльність, спрямовану на використання результатів наукових досліджень і розробок для розширення й оновлення номенклатури та поліпшення якості продукції (товарів, послуг), що випускаються, удосконалення технології їх виготовлення з подальшим впровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому і зовнішньому ринках [8]. Отже, це такий вид діяльності, який на основі результатів наукових досліджень забезпечує створення принципово нової продукції, нової послуги, в результаті яких з'являється те, чого раніше не було. Невід'ємною ознакою інноваційної діяльності є вихід конкурентоспроможної продукції на ринок. Таким чином, інноваційна діяльність – запорука конкурентоспроможності ринкових агентів та продукованих ними благ. Ці два поняття взаємопов'язані і взаємообумовлені, адже від них залежать можливості фірми зберегти позиції на ринку.

Результатом інноваційної діяльності є інноваційна продукція, яка згідно з законом трактується як нові конкурентоспроможні товари. Інноваційна продукція є результатом розумової, інтелектуальної праці, продуктом творчих зусиль, що отримали змістове значення та втілились у матеріальні носії. Вона може мати конкретну речову форму або бути в неречовій формі (наприклад, ноу-хау). Інноваційна продукція підвищує продуктивність праці, ефективність виробництва, може краще задовольняти існуючі потреби, але й створювати нові потреби та розширювати їх склад. Відмінною особливістю інноваційної продукції є те, що такі її складові як знання, інформація, досвід, присвоюються не відчужуючись після реаліза-

ції, на відміну від матеріально-речових форм інноваційної продукції.

Б. Санто, аналізуючи різні моделі інноваційного процесу стверджує, що це «постійний і безперервний потік перетворення конкретних технічних, технологічних, організаційно-управлінських, соціальних і інших ідей на основі наукових розробок в нові технології або окремі ії складові частини і інші заходи, доведення їх до використання безпосередньо у виробництві з ціллю отримання якісної продукції» [9].

З нашої точки зору інноваційний процес можна представити як цілеспрямовану діяльність для отримання нових продуктів, технологій та послуг, які забезпечують економічну, технологічну, екологічну або соціальну ефективність сільськогосподарських підприємств. Інноваційний процес у сільському господарстві визначається як сукупність послідовно здійснюваних дій зі створення нового або вдосконаленого продукту і організації його виробництва на основі використання результатів наукових досліджень та розробок.

Організаційно-економічна сутність інноваційних процесів пов'язана з цілями і задачами їх розвитку, що полягають в постійному організаційно-економічному, технічному і технологічному оновленні сільськогосподарського виробництва, що спрямоване на його удосконалення з урахуванням досягнень техніки, науки і світового досвіду. Кінцева мета цих процесів – формування аграрної економіки інноваційного типу, при якій освоєння досягнень науки і передового досвіду буде йти прискореними темпами.

Реалізація дієвих економічних механізмів інноваційної діяльності сільського господарства створить засади для подолання інвестиційної кризи галузі, забезпечить відновлення і нагромадження капіталу, підвищення ефективності й конкурентоспроможності виробництва продукції сільського господарства. Отже, на сучасному етапі глобалізації світової економіки, коли обов'язковою умовою соціально-економічного зростання є переведення її в інноваційну фазу, для галузі сільського господарства України, яка залишається найбільш консервативною до нововведень порівняно з іншими галузями, особливо важливим є активізація інноваційної діяльності, як нового виміру економічних і соціальних відносин у галузі, який базується на пріоритетному розвитку знань і технологій та їх використання.

Україна, вступивши на шлях розбудови ринкових відносин, зіштовхнулася з проблемами інституціонального характеру, у тому числі щодо інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки. Оцінка інституціональних умов формування механізму організації та здійснення цього процесу вказує на розбалансованість і повільну адаптацію ринкових інституцій та інститутів до умов вітчизняної системи агрогосподарювання; незадовільну модифікацію старих і формування ринкових інститутів; неузгодженість їх з традиційними економічними відносинами. Саме тому розвиток інститутів та інституцій інноваційної діяльності слід розглядати як фундаментальну проблему, вирішення якої сприятиме ефективному функціонуванню аграрного сектору і перетворення цієї галузі на сферу, в якій основним капіталом є знання.

Формування організаційно-економічного механізму ринку інновацій припускає наявність чотирьох детермінант конкурентоспроможності, як специфічних характеристик ринку:

внутрішнього попиту (його якість, відповідність тенденціям розвитку на внутрішньому і зовнішньому ринках, динаміка обсягу);

пропозиції і надходження: нових наукових знань, інноваційних ідей, інформації, нових прогресивних технологій, послуг, сфери їх використання;

внутрішній конкуренції: тип ринку збуту, стратегій, організації договірних відносин власників і споживачів (замовників) ОПІВ, методів ціноутворення;

створення факторних умов: інформаційного, правового і фінансового забезпечення, організаційно-управлінських умов, наявності людських і структурних ресурсів, взаємозв'язків між ними.

На сучасному етапі діючі інноваційні формування не забезпечують ефективного впровадження наукових розробок у агропромислове виробництво, одним із факторів, що перешкоджає впровадженню інновацій є недостатня кваліфікація управлінських кад-

рів, бо оцінити і зрозуміти доцільність впровадження інновацій у виробництво може тільки висококваліфікований спеціаліст. Тому визначення мотиваційних чинників щодо забезпечення кадровою складовою є важливим елементом механізму. На основі формування законодавчої і нормативної бази, які регламентують кадрове забезпечення; перепідготовку персоналу управління інноваційними процесами на підприємстві, здійснюються якісні зміни кадрового потенціалу аграрного сектора економіки України.

Висновки. Формування організаційно-економічного механізму інноваційного забезпечення вимагає створення сприятливого інноваційного середовища на регіональному рівні щодо забезпечення перетворення наукових ідей і розробок в інноваційні продукти, впровадження цих продуктів у виробництво а також збереження та розвиток інноваційного потенціалу регіону. Регіональний ринок інновацій, як територіальна система соціально-економічних відносин у сфері обміну, купівлі - продажу, забезпечує потреби споживачів в інноваційній продукції та послугах. Організація активної взаємодії зі структурами регіонального ринку на основі соціально-економічних відносин, виникаючих в процесі створення, освоєння, обміну, купівлі - продажу, передачі у використання прав на результати інтелектуальної діяльності та узгодження інтересів його учасників за цінами, термінами і масштабами їх комерціалізації здійснюється у відповідності з розробленим його організаційно-економічним механізмом.

Список літератури:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) : пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Игнатова Т.В. Коммерциализация инновационной деятельности как объект государственной поддержки в России // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2007. – Т..5. – № 2. – С. 35–43.
3. Бекетов Н.В. Инновационное развитие экономики республики Саха (Якутия) : доклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru.
4. Мешков А.А. Основные направления исследования инновации в американской социологии [Электронный ресурс] / А.А. Мешков. – Режим доступа : http://www.ecsocman.edu.ru.
5. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. – К. : КНЕУ, 2004. – 394 с..
6. Юрчишин В. В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 4.
7. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості ВР України. Офіційне видання. – К. – 2002. – № 36. – С.882–892.
8. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика : учебное пособие / под ред. П.Н. Завлина и др. – М. : ОАО "НПО "Издательство "Экономика", 2000. – 475 с.
9. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. / Санто Б. – М.: Прогресс, 1990. – 384 с. - с.166

Annotation.

Problem statement. *The article analyzes the scientific approaches regarding the development of innovative processes in the agricultural sector of Ukraine. The main directions and problems of innovation in activities of enterprises of agrarian sphere are considered.*

Condition of modern economic science in general, relevance and urgency of solving problems of further development, analysis of the situation in the domestic economic theory, point to the need to study the development of innovative processes.

Research results. *It is concluded that innovation – a complete result of creative work of the inventor, which is materialized, that is embodied in the form of a new (or improved) product, process, service or management that are based on the new knowledge, discoveries or inventions that are offered on the market, but have not found a mass practical application of consumers.*

Innovative activity is the key to competitiveness of market agents and their produced wealth. Result of innovative activity is an innovative product which by law is treated as a new competitive product. Innovative products are the result of mental, intellectual work, product of creative efforts that got meaningful values and embodied in physical media.

Conclusions. *Effective organizational and economic mechanism of innovative activity of agriculture is suggested which will create a basis for overcoming the investment crisis of the industry, will provide rehabilitation and capital accumulation, increasing efficiency and competitiveness of agricultural production.*

Keywords: *innovations, innovative activity, innovation processes, innovative sphere, innovative products.*

УДК 334.72

Шульський М.Г.
д.е.н., професор
Львівський національний університет ветеринарної медицини і біотехнологій імені С.З.Гжицького

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Анотація. *В статті досліджено сучасний стан розвитку особистих селянських господарств. Визначено шляхи трансформації дрібнотоварного сектору у виробництва товарного типу. Обґрунтовано необхідність системного підходу у розробці рекомендацій щодо розвитку особистих селянських господарств.*

Ключові слова: *особисте селянське господарство, товарне виробництво, аграрна сфера.*

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування вітчизняного аграрного сектору характеризується посиленням значення селянських господарств, які поступово перетворюються на одну із важливих складових соціально-економічного розвитку сільських територій, а також відіграють суттєву роль у забезпеченні населення продовольством. В дрібнотоварному секторі аграрного виробництва створюється 39,7% м'яса, 77,5% молока, 97 % картоплі, 20 % зернових і зернобобових культур, 88,2% овочів та 80,6% плодово-ягідної продукції[4]. При цьому сам процес виробництва характеризується низьким рівнем товарності, мінімальним ступенем механізації і в цілому відсутністю належного наукового обґрунтування. Ситуація, що склалася, вимагає якісно нових підходів щодо оцінки подальших напрямів розвитку особистих селянських господарств як складової вітчизняної аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування селянських господарствах в сучасних умовах знайшли своє відображення в працях В.С. Дієсперова, В.К. Збарського, М.Й. Маліка, І.В. Прокопи, В.В. Юрчишина, Т.І. Яворської. Специфіка селянських господарств як організаційного оформлення соціально-економічної діяльності селянської родини, її розвитку, мотивації до праці тощо досліджувалася в працях О.В. Чаянова, О.М. Челінцева, Т.Шаніна. Проте, на нашу думку, лишаються недостатньо вивченими перспективи подальшого розвитку особистих селянських господарств як суб'єкту аграрних відносин.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасних тенденцій в сфері дрібнотоварного виробництва, шляхів оптимізації діяльності особистих селянських господарств, напрямів їхньої адаптації до вимог сучасного агресивного конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу. Основною проблемою, що стає на заваді розвитку селянських господарств, є споживчий характер переважної більшості таких виробництв. Понад 60% молока, м'яса, яєць, овочів та фруктів створюється селянами з метою самозабезпечення або подальшого розповсюдження через систему родинних зв'язків. Дана ситуація може розглядатися лише як тимчасовий варіант вирішення продовольчої проблеми і є абсолютно неприйнятною в якості постійної моделі поведінки селянських господарств. основою розвитку особистих селянських господарств має бути стимулювання селян до переходу від натурального виробництва сільськогосподарської продукції на товарний спосіб господарювання. Даний процес передбачає наявність відповідного матеріально-технічного та організаційно-фінансового забезпечення, а також вимагає посилення інтеграційних зв'язків між аграрною наукою та дрібнотоварним сектором аграрного виробництва.

Позитивним прикладом в цьому аспекті є розроблена фахівцями ННЦ "Інститут аграрної економіки" НААНУ "Програма розвитку особистих селянських господарств в Україні на період до 2020 року". Метою даної програми є створення організаційно-економічних умов для ефективного розвитку особистих селянських господарств на основі єдності економічних, соціальних і екологічних інтересів та активізації підприєм-

ницької ініціативи в частині зростання доходів, вирішення проблеми зайнятості та соціального захисту[3].

Одним з напрямів трансформації особистих селянських господарств є організація виробництва продукції тваринництва у формі сімейних ферм, під якою розуміється форма підприємницької діяльності, що залежно від площі використовуваної землі та обсягу реалізованої продукції, проводиться як зі створенням, так і без створення юридичної особи членами ОСГ з метою організації товарного виробництва та задоволення особистих потреб[2].

Фахівцями ННЦ "Інститут аграрної економіки" НААНУ було розроблено низку бізнес-проектів по організації молочних та свинарських сімейних ферм на базі окремої родини. В процесі реалізації прогнозувалося створення міні-підприємств відповідних напрямків, що передбачало активне використання засобів механізації та автоматизації, інтеграцію в систему кредитних відносин тощо. До позитивних рис даних проектів слід віднести, окрім іншого, обов'язковість професійної кваліфікації серед членів родини (зоотехнік, економіст), а також відносно нетривалий період повернення затрачених коштів (3-5 років)[1,2].

Проте, слід відзначити, що ефективна реалізація зазначених проектів передбачає наявність стартового капіталу, системи збуту, а також сприятливого фінансового середовища. Необхідною умовою ефективного функціонування сімейної ферми з виробництва молока є існування власної кормової бази, тобто земельних площ під пасовищами. Також потребуватимуться земельні площі під будівлі та споруди. Слід відзначити при цьому, що сучасним особистим селянським господарствам притаманна чітка майнова диференціація, що підтверджується даними по використанню земельних ділянок в сільських домогосподарствах (табл.1).

Таблиця 1

Розподіл сільських домогосподарств за площею землі*

Домогосподарства з площею землі, га	Рік					2013 до 2005, + -
	2005	2010	2011	2012	2013	
Кількість домогосподарств						
До 0,5	50,8	50,9	50,6	50,2	52,6	1,8
у т.ч.						
до 0,25	22,4	25,2	23,5	23,7	26,6	4,2
0,25-0,5	28,4	25,7	27,1	26,5	26,0	-2,4
0,51-1,0	30,3	27,3	27,3	27,0	25,9	-4,4
Більше 1,0	18,9	21,8	22,1	22,8	21,5	2,6
у т.ч.						
1,01-5,0	16	18,5	18,8	19,3	17,9	1,9
5,01-10,0	1,7	2,0	2,0	2,2	2,2	0,5
більше 10,0	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	0,2
Площа землі домогосподарств						
До 0,5	13,6	11,5	11,9	11,6	12,3	-1,3
у т.ч.						
до 0,25	3,3	3,3	3,3	3,2	3,8	0,5
0,25-0,5	10,3	8,2	8,6	8,4	8,5	-1,8
0,51-1,0	20,2	16,2	16,0	15,7	15,6	-4,6
Більше 1,0	66,2	72,3	72,1	72,7	72,1	5,9
у т.ч.						
1,01-5,0	28,2	30,4	31,4	31,3	30,2	2,0
5,01-10,0	11,1	11,8	11,5	12,3	13,1	2,0
більше 10,0	26,9	30,1	29,2	29,1	28,8	1,9

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

Переважна більшість селян (близько 80%) є малоземельними, розмір земельних ділянок, що ними використовується для сільськогосподарського виробництва, не перевищує 0,5 га, причому загальна територія таких ділянок становить близько 20% у загальному обсязі. При цьому крупні землекористувачі, розмір земель яких перевищує 1 га, контролюють понад 70% загальної площі, причому їхня чисельність становить близько 20%. Зазначені пропорції протягом 2005-2013рр суттєво не змінювалися, що свідчить про статичний характер майнової диференціації селян.

В даній ситуації концепція сімейних ферм може розглядатися лише як один з напрямків трансформації особистих селянських господарств, переведення їх на товарні принципи діяльності. Запорукою розвитку вітчизняного селянства, і, як наслідок, розбудови сільських територій, має стати комплексний системний підхід, коли рекомендації щодо підвищення рівня ефективності сільськогосподарського виробництва розроблятимуться не лише для крупних господарств, які є фактично приватними підприємцями і лише не оформлюють свій статус офіційно.

На нашу думку, доцільно приділяти особливу увагу стимулюванню розвитку малоземельних домогосподарств, що складають 80% від усього вітчизняного селянства і рівень добробуту яких визначатиме перспективи українського села в соціальному та адміністративному аспектах. Більше того, сучасний техніко-технологічний рівень забезпечення сільськогосподарського виробництва дозволяє ефективне ведення господарської діяльності на товарних засадах, не застосовуючи суттєвих капіталовкладень.

Саме тому основою соціально-економічного розвитку сільських територій має бути поєднання кооперації та диверсифікації як головних принципів діяльності дрібнотоварного сектору аграрного виробництва. Диверсифікація як засіб співіснування великої кількості дрібних сільгоспвиробників в межах одного населеного пункту знижуватиме негативні наслідки конкурентної боротьби, що природно притаманна середовищу селянських господарств в одній місцевості, а створення кооперативних об'єднань сприятиме консолідації одноосібних господарств в єдину спільноту.

Висновки. За сучасних умов розвитку вітчизняної аграрної сфери суттєво зросла роль особистих селянських господарств у виробничому аспекті, а також як важливої складової процесу розбудови сільських територій. Питання продовольчого забезпечення населення по цілій низці видів продукції практично повністю вирішується за рахунок функціонування дрібнотоварного сектору. Однак ефективна економічна діяльність особистих селянських господарств в умовах агресивного конкурентного середовища є можливою лише у випадку їхнього якісного розвитку і переходу на товарний спосіб виробництва сільськогосподарської продукції.

Розроблені проекти щодо організації сімейних ферм з виробництва молока, м'яса ВРХ та свинини не зачіпають малоземельних селянських господарств, які являють собою близько 80% від загальної чисельності. На нашу думку, в основу розвитку особистих селянських господарств має бути закладено комплексний системний підхід, який передбачає поєднання диференціації та масовості у розробці рекомендацій для дрібнотоварного сектору і створення відповідних бізнес-моделей.

Список літератури

1. Кісіль М.І., Черненко Д.С. Інвестиційний проект створення міні-свіноферми в особистому селянському господарстві/М.І. Кісіль, Д.С. Черненко. - К.:ННЦ "ІАЕ", 2013. - 67с.
2. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі виробництва молока)/ [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2014. -60с.
3. Програма розвитку особистих селянських господарств в Україні на період до 2020 року (проект)/ [за ред. Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка]. - К.: ННЦ ІАЕ, 2013. - 28с.
4. Сільське господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
5. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.

6. Челинцев А.Н. Теоретические основания организации крестьянского хозяйства. /А.Н. Челинцев. - Харьков, 1919. - 178с.
7. Шанин Т. Русское крестьянское право и наследование имущества [Електронний ресурс] / Т. Шанин //Отечественные записки. - 2003. - №.2(11) . - Режим доступу: http://strana-oz.ru/2003/2.

Annotation

Problem setup. In modern conditions significantly increased the value of personal peasant farms. Private farms are the basis for the development of entire areas in the agricultural sector. It is necessary to create conditions for the effective development of private farms. This requires organizational, logistical and information support.

The results of the study. The existing concept of farms does not fully meet modern conditions. Organization of family farms can be organized only in farms with large land area. Most farmers do not have large plots of land and are not able to conduct commercial production on a large scale. Necessary to provide a comprehensive and systematic development of commodity production in all types of personal peasant farms.

Conclusions. Private farms play an important role in ensuring food security. They significantly affect the development of the Ukrainian village. The development of personal peasant farms should be provided on the principles of the system.

Keywords: *private farm, commodity production, agrarian sphere.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

UDC 311:63 [338.436]

Andriy Gutorov
Ph.D. in Economics (candidate of economics science), Doctoral Student
NSC «Institute of Agrarian Economics» of NAAS of Ukraine

DOMESTIC EXPERIENCE AND PROBLEMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES' CLASSIFICATION BY SIZES IN THEIR INTEGRATION'S CONTEXT

Анотація. *Досліджено генезу вітчизняної класифікації аграрних підприємств. Проаналізовано і згруповано критерії розподілу суб'єктів господарювання за розмірами відповідно до положень нормативно-правових актів для цілей оподаткування, надання державної підтримки та організації статистичного обліку. Визначено проблеми класифікації суб'єктів аграрного господарювання для цілей залучення їх до інтеграційних процесів.*

Ключові слова: *класифікація підприємств, розподіл підприємств за розмірами, інтеграція, інтеграційні процеси, типологія аграрних підприємств, міжгосподарські зв'язки, АПК.*

Problem statement. Effective development of the integration relations provides creation closed grocery chains by formation of stable inter-economic and inter-branch relations on condition for all subjects of agro-industrial management involvement irrespective of their organizational and legal forms in agrarian sector of economy. The effective system of inter-subject economic relations has to be based on a proportional and equivalent exchange, including norms of accumulation and intermediate consumption of production, therefore finally depends on sizes and type enterprise's specialization. Absence of accurate criteria of distribution of the enterprises by sizes, frequent changes in regulatory legal acts which due to settle this problem, leads to impossibility of carrying out retrospective comparisons on the basis of statistical data, groundwork for methodology of integration relations in agrarian and industrial complex development, effective regulation of parceling and super-concentration's processes, that actualize a research subject.

Analysis of the last researches and publications. To problems of development of the small and large agricultural enterprises, their typology and rational joining up in agribusiness' system there are devoted works of such scientists as N. Kablukov, N. Makarov, V. Postnikov, A. Chayanov, A. Chelintsev, V. Ambrosov, T. Berkuta, E. Borodina, V. Gorevoy, S. Karman, M. Kropivko, Yu. Lupenko, N. Malik, V. Messel-Veselyak, A. Onishchenko, V. Pivtorak, I. Prokopa, P. Sabluk, T. Yavorska and a lot of others. Thus the majority of proceedings are devoted to separate aspects of business' evolution in the rural area, to development of different management forms or their joining up whereas problems of agricultural enterprises' classification by sizes in their integration's context in a complex didn't find the reflection in scientific works.

Article's objective formulation. A research objective is to generalize domestic experience and to allocate problem aspects of the agricultural enterprises' classification by sizes in their integration's context.

Basic data for study statement. The problem of enterprises' classification in the different spheres of economy is not new in national economic history. In the tsarist Russia for taxation in a rural area was used the division of households by audited souls' amount – man's population without age and working

capacity, which were recorded periodically by carrying out censuses (during 1718-1859 ten of such censuses which were made out in special collections – "Census Records" were carried out). For the military purposes in 19th century was used an indicator of suitable for army horses' quantity, by "Military and Horse Censuses" results [1, p. 11-12]. With adoption of "The Manifesto on Cancellation of a Serfdom" and "The General Provision on Peasants who Left Serfdom" effective March 3, 1861 the classification category "audited soul" was replaced with «present soul», and audits of the population for taxation were abolished. At the same time, due to the lack of corresponding changes in legislation, «present souls» were de facto distributed on "landed souls" (the real man's population) which were used at land management and maintaining territorial statistics, and "tax souls" (upon carrying out the last 10 Census) – at the peasants' taxation [2, p. 229].

In scientific purposes also the other indicators of the agricultural producers' size were used (land plot area, a number of oxen, horses, plows, etc.), however allocation of the capitalist and non-capitalistic farms' groups with further research of their organization's features was a main objective of carrying out such classifications [3, p. 40-42]. N. Kablukov on the land plot area in use of a small-scale enterprise considers an parcel of land which can be processed completely by land owner's forces and his family; the large-scale – when managing happens on the enterprise beginnings to wage labor without application of land owner's or members' of his family work to cultivation or management; all other farms are averages [4]. Essentially, such distribution became a basis for allocation of labor-based, semi-labor-based and capitalist farms.

On example of the statistical analysis the scientist V. Postnikov allocated with grouping method of the Taurian province farms the six groups of agricultural producers on a complex of their sizes' indicators: on the cropping area, labor structure, working cattle's quantity per homestead or per caput [5]. Generalizing E. Postnikov's research, we have allocated these groups of farms. The first group – poor peasant households – which don't sow in general or sow a little, using for land cultivation the hired cattle, having as the main family income proceeds of peonage. The second group – semi-labor farms – with cropping area up to 5,4 hectares and cultivation by its own cattle, production with which is completely consumed by a family, and the main family income proceeds of peonage. The third group – semi-usurious farms – with cropping area of 5,5-10,9 hectares, irregular cultivation of own lands, and the main income is gained from lands or cattle leasing and at the expense of other subsidiary trades. The fourth group – medium-labor farms – the cropping area is 11,0-27,3 hectares; as a managing result of own made production is enough only for families' needs, and the additional income necessity is caused by amount of land, cattle number and structure of household's members. The fifth group – semi-capitalist farms – with a cultivated area of 27,4-54,6 hectares where the made production from the most part of the area goes for sale, and for its cultivation are attracted hired workers. The sixth group – capitalist farms – the cropping area exceeds 54,6 hectares, all production goes for sale, and land cultivation is carried out completely at the hired labor inputs; additional income is gained from lands or cattle leasing.

Such approach of V. Postnikov was much-criticized by V. Lenin, who allocated henceforth three groups of peasant farms: poor-peasant (proletarian), peasant-of-medium-welfare and prosperous [6], which was transformed further by L. Kritsman into an ideological formula: "kulak – peasant-of-medium-welfare – poor-peasant" [7].

With changing economic, political and agrarian system in the country, researches of agricultural enterprises' classification were resumed. So, the economist N. Makarov allocates five social and economic types of agriculture depending on cumulative expenses of the capital, land and labor, which are similar to the allocated by V. Postnikov groups: small labor farms (semi-proletarian, poor-peasant, undersized or parceling), labor farms (peasant-of-medium-welfare, petty-bourgeois), capitalist-labor farms (petty-bourgeois, semi-capitalist, kulak's, semi-labor), capitalist farms, and also the large-scale capitalist enterprises organized on latifundium system [8, p. 42]. Thus the author came to a conclusion that classification of agricultural enterprises based

on expensive approach allows allocating quite accurately production and social groups, however is not a system approach as doesn't consider inter-economic relations, specialization and structure of the income which can be received in other economy's branches.

Introduction of the income and its structure's categories allowed A. Chayanov to allocate six types of peasant farms: capitalist, semi-labor, prosperous family and labor, poor-peasant family and labor, semi-proletarian and proletarian [9, p. 28-33]. Thus the scientist, contrary to compulsory creation of collective farms, offered the mechanism of the first five farms' types, attraction to the cooperative and integration relations by carrying out cooperative collectivization with formation cooperative sector of economy further.

The significant contribution to agricultural enterprises' classification classification for their further integration was made by A. Chelintsev. In his opinion, when carrying out classification it is necessary to consider structure of agriculture and the industry's production, the relation to means of production with their obligatory distribution on own and loan [10].

In statistics of USSR agriculture the farms' division on their organizational forms was used. Collective farms as the main criterion indicator of the size had a number of the homestead, thus, according to methodological explanations for statistical year-books, at 10-12-15 homesteads per collective farm (kolkhoz) it belonged to small [11, p. VIII, XIII]. The small collective farm homesteads shared on horseless, non-inventory and non-sow [12, p. 98]. In the industries statistics the indicator of the employed workers and engines' number was applied to category «large-scale industry» – 16 workers in the presence of the engine and not less than 30 workers without engine [12, p. 45].

During 1960-1990 there was a stage-by-stage optimization process of the agricultural and industrial enterprises by sizes, integration formations and economic agrarian and industrial complexes' creations. The problem of enterprises' classification by sizes de facto remained unaddressed.

A some impulse to emergence of need for classification was given by USSR's laws: "On the Enterprises in the USSR" (No. 1529-1 effective 06/04/1990), "On Taxes from the Enterprises, Associations and Organizations" (No. 1560-1 effective 06/14/1990) and "On the General Principles of Peoples' Business in the USSR" (No. 2079-1 effective 04/02/1991), where categories of small enterprise, tax benefits and opportunities for providing the state support of small business' development were declared.

After the USSR denouncement and with declaration of Ukrainian independence the course on transition from a planned management system to market economy was proclaimed. This process as the 90th century began was carried out by denationalization and privatization, formation of various social and economic structures in the rural area. The business activity's relations at that time were mostly governed by Civil Code of USSR and the Law of Ukraine "On the Enterprises in Ukraine" ("On the Enterprises in Ukrainian Soviet Socialist Republic", No. 887-XII from 27.03.1991) which were defined such enterprises' types as: individual, family, private, collective, state, state municipal, joint venture, including ventures with foreign investments; amalgamation of enterprises forms like associations, corporations, consortia and concerns were fixed. According to this Law (clause 2) depending on enterprise's economic turnover volumes and workers' number (irrespective of ownership forms) it could be referred to category of small enterprises. Again created and operating enterprises treated small enterprises: in the industry and building – numbering workers up to 200 people; in other branches of the production sphere – numbering workers up to 50 people; in science and scientific service – numbering workers up to 100 people; in branches of the non-productive sphere – numbering workers up to 25 people; in retail trade – numbering workers up to 15 people [13]. In agriculture the standard of workers up to 50 people without other additional restrictions was applied [14, p. 167].

In further criterion of division of the enterprises for their sizes evolved depending on needs of a state policy in the sphere of the taxation, support, maintaining the simplified systems of accounting.

The subjects of management division on headcount of workers and annual income from

all kinds of activity, defined according to standards of the legislation (tab. 1), is applied to the organization of the simplified taxation systems since 1998 in Ukraine.

Table 1

Dynamics of criteria distribution of the Ukrainian enterprises as single tax payers, 1998-2015

Normative legal act	Subject's type	Criteria	Account group	Value of criterion
The Decree of the President of Ukraine "On the Simplified System of Taxation, Accounting and Reporting of Small Enter-prising Subjects" No. 727/98 signed 07/03/1998)[16]	IP	The headcount of workers, persons	n/s	≤ 10
		Volume of sales (goods, works, services) proceeds, thousand UAH		≤ 500
	CP-E	The headcount of workers, persons	n/s	≤ 50
		Volume of sales (goods, works, services) proceeds, thousand UAH		≤ 1000
The Law of Ukraine "On Modification the Tax Code of Ukraine and Some Other Acts of Ukraine Concerning the Simplified System of Taxation, Accounting and Reporting" No. 4014-VI effective 11/04/2011) [17]	IP-B	The headcount of workers, persons	1	= 0
		Annual income, thousand UAH		≤ 150
	IP-B	The headcount of workers, persons	2	≤ 10
		Annual income, thousand UAH		> 150 ≤ 1000
	IP-B	The headcount of workers, persons	3	> 10 ≤ 20
		Annual income, thousand UAH		> 1000 ≤ 3000
	CP-SM	The headcount of workers, persons	4	≤ 50
		Annual income, thousand UAH		≤ 5000
The Law of Ukraine "On Modification of the Tax Code of Ukraine Concerning the State Tax Administration and in Connection with Carrying out Administrative Reform in Ukraine" No. 5083-VI effective 07/05/2012) [18]	IP-B	The headcount of workers, persons	5	∞
		Annual income, thousand UAH		≤ 20000
	CP-SM	The headcount of workers, persons	6	∞
		Annual income, thousand UAH		≤ 20000
The Law of Ukraine "On Modification the Tax Code of Ukraine and Some Acts of Ukraine Concerning the Tax Reform" No. 71-VIII effective 12/28/2014) [19]	IP-B	The headcount of workers, persons	1	= 0
		Annual income, thousand UAH		≤ 300
	IP-B	The headcount of workers, persons	2	≤ 10
		Annual income, thousand UAH		> 300 ≤ 1500
	IP-B CP-SM	The headcount of workers, persons	3	∞
		Annual income, thousand UAH		≤ 20000

Legend: n/s - it is not specified by the normative legal act; IP - individual person; IP-B - individual person – businessman; CP-E – corporate person – entrepreneur; CP-SM - corporate person – subject of managing.

Source: it is made by the author according to Ukrainian normative legal acts.

Allocation and legislative recognition of small business' category caused at once need for its state support by both direct and indirect methods. Criteria distribution of the Ukrainian enterprises as single tax payers at the first stages was coordinated with the general division into small, medium-sized and large enterprises. However with increase in small forms of management quantity, introduction of branch simplified taxation's systems (such as the fixed agricultural tax) and development of the legislation on providing the state support, these indicators started differing significantly, especially on the annual income from all kinds of economics activity.

As a result of the tax law codification since 01.01.2012 in the Tax Code of Ukraine (No. 2755-VI effective 12/02/2010) provided 4 single tax payers' groups, which since 01.01.2013 it was increased up to 6, and since 01.01.2015 – is reduced to 3, with allocation of separate fourth group – payers of the fixed agricultural tax [15].

Also since 01.01.2015 the taxation issue was resolved by the fixed agricultural tax and in favor of the enterprises which are involved in integration processes.

So, by points 4.3-4.6, clause 291 of the Tax Code of Ukraine it is provided that if the agricultural producer is formed by merge, accession, transformation, division or allocation according to the relevant standards of the Civil Code of Ukraine, the norm concerning observance of the agricultural commodity production's share which equals or exceeds 75 % for the previous tax (reporting) year, extends on all legal persons separately which merge or join; on each legal entity formed by division or allocation; on the legal entity formed by transformation. The agricultural producers formed by merge or accession can be taxpayers in a creation year if the agricultural commodity production's share received for the previous tax (reporting) year by all producers who take part in their establishment equals or exceeds 75 %. The agricultural producers formed by division or allocation can be taxpayers from the next year if the agricultural commodity production's share received for the previous tax (reporting) year equals or exceeds 75 % [15].

Taking it into account at creation of the complete vertically integrated structure by absorption or amalgamation of business from various branches of economy with forming branched system of affiliated members, association can be the fixed agricultural tax's payer in a year after the accession fact at observance of norm agricultural commodity production's share in a gross revenue more than 75 %. That, in our opinion, is not economically expedient from the point of view at economy of scale law's action and transnational nature for the overwhelming majority of such formations.

Separately for the accounting organization of the taxpayers the category «large taxpayer» is defined as the legal entity at whom the volume of annual income from all kinds of activity for the last four consecutive tax (reporting) quarters exceeds 500 million UAH or the total amount of the taxes paid to the State Budget of Ukraine for payments, control of which collecting is put on supervisory authorities, for the same period exceeds 12 million UAH [15].

Evolution of criteria distribution of the enterprises depending on their sizes for providing the state support and the organization of the statistical accounting, business development assessment is given in tab. 2.

Cost sizes' parameters are subject to recalculation in Euro at an average annual course of National Bank of Ukraine for the corresponding period. But the carrying out recalculation of enterprises' distribution on categories for the previous periods after acceptance of changes is legislatively not provided in normative legal acts.

The given data testify that in legislation there is no the reasoned sequence of actions criteria distribution of the enterprises by their sizes. Five times in 17 years change of indicators' values that does impossible the organization of the scientific researches constructed on selection of uniform data, in fact, nullifies the need of such classification for the accounting and statistics. Now there are comparable data only for 2010-2013, which are brought by State Service of Statistics of Ukraine in accordance with standards of the Law of Ukraine (No. 4618-VI effective 03/22/2012) [25, p. 280].

Table 2

Dynamics of criteria distribution of the Ukrainian enterprises depending on their sizes, 1998-2015

Normative legal act	Criteria	Group of the enterprises			
		micro	small	medium	large
The Decree of the President of Ukraine "On the State Support of Small-Scale Business" (No. 456/98 signed 05/12/1998) [20]	The headcount of workers, persons	≤ 10	≤ 50	n/s	n/s
	Volume of sales (goods, works, services) proceeds, thousand UAH	≤ 250	≤ 1000		
The Law of Ukraine "On the State Support of Small-Scale Business" (No. 2063-III effective 10/19/2000)[21]	The headcount of workers, persons	n/s	≤ 50	n/s	n/s
	Annual income, thousand Euros		≤ 500		
The Economic Code of Ukraine (No. 436-IV effective 01/16/2003) in the first edition, clause 63 [22]	The headcount of workers, persons	n/s	≤ 50	All other	> 1000
	Gross revenue from product sales (works, services), thousand Euros		≤ 500		> 5000
The Law of Ukraine "On Modification of Some Acts of Ukraine Concerning Regulation of Business Activity" (No. 523-VI effective 09/18/2008) [23]	The headcount of workers, persons	n/s	≤ 50	All other	> 250
	Gross revenue from product sales (works, services), mln. UAH		≤ 70		> 100
The Law of Ukraine "On Development and the State Support of Small-Scale and Medium-Scale Business in Ukraine" (No. 4618-VI effective 03/22/2012) [24]	The headcount of workers, persons	≤ 10	≤ 50	All other	> 250
	Annual income from any activity, mln. Euros	≤ 2	≤ 10		> 50

Legend: n/s - it is not specified by the normative legal act.

Source: it is made by the author according to normative legal acts.

At the organization of the state statistical supervision, the division of agricultural enterprises by sizes is also used. According to the general Order of State Statistical Service of Ukraine, Ministry of Agrarian Policy of Ukraine and State Committee of Land Resources of Ukraine "On improvement of the accounting of plant growing" (No. 171/166/152 effective 06/09/2003) legal entities, who are engaged in agricultural production or their branches irrespective of ownership's forms and management, which have in the use 100 and more hectares of agricultural lands treated as large and medium-sized agricultural enterprises [26]. The other enterprises are small if they conform with a claim of operating criteria, that are given in tab. 2. According to the Order of State Service of Statistics of Ukraine "On Approval of the Instruction on Form Filling of the State Statistical Supervision No. 50-ag" (No. 607 effective 11/05/2004) farms numbering workers more than 50 people were also carried to large and medium agricultural enterprises [27]. Till 2008 division of the enterprises on large, medium and small by criteria from tab. 2 was applied. Since 2008 for distribution used norms, which were consolidated in "Methodological Provisions on the Organization of the State Statistical Supervision According to the Agricultural Enterprises" (Order of the State Service of Statistics of Ukraine No. 289 effective 11/09/2011) [28, p. 4]. Accordingly as large and the medium-sized agricultural enterprise is the

enterprise which size equals is or exceeds a value threshold at least by one statistical criterion: the agricultural land –200 hectares; the number of cattle –50; the number of pigs – 50; the number of sheep or goats – 50; the number of poultry – 500; the number of employed workers in agriculture – 20 people; the volume of income (proceeds) from product sales, works, services of agriculture – 150 thousand UAH. Respectively the enterprise which size is less than specified limit sizes is the small agricultural enterprise [29, p. 6-7].

For hypothesis test of limitation possibility for using the existing criteria distributions of the agricultural enterprises at their involvement in the integration relations, we created selection of the agricultural enterprises, which on SICEA (NACE) and the established requirements to formation of the respondents' list report in forms No. 50-ag (annual) "The main economic indicators of agricultural enterprises' development" and No. 2-ferm (annual) "The main indicators of farm, small enterprise in agriculture economic activity" for 2012-2013, and carried out distribution of them by the effective procedure (see tab. 2) which results are given in tab. 3.

Table 3

Distribution of the Ukrainian agricultural enterprises by sizes in 2012-2013

Indicator	Group of the enterprises			
	large	medium	small	
			in total	incl. micro
2012				
Specific weight in total of the enterprises, %	0,0	34,3	65,7	64,8
Per one enterprise:				
– farming area, hectares	64899,5	1982,9	254,2	213,2
– the headcount of workers, persons	1782	58	4	4
– net income (sales proceeds), mln. Euros	90,6	1,2	0,1	0,1
2013				
Specific weight in total of the enterprises, %	0,0	33,5	66,5	65,5
Per one enterprise:				
– farming area, hectares	58014,8	2113,0	281,0	233,7
– the headcount of workers, persons	1517	59	4	4
– net income (sales proceeds), mln. Euros	85,8	1,3	0,1	0,1

Note. Average annual course of NBU: 2012 – 10,2706 UAH per Euro; 2013 – 10,6122 UAH per Euro. There were 11 large enterprises in 2012-2013.

Source: it is calculated by the author based on State Statistical Service of Ukraine data.

The given data testify to considerable differences in sizes between the enterprises of various classification groups and existence of a tendency to reduction agricultural enterprises' sizes in 2013 compared with 2012. The most «problem» is the group of medium-sized enterprises because for elimination the methodological mistake when was declaring criteria, legislators have carried to it not only those enterprises, which in structure of distribution are in an interval of range (50, 250] U (10, 50] by number of workers and net income, and those what cannot be carried to any other group on the established requirements (for example, the Enterprise in 2013 had the headcount of workers – 53 persons, and net income from realization – 0,6 million Euros). Without taking into account specialization of the enterprises and structure of net income from all activity that leads to mixing not comparable among themselves enterprises, that are different on production direction, branch structure and resource providing.

The data given in tab. 4 convincingly testify that taking into account of inter-economic relations at classification is not possible even at application of the integrated selection of the enterprises for SICEA by "Agriculture, Forestry and Fishery".

Table 4

Distribution of the enterprises from Ukrainian agrarian sector of economy and the biggest agro-industrial formations by sizes in 2012-2013

Indicator	Group of the enterprises	
	large	medium
2012		
Ukraine, in total, by SICEA by "Agriculture, Forestry and Fishery"		
Number of the enterprises, units	48	3145
Per one enterprise:		
– the headcount of workers, persons	920	142
– net income (sales proceeds), mln. Euros	39,6	2,9
On a rating of "200 largest agrocompanies of Ukraine"		
Number of the enterprises, units	92	101
Per one enterprise:		
– the headcount of workers, persons	1479	606
– net income (sales proceeds), mln. Euros	164,2	55,7
2013		
Ukraine, in total, by SICEA by "Agriculture, Forestry and Fishery"		
Number of the enterprises, units	28	2925
Per one enterprise:		
– the headcount of workers, persons	1510	141
– net income (sales proceeds), mln. Euros	72,9	2,9
On a rating of "200 largest agrocompanies of Ukraine"		
Number of the enterprises, units	97	96
Per one enterprise:		
– the headcount of workers, persons	1517	546
– net income (sales proceeds), mln. Euros	170,1	57,7

Note. Calculations for Ukraine - approximate.

Source: it is calculated by the author based on sources [25, 30].

Methodologically these results from the fact that enterprises of a rating "200 largest agrocompanies of Ukraine" include mainly integrated formations from different spheres of agrarian and industrial complex, banking and financial sector, the industry, trade, etc., however position themselves in the market as subjects of agrobusiness. Thus when forming the statistical register of agricultural producers "Agro" it is preferred by classification of KISE and SICEA [29] that doesn't allow to keep statistical account of holding structures and the integrated formations of other types which have agroproduction, but not on a main type of economic activity.

The other problem which cannot be solved within the limits of existing classification is inflation, transfer pricing and intermediate consumption in grocery integration chains, that has non-uniformly influence on base of distribution and net profit structure, leads to its deformation.

Conclusions. It was established that effective development of agrarian sector of economy based on stable integration relations requires involvement of all subjects from agrarian management, that are different by sizes, forms of managing, social and economic types. Existing enterprises' classification depending on their sizes in a domestic legal framework and statistics are highly specialized, methodologically and practical not suitable for development of inter-economic relations' strategic plans do not consider specialization, income structure, production type, strongly depend on influence of inflationary processes, models of the taxation and volume of intermediate consumption and accumulation. Therefore, the prospect of further scientific researches is a formation branch methodology of enterprises' classification for their integration.

List of references.

1. Uzun V. Ya. Classification of agricultural producers based on data of the All-Russian agricultural census 2006 / Uzun V. Ya., Saraykin V.A., Gataulina E.A. – M.: ERD, 2010. – 229 p.
2. Bolshakov A.M. The community of Zyrians (continuation) / A.M. Bolshakov // Live old times: the periodical of ethnography office of Imperial Russian Geographical Society / Ed. by V. I. Lamansky, O. I. Shcherbateky, N. N. Vinogradov. – St.-Petersburg: P.H. of L. S. Kushnerov, 1906. – Year of XV. – Vol. III. – Pp. 221-236.
3. Karyshev N. From literature of a question of large-scale and small agriculture / N. Karyshev. – M.: P.H. of I.D. Sytin, 1905. – 253 p.
4. Kablukov N. On conditions of peasant economy development in Russia. Essays on economy of landownership and farming / N. Kablukov. - [2nd ed.]. – M.: P.H. of I.D. Sytin, 1908. – 416 p.
5. Potnikov V. E. Southern Russian country economy / V. E. Postnikov. - M.: Type. I.N. Kushnerov, 1891. - 426 pages.
6. Lenin V. I. Complete works [in 55 vol.] / V. I. Lenin. – M.: Publishing house of political literature, 1967-1975. - [5th ed.]. - Vol. 3. Development of capitalism in Russia. – 1971. – 792 p.
7. Kritsman L.N. To a question of class stratification of the modern rural area / L.N. Kritsman // On the agrarian front. – 1925. – Vol. 7-8. – Pp. 11-17.
8. Makarov N. P. Organization of agriculture / N. P. Makarov. – M.: Economic life, 1927. – 589 p.
9. Chayanov A.V. Main ideas and forms of the agricultural cooperation's organization / A.V. Chayanov. – [2nd ed.]. – M.: "Knigosoyuz", 1927. – 390 p.
10. Chelintsev A.N. Experience of studying of the peasant agriculture organization for justification of the public-cooperative and agronomical aid on the example of the Tambov province / A.N. Chelintsev. – Kharkov: Union, 1919. – 654 p.
11. Collective farms in 1929. Results of continuous inspection of collective farms. – M.: State. plan. ekon. publ. house, 1931. – 320 p.
12. National economy of the USSR: statistical collection. – M.: State. Statist. Publishing House, 1956. – 263 p.
13. On the Enterprises in Ukraine: The Law of Ukraine No. 887-XII effective 03/27/1991 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/887-12.
14. Business in the agrarian sphere of economy / [N.I. Malik, Yu.A. Lupenko, L.V. Romanova, etc.]; ed. by P.T. Sabluk, N.I. Malik. – K.: IAE, 1997. – 420 p.
15. Tax Code of Ukraine: The Law of Ukraine No. 2755-VI effective 12/02/2010 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
16. On the Simplified System of Taxation, Accounting and Reporting of Small Enterprising Subjects: The Decree of the President of Ukraine No. 727/98 signed 07/03/1998 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/727/98.
17. On Modification the Tax Code of Ukraine and Some Other Acts of Ukraine Concerning the Simplified System of Taxation, Accounting and Reporting: The Law of Ukraine No. 4014-VI effective 11/04/2011 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4014-17/ed20120101.
18. On Modification of the Tax Code of Ukraine Concerning the State Tax Administration and in Connection with carrying out Administrative Reform in Ukraine: The Law of Ukraine No. 5083-VI effective 07/05/2012 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5083-17/ed20130101.
19. On modification the Tax Code of Ukraine and some Acts of Ukraine concerning the tax reform: The Law of Ukraine No. 71-VIII effective 12/28/2014 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-19.
20. On the State Support of Small-Scale Business: The Decree of the President of Ukraine No. 456/98 signed 05/12/1998 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/456/98.
21. On the State Support of Small-Scale Business: The Law of Ukraine No. 2063-III effective 10/19/2000 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2063-14/ed20001019.
22. The Economic Code of Ukraine: The Law of Ukraine No. 436-IV effective 01/16/2003 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/ed20030116/.
23. On Modification of Some Acts of Ukraine Concerning Regulation of Business Activity: The Law of Ukraine No. 523-VI effective 09/18/2008 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/523-17/ed20080918.
24. On Development and the State Support of Small-Scale and Medium-Scale Business in Ukraine: The Law of Ukraine No. 4618-VI effective 03/03/2012 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17.
25. A statistical year-book of Ukraine for 2013 / Ed. by O. G. Osaulenko. – K. State statistical service of Ukraine, 2014. – 534p.
26. On improvement of the accounting of plant growing: The order of State Statistical Service of Ukraine, Ministry of Agrarian Policy of Ukraine and State Committee of Land Resources of Ukraine No. 171/166/152 from 09.06.2003 [An electronic resource]. – Access mode http://zakon .rada.gov.ua/laws/show/z0533-03.
27. On Approval of the Instruction on Form Filling of the State Statistical Supervision No. 50-ag.: The Order of State Statistical Service of Ukraine No. 607 effective 11/11/2004 [An electronic resource]. – Access mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1468-04.
28. The main economic indicators of agriculture production in the agricultural enterprises for 2008: statistical bulletin / Responsible for O. G. Prokopenko's release. – K.: State Statistical Service of Ukraine, 2009. – 76 p.
29. Methodological Provisions on the Organization of the State Statistical Supervision According to the Agricultural Enterprises: The Order of the State Statistical Service of Ukraine No. 289 effective 11/09/2011 [An electronic resource]. – Access mode: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2011/289/metod.pdf.
30. 200 largest agrocompanies of Ukraine // TOP 100 Rating of the best companies of Ukraine. - 2014. – Vol. 3. – 114 p.

Summary.

A research objective is to generalize domestic experience and to allocate problem aspects of the agricultural enterprises' classification by sizes in their integration's context.

Conducted investigation of historical preconditions of the agricultural enterprises' classification has shown that this problem was and remains actual throughout the long period of time. One of the first methodological groundwork concerning use of enterprises' distribution by their sizes at formation of inter-economic relations have been made by N. Kablukov and in due course are developed by A. Chajanov and A. Chelintsev.

As a result of the conducted research it has been established that for effective development of agrarian sector of economy on principles of stable integration relations it is necessary to attract of all subjects of agricultural management, that are various in the sizes, forms of management, social and economic types. Existing classification of the enterprises depending on their sizes in a domestic legal field and statistics are highly specialized, methodologically and practically not suitable for working out of strategic plans for development of inter-economic relations, do not consider specialization, structure of enterprises' incomes, manufacture type, etc.

The other problem which cannot be solved within the limits of existing classification is inflation, transfer pricing and intermediate consumption in grocery integration chains, that has non-uniformly influence on base of distribution and net profit structure, leads to its deformation. Hence as outlook for further scientific researches is formation of branch methodology of enterprises' classification for the purpose of their integration.

Keywords: *classification of the enterprises, distribution of the enterprises by their sizes, integration, integration processes, typology of the agricultural enterprises, inter-economic relations, AIC.*

УДК 330.131.5:334.7

Дідур Г.І.
к.е.н., доцент кафедри «Менеджменту і маркетингу»
Одеський державний аграрний університет

СКЛАДОВІ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРИСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Анотація: *В статті розглядаються сутність господарського та економічного механізмів. Досліджуються основні складові економічного механізму господарських товариств аграрної сфери економіки. Відзначається роль держави у формуванні ефективного економічного механізму. Зазначаються основні проблеми функціонування економічного механізму в господарських товариствах.*

Ключові слова: *господарський механізм, економічний механізм, господарські товариства, орендні відносини.*

Постановка проблеми. У процесі створення господарських товариств на базі сільськогосподарських підприємств відбулася їх трансформація зі збереженням великомасштабного виробництва, єдиного організаційно-економічного комплексу, цілісної виробничої і соціальної інфраструктури, в розвиток якої були зроблені великі капіталовкладення що дозволило зберегти накопичений досвід і виробництво. В цих умовах удосконалення економічного управління є одним з головних чинників підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Слід зазначити, що сьогодні, не дивлячись на значну кількість праць, присвячених цій проблемі, недостатньо уваги приділяється дослідженню особливостей організаційно-економічного механізму розвитку підприємств аграрної сфери. А це питання є досить актуальним, тому що при побудові розвинутої ринкової економіки в Україні, необхідно чітко визначити, які відносини між економічними суб'єктами можуть виникнути і як правильно їх будувати аби вони були взаємовигідними для всіх учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Господарський механізм є важливою складовою національної економіки і являє собою систему форм, засобів, методів і важелів, на засадах яких здійснюється її організація, управління і регулювання. Тобто господарський механізм є системним утворенням, що складається з елементів, які знаходяться у зв'язках один з одним.

Виходячи з даної посилки і з теорії систем можна стверджувати, що господарський механізм представляє собою досить складне економічно-господарське утворення, яке складається з окремих відносно самостійних елементів. Останні, в свою чергу, можуть створювати більш вузькі, спеціалізовані механізми в рамках єдиного господарського механізму.

В економічній літературі термін «механізм» розглядається:

- як послідовність станів, процесів, що визначають якесь явище чи дію;
- як система, пристрій, що визначає порядок виду діяльності [1, с.402].

Економічний енциклопедичний словник [2,с.133] визначає господарський механізм як систему управління народним господарством шляхом використання економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також розвитку людини та узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства.

На думку більшості вітчизняних економістів - економічний механізм становить основу, серцевину господарського механізму. На рівні аграрного формування і невеликого об'єднання організаційно-економічний механізм виступає як господарський механізм в вузькому значенні цього слова [3,с. 13; 4, с.52].

Отже, економічний механізм є найважливішою підсистемою господарського механізму, який складається з економічних засобів впливу на виробництво.

Як зазначають Полтавський Ю.А. та Супрун О.М.: «вплив форми власності може бу-

ти на рівні 10-20%, останні ж 80-90% ефективність залежить від системи господарського механізму… Визначаючи вирішальну роль власності в ефективності функціонування підприємств, треба відзначити, що корінні зміни відбуваються лише тоді, коли трансформація в формах власності супроводжується впровадженням нових механізмів господарювання на мікрорівні» [5,с.37].

Провідний вчений-аграрник В.Я. Месель-Веселяк [6,с.153] називає найбільш впливовим фактором, який призводить до неефективного виробництва – недосконаліть економічного механізму господарювання.

Саблук П.Т. [7,с.3] визначає «економічний механізм, як практичний вираз системи виробничих відносин, засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва».

Ринкові умови господарювання потребують виявлення особливостей економічного механізму як інтеграційного поняття, його впливу на ефективність виробництва, розвитку і удосконалення економічних важелів, відповідно до особливостей форми власності агарних підприємств та конкретних умов господарювання.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у визначенні основних елементів економічного механізму господарських товариств аграрної сфери, які мають вирішальне значення для їх ефективної роботи.

Виклад основного матеріалу. Більшість дослідників сходяться на тому, що економічний механізм необхідно розглядати як систему взаємопов’язаних елементів [7,8,9,10]. Але, економічний механізм не може існувати як замкнена система, він є динамічною відкритою системою, яка враховує вплив безлічі як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, так як і підприємство, ефективна діяльність якого може гальмуватися чи обмежуватися різними впливами і факторами.

На рисунку 1 представлена схема складових економічного механізму господарських товариств. При чому зовнішній вплив можна представити трьома блоками: фінансовий, ціновий механізми і державне регулювання.

Як показує світовий досвід, економічними функціями держави або основними напрямками її впливу на економіку є: формування правової основи економічної діяльності; розвиток конкуренції у галузях національної економіки; перерозподіл доходів; забезпечення стабільності на макрорівні (згладжування або усунення економічних коливань); «державне стимулювання НДДКР, або науково-технічної політики; активна амортизаційна політика; кредитно-грошова політика; інноваційна політика; структурна політика. Отже, держава має достатньо важелів для впливу на діяльність аграрних підприємств.

До порушень в макроекономічній політиці держави, що призвела до кризи в економіці, можна віднести: диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і промислові засоби виробництва; відсутність фінансової підтримки; податковий тиск; прискорене реформування аграрних підприємств без докорінної зміни їх економічного і організаційного механізмів; послаблення державної ролі у створенні і регулюванні ринку, особливо ринку оптової торгівлі, розвитку ринкової інфраструктури, технічному переозброєнню і впровадженню інтенсивних технологій.

Спрямована дія економічного механізму відповідно до його складових уже найближчим часом може забезпечити вирішення практичних завдань, пов’язаних із захистом вітчизняного товаровиробника, усуненням диспаритету цін, раціональним використанням земельних та інших природних ресурсів, підтримкою інноваційних програм із селекції, техніки, технології, виходом товаровиробника на світові ринки.

Вважаємо, що до економічного механізму господарських товариств обов’язково треба включити дивідендну політику і відносини по використанню цінних паперів.

Внутрігосподарські економічні відносини господарських товариств складаються з системи матеріального стимулювання працівників; механізму оренди землі і майна підприємства, форм організації праці підрозділів, внутрігосподарське планування і ціноутворення, а також економічний аналіз, який є основою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

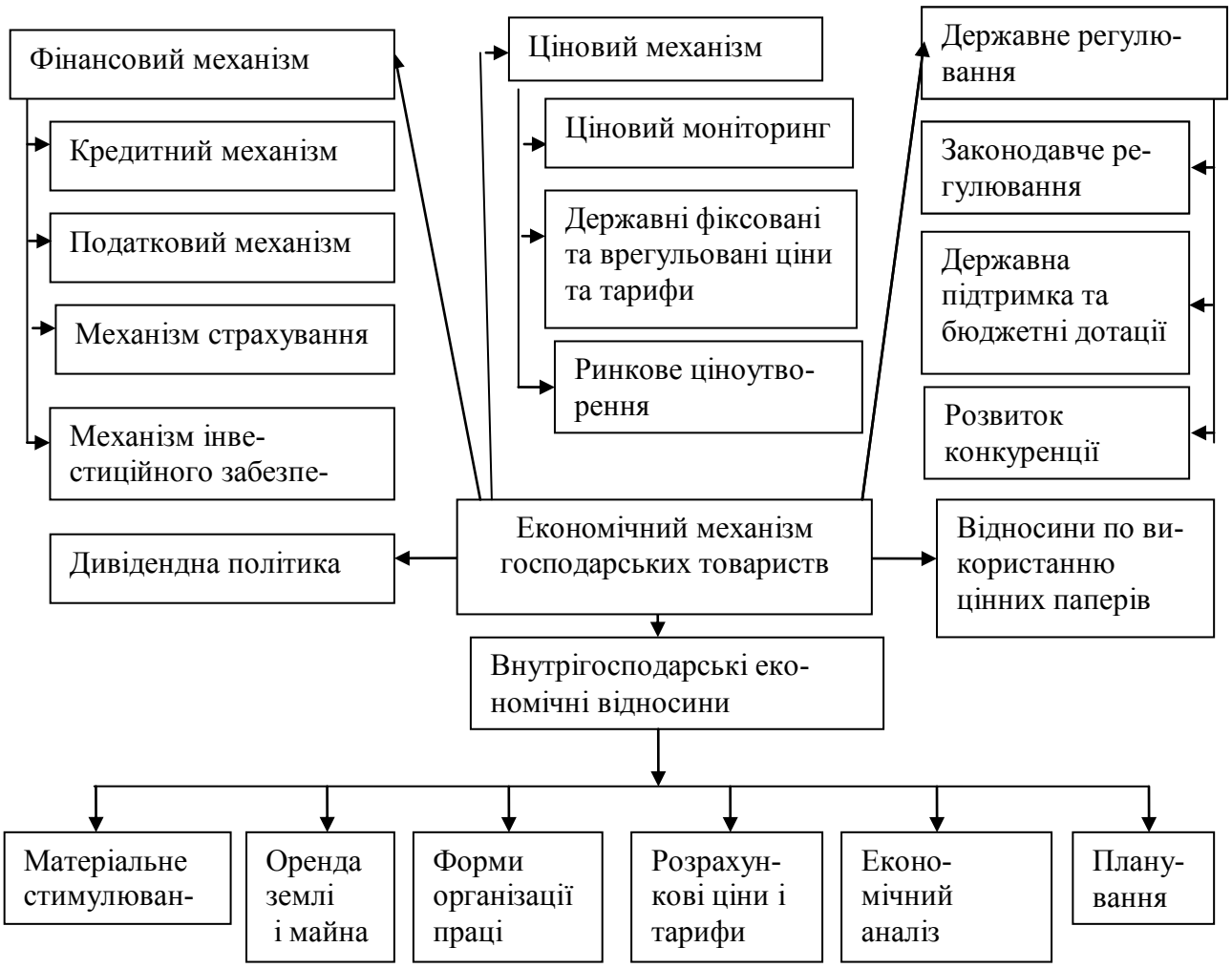


Рис.1. Економічний механізм функціонування господарських товариств*
*власна розробка автора

В господарських товариствах організація внутрігосподарських економічних відносин ускладнюється самою формою власності, яка є приватно-спільною. Поєднання в одній особі власника і робітника є важливим моментом при організації економічних відносин. Продукт праці, що створений у колективному господарстві, є також колективним, так як у його створенні бере участь велика кількість власників-працівників. Від того як він розподіляється між учасниками, залежить їх відношення до результатів праці.

Невід'ємним елементом економічного механізму господарських товариств аграрної сфери є оренда землі і майна. Для господарських товариств основною їх рисою є те, що кожний їх член є власником, який може передати належні йому земельні і майнові паї в колективне користування, виступаючі при цьому в ролі засновника, або здати в оренду, зберігаючи при цьому за собою право вилучити їх з метою іншого використання. Орендні відносини сприяють розвитку господарських товариств, забезпечуючи розширення їх розмірів, що в свою чергу сприяє підвищенню ефективності їх функціонування.

Як свідчать дослідження механізм оренди ще недостатньо відпрацьований, тому тут виникає багато недоліків. Залишається недосконалим економічний механізм формування орендної плати, низький її рівень, перевага натуральної і відробіткової форм, віртуальні методи розрахунку цих платежів, низька ефективність використання орендованих земель, а також несвоєчасна оплата і заборгованість не створюють належної матеріальної зацікавленості власників земельних паїв. Але розвиток ринкових відносин торкнувся і цієї сфери, тому конкуренція на

ринку оренди землі спонукає землекористувачів одержувати перевагу на цьому ринку саме за рахунок створення кращих умов для орендодавців. Перш за все це стосується розмірів орендної плати, що змусить орендарів ефективніше використовувати орендовану землю.

На жаль, у господарських товариствах виробництво продовжує вестися за раніше прийнятою схемою внутрішньогосподарських відносин, тобто без урахування інтересів пайовиків. Ця схема не відповідає ринковим вимогам, проявляється невміння керівників багатьох господарств удосконалити виробництво, організувати реалізацію продукції, одержати за неї гроші, вибрати кредиторів і партнерів з поставок засобів виробництва і послуг. На підприємствах збереглося безкарне розкрадання майна і продукції. Повноваження загальних зборів, які є досить широкими у сфері контролю за діяльністю управлінського апарату залишаються формальними.

Нова модель внутрішньогосподарських економічних відносин повинна відповідати наступним вимогам: прийнятність застосування в умовах дії приватної власності; мотивація до високопродуктивної праці конкретного працівника; функціонування на основі противитратного механізму; прозорість та простота; універсальність; головним суб'єктом внутрігосподарських економічних відносин повинен стати конкретний працівник.

Висновки. Отже, реальне почуття власника у працівника стимулює його на примноження, зберігання, раціональне розподілення і ефективне використання наявних ресурсів. Однак, це можливо лише в межах ефективного економічного механізму, що ґрунтується на послідовній реалізації економічних стимулів та інтересів.

Економічний механізм аграрних господарських товариств представляє

собою складний комплекс важелів і методів впливу на господарську діяльність підприємств, які потребують подальшого вивчення і удосконалення. Невід'ємними елементами економічного механізму господарських товариств, які потребують особливої уваги, є дивідендна політика, відносини по використанню цінних паперів і оренда землі і майна.

Список літератури:

1. Малый экономический словарь / [под ред. Азрилияна]. – М.: Институт новой экономики, 2000. – 1088с.
2. Економічний енциклопедичний словник: У 2т. Т.1-2 / [за ред. С.В. Мочерного]. – Львів: Світ,2005. – 616с.
3. Стан аграрно-технічного сервісу та організаційно-економічний механізм його розвитку/ [Бурковський І.Д., Курносенко В.Г., Курносенко Л.В. та ін.].– Миколаїв: МДАУ,2005. – 197с.
4. Данилів Б.В. Економічний механізм і міжгалузеві економічні відносини в агро формуваннях / Б.В. Данилів // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С.49-56.
5. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм як система забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств / Ю.А.Полтавський, О.М. Супрун // Вісник ХНАУ. – 2007. – №30. – С.35-37.
6. Месель-Веселяк В.Я. Організація ефективного виробництва в господарських формуваннях ринкового типу / В.Я. Месель-Веселяк // Вісник економічної науки України. – 2005. – №1. – С.152-154.
7. Саблук П.Т. Стратегічні напрямки аграрних реформ – перехід на інноваційну модель розвитку / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – №12. – С.12-15.
8. Крячкова Л.И. Механізм хозяйствования в сельхозпредприятиях / Л.И. Крячкова // Аграрная наука. – 2003. – №3. – С.7-8.
9. Нетяжук М.В. Економічні механізми в ринкових умовах / М.В. Нетяжук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №3(34) – С.18-22.
10. Мирошниченко О.Ю. Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] /О.Ю. Мирошниченко, В.І. Карюк // Ефективна економіка - 2013. –№9. - Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua

Summary. *Statement of the problems. Today,not enough attention is paid to investigate the characteristics of organizational and economic mechanism of agrarian sphere enterprises. This question is important because it is necessary to clearly define how to build relationships that they are mutually beneficial to all participants.Under these conditions, improving economic management is a key factor in increasing the efficiency of agricultural production.*

Results of research.The article deals with the nature of business and economic mechanisms. We study the basic components of the economic mechanism of agricultural economic associations. There is the state's role in the formation of effective economic mechanism. Economic mechanism of economic partnerships should definitely include dividend

policy and relations on the use of securities. A vital part of the economic mechanism of economic partnerships in agrarian sphere is a lease of land and property. Rental mechanism is not worked out, that's why there are many shortcomings here. Mechanism of economic rent remains imperfect and of low level. The new model of economic mechanism must meet the following requirements: application of acceptability in terms of private property; motivation for highly specific employee work; operation based on conscious mechanism; transparency and simplicity; versatility; the main subject of internal business economic relations should be specific employee.

Conclusions. Economic mechanism of agrarian business partnerships is a complex set of instruments and methods to influence the economic activity of enterprises that require further study and improvement.An integral element of the economic mechanism of economic partnerships that need to be considered are the dividend policy, relations on the use of securities and rental of land and property.

Key words: *business mechanism, economic mechanism, business associations, lease.*

УДК 379.845

Захарченко О.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Одеської державної академії будівництва та архітектури (ОДАБА)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

Анотація *В статті розглянуті проблеми розвитку і розширення кордонів сільського зеленого туризму, визначені його переваги та перспективи для сільських жителів та сіл в цілому.*

Ключові слова: *сільський туризм, туристичний продукт, напрям туризму, центри зеленого туризму, рекреаційні потреби, сільськогосподарська діяльність.*

Вступ. Сьогодні за наявності гострих економічних і соціальних проблем села відбувається пошук нових і розвиток існуючих шляхів і методів інноваційного виробництва та надання послуг, визначаються стратегічні перспективи майбутнього сільського господарства. Це, в загальному, є також характерним для туристичної галузі і, у вузькому значенні, для сільського туризму. Актуальність наукового забезпечення стосовно його розповсюдження і розвитку по всій території України зумовлено тим, що така господарська діяльність на селі виступає в якості інструменту стабільного соціально-економічного сільського розвитку, адже відбувається наповнюваність місцевого бюджету та збільшення зайнятості населення, відроджуються народні звичаї, промисли, пам'ятки історико-культурної спадщини. Доцільність даного виду туризму і його розвиток в Україні підтверджує досвід проведення фінальної частини Євро-2012, що надав нового імпульсу для популяризації нашої країни в світі. Розвиток сільського туризму в Україні зможе суттєво поліпшити соціально-економічну ситуацію в країні в цілому.

Постановка завдання. Проблемами розвитку і розширенням кордонів сільського зеленого туризму займались протягом багатьох років і досліджують тепер вітчизняні і закордонні вчені: З.В.Герасимчук, Л.Г. Мельник, М.В. Глядіна, О.В.Шкарупа, В.С.Преображенський, М.І.Кабушкин, О.Б. Здоров, В.О.Квартальний, Н.С. Мірошенко, Ю.Г. Саушкін, В.Б. Сочава, Е.Б. Алаєв, В.А. Кліцунова, В.А. В.Е.Вікулов, С.В Рященко., Т.П. Савенкова, Т.В. Ханташкеєва, Г.М.Демишкевич, І.М. Карпова, Ж.В. Животова та інші. Але в роботах цих вчених недостатньо уваги приділено формуванню інноваційно-інвестиційного клімату в цій галузі і розвитку сільського туризму на основі появи нових форм ведення господарства, особливо - фермерства.

Метою даного дослідження є наукове обґрунтування перспектив розвитку сільського туризму в Україні.

Результати. Складна економічна ситуація в країні призвела до неможливості більшості населенню задовольнити рекреаційні потреби так, як це роблять громадяни високорозвинених країн. Особливо це стосується жителів великих міст, які проживають в умовах урбанізованого середовища та екологічно небезпечного довкілля. Це призвело до посилення зацікавленості до сільського туризму як одного з альтернативних і недорогих видів відпочинку. Також є передумови для розвитку зеленого екологічного туризму, який стає все більш популярним серед міського населення. Розвиток цього виду туризму призведе до забезпечення раціонального природокористування і збереження природи завдяки поширенню просвіти і фінансових надходжень від цієї галузі.

Всі твердження щодо того, що туризм принципово відрізняється від інших форм господарської діяльності не знайшли свого підтвердження. Але він має свою специфіку, що відрізняє його від торгівлі товарами і послугами. Адже тут здійснюється торгівля послугами і товарами одночасно (послуги суттєво переважають). Результатом діяльності у туризмі виступає туристичний продукт.

Головною метою сільського туризму є отримання прибутку через задоволення туристичних потреб населення: надання житла, харчування, транспортного й екскурсійного обслуговування та іншого сервісу.

Сільський туризм пов'язаний з сільським населенням і з сільським середовищем, в центрі яких знаходяться природа і людина. Він не наносить шкоди природному середовищу і робить істотний внесок у розвиток сільської місцевості. При цьому дозволяє використовувати існуючий житловий фонд і не вимагає значних інвестиційних витрат. В туристичній діяльності України це нове інноваційне рішення, яке призводить до покращення якості і рівня життя та доходів сільського населення. «Враховуються усі види сільського туризму: зелений туризм, відпочинок (проживання) в сільських будівлях (агрооселях), агротуризм, науково-пізнавальний туризм, спортивно-оздоровчий (пішохідний, лижний, гірський, велосипедний, кінний), релігійний туризм»[1, с.19].

Сільський туризм допомагає жителям вирішувати цілу низку соціальних і економічних проблем: реалізація на місці продукції особистого селянського господарства та збільшення зайнятості сільського населення в багатьох сферах економіки: в готельному бізнесі, зв'язку, банківській сфері, на транспорті. Тобто, це галузь, де найбільш чітко проявляється мультиплікаційний ефект. Від його розвитку суттєво будуть вигравати сільське господарство, будівництво, культура, місцеві ремесла та ін.

Вагомою перевагою сільського туризму є його швидка окупність. Порівняно до інших секторів туристичної індустрії «мікроекономічна модель сільського туризму є малозатратною, а це дає можливість конкурувати за показником «ціна-якість» з іншими туристичними продуктами»[1, с.23]. Сільський туризм є одним із небагатьох видів діяльності, який дозволяє комбінувати різні виробничі аспекти, тим самим збільшувати отримані прибутки за рахунок прямої реалізації аграрної продукції за ціною, яка більша гуртових цін в декілька разів. Також є можливість більш ефективно використовувати нерухомість, зокрема закладів харчування і готелів. Отже, цей вид туризму дозволить сільським жителям поєднувати диверсифікацію сільськогосподарської діяльності з валоризацією виробленої продукції і нерухомості.

Разом з вищезазначеними позитивними зрушеннями, існує ряд «проблем в сучасному стані сільського туризму в Україні: законодавча база не відповідає сучасним стандартам і вимогам, рівень сільської інфраструктури досі залишається дуже низьким (за винятком окремих регіонів), недостатньо вкладається коштів в рекламування цього виду туризму як на українському просторі, так і на зовнішньому тощо» [1, с.25].

Україна має значні природні, кліматичні та рекреаційні ресурси для розвитку сільського туризму. Ці ресурси характеризуються тим, що в країні є багато регіонів з привабливою сільською місцевістю, гірськими масивами, морськими узбережжями, озерами, річками, просторими степами та пустинею. Також існує історико-культурний потенціал та можливості для вирощування екологічно чистої продукції для населення.

На території України для кожного регіону характерним є свій напрям розвитку сільського туризму. Так, в ньому, Західний регіон займає провідне місце. Найбільш популярний район Карпат - це гірські лижі, можливість зустріти Новий рік та різдвяні свята, незвичайні ландшафти, чисте повітря. Найбільш відомі центри – Яремче, Верховина, Косів, Вижниця, Рахів, Сколе, Славське. Прискорений розвиток сільського туризму відбувся через високий рівень безробіття, який змусив населення самостійно вирішувати проблеми власної зайнятості шляхом використання даного сектора туризму та користуючись сприятливою кон'юнктурою останніх років. Зміцненню матеріальної бази сільського туризму у Карпатах сприяють і гроші так званих «заробітчан», які працюють у багатьох країнах Європи.

Другим за популярністю є південний регіон. «Родзинкою» Криму є його багатоетнічність, яку формують великі громади кримських татар, болгарів, німців, греків. Привабливим постає можливість пізнавати їх культуру та побут, спробувати страви традиційних кухонь, відвідати відомі пам'ятники природи та культури. Найбільш популярні центри такого туризму у Криму – Алушта, Форос, Коктебель, Партеніт, Рибаче, Лобановка, Чорнопілля, Олександрівка. Сільський туризм у Криму отримав значно менший розвиток, ніж у Карпатах. Це пов'язано з тим, що основний потік туристів у літній період зосереджений у курортній зоні

на самому узбережжі, де найбільш масовим є відпочинок у приватному секторі Автономної Республіки. Поступово розвивається зимовий відпочинок.

Центральна частина України цікава своїм ландшафтом. Головні центри зеленого туризму:

Великі Сорочинці та Диканька – місця, пов'язані з великим Гоголем, а також столиця українського гончарства – село Опішня Зіньківського району;

Дніпропетровська область: с. Могильов, с Петриківка (Царичанського району) – місце, де можна поринути у часи козацтва;

Черкащина: м. Корсунь-Шевченківський – батьківщина Тараса Шевченка та центр козацтва.

Територія Поділля, яка складається з трьох областей Тернопільської, Хмельницької та Вінницької, відома пам'ятниками оборонної архітектури - Кам'янець-Подільська та Хотинська фортеці. Надзвичайно красиві ландшафти сформовані невеликими горами – Кременецькими, Товтрами та каньйоном Дністра та Південного Бугу. Тут є понад сотні печер (наприклад, печера «Оптимістична» занесена у Книгу рекордів Гінеса, як найдовша у Європі, протяжністю 207 км).

Найменш розвинений сільський туризм у Східній Україні. Кількість садиб не забезпечує весь попит в цьому високоурбанізованому регіоні, лише частково задовольняється пропозицією відпочинку на морському узбережжі [2, с. 39].

За результатами дослідження пропонується створення нових турів у сільському туризмі України, що передбачає надання туристичним групам відпочинку у вигляді кінних подорожей по історико-культурним місцям. Найбільш актуальна ця послуга у областях з багатим ландшафтом, історико-культурною спадщиною. Це інноваційне рішення сприятиме «зниженню соціальної напруги та розвитку села»[3, с.63].

Розвитку сільського туризму буде сприяти рівень гостинності в сільській садибі, який залежить, не в останню чергу, від рівня якості і привабливості матеріально-технічної бази та вміння господарів створити в оселі атмосферу невимушеності, неформальності та сімейного сільського затишку. Розрахунки за відпочинок доцільно здійснювати за принципом „все враховано" („all included").

Актуальною для розвитку сільського туризму є поява нових форм ведення господарства, особливо – фермерства. Агротуризм, створеній на цій основі, може принести комплексне задоволення туристам від особистої добровільної участі у технологічних процесах з виробництва сільськогосподарської продукції, в тому числі по догляду за тваринами. Агротуризм – вагомий соціально-економічний чинник відродження культури села, а також реально може і повинен стати одним із визнаних напрямів розвитку позасільськогосподарської діяльності сільського населення й підвищення рівня його добробуту.

Цінова політика також має велике значення, адже оптимальна ціна для конкретного регіону повинна враховувати не тільки рівень життя місцевого населення, але і якість продукції і умови проживання для туристів: наявність різних видів транспорту, систем водо-, енерго-, газозабезпечення, системи зв'язку, доступність об'єктів рекреаційного значення.

Висновки. Важливим аспектом туристичного продукту слід вважати можливості використання етнографічних особливостей території: ознайомлення із традиціями, національною кухнею, ремеслами, фольклором конкретної місцевості, а також участь в етнографічних святах, приурочених до найбільш важливих подій у житті населення.

Сільський туризм, заснований на принципах сталого туризму, може сприяти вирішенню соціально-економічних та екологічних проблем, пов'язаних із деградацією навколишнього середовища, передусім земельних і водних ресурсів, збідненням біорізноманіття. Його розвиток дозволить збільшити зайнятість населення у депресивних сільськогосподарських районах, диверсифікувати діяльність фермерських господарств, що буде сприяти відродженню українського села.

Список літератури:

1. Рутинський М.Й., Зінько Ю.В. Сільський зелений туризм. \Навч.посібник. К: 2006.
2. Герасимчук З.В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізми формування та реалізації / З.В. Герасимчук, М.В. Глядіна. – Луцьк: "Надстир'я", 2006. – 161 с.
3. Кабушкин Н.И. Организация туризма. Учебное пособие. Новое знание, 2003.-632с.
4. Здоров А.Б. Экономика туризма. Учебник. Москва: Финансы и статистика, 2004.-272с.
5. Сергеева Т.К. Экономический туризм. Учебник. Москва: Финансы и статистика, 2004.-360с.

Summary. *The article deals with the problem of extending the rural and eco-tourism, by its advantages and prospects for villagers and village as a whole. The purpose of this study is a scientific justification prospects of development of rural tourism in Ukraine. Today, in the presence of acute economic and social problems of the village is the search for new and existing development methods and innovative ways of production and service provision defines the strategic perspectives of the future of agriculture. The relevance of scientific support regarding its distribution and development throughout Ukraine due to the fact that such economic activity in rural areas serves as a tool for sustainable socio-economic rural development, because there is overcrowding in the local budget and increase jobs, reviving folk customs, crafts, monuments points of interest historical and cultural heritage.*

A significant advantage of rural tourism is its return on investment. Compared to other sectors of the tourism industry microeconomic model of rural tourism is a low cost, which makes it possible to compete in terms of "money" with other travel products. Rural tourism is one of the rare activities that allows to combine different aspects of production, thereby increasing profits obtained through direct implementation of agricultural products at a price higher wholesale prices several times. It is also possible to make better use of real estate, including catering and hotels

Rural tourism can contribute to solving social, economic and environmental problems associated with environmental degradation, especially land and water resources, biodiversity depletion. Its development will increase employment in depressed rural areas that will contribute to the revival of the Ukrainian village. An important aspect of the tourism product should consider the possibility of using ethnographic features Ukrainian territory.

Keywords: *rural tourism, tourism product direction tourism, green tourism centers and recreational needs of agricultural activity.*

УДК 338.670:21

Захожай В.Б., д.е.н., професор
Онищук В.О., аспірант, асистент
Міжрегіональна академія управління персоналом

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИХ РЕГУЛЯТОРІВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. *У статті розглянуто формування організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства через дію підмеханізму системного планування, який визначається в якості основної функції управління. Будучи невід'ємним елементом системи стратегічного управління, система планування з організаційної точки зору, повинна включати наступні елементи: стратегічне і довгострокове планування, середньострокове планування, короткострокове (поточне) планування, оперативне планування і як окремий елемент - бізнес-планування. Подібне розмежування планів нам представляється цілком логічним внаслідок того, що комбінація планів різної тривалості і спрямованості має великі можливості при реалізації стратегічних завдань особливої значущості і невідкладності. Найбільш значимі цілі розвитку потенціалу промислового підприємства, що несуть на собі стратегічні завдання і орієнтовані на тривалий період відносяться до області довгострокового або стратегічного планування. Проте досягнення довгострокових цілей неможливе без їх поетапної реалізації у рамках середньострокових планів, які у свою чергу дробляться в завдання, рішення яких потрібне, у тому числі і для нормального функціонування виробництва в поточному періоді. Таким чином, стратегічні цілі розвитку повинні і можуть конкретизуватися тактичними і оперативними напрямами розвитку і повинні простежуватися в середньостроковому, короткостроковому і оперативному планах. А при необхідності в спеціально розроблених бізнес-планах.*

Ключові слова: *ринкові регулятори, організаційний механізм, економічий потенціал промислового підприємства.*

Постановка проблеми. Основним завданням проектування організаційного механізму розвитку у складі єдиного механізму управління підприємством є створення умов для розвитку і посилення економічного потенціалу промислового підприємства, що чинить безпосередню дію на чинники виробництва і зрештою, - визначає життєздатність організації в довгостроковій перспективі.

У вітчизняній практиці тенденція розвитку основ побудови організаційних структур така, що більшою мірою отримали поширення організаційні структури, які, як показала світова практика, є найбільш ефективними в стабільних і стійких зовнішніх умовах. Зіткнувшись з непередбачуваністю зовнішнього середовища подібна структура втратила як свою актуальність, так і більшість управлінських функцій.

Так, планування на промислових підприємствах вже давно прив'язується до ринкових реалій, а в умовах непередбачуваного, нерегульованого ринку і «гіперконкуренції» більшість промислових підприємств повністю відмовилися від формування довгострокових і стратегічних планів. І в цих умовах організаційні структури повинні сприяти в першу чергу виконанню миттєвих завдань, тобто бути гнучкими і орієнтованими на чинники зовнішнього середовища. При цьому віддається належне і персоналу організації, але в умовах реально діючих промислових підприємств, уся концентрація зусиль спрямована виключно не виживання. У подібних умовах життєздатнішим виступає органічний тип структури управління що має такі принципові відмінності від традиційної бюрократичної ієрархії, як вища гнучкість, менша зв'язаність правилами і нормами, використання в якості бази групової (бригадною) організації праці.

В результаті з наростанням протиріччя між необхідністю реалізації цілей, що стоять перед сучасним промисловим підприємством, і завдань і пошуком ефективних варіантів організації, планування, розвитку потенціалу, все гостріше відчувається необхідність в пошуку «типових», дієздатних варіантів. Проте формування структури управління тільки на протидії «старої» і «нової» структур не має і не повинне мати належно-

го ефекту, оскільки з одного боку - класичний тип побудови має явні переваги у великому виробництві, з відлагодженими технологічними процесами, а з іншого боку - органічний тип сприяє творчому підходу і розвитку ініціативності в колективі.

Аналіз публікацій. Більшість дослідників дотримується також і тієї точки зору, що сучасна система має бути здатна на зміну ієрархії елементів, а також підлеглості процесу формування стратегії не стільки керівної інстанції, скільки досягнутому рівню розвитку потенціалу організації [3,7]. Інший аспект полягає в тому, що структура управління не має бути схильна до перекосів, і в зв'язку з цим цілком може бути доречне поєднання централізації і децентралізації, відкритості і закритості [1,10].

Західні економісти, також за можливе використовувати при проектуванні разом з перерахованими і сучасні підходи до менеджменту [5]. Так, конвенціональні підходи до подолання цієї проблеми орієнтовані переважно на елементи системи управління, а не на стосунки між ними. Основна увага приділяється адаптації організації, планування і потенціалу до нових умов за допомогою гібридизації і кондиціоналізації управлінських систем так, щоб кожен з елементів сприяв заздалегідь певній меті [2,4,6].

Для кондиціоналізації сьогодні рекомендується диверсифікувати систему управління. З цією метою розробляються рекомендації виходячи із стадій розвитку, специфіки галузі, матеріальні основи діяльності промислового підприємства [8]. При цьому цінність подібних підходів визначається основним правилом - чим простіше ситуація, тим простішою має бути система менеджменту. Дієвість подібного правила підтверджується досвідом становлення усієї системи менеджменту, так проста ситуація припускає рішення нескладною системою планування на промисловому підприємстві, ясними, вольовими рішеннями керівництва, і слабкою оцінкою конкуруючих позицій [9].

Ціллю цього дослідження є визначення можливостей формування декількох системних рішень, які зорієнтовані на різні види організаційної обстановки посилення економічного потенціалу промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, формування організаційного механізму розвитку, як показано на рис. 1, формується за допомогою приватних механізмів: структуризації процесу розвитку; стратегічного управління розвитком економічним потенціалом промислового підприємства (ЕППП); інформаційної взаємодії у рамках реалізації програм розвитку; стратегічного управління розвитком і досягається за допомогою реалізації наступних напрямів:

розробка цілей і критеріїв оцінки результатів розвитку економічного потенціалу промислового підприємства;

обґрунтування реструктуризації компанії і реорганізації напрямів її діяльності з виділенням елементів, що відповідають за розвиток економічного потенціалу і основних його елементів, відповідно до цільових орієнтирів компанії і змін макрооточення;

організація системного планування розвитку потенціалу компанії на основі системи загального стратегічного управління;

визначення характеру організаційного забезпечення інформаційної взаємодії компанії;

створення середовища, що підтримує інновації адекватні умовам і тенденціям розвитку зовнішнього оточення;

виявлення умов і критеріїв оптимізації системи управління розвитком промислового підприємства на основі тактико-стратегічного управління і оперативного контролю.

Характеризуючи загальну природу базових параметрів цілісного організаційного процесу, спрямованого на розвиток економічного потенціалу промислового підприємства, серед приватних організаційних механізмів необхідно виділити наступні:

організаційно-структурні, здійснюючі управлінські дії за допомогою реструктуризації існуючих структур і формування нових, відповідають за формування цілей організації,, визначають міру уніфікації і спеціалізації в розподілі функцій :

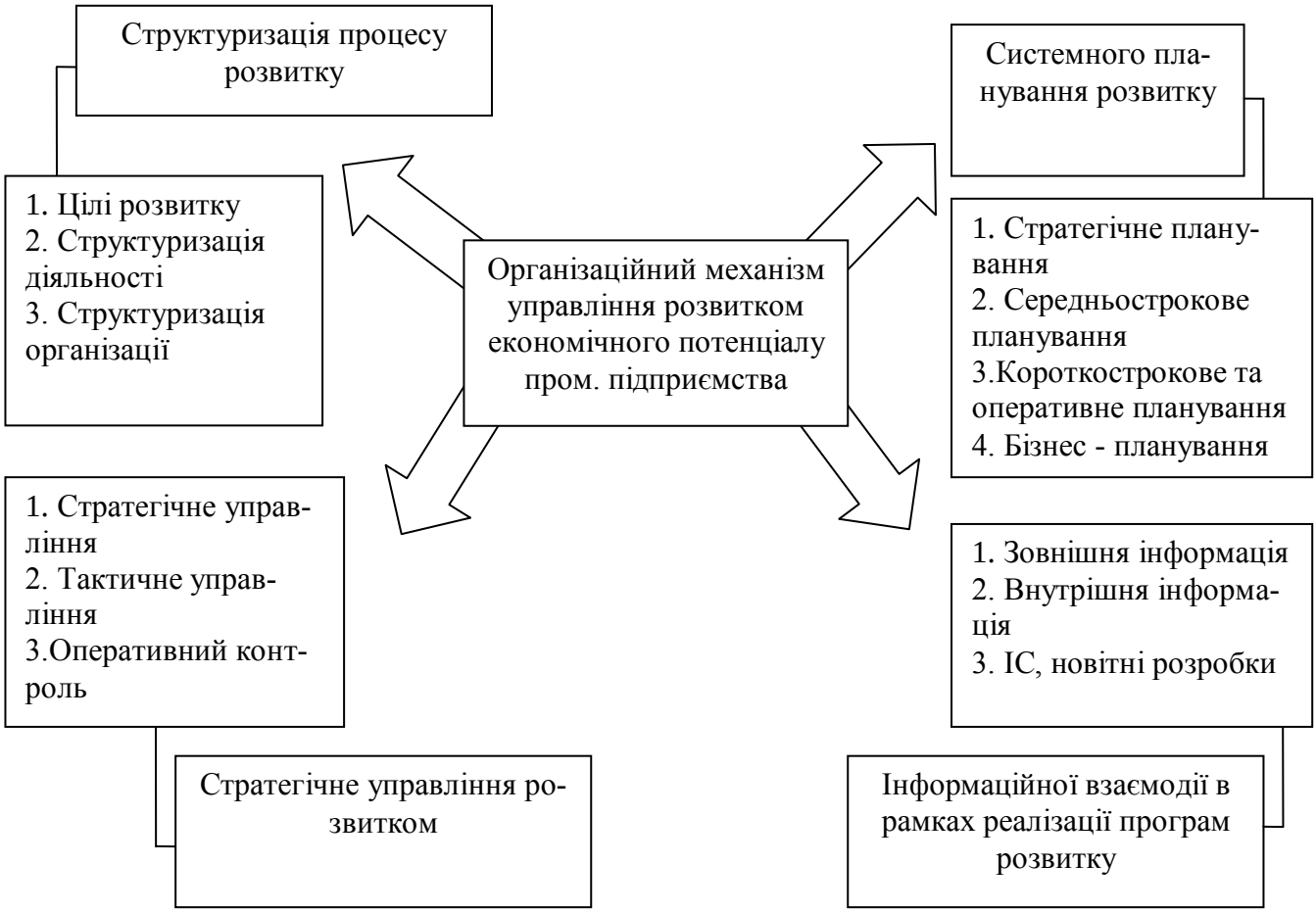


Рис. 1. Структура організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства (авторська розробка)

організаційно-процесні, здійснюють дію на процес розвитку потенціалу промислового підприємства і окремих його елементів, задіюючи усі сфери діяльності промислового підприємства, використовуються при проектуванні параметрів виробничого потенціалу, комунікацій організації, граючи таким чином істотну роль на розвиток виробничого і інформаційного потенціалу;

організаційно-економічні механізми, покликані здійснювати діагностику економічного стану організації і її потенціалу на основі системи критеріїв. При цьому критерії є кількісним вираженням цілей організації. Подібні механізми впливають на основні ресурси організації для забезпечення ефективної їх взаємодії;

організаційно-адміністративні, здійснюючі дію на діяльність персоналу;

комплексними, такими, що володіють як усіма, так і цілком визначеними з вище зазначених ознак.

Структурні механізми покликані визначити склад і характеристики чинників виробництва і виробничого процесу, необхідних для нарощування потенціалу промислового підприємства за допомогою: встановлення системи цілей промислового підприємства з виділенням пріоритетності їх досягнення; формування адекватної поставленим цілям структури діяльності з можливістю подальшої реструктуризації; формування гнучкої структури організації і спеціалізованих структур, відповідальних за розвиток економічного потенціалу.

Організація управління має бути переважно спрямована на виявлення і мобілізацію можливостей усієї системи управління для здійснення поставлених цілей і завдань розвитку промислового підприємства. Нами вже було підкреслено, що реалізація комплексу завдань, спрямованих на розвиток економічного потенціалу промислового підприємства в довгостроковій перспективі можливо тільки у рамках системи стратегічного управління, оскільки саме така система здатна ефективно функціонувати в умовах зовнішньої нестабільності. І, отже, для бі-

льшості промислових підприємств в зв'язку з цим актуальне завдання формування такої системи, з характерними їй моделями управління, організацією тактичного управління і оперативного контролю відповідно до цільових орієнтирів різної тривалості.

Механізм системного планування, визначається в якості основної функції управління. Будучи невід'ємним елементом системи стратегічного управління, система планування з організаційної точки зору, повинна включати наступні елементи: стратегічне і довгострокове планування, середньострокове планування, короткострокове (поточне) планування, оперативне планування і як окремий елемент - бізнес-планування. Подібне розмежування планів авторові представляється цілком логічним внаслідок того, що комбінація планів різної тривалості і спрямованості має великі можливості при дозволі стратегічних завдань особливій значущості і невідкладності. Найбільш значимі цілі розвитку потенціалу промислового підприємства, що несуть на собі стратегічні завдання і орієнтовані на тривалий період відносяться до області довгострокового або стратегічного планування. Проте досягнення довгострокових цілей неможливе без їх поетапної реалізації у рамках середньострокових планів, які у свою чергу дробляться в завдання, рішення яких потрібне, у тому числі і для нормального функціонування виробництва в поточному періоді. Таким чином, стратегічні цілі розвитку повинні і можуть конкретизуватися тактичними і оперативними. Тим самим стратегічні напрями розвитку повинні простежуватися в середньостроковому, короткостроковому і оперативному планах. А при необхідності в спеціально розроблених бізнес-планах.

Стосовно даного дослідження, нами у рамках механізму інформаційної взаємодії розглядаються: механізм зовнішньої інформації, що акумулює в собі інформацію глобального, загальнодержавного, галузевого і регіонального характеру, і що є базою для якісного формування системи стратегічних рішень у рамках розвитку і ефективного використання потенціалу; механізм внутрішньої інформації, що дозволяє своєчасно діагностувати ефективність організаційно-економічного механізму розвитку потенціалу промислового підприємства і його елементів, а також відповідність розвитку економічного потенціалу загальним стратегічним завданням і баченню промислового підприємства; механізм новітніх розробок здатний на базі досягнень науково-технічного прогресу оцінювати можливість їх адаптації для конкретного промислового підприємства з метою нарощування потенціалу.

Першочергове завдання формування організаційного механізму зводиться, таким чином, до формування відповідної організаційної структури управління, у рамках якої представляється можливим регламентувати і оцінювати процес розвитку економічного потенціалу промислового підприємства. При цьому необхідною умовою проектування подібного механізму є урахування специфіки саме виробничих підприємств приладобудування і машинобудування.

В результаті під структурою управління розвитком економічного потенціалу слід розуміти впорядковану сукупність взаємозв'язаних елементів, що є органічним елементом вій системи управління організації і що забезпечує адаптований зовнішнім і внутрішнім умовам розвиток економічного потенціалу.

Великі спори в теорії менеджменту в основному торкалися питань конфігурації управлінських систем. Так у рамках класичної конфігурації повністю виключаються ідеї про те, що структура може визначати стратегію, що питання «розподілу праці» між елементами менеджменту може вирішуватися принципово по-новому або що персонал є частиною стратегії промислового підприємства. Подібний ідеальний, тобто логічно консистентний, тип конфігурації менеджменту відомий як «бюрократична організація», «машинна модель» або «механістична система».

Ключові концептуальні положення нормативної моделі раціональної бюрократії такі:

чіткий розподіл праці, використання на кожній посаді кваліфікованих фахівців;

ієрархічність управління, при якій нижче стоячий рівень підкоряється і контролюється вищестоящим;

наявність формальних правил і норм, що забезпечують однорідність виконання менеджерами своїх завдань і обов'язків;

дух формальної знеособленості, характерної для виконання офіційними особами своїх обов'язків;

здійснення найму на роботу відповідно до кваліфікаційних вимог до цієї посади, а не з суб'єктивними оцінками.

Таким чином, згадані сучасні тенденції, разом з класичними і органічними типами побудови структур цілком прийнятні при формуванні механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства.

ресурсний критерій структуризації. Зокрема, як правило, два верхні рівні управління згруповано по наступних функціях (загальним: планова, бухгалтерська, фінансова; що забезпечує: технологічна, енергетична, ремонтне обслуговування, контроль якості; основним: виробництво, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг, збут). На більше низових рівнях промислового підприємства підрозділу згруповані по технологічному процесу і видам устаткування, а також за чисельністю, часом (змінам) і місце розташуванням;

тип структури - лінійно-функціональний;

структура управління - ієрархічна, централізована, оскільки усі управлінські функції (основні, такі, що забезпечують, загальні) виконуються на вищому рівні управління промислового підприємством;

досить традиційна, механістична по відношенню до зовнішнього середовища і корпоративна по відношенню до працівника.

Безумовно, детальна структура мало ефективна для розвитку економічного потенціалу в умовах зовнішнього середовища. Проте автор не ставить завдання глобальної трансформації усієї структури управління промисловим підприємством (подібне завдання може стати метою самостійного дослідження), а лише виділення у рамках структур організаційного механізму, що відповідає за розвиток економічного потенціалу.

При цьому до уваги слід взяти наступний аспект. Ставлячи перед новою організаційною структурою мету розвитку економічного потенціалу, необхідно мати на увазі, що ефективно діюча, адаптована структура сама по собі вже має позитивно спрямований потенціал, що враховується у рамках потенціалу економічного. У зв'язку з цим розвиток організаційної структури і розвиток економічного потенціалу здійснюється паралельно.

З іншого боку організаційна структура повинна йти за змінами не лише економічного потенціалу, але і місії, загальної стратегії розвитку, інноваційних змін. В зв'язку з цим найдоцільніше для знову створених структур розвитку економічного потенціалу промислового підприємства використовувати процесно-орієнтовану структуру управління з матричним типом. Подібний тип структури найбільш пристосований для вище поставлених завдань.

Висновки. Організаційна структура промислового підприємства для здійснення цілей розвитку економічного потенціалу повинна мати у своєму складі штабний елемент для координації і стратегічного розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, ухвалення принципових рішень по напрямах подібного розвитку, виборі пріоритетів, оцінки ходу реалізації програм.

Таким чином, нами сформований механізм організації процесу розвитку потенціалу промислового підприємства, що об'єднує механізми: стратегічного управління розвитком; системного планування; інформаційної взаємодії і структуризації процесу. Позначені основні етапи процесу розвитку. Особливістю пропонованого механізму є висока адаптованість для машинобудівних підприємств, оскільки в нім передбачена варіабельна рівня деталізації і тривалості циклу планування розвитку економічного потенціалу у рамках функціонування інформаційно активного середовища.

У рамках механізму інформаційної взаємодії нами були розглянуті: механізм зовнішньої інформації, що акумулює в собі інформацію глобального, загальнодержавного, галузевого і регіонального характеру, і що є базою для якісного формування системи стратегічних рішень у рамках розвитку і ефективного використання потенціалу; механізм внутрішньої інформації, що дозволяє своєчасно діагностувати ефективність організаційно-економічного механізму розвитку

потенціалу підприємства і його елементів, а також відповідність розвитку економічного потенціалу загальним стратегічним завданням і баченню промислового підприємства; механізм новітніх розробок здатний на базі досягнень науково-технічного прогресу оцінювати можливість їх адаптації для конкретного підприємства з метою нарощування потенціалу.

Список використаних джерел

1. Алимов О. М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О. М Алимов // Продуктивні сили України : наук.-теоретич. екон. журн. – К. : РВПС НАН України, 2006. – № 1. – С. 135–151.
2. Ареф'єва, О. В. Процес реагування організаційної структури управління на зміни у зовнішньому середовищі / О. В. Ареф'єва, О. Л. Горяча // Актуальні проблеми економіки : науковий екон. журнал . – 04/2008 . – N4 . – С.114-122 .
3. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий : монография / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сущенко . — Алчевск : ДГМИ, 2002 . — 217 с.
4. Войнаренко М.П. Формування цілісної концепції функціонування складних виробничо – господарських систем // Вісник Хмельницького національного університету. Сер. «Економічні науки». – 2005. - №6. – Т.2. – с.7-13.
5. Ігнатьєва І. А. Проблеми моделювання стратегічного потенціалу промислових підприємств [Текст] / Ігнатьєва І. А, В. В. Микитенко // Економічна кібернетика. Міжнародний науковий журнал – Донецьк.: ДонНУ, 2005. – № 3 – 4 (33-34). – С. 94 – 99.
6. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А. Принципи побудови моніторингу реалізації механізму розвитку стратегічного потенціалу підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2004. – № 8 (78).– С. 271-273.
7. Сутиріна С. Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством / С. Сутиріна // Економіст. - 2007. - № 2. — С. 45-48.
8. Устенко А.О. Економіко-організаційні проблеми інформації управління. – Тернопіль, Економічна думка, 2002. – 247с.
9. Чумаченко Н. Г. Государственный сектор промышленности в системе экономического регулирования / Н. Г. Чумаченко, Л. Г. Червова, Л. М. Кузьменко, В. И. Ляшенко, С. В. Баранов – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 316 с.
10. Чухно А.А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А.А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60 – 67.

Summary.

The article deals with the formation of the institutional mechanism of the economic potential of industrial enterprises through action mechanism planning system, which is defined as the main management functions. As an integral part of the strategic management system planning from an organizational point of view, should include the following elements: strategic planning and long-term, medium-term planning, short-term (current) planning, operational planning as a separate item - business planning.

Results. *This distinction plans it seems logical because the combination of plans of varying lengths and orientation has great potential in the implementation of the strategic objectives of particular importance and urgency. The most important goals of potential industrial enterprises that carry the strategic objectives and focus for long periods related to the field of long-term or strategic planning. However, long-term goals is impossible without their phased implementation within the medium-term plans, which in turn split up in tasks that require solutions, including for the normal functioning of production in the current period. Thus, strategic objectives and development should be this tactical and operational areas of development and should be traced in the medium, and short-term operational plans. And if necessary, a specially developed business plans. Therefore, we have formed the mechanism of the process of capacity building industrial enterprise that integrates mechanisms: strategic management development, system planning, information cooperation and structuring process. Indicate the basic stages of development.*

Conclusions. *The feature of the proposed mechanism is adapted to high engineering enterprises because it provides the variability level of detail and planning cycle time of the economic potential of the information within the active medium.*

Keywords: *market regulators, institutional mechanism, the economic potential of industrial enterprises.*

УДК 631.115: 304.3

Збарський В. К., д.е.н., професор
Збарська А. В., к.е.н., асистент
Національний університет біоресурсів і природокористування України

РОЗВИТОК РІЗНОУКЛАДНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Анотація. *Розглядаються проблеми раціонального поєднання малих, середніх і великих підприємств та необхідність у розробці відповідної методології. Обґрунтовується необхідність раціонального поєднання, а не протиставлення великих, середніх і малих підприємницьких структур на селі. Доведено, що різні за розмірами підприємства АПК мають, в залежності від своїх видових особливостей і умов функціонування відповідні переваги та недоліки.*

Ключові слова: *великі, середні, малі підприємства, підприємництво, методологія, якість життя, сільська місцевість.*

Актуальність дослідження. Невідповідність потенційних можливостей ринкових перетворень на селі їх фактичним результатам потребує подальшого розвитку аграрних відносин, закладених у різноманітності організаційно-правових структур. Вони поглиблюють конкурентноздатність виробників, створюють передумови їх ефективного розвитку. Вивчення і узагальнення зарубіжного і вітчизняного досвіду щодо аграрних відносин при різноукладності дозволило встановити, що не всі аспекти цього напрямку сучасної аграрної економіки достатньо досліджені. Особливо це стосується організаційного забезпечення аграрних відносин. Зокрема шляхів взаємодії приватного і колективного укладів на селі, компромісного вирішення питання про конструктивні особливості ринкового розвитку сільського господарства в Україні. Таким чином теоретичне, методологічне і практичне дослідження вищенаведених проблем, які мають важливе господарське значення, обумовлюють актуальність поданої статті, її наукову і практичну цінність.

Стан дослідження даної проблеми. Даній проблемі присвячені науково-прикладні розробки як вітчизняних: В.Г. Андрійчук, І.Ф.Баланюк, М.В.Вишиванюк, П.І.Гайдуцький, В.Г. Галанець, М.В. Гладій, О.В. Крисальний, М.А. Лендел, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, І.Р. Михасюк, О.М. Онищенко, В.П. Рябоконь, П.Т. Саблук, М.П. Сахацький, В.М. Скупий, А.М. Стельмащук, М.М. Федоров, Г.В. Черевко, Л.М. Шевченко, О.М. Шестопаль, В.В. Юрчишин, так і зарубіжних: А.Н. Адукова, О.М. Ємельянов, В.В. Кузнецов, І.В. Курцев, Р.Кучков, В.В. Милосердов, О.О. Ніконов, А.В. Петриков, А.Є. Романов, Ж. Сундетов дослідників.

Проте їх дослідження охоплюють окремі аспекти проблеми і не дають хоча б найбільш загального уявлення про сучасну трансформацію укладів, глибинні процеси і явища, що відбуваються при цьому, регіональні особливості їх прояву, соціально-економічну результативність.

Мета дослідження. Пошук раціонального співвідношення між ринковим і державним регулюванням сільського господарства. Розглянути понятійний апарат, який використовує сучасна економічна наука, характеризуючи різноукладну аграрну сфер України.

Методи дослідження. При розгляді загальних питань розвитку аграрного сектора використовувався метод історико-економічного аналізу; метод аналітичних порівнянь – при співставленні даних по різних укладах; абстрактно-логічний – при обґрунтуванні розвитку різноукладності на перспективу.

Власні дослідження. Впродовж останніх років багато вітчизняних вчених економістів-аграрників активно працюють над розробкою теоретичних, методологічних та практичних питань, пов'язаних з трансформуванням відносин власності і господарювання. Майже по кожному з них проводяться наукові дискусії. До цього часу не досягнуто єдності поглядів стосовно стратегії ринкових реформ. Відкритим залишається питання про пріоритетний уклад в перспектив-

ній моделі аграрної економіки. В науковій літературі нерідко абсолютизуються переваги приватних господарств і замовчуються їх проблеми. Не завжди науково обгрунтовується питання реформування земельних відносин. Не звертається увага на той факт, що розвиток оренди землі неминуче веде до того, що вона знову буде належати не тим, хто її обробляє. Практично не ставилось питання про часткове збереження колективних господарств з спільною формою власності. Помилковою є поширена теза про те, що приватна власність на землю та інші засоби виробництва є обов'язковою умовою переходу до ринкових відносин.

В науковій літературі активно обговорювались питання про місце і роль держави в аграрному секторі як перехідної, так і перспективної моделі аграрних відносин. При цьому практично загально визначеною є теза, що сільське господарство без державного регулювання і підтримки в сучасних умовах не може ефективно функціонувати. На жаль, держава не надає належної підтримки цьому пріоритетному секторові економіки. Саме це є одним із чинників, що зумовив його глибоку кризу. Нині актуальним є питання про пошук раціонального співвідношення між ринковим і державним регулюванням сільського господарства.

В науковій літературі немає також єдності поглядів з питання економічної сутності категорій, які характеризують систему аграрних відносин, а деякі з них не визначались взагалі.

"*Економічна система*" – це об'єднуюча ланка між двома іншими системами: природою і суспільством. Її призначення – трансформація природних ресурсів в продукти придатні для задоволення людських потреб. Економічна система складається із багатьох елементів, які в свою чергу є системами. Головною з них є система економічних відносин. З позицій різних рівнів їх можна класифікувати на три великі групи: 1) відносини власності; 2) відносини господарювання; 3) механізми господарювання.

"Модель економіки", або "*економічна модель*" є спрощеним виділенням в певній економічній системі її головних ознак: форм власності і господарювання, їх структура та взаємозв'язок; механізми, що регулюють економічну систему і їх співвідношення; місце та роль держави в економічній системі. В кожній країні вони мають особливості, що дає підставу вести мову про національні моделі економіки. Звичайно, їх можна об'єднати також у певні групи.

Національна модель економіки в якості важливої складової включає "модель аграрної економіки", яка має особливості обумовлені використанням специфічного виробничого ресурсу – землі, і значним впливом на господарську діяльність природного фактору. В кожній країні модель аграрної економіки має специфіку. Однак певне їх групування в розрізі тих чи інших країн дозволяє виділити спільні риси, що дає змогу вести мову про "*західну*" модель аграрної економіки (економічно розвинуті країни), *"перехідну*" (постсоціалістичні країни) тощо.

Модель аграрної економіки включає певні "*уклади*". Розуміння сутності категорії "уклад" як цілісної форми виробничих відносин названої моделі, розглядається як складна, багатоаспектна соціально-економічна категорія, яка уособлює пріоритети, інтереси і відповідні їм типи поведінки селян, що в умовах даної форми власності та особливостей використання права на неї реалізуються через конкретні виробничі відносини і форми господарювання. Сукупність укладів, що функціонують на кожному даному етапі розвитку сільського господарства, формує його різноукладність. Основою їх виділення можуть бути покладені різні критерії: наявність або відсутність ринкових відносин і найманої праці. Основу класифікації укладів складають організаційно-правові форми господарювання, об'єднані у певні групи по критерію суб'єктів власності та господарювання. Головним з них є: окремий індивідуум; об'єднання (група) людей; держава. Відповідно в кожній моделі аграрної економіки виділяються господарські уклади: приватно-індивідуальний, колективний, державний.

Термін *"форма господарювання*" більш конкретний по відношенню до "укладу", який може включати декілька однотипних форм господарювання. Окрім того, більшість форм господарювання фіксуються юридично (організаційно-правові форми господарювання). Уклади юридично не фік-

суються і їх виявлення використовується для більш узагальнених досліджень по відношенню до сукупності певного типу господарств.

В країнах з ринковою економікою державний уклад в сільському господарстві практично відсутній. Тут абсолютно переважає індивідуально-приватний уклад. Він включає фермерські господарства. В США їх традиційно називають "сімейними фермами". При цьому до їх складу включають не тільки ферми, що належать окремим особам, а частіше сім'ям (як одному власнику), але і сімейні товариства, і сімейні корпорації (акціонерні товариства, як правило, закритого типу, співзасновниками якого є члени одного сімейного клану). У сільському господарстві США майже 80 відсотків функціонуючих корпорацій належать до сімейних.

Колективний уклад у сільському господарстві виник в результаті об'єднання об'єктів індивідуально-приватної власності з метою їх спільного використання в господарській діяльності. При цьому індивідуальні господарі свідомо об'єднуються з метою пом'якшення конкуренції і збільшення прибутку за рахунок використання ефекту масштабу виробництва. На основі "спільної приватної" власності створюються різні організаційно-правові форми колективних підприємств: товариства, партнерства, несімейні корпорації тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика та загальні результати організаційно-правових форм господарювання України за 2013 р.*

Показник	Підприємства					ФГ	
	ГТ	ПП	ВК	ДП	І	всього	в т.ч. великі
Кількість підприємств	5037	3083	408	272	305	33796	861
Середня кількість працівників, зайнятих у с.-г. виробництві, осіб	307677	96891	22096	20607	18765	98617	27134
- те ж на одне підприємство, осіб	61	31	54	76	62	3	3
Площа с.-г. угідь, тис. га	11670,2	5061,8	658,7	620,8	694,6	4367,7	1683,0
- те ж на одне підприємство, га	2316,9	1641,8	1614,4	2282,3	2277,4	129,2	1954,7
Частка с.-г. угідь в оренді, %	98,2	98,9	98,3	2,9	88,1	83,1	98,4
Виручка від реалізації с.-г. продукції та послуг, млн. грн.[1]	86395,6	26291,6	2644,2	1841,2	4682,4	17491,4	8204,5
- те ж на одне підприємство, тис. грн.	17152,2	8527,9	6480,9	6771,0	21253,8	517,6	9529,0
- те ж на 1 га с.-г. угідь, грн.	7403,1	5194,1	4014,4	2965,9	6741,1	4004,7	4874,9
Прибуток від реалізації с.-г. продукції і послуг[1], млн. грн.	8534,6	3296,6	90,7	1,3	594,7	2844,7	1243,8
- те ж на 1 га с.-г. угідь, грн.	731,4	651,3	137,7	2,1	856,2	651,3	739,0
- те ж на одне підприємство, тис. грн.	1694,4	1069,3	222,3	4,7	1949,8	84,2	1444,6
Рівень рентабельності с.-г. діяльності, %	11,0	14,3	3,6	0,1	14,5	19,4	17,9

*****Ті, що звідують за формою № 50 СГ ;[1]Без врахування ПДВ. Де: ГТ – господарське товариство; ПП – приватне підприємство; ВК – виробничий кооператив; ДП – державне підприємство; І – інші підприємства; ФГ – фермерські господарства.

Дані табл. 1 свідчать про переваги приватних підприємств. Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності в них на порядок вищий, ніж у колективних господарських структур. Названий показник, наприклад, у фермерських господарств у 2013 році склав 19,4%, тоді як у виробничих кооперативах і державних підприємствах відповідно 3,6 і 0,1%.

Дослідження показали, що у сільському господарстві, в силу особливостей виробничих процесів, мотивація до сумлінної та творчої праці власника-господаря і працівника має підвищену економічну вагомість. Саме тому в сільському господарстві наймана праця не отримала широкого розповсюдження навіть в США (на одну ферму не припадає в середньому навіть одного пра-

цівника). Водночас фермерство, особливо дрібне, у цілому стикається з багатьма відомими проблемами, які властиві малому бізнесу взагалі. Головна з них – створення господарства з оптимальним рівнем концентрації виробництв, проблема отримання кредитів тощо. В тій чи іншій мірі ці проблеми у економічно розвинутих країнах, якщо і не вирішуються з допомогою кооперування фермерів, спеціалізації та інтеграції господарств з підприємствами третьої сфери АПК, то пом'якшуються [1; 7].

Аграрна криза значно погіршила стартові умови створення фермерських господарств України (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка основних економічних показників фермерських господарств України [12]

Показники	Роки				2013 у % до 1995
	1995	2000	2005	2013	
Кількість ФГ, од. на кінець року	34778	38428	42533	40752	117,2
Площа с.-г. угідь, тис. га	786,4	2157,6	3420,6	4451,7	566,1
в т.ч. ріллі	718,5	1994,0	3246,1	4310,0	599,9
На одне ФГ, га: с.-г. угідь	23	56	80	109	475,0
ріллі	21	52	76	106	504,8
Чисельність працюючих, осіб	64767*	71504*	131496	98617	152,3
Частка с.-г-. угідь у загальній площі угідь всіх категорій, %	1,9	5,2	9,1	10,6	+8,7
Урожайність, ц/га:					
– зернових	14,7	15,8	24,3	32,1	218,4
– картоплі	69,5	128,9	154,2	225,5	324,5
– овочів	64,2	78,2	122,8	288,2	448,9
– цукрових буряків	233,8	186,3	234,6	376,0	160,8
– соняшнику на зерно	9,7	10,2	7,3	20,9	215,5
Валова продукція с.-г. (у постійних цінах 2010р.), млн. грн. – всього	1392,4	3125,2	8177,5	19091,4	у 13,7 р.
в т.ч. рослинництва	1189,8	2903,3	7719,2	17695,3	у 14,9 р.
тваринництва	202,6	221,9	458,3	1396,1	у 6,9 р.
Частка у виробництві продукції всіх категорій господарств галузі, %	0,8	2,1	4,6	7,6	+6,8
В розрахунку на одного працюючого у ФГ:					
– с.-г. угідь, га	6,86	17,06	26,02	45,14	у 6,6 р.
– валової продукції, грн.	12140	24710	62189	193591	у 15,9

Розраховано автором за даними: Сільське господарство України за 2013 рік : Статистичний збірник. – К.: Держстат України, 2014. – С. 158–160. *Дані розрахункові.

Для становлення фермерства України характерна тенденція (скоріш закономірність) затухання темпів їх приросту. Крім того за 10 років становлення фермерство в Україні не зайняло пріоритетних позицій ні в приватному укладі, ні в аграрному секторі економіки в цілому (табл. 2).

Незважаючи на значний розмір землеволодіння, вклад фермерства у вирішення продовольчої безпеки України незначний. Так, якщо в 2013 р. частка фермерських господарств у площі сільгоспугідь всіх категорій господарств склала 10,6 %, то у виробництві валової продукції – 7,6 %. Проте, спостерігається значне підвищення економічної ефективності фермерського укладу за останні роки, як у натуральному, так і вартісному вимірі.

Приведені дані дають підставу для ствердження: поки що безперечно висока мотивація до ефективної праці у фермерів нейтралізується, а іноді зводиться нанівець багатьма іншими чинниками, які негативно впливають на продуктивність фермерських господарств. Серед них в роботі виділяються і аналізуються наступні проблеми і можливі шляхи їх вирішення: техніко-технологічна оснащеність; "людський ресурс"; створення раціональних по землекористуванню фермерських господарств; спеціалізація, кооперування останніх між собою та інтеграція з підприємствами третьої сфери АПК; проблема стартового капіталу для створення господарств (насамперед отримання кредиту на пільгових умовах), недостатній професіоналізм керівників.

При умові більш-менш повного вирішення цих проблем, і при належній підтримці фермерів державою, фермерський сектор має всі можливості перетворитися у пріоритетний в приватному укладі. В динаміці виробництва валової продукції сільського господарства особистих селянських господарствах результати на порядок вищі.

Слід підкреслити, що на початку аграрної реформи ніхто не прогнозував таке місце напівнатуральному, основаному переважно на примітивній ручній праці дрібнотоварному приватному уклаі в формі особистих селянських господарств. Переваги останніх виявилися не в якихось особливих їх позитивних якостях. Висока мотивація до праці властива всім індивідуально-приватним формам господарювання, в котрих в одній особі поєднується власник, господар і працівник. Більш того наші ОСГ мають напівнатуральний характер, тоді як на товарні форми "давить" ринок (конкуренція), примушуючи їх вкладатися в суспільно необхідні витрати. Нинішнє пріоритетне місце сектору ОСГ обумовлене наступними чинниками: 1) відсутність проблеми становлення (вони вже існували раніше); 2) глибокою кризою, яка охопила колективні господарства; 3) низьким рівнем технічної оснащеності, що в умовах диспаритету цін не так негативно відбилося на ОСГ; 4) розширенням земельних площ, зайнятих під ОСГ і кількості зайнятих повністю у ОСГ; 5) зниженням оплати праці, а нерідко її відсутністю в КСП; 6) невисоким рівнем пенсій та затримка з її виплатою; 7) ОСГ не підлягали податковому тиску. Саме тому ОСГ не слід романтизувати і не перебільшувати їх ефективність.

В економічній літературі на користь високої ефективності ОСГ завжди приводились і тепер приводяться данні про більше виробництво валової продукції в розрахунку з одиниці земельної площі. Дійсно це так. Але потрібно звернути увагу на витрати виробництва (які поки що ніхто не враховує), легальну і нелегальну допомогу крупно товарних господарств та профіль виробництва. Досить сказати, що високий вихід валової продукції в значній мірі обумовлений їх невеликими земельними площами, що дає змогу інтенсифікувати ручну працю.

В науковій літературі немає єдності з погляду перспектив розвитку сектору ОСГ. Тут викристалізувались дві позиції. Згідно першої останній неперспективний в силу тих обставин, що він орієнтований на споживання, самовиживання, самоексплуатацію (можливість існування при збитковості виробництва), а не підтримання максимального прибутку. Опоненти такої позиції стверджують, що ОСГ будуть і в подальшому розвиватися, закріплювати позиції носіїв і зберігачів національних, побутових традицій тощо.

Безперечно, що у ближній перспективі нам не обійтись без сектору ОСГ. Їх частка у загальному обсязі валової продукції сільського господарства України у 2014 р. досягла 54,6 %, а в доходах сільського населення 50,1 %.

Однак в економічному плані із позицій створення високоефективного, конкурентоспроможного на внутрішньому і зовнішньому ринках аграрного виробництва сектор ОСГ – малоперспективний. Щось аналогічне є у західній моделі аграрної економіки, це "фермерство вільного часу", але вони не відіграють помітної ролі у вирішенні продовольчої проблеми. В Україні більшість ОСГ – це рутинні, неефективні господарства, і ті з них, які досягли певних успіхів поступово будуть трансформуватися у фермерські. Доля інших – як і всякого натурального господарства – задоволення потреб його власника, не враховуючи витрати своєї праці. А такі господарства не в змозі виробляти кон-

курентоспроможну продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Дослідження показали некоректність майже загальновизнаної тези про порівняно невисоку ефективність колективних форм господарювання. Останні як і всякі інші мають свої позитивні і негативні моменти. До перших відносяться (при рівності інших умов) переваги великого виробництва у використанні землі, техніки, робочої сили застосуванні у виробництві передових досягнень в техніці, технологіях, організації і управління виробництвом. Іншими словами, колективні господарства, як правило, великі і потенційно мають можливості (в рамках оптимальних розмірів концентрації виробництва) використовувати "ефект масштабу виробництва".

Разом з тим колективному господарюванню притаманні певні проблеми, які не мають місця у сімейних фермах. Головні з них: 1) можлива різно направленість інтересів членів асоціації; 2) економічна зацікавленість і відповідальність працівників "розмиваються"; 3) відчуження основної маси працівників від управління виробництвом і розподілом його результатів, а звідси можливі конфлікти менеджерів та безпосередніх виконавців (працівників); 4) короткотермінові інтереси нерідко переважають довгострокові підприємницького характеру, тобто намагання збільшити поточні доходи в збиток перспективі (відкладене споживання працівників); 5) складність розподілу спільних результатів праці, а також можливого скорочення кількості працівників; 6) для більшості робітників колективних господарств об'єктивно має місце певна відчуженість від об'єктів власності.

Саме наявність цих проблем і складність їх практичного вирішення обумовили той факт, що сама по собі персоніфікація колективної власності на землю та майно не призвела до очікуваного підвищення мотивації до ефективної праці, єдності власності та праці. Тільки індивідуальна приватизація автоматично вирішує цю проблему.

Окрім того, в науковій літературі не звертається уваги на ту обставину, що у ринковій економіці процес створення сумісної приватної власності і на цій базі колективного господарювання проходить добровільно від одиничного до суспільного. При цьому вирішуються такі завдання: забезпечення оптимального рівня концентрації виробництва (використання ефекту масштабу); інтеграція технологічно пов'язаних видів виробництва; диверсифікація виробництва; пом'якшення або навіть усунення конкуренції. В Україні, навпаки, процес формування колективно-приватної власності проходив від суспільного до одиничного. При цьому не акумулювались додаткові кошти, не підвищувався рівень концентрації, а конкуренції не було взагалі. Вся надія покладалась на ефект персоніфікації власності. Не персоніфікований власник ставав індивідуальним, хоча залишався у колективному господарстві. За цим оберненим процесом від суспільного до одиничного, а не одиничного до суспільного криється велика різниця.

В ринковій економіці об'єднуються особи яким притаманне почуття власника-господаря, висока професійність, навики в управлінні тощо. Об'єднання таких суб'єктів, як правило, дає ефект спільного господарювання, кількість переходить в якість. Колишні формально асоційовані власники, стали реально персоніфікованими, але до справжніх господарів їм ще далеко. Ось чому система власності і управління, що склалася в більшості колишніх КСП мало чим відрізняються від колгоспної. А несприйнятливе макроекономічне середовище, неплатоспроможність більшості колективних господарств зруйнували існуючу раніш невисоку мотивацію до праці в колгоспах.

В нормальному ринково-підприємницькому середовищі важливий фактор, який впливає на ефективність роботи сільськогосподарських підприємств є їх економічна (а відповідно юридична) відповідальність. Ринок проводить селекційний відбір переможців у конкурентній боротьбі. Виживає в економічному середовищі той, у кого собівартість продукції нижче ціни реалізації. Всі інші (а тим більш хто не зміг реалізувати продукцію взагалі), терплять економічне банкрутство. Нині в режимі економічної відповідальності працюють всі наші підприємства – товаровиробники. Але на відмінність від країн Заходу ринково-підприємницьке середовище знаходиться на етапі становлення. Воно не забезпечує еквівалентний обмін

сільського господарства з іншими галузями економіки. Звідси занадто висока частка нерентабельних підприємств усіх організаційно-правових форм господарювання.

Формування нормального ринково-підприємницького середовища дасть змогу виявити переваги приватного або колективного укладів. Є всі підстави вважати, останній зможе протистояти першому на рівних і навіть може бути більш ефективним при умові забезпечення високої мотивації до сумлінної та творчої праці усіх членів колективних підприємств. Ринок цю проблему не вирішує. Це справа внутрішньогосподарського або корпоративного менеджменту. Створити високу мотивацію до праці – його головна задача. Навіть в рамках сімейних ферм з декількома працівниками, особливо товариств і корпорацій сімейного типу є певні труднощі в забезпеченні єдності дій і інтересів всіх учасників об'єднання. І чим багато чисельніший колектив, тим складніше вирішувати цю проблему. Але такі, як правило, великі підприємства можуть використовувати ефект масштабу виробництва, тоді як невеликі господарства не мають такої можливості, хоча в них самореалізується проблема високої мотивації до праці.

Тому коли ставиться питання про збереження великих колективних господарств, або їх розділення на невеликі ферми, потрібно враховувати потенціал і проблеми кожного з них. І абсолютизувати перші чи другі – некоректно. Однак можна і треба ставити питання про певну перевагу індивідуально-приватних чи колективних господарств в конкретних умовах з врахуванням певної галузі аграрного виробництва, рівня розвитку спеціалізації, кооперації та інтеграції. Саме з цих позицій в статті ставиться і в певній мірі вирішується питання про формування великих колективних підприємств у формі сільськогосподарських виробничих кооперативів і товариств. Правда, деякі наші дослідники вважають, що фактор приватної власності діє більш ефективно, ніж фактор концентрації виробництва, чим і пояснюється більш висока ефективність дрібних селянських господарств порівняно з великими колективами і державними підприємствами. Тут напевно мова йде про наші ОСГ і дрібні ферми. Однак, як вже відмічалося, дійсну ефективність їх ніхто не визначає, а більш високий вихід валової продукції з одиниці земельної площі пояснюється багатьма іншими умовами.

Безперечно, не слід применшувати значення чинника приватної власності, або абсолютизувати фактор концентрації виробництва. Тут потрібно врахувати інші умови і порівняти ці фактори за їх рівності. Але головне зважити на рівень розвитку продуктивних сил, усуспільнення виробництва тощо. Є всі підстави вважати, що до початку 50-х років ХХ ст., коли більшість фермерських господарств мали порівняно невисоку технічну озброєність і використовували прості технології, фактор приватної власності мав пріоритетне значення по відношенню до рівня концентрації виробництва. В постіндустріальному суспільстві вирішальне значення набуває останній. Саме великі підприємства, корпорації партнерства мають змогу використовувати сучасні техніку і технологію. Ось чому в Україні потрібно зробити все можливе для збереження великих підприємств усіх форм господарювання.

В науковій літературі залишається дискусійним питання про переваги тих чи інших організаційно-правових форм господарювання.

По-перше, асоціації виробників, в яких не використовується наймана праця. В них кожний член є одночасно власником, працівником і господарем. В таких колективах рівень впливу приватної власності на сумлінне і творче ставлення членів асоціації до праці залежить (при рівності інших умов) від їх кількості: “чим менша група людей, тим більша вірогідність того, що вклад індивіда буде більш значним”. Невелике колективне підприємство по своїй економічній поведінці подібне до сімейного господарства. Тут залежність спільного доходу від трудового внеску кожного “прозора” для всіх членів асоціації. Ось чому так важливо створення в межах великих колективних господарствах порівняно невеликих економічно автономних виробничих груп. В цьому аспекті в Україні накопичений певний позитивний досвід. Між ними іноді встановлюються навіть ринкові відносини.

По-друге, колективні господарства, що використовують найману працю. В них чле-

ни асоціації відрізняються між собою за соціально-економічним статусом. Частина з них є власниками-господарями, інші – найманими працівниками. Ефективність праці останніх залежить від їх організації у широкому розумінні цього питання, починаючи від умов праці і закінчуючи морально-психологічним кліматом у колективі. Особливе значення має оплата праці.

І для першого, і для другого типу колективних підприємств вирішальне значення має застосування науково обгрунтованого менеджменту, включаючи такі його складові як маркетинг, бізнес-планування. Тобто мова йде про досягнення сучасного менеджменту в розвинутому ринково-підприємницькому середовищі. Без його застосування ні приватні, ні колективні більш-менш великі підприємства не в змозі ефективно функціонувати.

Висновки. 1. В сучасних моделях аграрної економіки країн Заходу приоритетним є приватний уклад, його основу складає сімейна ферма. Така модель сформувалась спонтанно, але не випадково. Вона відображає особливості сільського господарства, в якому рівень концентрації має порівняно менше значення, а висока мотивація до продуктивної праці, навпаки, відіграє значну роль.

2. В багатоукладній аграрній економіці, яка формується в Україні, абсолютно переважає приватна власність на землю і інші виробничі ресурси, що обумовлює значні темпи і пріоритети в розвитку приватного укладу. Однак приватний уклад складається головним чином з дрібних, напівнатуральних, неперспективних господарств населення. Фермерський сектор економічно слабкий, не досяг критичної маси, а його питома вага у загальному виробництві валової продукції сільського господарства незначна. В Україні слабо розвинута інфраструктура, спеціалізація, кооперація господарств між собою і інтеграція їх з третьою сферою АПК. Держава не надає належної підтримки аграрному виробництву. Все це зумовлює його низьку ефективність і продуктивність.

3. Подальший розвиток багатоукладної економіки України складатимуть різні організаційно-правові форми господарювання, в яких належить поєднати сучасне велике технологічне виробництво з приватною власністю на землю і інші засоби виробництва. В такій моделі знайдеться належне місце середнім і дрібним фермерським господарствам. Вони займуть ту нішу, де розміри підприємства не відіграють вирішальної ролі, а сумлінне і творче ставлення до праці є вирішальними. При цьому важливе значення має їх спеціалізація, кооперація між собою та інтеграція з великими аграрними господарствами і підприємствами третьої сфери АПК.

4. Для України в майбутньому раціональною моделлю аграрної економіки є така, яка базується на приватній власності, різних формах господарювання, двоукладна з точки зору великих і дрібних господарств, з широким розвитком по відношенню до останніх спеціалізації, кооперації і інтеграції між собою і іншими сферами АПК, розвинутою мережею ринкової інфраструктури.

5. Новим у становленні різноукладності є розвиток процесів диверсифікації аграрного виробництва, що проявлятиметься у збільшенні в селах чисельності підприємців без статусу юридичної особи, які зареєстровані у податкових службах і надають різноманітні послуги іншим сільським жителям.

Використана література

1. Алаев Э.Б. и др. Глобальное общество: новая система координат (подходы к проблеме). – СПб.: Алетейя, 2000.
2. Мак-Фарленд Д. Поведение животных. – М.: Мир, 1988.
3. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. – М.: Прогресс, 1986.
4. Труды комиссии, учрежденной для пересмотра уставов фабричного и ремесленного. - Ч.III.- СПб., 1864.
5. Управление социалистическим производством. – М.: Мысль, 1979. – 234 с.
6. Шмидт-Ниельсон К. Размеры животных: почему они так важны? – М.: Мир, 1987.– 298 с.
7. Збарський В.К. Розвиток дрібнотоварного сектору сільських поселень України: монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 655 с.
8. Збарський В. К. Проблеми поєднання малих, середніх та великих підприємств // Агроінком. – 2007. – № 7-8. – С. 54–62.
9. Збарський В. К., Варченко О. М. Малі підприємства: погляд на проблему // Ж. Вісн.Білоцерк.НАУ. – 2010. – Вип. 2. – С. 109–112.
10. Збарський В. К. Ефективність господарювання аграрних формувань в Україні // Агросвіт. – 2011. – № 4. – С. 6–11.

11. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» за 2013 рік. – К.: Держслужба статистики України, 2014. – 253 с.
12. Сільське господарство України за 2013 рік. Стат. збірник, 2014. – К.: Держстат України. – 399 с.

Annotation. *The article investigates features of functioning of agricultural production. Search rational relationship between market and state regulation of agriculture is the purpose of the study. The authors consider the problem of rational combination of small, medium and large enterprises. The authors emphasize the need to develop appropriate methodology. The authors proposed the use of the model complex system of agricultural enterprise. The author argues the need for a rational combination of large, medium and small businesses in rural areas. The article emphasizes the inadmissibility of confrontation between large and small agricultural businesses. It is proved that different-sized agribusiness companies have, depending on their specific features and modalities of the respective advantages and disadvantages. The authors emphasize the need to take account of the value of agricultural production entities that have no legal status.*

Keywords: *large, medium, small businesses, entrepreneurship, methodology, quality of life, the countryside.*

УДК 338.435

Кальченко С.В.
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Анотація. *В статті проаналізовано перспективи подальшого функціонування особистих селянських господарств за умов їхнього еволюційного переходу на товарні принципи сільськогосподарського виробництва. Прогнозовано можливі зміни у характері матеріально-технічного та інформаційного забезпечення діяльності селянських господарств.*

Ключові слова: *особисте селянське господарство, аграрний сектор, товарне виробництво, прогнозування.*

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку вітчизняного аграрного сектору суттєво зросла роль особистих селянських господарств як складової аграрного виробництва. Також селянські господарства мають велике значення як фактор, що визначає стан та перспективи функціонування сільських територій в соціально-економічному та адміністративному аспектах. Тому забезпечення ефективного розвитку дрібнотоварного сектору як суб'єкта аграрних відносин є надзвичайно важливим як для галузі, так і для процесу розбудови вітчизняного села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку селянських господарств знайшли своє відображення в працях В.П. Горьового, В.С. Дієсперова, В.К. Збарського, М.І. Кісіля, Ю.П. Макаренко, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, М.Г. Шульського, Т.І. Яворської та ін. Важлива роль відводиться трансформації бізнес-активної частки селянства на господарські одиниці, що здійснюватимуть сільськогосподарське виробництво виключно на товарних засадах[5]. Одним із шляхів в даному напрямку слід вважати проекти щодо створення сімейних ферм, які передбачають організацію виробництва продукції тваринництва (молоко, м'ясо) з метою подальшої реалізації на базі окремої селянської родини[3,7]. Проте залишаються недостатньо дослідженими перспективи розвитку особистих селянських господарств в умовах еволюційного переходу на товарні принципи функціонування та умови ефективного розвитку товарного виробництва в селянських господарствах.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану та прогнозування перспектив розвитку сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах за умов їхньої еволюції на товарний спосіб господарювання.

Виклад основного матеріалу. Основними напрямами розвитку особистих селянських господарств мають стати активізація виробництва у таких галузях, що не є об'єктом діяльності сільськогосподарських підприємств, а саме: садівництво, городництво та молочне скотарство. Досягнення високих результатів є можливим лише за рахунок певних змін у характері використання земельних ресурсів, техніки, а також підвищення інформаційного забезпечення вітчизняного селянства.

Важливе місце відводиться господарствам, чия земельна площа не перевищує 1 га і які становлять 80% від загальної чисельності суб'єктів дрібнотоварного сектору аграрного виробництва. Саме малоземельні господарства більш активно займаються виробництвом овочевих та плодово-ягідних культур, оскільки це дозволяє застосовувати наявні трудові та земельні ресурси без суттєвих фінансових та матеріальних затрат.

Разом із тим перехід на товарний спосіб господарювання у відповідних напрямках сільськогосподарського виробництва стимулюватиме селян до розширення земельних площ. Прогнозується, що в процесі відповідної еволюції селянських господарств середній розмір земельної площі, порівняно із 2009 роком зросте на 4%, а в господарствах із площею понад 1 га відповідний показник

має вийти на рівень 2009 року (табл.1). Розвиток товарного виробництва в системі селянських господарств сприятиме більш активному залученню земельних ділянок на засадах оренди. Прогнозується вивести частку паїв та орендованих земель на рівень показників 2009 року, зупинивши негативні тенденції. Слід також зазначити, що практика надання земельних ділянок односельцям позитивно впливатиме на процес розбудови сільських територій.

Таблиця 1

Основні характеристики використання земель сільськими домогосподарствами України, % *

Найменування показників	Рік											
	2009		2010		2011		2012		2013		Проект**	
	Усі домогосподарства	В т.ч. домогосподарства з площею землі більше 1 га	Усі домогосподарства	В т.ч. домогосподарства з площею землі більше 1 га	Усі домогосподарства	В т.ч. домогосподарства з площею землі більше 1 га	Усі домогосподарства	В т.ч. домогосподарства з площею землі більше 1 га	Усі домогосподарства	В т.ч. домогосподарства з площею землі більше 1 га	Усі домогосподарства	В т.ч. домогосподарства з площею землі більше 1 га
Середній розмір площі землі домогосподарства, га	1,18	4,03	1,2	3,98	1,21	3,94	1,22	3,91	1,18	3,98	1,23	4,01
Частка земельних паїв та орендованих ділянок у загальній площі, %	47,7	66,8	47,4	65,3	46,8	64,5	46,1	63,1	46,6	64,3	47,7	66,8
Середній загальний розмір земельних паїв та орендованих ділянок, га	3,25	3,39	3,09	3,25	2,92	3,02	3,15	3,26	3,04	3,14	3,2	3,3
Структура сільськогосподарських угідь, %												
всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
рілля	88,7	88,2	88,1	87,6	87,7	86,9	87,6	86,9	87,8	87,5	86,2	84,8
багаторічні насадження	1,1	0,6	1,2	0,7	1,2	0,7	1,2	0,7	1,4	0,8	2,5	1,0
сіножаті, пасовища	8,9	9,7	9,7	10,7	9,9	11,1	10,1	11,2	9,5	10,4	10,1	12,9
перелоги	1,3	1,5	1,0	1,0	1,2	1,3	1,1	1,2	1,3	1,3	1,2	1,3

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

**Розробка автора

Як вже відмічалося, планується забезпечити розвиток особистих селянських господарств за рахунок активізації виробництва плодово-ягідної продукції, а також підвищення ефективності м'ясного та молочного скотарства. Ці процеси мають відбиватися на структурі земельних площ, а саме за рахунок скорочення частки рілля, питому вагу земель під багаторічними насадженнями планується збільшити вдвічі, а частка земель

під сіножатями в господарствах із площею понад 1 га прогнозується збільшити на 3%. Однією з умов розвитку товарного сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах є наявність відповідного технічного забезпечення, засобів первісної переробки сільськогосподарської сировини. Прогнозується, що позитивна динаміка у забезпеченні сільськогосподарською технікою селянських господарств надалі триватиме (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка показників забезпеченості сільських домогосподарств України сільськогосподарською технікою*

Найменування показників	Рік				Проект **	Проект до, %	
	2010	2011	2012	2013		2010	2013
Припадає техніки на 1000 домогосподарств, шт							
трактори	25,9	26,1	24,6	34,6	35,1	135,52	101,45
вантажні автомобілі	5,3	4,5	5,0	5,1	5,4	101,89	105,88
плуги	59,2	61,9	55,2	62,8	63,1	106,59	100,48
культиватори	20,4	20,1	20,4	24,8	25,3	124,02	102,02
борони	88,5	88,5	47,3	86,4	89,1	100,68	103,13
сівалки	16,7	18	13,9	18,2	18,8	112,57	103,30
комбайни	3,2	2,7	2,5	3,8	3,9	121,88	102,63
сепаратори	28,0	33,9	30,3	31,2	31,9	113,93	102,24
крупорушки	27,1	34,1	30,7	34,2	34,8	128,41	101,75

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

**Розробка автора

Передбачається, що перехід на товарні принципи господарювання стимулюватиме попит на вантажні автомобілі та засоби первісної переробки сільськогосподарської сировини (сепаратори та крупорушки). В результаті планується, що рівень забезпеченості автомобілями перевищить максимальне значення 2010 року на 2%, остаточно визначивши позитивний тренд. Відповідні показники по сепараторах та крупорушках прогнозуються в розмірі 14 та 28%. Зростання рівня забезпеченості знаряддями обробки ґрунту (плуги, борони тощо) плануються з урахуванням загальних тенденцій по кожному з технічних засобів, а також перспектив розвитку овочівництва та садівництва в особистих селянських господарствах. Найбільш високе зростання показників забезпеченості у порівнянні із даними 2013 року прогнозується по боронах (3%) та культиваторах (2%).

Проте ефективне функціонування особистих селянських господарств на товарних засадах, здатність створювати сімейні ферми, міжгосподарські об'єднання передбачає наявність необхідних професійних навичок, що потребує набуття відповідного кваліфікаційного рівня. Враховуючи масштаби діяльності селянських господарств, а також реалії сьогодення, ми не ставимо за мету забезпечення стовідсоткове отримання вищої освіти головами господарств, проте наполягаємо на необхідності вищої освіти для голів кооперативних організацій, а також керівників об'єднань селянських господарств.

В той же час наявність лише середньої освіти не дасть можливості голові селянського господарства ефективно керувати товарним виробництвом навіть в масштабі родини, планувати затрати оцінювати їхню ефективність тощо. В результаті передбачається забезпечити наступну освітню структуру голів особистих селянських господарств: особи із вищою освітою – 10%, із базовою та неповною вищою освітою – 50%, із повною загальною середньою освітою – 20%, із базовою загальною середньою – 20%.

Проте швидке досягнення таких співвідношень за сучасних умов є складним, оскільки переважна більшість селян мають лише середню освіту, а подальше підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня є можливим

тільки у випадку відповідної мотивації (перспектив зростання доходів, соціального статусу тощо). В той же час на даний момент цілком реальним є, на нашу думку, збільшення відсотка керівників селянських господарств, що мають середню освіту (табл. 3).

Таблиця 3

Освітній рівень голів сільських домогосподарств України, %*

Найменування показників	Рік					Проект**	Проект до, +-	
	2009	2010	2011	2012	2013		2009	2013
Голови домогосподарств, що мають освіту	98,02	98,39	98,39	98,46	98,73	99,8	1,78	1,07
повну вищу	7,11	7,38	7,00	7,55	8,05	8,21	1,1	0,16
базову вищу	2,23	2,98	2,15	1,61	1,22	2,91	0,68	1,69
неповну вищу	9,72	9,11	10,00	10,55	14,41	16,51	6,79	2,1
повну загальну середню	41,37	42,62	44,65	46,19	44,43	45,23	3,86	0,8
базову загальну середню	21,38	21,08	20,46	19,79	19,26	18,52	-2,86	-0,74
початкову загальну	16,31	15,25	14,15	12,79	11,37	8,42	-7,89	-2,95
Голови домогосподарств, що не мають початкової загальної освіти	1,55	1,23	1,34	1,43	1,16	0,68	-0,87	-0,48
Голови домогосподарств неписьменні	0,43	0,38	0,27	0,11	0,11	0,02	-0,41	-0,09
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

**Розробка автора

Прогнозується, що в процесі розвитку особистих селянських господарств природнім шляхом відбуватиметься зменшення частки голів, що не мають повної середньої освіти і відтак не можуть забезпечити адаптацію виробництв до сучасних умов. Скорочення питомої ваги керівників селянських господарств, що не мають повної середньої освіти, порівняно з даними 2009 року, планується в розмірі 13%, в т.ч. на 2,9% зменшиться частка осіб, що мають базову середню освіту.

В той же час прогнозується зростання відсотка селян-керівників, що отримали повну середню та вищу освіту. У порівнянні із 2009 роком відповідні показники плануються на рівні 4 та 8,6%, в т.ч. на 6,8% зросте частка осіб із неповною вищою освітою. Слід зазначити, що значення прогнозних показників обумовлені загальною тенденцією щодо підвищення частки голів селянських господарств із середньою та вищою освітою. За період 2009-2013рр питома вага керівників селянських господарств із повною середньою освітою збільшилася на 3%, із рівнем вище середнього – на 5%. Даний факт є підтвердженням розуміння селянами необхідності підвищення професійно-кваліфікаційного рівня як запоруки ефективного ведення господарської діяльності на товарних засадах. В цьому зв'язку надзвичайно важливим є забезпечення практичної наповнюваності відповідних навчальних програм, надання можливості селянами впроваджувати набуті знання безпосередньо на власному виробництві.

Прогнозується, що в результаті еволюційного переходу селянських господарств на товарні засади сільськогосподарського виробництва відбуватиметься зростання значення даного сегменту аграрного виробництва для продовольчого забезпечення населення. Цьому процесу сприятимуть існуючі тенденції щодо розвитку низки напрямів ро-

слинництва та тваринництва переважно в особистих селянських господарствах (картоплярство, овочівництво, садівництво, молочне скотарство тощо).

Передбачається, що найбільшу активність селянських господарств спостерігатиметься саме у зазначених галузях, оскільки повноцінно конкурувати із сільськогосподарськими підприємствами у птахівництві та м'ясному скотарстві можливо лише за наявності техніко-технологічного забезпечення, що дозволяє здійснювати утримання відповідного поголів'я худоби та птиці, зберігання та вторинну переробку виробленої продукції. Сучасна специфіка розвитку вітчизняного молочного скотарства обумовлена тим, що сільськогосподарські підприємства свідомо усунулися від утримання молочних стад, а займаються лише переробкою молока, яке закуповується у селян. В результаті зростання виробництва м'яса, молока та яєць в селянських господарствах по відношенню до загального фонду споживання, порівняно із 2013 роком прогнозується відповідно в розмірі 2,6, 7,2 та 1% (табл. 4). В наведених галузях рослинництва відповідні показники плануються на рівні: картоплярство – 22,1%, овоче-баштанні – 6%, плодово-ягідні культури – 10,3%. Слід відзначити, що повністю задовольнити потреби населення у плодово-ягідній продукції не можливо внаслідок низки причин.

Таблиця 4

Співвідношення виробництва сільськогосподарської продукції господарствами населення України і загального фонду споживання, %*

Види продукції	Рік					Проект**	Проект до, +-	
	2009	2010	2011	2012	2013		2009	2013
М'ясо	38,57	38,78	39,70	37,87	37,18	39,8	1,23	2,62
Молоко	95,84	95,36	94,42	90,26	88,61	95,8	-0,04	7,19
Яйця	53,19	51,22	49,08	50,86	52,43	53,4	0,21	0,97
Картопля	312,58	308,12	368,97	351,79	350,58	372,7	60,12	22,12
Овоче-баштанні культури	148,72	141,39	144,89	149,73	152,44	158,4	9,68	5,96
Плодово-ягідні культури	66,79	66,26	66,38	67,42	72,31	82,6	15,81	10,29

*Розраховано за даними Державної служби статистики України

**Розробка автора

По-перше, це тропічні фрукти, що не можуть вирощуватися в природно-кліматичних умовах України. По-друге, організація виробництва плодово-ягідної продукції на товарних засадах потребує значних матеріальних та трудових затрат, а також чітко налагодженої системи збуту, що створює певні проблеми для переважної більшості господарств. В той же час у картоплярстві, а також виробництві овоче-баштанних культур селяни вирощують більшість продукції з метою подальшої реалізації, не відчувають конкуренції з боку сільськогосподарських підприємств, і тому дані напрямки товарного виробництва мають широкі перспективи для подальшого розвитку.

Висновки. Основою подальшого розвитку особистих селянських господарств як специфічної форми економічної діяльності на селі має бути еволюційний перехід сільськогосподарського виробництва на товарні засади. Умовами даного процесу є наявність відповідного матеріально-технічного та інформаційного забезпечення. При цьому діяльність селянських господарств доцільно зосереджувати за певними напрямами, з метою уникнення конкурентної боротьби із сільськогосподарськими підприємствами. Практична реалізація зазначених рекомендацій дозволить підвищити рівень продовольчої безпеки населення, а також сприятиме зростанню добробуту вітчизняного селянства.

Список літератури.

1. Горьовий В. П. Проблеми раціонального поєднування малих, середніх та великих підприємств / В. П. Горьовий, В. К. Збарський // АгроІнком. – 2007. – № 11–12. – С. 74–78.
2. Дієсперов В. С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: монографія / В. С. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
3. Кісіль М.І., Черненко Д.С. Інвестиційний проект створення міні-свиноферми в особистому селянському господарстві/М.І. Кісіль, Д.С. Черненко. - К.:ННЦ "ІАЕ", 2013. - 67с.
4. Макаренко Ю.П. Аграрні малі господарства: умови та шляхи розвитку/Ю.П. Макаренко. - Дніпропетровськ.: Січ, 2012. - 680с.
5. Малік М.Й., Заяць В.М. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств/М.Й. Малік, В.М. Заяць//Економіка АПК. – 2013. - №5. – С.87-95.
6. Месель-Веселяк В.Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві/ В.Я. Месель-Веселяк// Економіка АПК. – 2008. - №5. –С.12-17.
7. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі виробництва молока)/ [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2014. -60с.
8. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.

Annotation. *The paper studies the personal farms. The basis of the modern development of farms in Ukraine is their transition to trade principles. Commercial agriculture requires logistical and information support. Forecast outlook of the individual farms was based on current trends. The forecast showed the possibility of transfer of personal peasant farms on the principles of commodity agricultural production. The organization of such production must be carried out in individual industries. In these sectors of agricultural enterprises is not active. The forecast showed promising implementation of the proposed recommendations. Practical application of the recommendations for the development of personal peasant farms would achieve significant economic and social outcomes.*

Keywords: *private farm, agriculture, commodity production forecasting.*

УДК 338.12.017, 338.49

Кобилянська А.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет

ТЕХНІЧНІ БАР'ЄРИ В ТОРГІВЛІ ТА ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. *В якості цілі дослідження вивчено питання застосування технічних бар'єрів в торгівлі, зокрема санітарних, фітосанітарних та ветеринарних норм. Наведений аналіз процедур застосування цих норм, систематизовано перелік документів для проходження відповідного митного контролю, визначено стан виконання Україною зобов'язань перед міжнародними організаціями в цій сфері, окреслені відповідні практичні рекомендації щодо формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств.*

Ключові слова: *технічні бар'єри в торгівлі, санітарні норми, фітосанітарні норми, СОТ, підприємство, зовнішньоекономічна діяльність.*

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку світової економіки передбачає все більшу інтеграцію країн як в межах, так і поза межами регіону. Україна є активним учасником таких процесів. Приєднання до СОТ, а також підписання угоди про ЗВТ між Україною та ЄС, ставить нові вимоги до українських підприємств. Передусім це стосується методів ведення бізнесу: від використання відповідних технологічних процесів, до виконання нових правил та процедур перетину кордону готовою продукцією або сировиною.

Наразі у відносинах з ЄС діє перехідний період, протягом якого країни Європи в односторонньому порядку скасували мито та пов'язані податків на імпорт товарів з України [1]. Це створює дуже вигідні умови для адаптації підприємств до ситуації, яка зміниться тільки в майбутньому. Саме тому, дуже важливим та актуальним постає вирішення питання щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємств в нових умовах. Особливо важким для вирішення є питання технічних бар'єрів в торгівлі, адже в умовах скасування всіх мит саме вони обмежують діяльність підприємств, що займаються ЗЕД. Найбільш актуальним це питання є для підприємств аграрного сектору, харчової промисловості, які ще доволі довго будуть залишатися одними з провідних галузей національного господарства України [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фітосанітарних та санітарних бар'єрів в торгівлі та ветеринарного контролю в контексті відносин Україна-СОТ та Україна-ЄС доволі активно вивчаються рядом українських науковців, зокрема істотний доробок в цій царині здійснює команда Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. В своїх документах, що знаходяться у відкритому доступі, він розглядає питання вимог СОТ та ПВЗВТ з ЄС щодо апроксимації українського законодавства до відповідних норм міжнародного права, а також необхідність реорганізації відповідних органів влади з метою усунення дублювання повноважень відповідних та зменшення часу на проходження відповідних процедур митного контролю при одночасному підвищенні їх ефективності [3]. Статті окремих науковців охоплюють питання відповідного регулювання в певних галузях: агросекторі, харчовій промисловості [4;5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на все різноманіття літератури з окресленої тематики, існують суттєві прогалини в комплексному дослідженні відповідних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі в України. Відповідно, спостерігається брак рекомендацій щодо формування цілісної стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження питань регулювання ЗЕД підприємств в контексті застосування технічних бар'єрів в торгівлі.

Виклад основного матеріалу. З огляду на брак досліджень в сфері санітарного та

фітосанітарного контролю, а також виходячи з мети статті, виклад матеріалу доцільно розпочати з дослідження загальних процедур проходження митного контролю.

Україна є членом СОТ [6]. Угода між Україною та СОТ зобов`язує притримуватись основних принципів міжнародних угод, а також містить певні заходи щодо забезпечення відповідного рівня санітарного та фітосанітарного благополуччя населення. Відповідно була проведена певна робота щодо адаптації законодавства України до вимог СОТ. З метою подальшої інтеграції України в ЄС, а саме створення ЗВТ Україна-ЄС наразі проходить адаптація українського законодавства до Регламентів Європейського Парламенту і Ради, Директив ЄС та Рішень Європейської Комісії. Слід зауважити, що ЄС є колективним членом СОТ і тому Україна, набувши членства в останній організації, вже виконала певні умови ПВЗВТ.

Наріжним камінням було усунення дублювання функцій окремих органів влади. Так була проведена активна робота в сфері уніфікації прав та обов'язків Департаменту ветеринарної медицини, Державної санітарно-епідеміологічної служби України та Державної служби з карантину рослин України в рамках єдиного органу державної влади, а також робота спрямована на створення більш прозорої процедури проходження митного контролю, в тому числі що стосується кількості етапів, а також основних його правил щодо реалізації ветеринарного та фітосанітарного контролю над імпортом продукції підприємствами. Наразі існує єдина Держветфітосанітарна служба, коло обов'язків якої чітко визначено.

Загальна процедура проходження митного контролю суб'єктами економічної діяльності складається з декількох етапів.

Митний контроль здійснюються:

1) у пунктах пропуску через державний кордон України – стосовно встановлених законодавством України заборон щодо переміщення окремих товарів через митний кордон України;

2) при поміщенні в митний режим – стосовно встановлених законодавством України обмежень щодо переміщення окремих товарів через митний кордон України.

На першому етапі перевізник або експедитор, чи уповноважена особа, подають митним органам документи та відомості, необхідні для здійснення митного контролю відповідно до Постанови Кабінету міністрів України №1030 від 05.11.2011 «Порядок здійснення попереднього документального контролю в пунктах пропуску через державний кордон України» та Постанови Кабінету міністрів України №1031 «Деякі питання здійснення державного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон України». Ці нормативні акти визначають засади документального контролю ввезення товарів, а також групи товарів, що підлягають певним видам митного контролю. Типові технологічні схеми проведення митного контролю встановлюються Постановою Кабінету міністрів України №451 від 21.05.2012 «Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними».

Посадова особа митного органу в свою чергу згідно з поданими товаросупровідними (товаротранспортними) документами та переліками товарів, які підлягають державному контролю, визначає товари, які підлягають попередньому документальному контролю.

Для здійснення попереднього документального контролю компанія-перевізник або експедитор подає посадовій особі митного органу документи, необхідні для здійснення державних видів контролю, в тому числі за видами контролю (Таблиця 1).

Зазначені дозволи на ввезення об'єктів ветеринарно-санітарного та карантинного контролю підприємства-імпортери мають отримати наперед в Департаменті ветеринарної медицини [8] або, відповідно, в Головній державній інспекції з карантину рослин України [9]. Строк розгляду надання дозволів становить 30 та 5 діб відповідно. З метою забезпечення якості продукції, що ввозиться на територію країни відповідними органами влади може здійснюватись періодична перевірка вже виданих сертифікатів, а також інспекція виробництва в країні-імпортері.

Таблиця 1

Документальна основа проходження окремих видів митного контролю

Санітарно-епідеміологічний контроль (при ввезенні товарів на митну територію України) [2]: *висновок державної санітарно*-епідеміологічної експертизи про відповідність продукції та сировини медичним вимогам безпеки для здоров'я і життя людини, та/або *міжнародний санітарний сертифікат*.	**Ветеринарно-санітарний контроль** (при ввезенні на митну територію України, транзиті митною територією України товарів) [2]: *міжнародний ветеринарний сертифікат*, що видається в країні експорту, та/або *реквізити дозволу на ввезення* в Україну об'єктів ветеринарно-санітарного контролю у випадках, визначених статтею 83 Закону України "Про ветеринарну медицину" (під час ввезення товарів на митну територію України, крім транзиту); *відомості про включення товарів до державного реєстру* ветеринарних препаратів, кормових добавок, premіксів та готових кормів, а саме: номер реєстраційного посвідчення та дата реєстрації (під час ввезення товарів на митну територію України, крім транзиту).
Фітосанітарний контроль підкарантинних об'єктів регулювання[2] (при ввезенні на митну територію України, транзиті митною територією України товарів): *фітосанітарний сертифікат*, який видається державним органом з карантину і захисту рослин країни-експортера, що засвідчує фітосанітарний стан товару (оригінал документа); реквізити карантинного дозволу, що видається Держветфітослужбою згідно із статтею 37 Закону України "Про карантин рослин".	**Екологічний контроль вантажів [2]** (при ввезенні на митну територію України, транзиті митною територією України товарів), у відповідних випадках: *реквізити висновку Мінприроди* про те, що відходи, які включені до Зеленого переліку відходів, не підпадають під дію пунктів 6-33 Положення про контроль за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх утилізацією/видаленням, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 13 липня 2000 р. № 1120 (Офіційний вісник України, 2000 р., № 29, ст. 1217) (під час ввезення на митну територію України або транзиту небезпечних відходів); *відомості про включення товарів до Державного реєстру пестицидів і агрохімікатів*, а саме: серія, номер реєстраційного посвідчення та дата реєстрації (під час ввезення товарів на митну територію України, крім транзиту).

Джерело: складено автором на основі [7]

За допомогою інформації, що міститься в Єдиній автоматизованій інформаційній системі Держмитслужби, перевіряється:

1. наявність документів для здійснення контролю;
2. відсутність заборон чи обмежень на ввезення на митну територію України або транзит товарів;
3. наявність державної реєстрації товарів у випадках, визначених законодавством;
4. відповідність відомостей, зазначених у документах для здійснення контролю (форми, реквізити документів), наявним зразкам;
5. наявність інформації про видачу контролюючими органами України документів, в єдиній автоматизованій інформаційній системі Держмитслужби (крім свідоцтва про допуск транспортних засобів до перевезення небезпечних вантажів та свідоцтва про підготовку водіїв транспортних засобів, що перевозять небезпечні вантажі).

Після завершення попереднього документального контролю товару посадова особа митного органу проставляє на товаросупровідних (товаротранспортних) документах на товар штамп, завірений особистою номерною печаткою, та заносить інформацію про

проставлення штампа до Єдиної автоматизованої інформаційної системи Держмитслужби.

Цей етап проводиться на кордоні в пунктах пропуску через державний кордон.

На цьому етапі може застосовуватись вибіркова перевірка товарів.

Так, контроль за випадку перевірки на дотримання санітарних та ветеринарних норм передбачає[10]:

1. вибіркову перевірку відповідності харчових продуктів у вантажі відповідним міжнародним сертифікатам, якщо такі міжнародні сертифікати вимагаються чинними санітарними заходами;
2. вибіркову перевірку відповідності етикеток харчових продуктів технічним регламентам та санітарним заходам та правильності маркування харчових продуктів;
3. виявлення видимих порушень санітарних заходів шляхом огляду упаковок з харчовими продуктами на наявність дефектів та за необхідності розкриття упаковок для пошуку забруднення;
4. перевірку нанесення позначки про придатність на туші, частини туш або упаковку для туш та частин туш у країні походження з зазначенням потужностей (об'єкта) походження.

Що стосується фітосанітарного контролю, то порядком про вибірковий фітосанітарний контроль встановлюються спеціально визначені відсотки вантажів з об'єктами регулювання за категоріями:

1. живі рослини будь-якого походження;
2. продукти рослинного походження;
3. інші об'єкти регулювання будь-якого походження.

Прикордонним державним інспектором, в тому числі, встановлюється:

1. відсутність у підприємця карантинного дозволу та/або фітосанітарного сертифіката, якщо вантаж з об'єктами регулювання повинен супроводжуватися такими документами;
2. підроблений або іншим чином сфальсифікований фітосанітарний сертифікат, яким супроводжується об'єкт регулювання;
3. невідповідність об'єктів регулювання у вантажі фітосанітарному сертифікату;
4. візуально виявлене зараження вантажу регульованими шкідливими організмами або наявні ознаки зараження ними;
5. наявні ознаки пошкодження вантажу та/або транспортного засобу, у якому знаходиться вантаж.

Відповідні нормативні значення вибіркових параметрів встановлюються Митним Кодексом України, Главою 52 «Система управління ризиками».

На другому етапі в митній зоні може проводить розширена перевірка продукції, що імпортується.

Така перевірка проводиться: у разі виявлення пошкодження упаковки або явних ознак псування товарів, або закінчення строку придатності товарів, або відсутності хоча б одного документа чи відомостей, необхідних для здійснення попереднього документального контролю, або невідповідності умов переміщення встановленим законодавством вимогам, або наявності інформації державного органу про заборону переміщення цих товарів через державний кордон України. Відповідно, митні органи приймають рішення щодо припинення попереднього документального контролю та залучення посадових осіб відповідних державних органів для проведення видів контролю, зазначених у частині першій цієї статті, які для його здійснення прибувають у пункт пропуску через державний кордон України [11].

З метою здійснення такого митного контролю та митного оформлення митниця бере проби і зразки товарів [11] та інших предметів для проведення дослідження їх. Дослідження можуть проводитися державними контролюючими органами фітосанітарного, ветеринарного та екологічного контролю, органами з сертифікації продукції, санітарно-епідеміологічною службою та іншими, а також митною лабораторією. Граничний термін перебування під митним контролем не може перевищувати 180 календарних днів.

Розширений ветеринарно-санітарний контроль вантажу проводиться у разі, якщо вантаж визначено для проведення останнього в межах програми вибіркового ветеринарно-санітарного контролю або якщо на підставі професійного висновку державного прикордонного інспектора ветеринарної медицини ризик для здоров'я тварин чи людей,

який становить вантаж, є високим. Відповідна процедура проведення розширеного ветеринарно-санітарного контролю визначається ст.50 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів». Процедура розширеного фітосанітарного контролю встановлюється ст.41 Закону України «Про карантин рослин».

Висновки і пропозиції. Згідно з результатами дослідження процедури фітосанітарного, санітарного, ветеринарного контролю було визначено перелік процедур та правил, яких мають дотримуватись підприємства при здійсненні імпорту товарів, що підлягають відповідному регулюванню. Так було виявлено коло відповідальних осіб з боку держави, а також терміни проведення перевірок та відповідні документи, що мають бути пред'явлені при імпорті різних видів продукції. Відповідно, підприємствам, що займаються ЗЕД можуть бути надані окремі рекомендації.

Наразі великої уваги потребує ретельне планування ЗЕД. Це стосується передусім етапу вибору контрагентів, які будуть імпортувати відповідну продукцію до України. Зокрема, зазначена продукція має відповідати вимогам, що встановлюються місцевими контролюючими органами. Далі, при плануванні поставок має бути закладений оптимістичний та песимістичний сценарій щодо терміну проходження товаром кордону. Так, в песимістичному випадку він може становити понад 180 діб, при звичайному перебігу подій цей термін може бути скорочений до п'яти діб. Втім реалізація таких видів сценаріїв може залежати від типу обраного контрагента. Таким чином, можна запропонувати кожному контрагенти присвоїти відповідну бальну оцінку ризикованості.

Градація контрагентів може виглядати наступним чином, в порядку зниження рівня ризику: новий неперевірений постачальник/імпортер; новий перевірений постачальник/імпортер; постачальник/імпортер, з яким підприємство співпрацює 1-6 місяців (а. були збої, б. не було збоїв в постачанні); постачальник/імпортер, з яким підприємство співпрацює 6 місяців- 1 рік (а. були збої, б. не було збоїв в постачанні); постачальник/імпортер, з яким підприємство співпрацює 1-3 роки (а. були збої, б. не було збоїв в постачанні); постачальник/імпортер, з яким підприємство співпрацює понад 3 роки (а. були збої, б. не було збоїв в постачанні). Додатково до оцінки ризикованості співпраці з контрагентами можна включити стан економічної, епізоотичної, екологічної, техногенної ситуації в країні-імпортері.

Надалі має бути проведена середньозважена оцінка вартості та терміну поставки всіх існуючих замовлень в залежності від «якості» контрагента, тобто може бути використаний портфельний підхід аналогічний тому, що використовується в інвестиційному менеджменті. Таким чином, підприємство матиме уявлення щодо середнього терміну поставок, а також шляхів щодо його скорочення. Особливої актуальності ця методика набуває в контексті специфіки продукції, що є предметом розглянутих видів контролю, адже у більшості випадків її зберігання є ускладненим.

Список літератури:

1. ЄС скасував імпортні мита для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/es-otmenil-importnye-poshliny-dlya-ukrainy-563439.html
2. Сорос хоче інвестувати в агросектор України і допомогти переселенцям-бізнесменам із Донбасу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL :http://economics.unian.ua/finance/1032776-soros-hoche-investuvati-v-agrosektor-ukrajini-i-dopomogti-pereselentsyam-biznesmenam-iz-donbasu.html
3. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Санітарні та фітосанітарні заходи: регулювання та вирішення спорів у рамках СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/165x235_I_bro_4_Trade_Print.pdf
4. Духневич А. В. Співвідношення угоди про сільське господарство з іншими договорами системи угод права СОТ / А. В. Духневич // Бюлетень Міністерства юстиції України . - 2012. - № 12. - С. 50-56.
5. Лахно С. Стратегія та перешкоди на шляху вступу України до СОТ [Текст] / С.Лахно // Міжнародна економічна політика – 2005. – №2. – С.103-125. – 400 пр.
6. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі» від 10.04.2008 № 250-VI[Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/250-17

7. Постанова Кабінету Міністрів «Порядок здійснення попереднього документального контролю в пунктах пропуску через державний кордон України» від 05.11.2011 №1030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1030-2011-%D0%BF
8. Закон України «Про ветеринарну медицину» від 25.06.1992 № 2498-XII[Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2498-12
9. Закон України «Про карантин рослин» від 30.06.1993 № 3348-XI[Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: I http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3348-12
10. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 № 771/97-ВР[Електронний ресурс]. – Режим доступу:URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80
11. Митний кодекс України від 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

Summary. *The paper deals with application of such TBT measures, as SPS and veterinary norms, to the economics agents. Based upon the results of previous researches, it was showed that such regulation could be of specific importance under conditions of almost full elimination of all tariff barriers to trade. The paper investigates main procedures of customs control, systematizes all documents needed to pass it, and traces the most important governmental bodies, which are in charge of conducting these procedures at the customs. It was figured out that 5 to 180 days should be allocated by the enterprises that import different products, which are subject to these procedures, in order to satisfy all the criteria. This ambiguity can seriously hamper the velocity of economic activity of most enterprises engaged in these activities. One should also keep in mind that SPS and veterinary norms deal with specific products that have a very short period of expiration and need specific conditions of storage. The latter means that enterprises, that either use imported goods as means of production or resell them in Ukraine, depend a lot on the length of the stay of products at customs. Thus, it is suggested to include this periods while planning international economic activities. One of the ways of doing it is to differentiate between external counterparties. The paper suggests putting all the importers into several groups depending on the confidence in them. Afterwards, the weighted average of the trade turnover with all the counterparties should be computed as it is generally done in portfolio investment management. In addition, the estimation of weighted average period of supply could be computed. Finally, having this information at hand enterprise could decide on what importer it should pay its attention in order to optimize the order period.*

Key words: *technical barriers to trade, sanitary norms, phytosanitary norms, WTO, enterprise, foreign economic activity.*

УДК 339.13.012.42:338.433

Мельничук О.І.
к.е.н., доцент
Одеський державний аграрний університет

РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ

Анотація. *В статті розглянуто сутність категорій «ринок» та «аграрний ринок»; визначено, що найважливішими сегментами агропродовольчого ринку є: ринок зерна, ринок цукру, ринок молока, ринок м'яса, ринок яєць, ринок плодів, ринок овочів, ринок олії;встановлено обставини, які пояснюють обмеженість сфери дії ринкових законів, що характерні для агропродовольчого ринку; виявлено проблемні сторони функціонування вітчизняного агропродовольчого ринку та визначено напрямки його розвитку.*

Ключові слова. *Маркетинг, ринок, агропродовольчий ринок, аграрний бізнес, сільськогосподарські підприємства, конкуренція, обмін, попит, пропозиція, споживач, потреби,*

Постановка проблеми. Впровадження маркетингових інструментів в господарську практику вітчизняних підприємств аграрного сектору, зумовлено специфікою ринкової економіки, зокрема, посиленням конкуренції, самостійністю організацій в їх виробничій і фінансовій діяльності; інтеграцією українського виробника в світову організацію торгівлі; зростаючим значенням науково-технічного прогресу і людського чинника як основної умови розвитку виробництва і підвищення його ефективності й якості.

Використання вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами положень сучасної концепції ринкової діяльності, якою виступає маркетинг, передбачає виявлення та задоволення потреб споживачів їхньої продукції; постійний моніторинг ринкового середовища та вчасну реакцію на його зміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий пошук щодо розвитку аграрного маркетингу здійснювали такі вітчизняні вчені як Дудар Т.Г., Соловйов І.О., Саблук П.Т., Сахацький М.П., Краснорyцький О.О., Данько Ю.І., Козуб Н.М., Варченко О.М. Проблеми формування повноцінного ринкового середовища, ефективного функціонування ринку агропромислової продукції та розробки дієвих механізмів регулювання економіки висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, таких як: Андрійчук В.Г., Беренштейн Б.Л., Гайдуцький П.І., Зубець М.В., Коваленко Ю.С., Кириленко І.Г., Лошенюк І.Р., Мочерний С.В., Саблук П.Т., Сахацький М.П., Топіха І.Н., Третяк А.М., Худолій Л.М., Червен І.І., Шпикуляк О.Г.,Алієва Л., Амосов О.Ю., Воробйов М., Гантимуров М, Гришаєва Л., Демидов І., Захаров А.М., Ключак В.А., Крилатих Е.М., Кудрявцев В.В., Кулов А.Р., Лобова С.В., Логінов В.Г., Мамедов Р.Ш., Міхалєв А.А., Ушачов І.Г., Шутьков А. та ін. Однак, вчені практично не приділяють уваги дослідженню особливостей функціонування агропродовольчого ринку, як передумови ефективного функціонування системи маркетингу сільськогосподарських підприємств, зумовлюючи цим актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до визначення сутності категорії «аграрний ринок», виявленні особливостей, проблем та перспектив розвитку вітчизняного аграрного ринку, для забезпечення передумов ефективного функціонування системи маркетингу сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. В системі суспільного відтворення ринок виконує роль координатора у таких сферах як виробництво, розподіл, обмін та споживання. Розглядаючи маркетинг як діяльність господарюючих суб'єктів щодо освоєння ринку, оволодіння ринком, вважаємо за потрібне розібратись із трактуванням сутності категорій «ринок» та «аграрний ринок».

Існують такі наукові підходи до трактування сутності категорії ринок в системі суспільного відтворення: економічний простір (місце, територіальна зона), на якому відбувається обмін товарів на гроші [1; 2; 3]; сис-

тема економічних відносин, які складаються в процесі виробництва, обігу і розподілу товарів, а також руху грошових засобів[4; 5]; обмін, процес обміну, система обміну; сфера обміну всередині країни і між країнами, яка пов'язує між собою виробників і споживачів продукції; обмін, організований за законами товарного виробництва і обігу, сукупність відносин товарного обігу [6; 7; 8]; будь-яка група людей, які вступають у ділові відносини і укладають угоди щодо купівлі-продажу будь-якого товару [9; 10].

Узагальнюючи розглянуті підходи щодо трактування поняття «ринок», схиляємося до визначення, в якому ця категорія розглядається як системне поняття, сукупність певних елементів, що формують відповідний спосіб матеріального виробництва. Це поняття синтезує в собі певне місце, мезанізми (інститути), відносини між фізичними і юридичними особами в процесі здійснення обміну, наявність необхідних умов для цього, соціально-економічні процеси.

Класифікують ринки за різними ознаками. За економічним призначенням ринкових об'єктів виділяють аграрний ринок, де реалізується виробниками та купується покупцями сільськогосподарська продукція та продовольство. Вітчизняні науковці використовують такі синоніми категорії «аграрний ринок» як агропродовольчий, агропромисловий, продовольчий, сільськогосподарський. Агропродовольчий ринок - це складова частина економіки, яка охоплює виробництво, розподіл та споживання продовольчої сировини і продуктів харчування.

Вчені, трактуючи сутність поняття «агропродовольчий ринок», невід'ємними його елементами вважають сільськогосподарську продукцію, продукцію переробного підкомплексу АПК і харчової промисловості, оптову і роздрібну торгівлю продовольством та ринкову і виробничу інфраструктури.Становлення аграрного ринку Українизапочатковано на початку 1995 р. з прийняттям Указу Президента України "Про заходи щодо реформування аграрних відносин" (18 січня 1995 р.).

Аграрний ринок - сукупність правовідносин, пов'язаних з укладенням та виконанням цивільно-правових договорів щодо сільськогосподарської продукції[11; 12].

Найбільш повним ми вважаємо визначення агропродовольчого ринку, яке дає Коваленко Ю. С. Він визначає його як систему установ, методів та ресурсів здійснення обмінних процесів, головним завданням якої є управління агропромисловим виробництвом країни з метою задоволення споживчих потреб її громадян [13, с. 21].

Найважливішими сегментами агропродовольчого ринку є: ринок зерна, ринок цукру, ринок молока, ринок м'яса, ринок яєць, ринок плодів, ринок овочів, ринок олії та інші – рис. 1.

Ринкова інфраструктура включає три складові, а саме: організаційно-технічну (товарні біржі і аукціони, торгові доми і палати, виставки і ярмарки, пункти лізингу і прокату); фінансово-кредитну (банки, фондові і валютні біржі, страхові і інвестиційні компанії); організаційно-дослідницьку (наукові інститути, інформаційно-консультаційні фірми, аудиторські організації, спеціальні учбові заклади).

Для агропродовольчого ринку характерні обмеженість сфери дії ринкових законів, що пояснюється такими обставинами:

основними ресурсами сільськогосподарського виробництва є нерукотворні ресурси природи – рослини, тварини, земля, клімат, погода, що розвиваються на основі біологічних законів, які первинні по відношенню до ринкових;

частина створеної в сільському господарстві продукції стає ресурсом для подальшого процесу виробництва, тобто обминає ринок, не стає об'єктом купівлі-продажу;

багатогалузевий характер і величезне різноманіття товарної продукції сільського господарства є причиною того, що потреба в обміні через купівлю-продаж в умовах сільського господарства нижча;

свобода сільськогосподарського виробника обмежена його залежністю від непередбачуваних і мінливих природних умов;

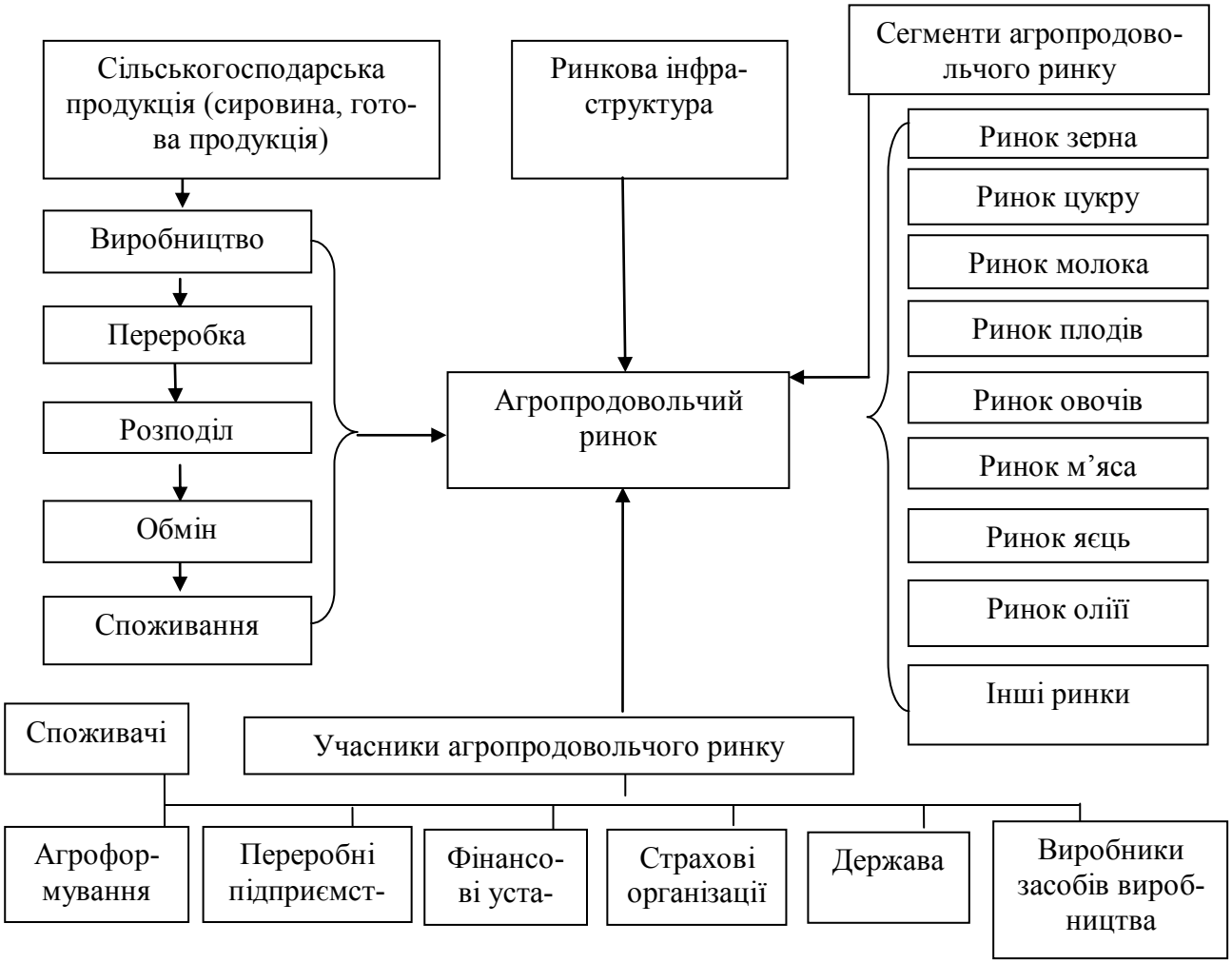


Рис. 1. Складові елементи агропродовольчого ринку[Власна розробка автора]

можливості сільськогосподарського виробництва обмежені просторовими рамками, якими виступають площі сільськогосподарських угідь, ріллі, сінокосів; сільськогосподарський виробник не може здійснити хоча б будь-якого помітного впливу на прискорення процесу виробництва, оскільки останній переплітається з біологічними процесами, такими як вегетація рослин, відгодівля тварин і т.п., що в кінцевому підсумку, проявляється в обмежених можливостях виробника сільськогосподарської продукції впливати на величину її пропозиції.

Аграрний ринок найбільш вразливий із соціальної точки зору, оскільки його розвиток безпосередньо пов'язаний із рівнем життя населення, його платоспроможністю [14, с. 68].

На сучасному етапі розвитку сформувались наступні проблемні сторони функціонування агропродовольчого ринку[15, с. 52]:

Низький рівень ефективності державного регулювання (зменшення державних закупівель, бюджетного фінансування і т.д.).

Ослаблення економічної ролі крупних та середніх сільгоспвиробників при одночасному розширенні в загальному обсязі виробництва частки дрібних особистих господарств населення.

Різке зниження технічного рівня сільгоспвиробництва.

Використання окремими посередницькими ланками як в каналах реалізації сільськогосподарської сировини, так і при реалізації продовольчих товарів неформальних (тіньових) відносин, що перешкоджає нормальному господарському обороту.

Низький рівень розвитку інфраструктури та слабка інформованість про економічну кон'юнктуру агропродовольчого ринку, що породжують нераціональність міжгосподарських зв'язків.

Посилення конкуренції з боку іноземних постачальників сільськогосподарської сировини та виробів з неї.

Втрата єдності економічних інтересів учасників, що мають спільний технологічний ланцюг агропродовольчого виробництва.

Висновки. Ринок в системі суспільного відтворення зводить покупця і продавця для здійснення обміну. Агропродовольчий ринок являє собою систему економічних відносин, що виникають в процесі реалізації сільськогосподарської продукції. Основними складовими елементами агропродовольчого ринку є: сільськогосподарська продукція; сегменти ринку; ринкова інфраструктура; учасники ринку, які представлені аграрними підприємствами, державними установами, фінансовими установами, переробними підприємствами, виробниками засобів праці та ін. Агропродовольчий ринок України характеризується обмеженістю сфери дії ринкових законів та має ряд суттєвих проблем у своєму функціонуванні.

Розвинуте ринкове середовище є необхідною передумовою для ефективного функціонування маркетингової системи сільськогосподарських підприємств. Подальші наукові пошуки доцільно здійснювати у напрямку формування механізмів взаємодії з інститутами, які сприяють аграрному бізнесу та розвитку ринкової інфраструктури, зокрема маркетингових її складових.

Список літератури.

1. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 494 с.
2. Толковый словарь живого великорусского языка. Том IV.Р ~ V. / [сост. Даль В.И.] М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1955. – 684 с.
3. Словарь русского языка: 70000 слов / [сост. Ожегов С.И]. Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1991. – 917 с.
4. Экономическая энциклопедия / [сост. Л.И. Абалкина]. – М.: Экономика, 1999. - 1055 с.
5. Русско-украинскийфинансово-банковскийсловарь / [Сост. В.Н Копорулина, Л.В. Копорулина]. - Х.: Фортуна-Пресс, Консул, 1997. – 208 с.
6. Булатов А.С. Экономика: Учебник/ Под ред. доц. А.С. Булатова.- М.: Издательство БЕК, 1996. – 632 с.;
7. Гальчинська В. А. Організаційно-економічні основи формування ринку насіння овочевих культур в Україні [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / Гальчинська Валентина Андріївна ; Ін-т аграр. економіки УААН. - К., 2001. - 22 с.
8. Гірченко Т.Д. Маркетинг: Навчальний посібник. / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. - Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 255 с.
9. Маршалл А. Принципы политической экономии. / А. Маршалл. - М.: «Прогресс», 1983. – 416 с.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки.,Т. II. Пер. с англ. / А. Маршалл. - М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 312 с.
11. «Вікіпедія» - Вільна енциклопедія. Електронний ресурс. Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Аграрний_ринок;
12. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України». Ст. 2. Від 24.06.2004 № 1877-IV). Електронний ресурс. Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_derzhavnu_pidtrimku_sil_s_kogo_gospodarstva_ukrayini/statja-2.htm
13. Коваленко Ю.С. Наукові засади та основні тенденції формування аграрного ринку в Україні / Ю.С. Коваленко // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С.19-29.
14. Власенко І.Ю. Економічний зміст та сутність поняття ринку сільськогосподарської продукції / Власенко І.Ю. // Формування ефективної моделі розвитку підприємств: Тези І Міжнародної науково-практичної конференції ЖДТУ, 2013. - С. 66-68.
15. Мельничук О.І. Теоретичні основи розвитку агропродовольчого ринку / О.І. Мельничук // Інтелект 21_ 2013 рік. - №5/6 – С. 49 -55.

Summary

Problem. *Using by domestic farms provisions of the modern concept of market activity, which acts marketing involves identifying and meeting the needs of their products consumers; continuous monitoring of market conditions and timely response to its changes. Therefore, the urgency of essence research of the domestic agricultural market functioning, problems and prospects of its development increases.*

Results. *In the article the essence of the categories of "market" and "agricultural market" has been considered. The market is seen as a system concept, a set of specific elements that form a suitable way of material production, specific location, mechanisms (institutions), the relationship between natural and legal persons in the course of the exchange, the necessary conditions for this, socio-economic processes.*

According to the economic purpose of market facilities it is chosen the agricultural market where manufacturers sell and buyers purchase agricultural products and food. The circumstances are established which explain the lim-

ited scope of market laws that characterize agricultural markets. Problematic sides of domestic agricultural market functioning have been revealed and areas of its development have been identified.

Conclusions. *Market in the social reproduction brings together the buyer and seller to exchange. Marketing promotes best customer satisfaction. Developed market environment is a prerequisite for the effective functioning of the marketing system of agricultural enterprises. Further scientific research is advisable towards the formation of interaction mechanisms with institutions that promote agricultural business development and market infrastructure.*

Keywords.*Marketing, market, agri-food market, agricultural business, agricultural enterprises, competition, currency, demand, supply, the consumer needs.*

УДК 339.137:662.2

Міненко М.А.
д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту КНТЕУ
Матвєєв В.В.
асистент кафедри фандрайзингу і логістики НУХТ

ПРОБЛЕМА ВИКОРИСТАННЯ ГЕОГРАФІЧНИХ ЗАЗНАЧЕНЬ ТА НАЙМЕНУВАНЬ УКРАЇНСЬКИМИ ВИНОРОБАМИ

Анотація. *В статті дається оцінка питанню вживання географічних зазначень і найменувань у традиційних родових назвах української виноробної продукції в умовах створення Україною зони вільної торгівлі з ЄС. Поставлені завдання, які потребують вирішення для стабільного розвитку виноробної галузі України.*

Ключові слова: *виноробна продукція; географічне зазначення та найменування; українські виноробі; торговельна марка; зона вільної торгівлі.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової конкуренції індивідуалізація виготовленої виноробної продукції забезпечується не лише шляхом її позначення торговельними марками. Суттєву роль відіграють особливі властивості товару, які пов'язані з географічним місцем його виготовлення. Природні чи людські фактори, характерні для відповідного географічного місця, зумовлюють надання винопродуктам особливих параметрів, що забезпечують їх відмежування від однорідної продукції інших виробників. Споживач при виборі такого товару має орієнтуватися на географічне джерело його походження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання географічних зазначень та найменувань українськими виноробами частково досліджувалось у працях А.М. Авідзби, О.Ю. Барабаша, Б.К. Гапоненка, С.В. Дулова, О.Д. Лянного, В.С. Федоренка, В.Ю. Огвоздіної, В.А. Рибінцева, Л.М. Шаблиста та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень, має місце неточність та розмитість вживання географічних найменувань у традиційних родових назвах української виноробної продукції.

Мета статті полягає в оцінці використання географічних зазначень та найменувань українськими виноробами в умовах створення Україною зони вільної торгівлі з ЄС.

Виклад основного матеріалу. Географічне зазначення можна визначити як назву географічного місця, що вживається у позначенні товару, який має ряд особливих якісних характеристик, зумовлених місцем його походження [1]. Основні норми, що стосуються правової охорони географічних зазначень, містяться у Цивільному кодексі України, Законах України «Про охорону прав на зазначення походження товарів», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про захист від недобросовісної конкуренції», Паризькій конвенції «Про охорону промислової власності», Угоді «Про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності» (Угода ТРІПС) та в інших правових документах.

Географічне зазначення тісно пов'язане з торговельними марками. Обидва види позначень пов'язує спільне призначення: вони мають на меті забезпечити маркування продукції та виступають засобами її індивідуалізації. Водночас, значення та питома вага їх функцій суттєво відрізняються. Основна функція торговельної марки – індивідуалізуюча (ідентифікувати товар від аналогічної продукції інших виробників). У географічному зазначенні на перший план виходить функція засвідчення високої якості позначеного продукту шляхом вказівки на зв'язок властивостей товару з унікальним географічним середовищем. Тому використання географічного зазначення може здійснювати будь-який виробник, що у межах відповідного району виробляє продукцію, якість якої відповідає обумовленим показникам. Така обставина зумовлює специфіку права на географічне зазначення: абсолютне за своєю природою, воно не належить до комплексу виключних прав. Тобто, уповноважений суб'єкт може застосовувати географічне зазна-

чення для ідентифікації своєї продукції, але позбавлений можливості розпорядження [1].

Оскільки останнім часом європейські виноробиі зазнають дедалі більшого конкурентного тиску з боку нових виробників, питання охорони географічних зазначень і найменувань, як основа побудови маркетингової стратегії європейських компаній, виносяться на переговори між Європейським Союзом та третіми країнами. Ці питання є одними з важливих домовленостей про торгівлю вином, яких було досягнуто між ЄС та Швейцарією (в рамках Угоди про торгівлю сільськогосподарськими товарами), балканськими країнами (в рамках Угод про асоціацію та стабілізацію), Чилі (в рамках Угоди про асоціацію), Кореєю (в рамках Угоди про вільну торгівлю). Положення щодо охорони географічних зазначень та найменувань міститься і в окремих Угодах про торгівлю вином, які ЄС підписав з США та Австралією. Основну увагу в цих Угодах приділено врегулюванню конфліктних випадків у зв'язку із використанням географічних зазначень однією стороною угоди виноробами іншої договірної сторони.

У переговорах між Україною і ЄС мова йде не лише про використання таких класичних назв продукції як «шампанське» та «коньяк», а й «портвейн», «мадера», «херес», «кагор». Також існує конфлікт між назвами українських торгівельних марок та європейськими географічними зазначеннями (наприклад, ТМ «Котнар» і румунська місцевість Cotnari) [2].

Українська сторона наполягає на тому, що так звані географічні зазначення, які використовуються в Україні, не є товарними знаками, бо іменуються родовими і тому вони не можуть бути об'єктами права інтелектуальної власності. Ці назви вказують лише на тип напою, а не на його походження. Звинувачення ж у тому, що вживання таких назв вводить в оману споживачів щодо реального місця походження цих товарів, не відповідає дійсності – Україна давно використовує назви «Шампанське України», «Коньяк України», «Мадера», «Портвейн кримський» тощо. До того ж українці наполягають на тому, що в основу назв напоїв покладено не певні географічні найменування, а саме терміни процесів і технологічних прийомів, які використовуються у виробництві винопродукції: шампанізація, мадеризація, хересування тощо [3]. На підтвердження цього, корпорація «Укрвинпром» зібрала документи, які свідчать, що виноробна продукція зі згаданими назвами виготовлялась в Україні ще у XIX–XX ст.ст.: шампанське – з 1878 року, портвейн – 1891-го, коньяк – 1889-го, мадера і токай – 1892-го, херес – із 1945 року [4].

Крім того в 1900 році Л.С. Голіцин представив на міжнародний конкурс у Парижі ігристе вино під назвою «Русское шампанское». Назва «шампанське» на той час ні в кого не викликала заперечень. Було повне розуміння того, що слово «русское» точно позначає походження вина, а слово «шампанське» підкреслює лише спосіб його виготовлення. До речі, результати цього конкурсу показали, що якість кримського шампанського з Нового Світу, виготовленого за допомогою класичного французького методу «шампанізації», була вище за французьке шампанське [5, с. 32-33]

Проте результати міжнародної виставки з плодівництва, що проходила в м. Санкт-Петербурзі 11 вересня–25 жовтня 1894 року, говорять про наступне [6, С. 84]:

- вина півдня Росії викликали здивування іноземних експертів, що не чекали зустріти хороші зразки;

- на споживчому ринку наші вина можуть конкурувати з середніми закордонними продуктами;

- слід залишити погану звичку давати винам чужі назви, наприклад: Лафіт, Бордо, Рейнвейн, Мадера. Необхідно перейти до назви вин по дійсному місцю їх походження, наприклад, Гурзуф, Сімеїз, Альма, Шабо. Якщо ж до складу вина входить декілька сортів винограду, то можна вживати такі найменування, як «Червоне з бургундських лоз» або «Біле з сотернських лоз». Було відмічено, що останнє вже робиться в передових виноробних господарствах.

Ця виставка дістала широкий резонанс у зарубіжних журналах. Австрійський професор Реслер пише, що в хороших ресторанах Росії можна замовити за 1-1,5 рубля пляшку прекрасного кримського вина, яке цілком замінює французьке, а російські шипучі вина, особливо одеської фабрики по 2,5 рубля

за пляшку, починають з успіхом конкурувати з французьким шампанським. Швидкому розвитку виноробства в Росії, відмічає автор, сприяла організація великих винобних господарств, особливо Помісного відомства [6, С. 84].

У свою чергу А.П. Сербуленко називати вино по-іншому не хотів, оскільки вважав, наприклад, що мадера може бути виготовлена з винограду, вирощеного на острові Мадейра [6, С. 86]. Тому його винні твори потрапляли на ринок під назвою Нікітське міцне (1879 р.), біле з мадерних лоз (1880 р.), червоне міцне (1884 р.), столове біле Магарачне і столове біле Нікітське (1885 р.).

Натомість ми погоджуємося з думкою С.В. Дулова, який зазначає, що обґрунтування української сторони щодо правомірності використання цих позначень не мають законних підстав [7]. Так, звичайно, якщо казати про такі позначення як шампанське, херес, мадера та інші, то в Україні вони вказують на вид товару. Але ж ми говоримо про інтеграцію українського ринку вина до світового ринку, а в таких умовах – позначення херес, шампанське та ін. безперечно призведуть до їх змішування з ідентичними чи схожими позначеннями що використовують, наприклад, іспанські чи французькі виноробби. Крім того, згідно зі Статтею 6 bis Паризької конвенції «Про охорону промислової власності» від 20 березня 1883 року, країни Союзу зобов'язуються чи з ініціативи адміністрації, якщо це допускається законодавством даної країни, чи за клопотанням зацікавленої особи відхиляти або визнавати недійсною реєстрацію і забороняти застосування товарного знака, що становить відтворення, імітацію чи переклад іншого знака, здатен викликати змішування зі знаком, що за визначенням компетентного органу країни реєстрації чи країни застосування вже є у цій країні загальновідомим як знак особи, що користується привілеями цієї Конвенції, і використовується для ідентичних або подібних продуктів. Це положення поширюється і на ті випадки, коли істотна складова частина знака становить відтворення такого загальновідомого знака чи імітацію, здатну викликати змішування з ним [8].

Водночас ст. 204 Угоди про асоціацію з ЄС передбачає, що географічні зазначення охороняються від будь-якого прямого чи опосередкованого комерційного використання для просування продуктів, які не відповідають специфікації, неправомірного використання, імітування або втілення, навіть якщо зазначається справжнє походження продукту, або якщо назва, що охороняється, перекладається, викладається у транскрипції або транслітерації чи супроводжується таким виразом, як «стиль», «тип», «спосіб», «який вироблений у», «імітація», «смак», «подібний» тощо [9]. При цьому розділ Угоди про асоціацію з ЄС щодо посиленої охорони географічних зазначень має на меті захистити їх та мінімізувати можливі порушення у сфері прав інтелектуальної власності щодо них. Слід звернути увагу, що для припинення неправомірного використання найбільш вживаних в Україні захищених географічних зазначень Угодою передбачено 10-річний перехідний період, протягом якого можна правомірно використовувати такі назви, як «Шампань», «Коньяк», «Мадера», «Порто», «Херес» («Шеррі»), «Кальвадос», «Граппа», «Аніс португальський», «Арманьяк», «Марсала», «Малага», «Токай». Протягом встановленого терміну товари із вказаними найменуваннями можуть як продаватися на внутрішньому ринку, так і передаватися на експорт.

Попри все, аналіз показує, що, навіть маючи більш тривалий період на підготовку, Україна все одно примудряється бути захопленою зненацька. Так, ще у 2005 році, за два роки до початку активних переговорів України та ЄС про асоційоване членство, Єврокомісія вже висловлювала стурбованість щодо використання найменувань «коньяк» і «шампанське» українськими виноробами та звертала увагу на те, що це порушує права виробників країн ЄС і суперечить Угоді про партнерство та співробітництво (набула чинності 01.03.98 р.). [10]

На відміну від виробників ігристих вин, які поступово відмовилися від використання найменування «шампанське» для своєї продукції, українські коньячники просто відмахувалися від проблеми. Вони стверджували, що вітчизняний споживач навіть не помітить заміни звичного слова «коньяк» на етикетці на не настільки престижне «бренді», так як орієнтується виключно на торговель-

ні марки напоїв. Але з часом виявилося, що проблема бренді виходить далеко за рамки просто слова на етикетці.

Почнемо з того, що, відповідно до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», коньяком може називатися лише напій, виготовлений на підприємстві з повним циклом виробництва [11].

Крім того, відповідно до Податкового кодексу України, вже зараз при виробництві коньяків повинно бути використано не менше 10% вітчизняного спирту (з поступовим доведенням його утримання до 30% у 2017 р) [12]. На бренді ці норми не поширюються (цей напій можна просто бутилювати з готової імпортної сировини). Не вносить повної ясності з цього питання і галузевий Закон України «Про виноград та виноградне вино», який вводить поняття виноградного бренді як напою, виробленого за коньячною технологією [13].

Але бренді в світі роблять не тільки з винограду. Для його виробництва використовуються ягоди і фрукти. Водночас принциповим залишається питання про методи дистиляції, оскільки коньячний спирт – це завжди продукт подвійної перегонки вина білих сортів винограду (для бренді ж така технологія – необов'язкова).

Попри все, виробники зазначають, що в нормативній базі України до цих пір відсутній державний стандарт на виноградний бренді, а є лише ДСТУ «Напої міцні з плодових спиртів. Технічні умови», який регламентує виробництво плодових горілок, лікерів, бальзамів і в тому числі плодових бренді [10]. Ця проблема обговорюється близько останніх півтора року. Варто підкреслити, що необхідність такого документа очевидна. При цьому певна проблема ідентифікації вітчизняної коньячної продукції на міжнародному ринку полягає ще й у тому, що Україні просто ніде запозичити вдалий досвід створення впізнаваного національного найменування бренді.

В цілому посилення захисту об'єктів права інтелектуальної власності матиме позитивні наслідки як для української, так і для європейської економіки. Це сприятиме росту довіри та впізнаваності продуктів, назва яких містить географічні зазначення, дасть гарантії використання справжніх товарів та призведе до зниження кількості підробок. Втім, очевидно, що виробники, які без належної правової підстави виготовляють продукцію із використанням захищених географічних зазначень, нестимуть значні фінансові втрати, які, можливо, намагатимуться компенсувати за рахунок підвищення цін на продукти зі зміненою назвою.

У будь-якому випадку Угода про асоційоване членство України в Європейському Союзі містить умови щодо обов'язковості застосування досить суворих та непопулярних серед товаровиробників заходів, які можуть призвести до фінансових витрат або скорочення обсягів виробництва. У перспективі такі дії спрямовані на укріплення вітчизняної економіки, розширення географії продажів українських товарів та поліпшення якості і безпеки продукції. Більше того, тривалий перехідний період сприятиме поступовій та безболісній адаптації до нових умов.

Висновки. Підсумовуючи варто зазначити, що правових підстав використовувати привласнені назви винороби не мають, адже по-перше, українські вимоги суперечать міжнародному законодавству, а по-друге, створення зони вільної торгівлі вигідно перш за все Україні. Якщо українські виробники справді прагнуть скористатися всіма можливостями зони вільної торгівлі й зробити великий крок до збагачення та здобуття добробуту – вони повинні виконати всі умови для її створення.

Втім, проблема охорони географічних зазначень та найменувань української виноробної продукції є лише вершиною айсбергу. Зі вступом України до Світової організації торгівлі та майбутнім створенням зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, український ринок вина має стати частиною світового виноробного ринку, де конкуренція є дедалі суворішою.

Список літератури:

1. Цивільне право України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1558050747144/pravo/pravo_geografichne_zaznachennya
2. Охорона географічних зазначень і найменувань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europeanlawgroup.com.ua/ua/geographicalindication/
3. І знову географічні зазначення: Результати наради щодо вживання географічних найменувань в традиційних родових назвах української виноробної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. minagro. kiev. ua/page/?9915
4. Бабенко І. «Букет» проблем у виноградарстві та виноробстві / І. Бабенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2011/dv1112251.ua.html
5. Шампанське України // Виноград, 2014. – С. 32-35
6. Рыбинцев В.А. Виноград и вино Украины: история, государство, рынок (теоретические и организационно-экономические аспекты развития). К.: ИАЭ, 1998. 447 с.
7. Дулов С.В. Державна підтримка виноградарства та виноробства України / С.В. Дулов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.stattionline.org.ua/filologiya/79/13791-derzhavna-pidtrimka-vinogradarstva-ta-vinorobstva-ukra%D1%97ni.html
8. Про охорону промислової власності: Паризька конвенції від 20.03.1883. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada. gov. ua/cgi bin/laws/main. cgi? page=1&nreg=995_123
9. Рудник И. Соглашение об ассоциации с ЕС: чего ожидать производителям пищевой и алкогольной продукции / И. Рудник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lp.ua/ru/media/publications/article/3-publications/1275-association-agreement-with-the-eu-what-to-expect-food-and-alcoholic-beverages-producers?client=msxqauikegp
10. Коньяктівіт // БІЗНЕС – новини України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-x.biz/konyaktivit-biznes-novini-ukra%D1%97ni-62359/
11. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів: Закон України від 19.12.1995 № 481/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80
12. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
13. Про виноград та виноградне вино: Закон України від 16.06.2005 № 2662-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2662-15

Summary.

In conditions of market competition, individualization of wine making is provided not only by the use of trade marks. A substantial role is played by special characteristics of the product connected with geographical location of its production. Natural or human factors characteristic for special geographical location predetermine special characteristics of wine which distinguish it from homogeneous products of other producers. When making their choice, consumers of such a product should take into account its origin.

As European winemakers face greater competition from new producers, the problem of geographical names as the basis of marketing strategy of European companies, it is the matter of negotiations between the European Union and third countries. Thus, in conditions of free trade zone creation between Ukraine and the EU, the conflict arises between the names of Ukrainian trade marks and European geographical names.

It is also necessary to mention, that winemakers do not have legal rights to use registered names, because Ukrainian requirements contradict international legislation and it is Ukraine that is interested in the creation of the free trade zone. If the Ukrainian producers really want to take advantage of all possibilities the free trade zone provides and become wealthy and pasperous, they must satisfy all the requirements of its creation.

However, the problem of geographical sings and names protection of Ukrainian wine products is only a top of the iceberg. After becoming a member of the World Trade Organization and with the prospect of creation of free trade zone with the EU, the Ukrainian wine market must become a part of the world wine market with more fierce competition.

Keywords: *winemaking; geographical sings and names; Ukrainian winemakers; trade mark; free trade zone.*

УДК 658.011.12 (075.8)

Нестеренко С.А.
д.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. *В статті розглянуто методологію визначення вартості потенціалу підприємства.*
Ключові слова: *методологія визначення вартості потенціалу підприємства, класифікація методів оцінки, витратний, порівняльний та ринковий підходи до оцінки вартості майна підприємства .*

Постановка проблеми. Дослідження будь-яких нових економічних явищ потребує використання всього методологічного інструментарію досліджень, напрацьованого досвідом різних поколінь. Не є винятком і потенціал підприємства, як загальна характеристика його сукупних господарських можливостей щодо поточного функціонування та стабільного розвитку [3; 4].

З поглибленням теоретичних досліджень і спрямуванням їх саме на розкриття можливостей соціально-економічних систем підприємств, а також нагромадженням достатнього обсягу емпіричного матеріалу сформувався етап наукової сегментації. Для нього характерним є переважання різних концептуальних постулатів щодо сутності потенціалу протягом певних проміжків часу. Базисом для оціночної методології слід вважати сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження методології оцінки потенціалу підприємств присвячені праці: Бачевського Б. Є., Більського В. Г., Бузько І. Р., Воронкової О. Є., Гавви В. М., Олексюк О. І., Отенко І. П. та інших вчених.

Мета статті. Метою написання даної статті є дослідження методології визначення вартості потенціалу сучасних підприємств.

Основний матеріал дослідження. Існуючі теорії оцінки вартості компаній та їхніх активів мають багатовікову історію. Зокрема, правила експертної оцінки бізнесу з продажної ринкової вартості були розроблені відомим німецьким ученим-математиком Г. Лейбніцем ще у XVIII столітті. Перші згадування про оцінку як метод бухгалтерського обліку і рекомендації з його використання при обліку в продажних цінах та із собівартості з'явилися ще раніше – у XVI столітті в працях основоположників бухгалтерського обліку Л. Пачолі та А. ді Пієтро. Сформовані закордоном традиції й основні підходи, не тільки підсумовування витрат з конкретного майнового об'єкта в грошовому вираженні, але і безліч інших досить цікавих методів, цілком можуть бути застосовані для проведення оцінки бізнесу в сучасних умовах [2].

Будь-яку вартість можна розглядати з позицій колишніх, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати. Враховуючи причинно-наслідковий зв'язок та методологічну нерозривність цих категорій, зазначимо, що кожна з них має рівносильну ціноутворювальну функцію в практиці оцінки земельних ділянок, будівель і споруд. Інакше кажучи, залежно від умов розв'язання конкретного практичного завдання вартість об'єкта нерухомості чи земельної ділянки формується або колишніми витратами на створення (упорядкування) об'єкта, або вартістю сучасних чи майбутніх грошових потоків, очікуваних від його використання [2, 3, 4].

Класифікацію методів оцінки можна провести відповідно до різних ознак, залежно від типів в'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкта чи упорядкування земельного масиву, то очевидно, що вартість об'єкта оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, яка склалася на ринку (у певному регіоні), то можна казати про поточну оцінку вартості об'єктів.

У тому разі, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, що буде отриманий інвестором-власником від експлуатації земельної ділянки, будівлі чи споруди, очевидно, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апріорно. Відповідно до цього з усієї різноманітності методів визначення вартості потенціалу виокремлюють три традиційні підходи: витратний, порівняльний та результатний (дохідний).

За класифікаційну ознаку зручно брати градації, що характеризують взаємозв'язок людини з головними характеристиками процесу її праці. Зрозуміло, що градацій цих взаємозв'язків у будь-якій господарській (та й у будь-якій іншій) діяльності людини може бути тільки три: результати (прибуток, ефект); витрати; сукупність результатів і витрат. З урахуванням цих градацій і постали три групи методів оцінки власності: 1) результатний (дохідний); 2) витратний; 3) порівняльний (результатно-витратний). Ці групи методів можуть бути виділені й на основі іншої ознаки класифікації – урахування часу, що береться до уваги під час оцінки. Так, якщо враховується тільки минулий час, то методи зараховуються до групи витратних; якщо тільки дійсний час – до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час – до групи результатних (дохідних) [2, 4].

Стисло економічну суть трьох зазначених підходів до оцінки майна підприємства, з огляду на необхідність врахування можливостей його ефективного використання, можна пояснити так: витратний (майновий) – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання; порівняльний (ринковий) – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод; результатний (дохідний) – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання [1, 2, 3, 4].

Слід зазначити, що кожен з указаних підходів реалізується за допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки.

Слід зазначити, що концепції і методи доповнюють один одного. Звичайно, було б дивним використовувати всі можливі методи для оцінки одного об'єкта. Звичайно, при оцінці вартості потенціалу підприємства залежно від цілей оцінки, шуканої вартості, поставлених умов, стану самого об'єкта і стану економічного середовища використовують сполучення двох-трьох методів найбільш доречних у даній ситуації.

Методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу і галузевих коефіцієнтів орієнтовані на оцінку підприємства, як діючого і яке буде надалі функціонувати. Методи чистих активів і угод, навпаки, застосовуються у випадку, коли інвестор намагається закрити компанію або істотно скоротити обсяг її випуску. Метод капіталізації варто застосовувати до тих компаній, що встигли нагромадити активи в результаті капіталізації їх у попередні періоди; цей метод найбільш адекватний при оцінці «зрілих» за своїм віком компаній [2, 3, 4].

Кожен підхід дозволяє підкреслити певні характеристики об’єкта. Так, в оцінки з позиції доходного підходу основним фактором, що визначає вартість об’єкта, виступає доход, який цей об’єкт здатний генерувати. Чим більший доход, принесений об’єктом оцінки, тим більше величини його ринкової вартості за інших рівних умов.

Сутність методів доходного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об’єкта на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об’єкта. При цьому мають значення тривалість періоду одержання можливого доходу, ступінь і вид ризиків, що супроводжують даний процес.

Перетворення майбутніх доходів у величину поточної вартості здійснюється за допомогою спеціальних коефіцієнтів – ставки дисконту або коефіцієнта капіталізації, що розраховують за даними ринку.

Порівняльний підхід припускає визначення вартості об’єкта власності за результатами порівняння його характеристик із характеристиками аналогічних об’єктів, угоди купівлі-продажу за якими вже – здійснилися, а ціна цих угод відома. Основою ефективного застосування методів порівняльного підходу є якісний вибір повної і достовірної інформації про об’єкти-аналоги, яка є доступною в умовах існування активного

ринку порівнянних об'єктів власності. Така інформація повинна включати: фізичні характеристики, час продажу, місце розташування, умови продажу та фінансування. Ефективність порівняльного підходу знижується, якщо кількість угод незначна, моменти їх здійснення й оцінки розділяє тривалий період або якщо ринок знаходиться в аномальному стані і швидкі зміни на ринку призводять до викривлення показників [2, 3, 4].

Таким чином, даний підхід заснований на застосуванні принципу заміщення, а вартість об'єкта власності за ним визначається мінімальною вартістю об'єкта з аналогічною корисністю. Причому, як правило, між порівнянними об'єктами існують розбіжності, які враховуються в процесі визначення величини вартості за допомогою коректування даних, що спирається на принцип внеску.

Сутність майнового підходу полягає у визначенні вартості об'єкта власності як різниці між вартістю всіх його активів, оцінених окремо, і сумою залученого капіталу. Якщо об'єктом оцінки виступають окремі активи підприємства, то правомірно говорити не про майновий підхід, а про витратний, сутність якого в даному випадку полягає в калькуляції всіх витрат, пов'язаних із відтворенням цього активу. Інформація необхідна для використання цього підходу включає дані про ціни на землю, будівельні специфікації, дані про рівень зарплати, вартості матеріалів, витрати на устаткування, прибуток і накладні витрати будівельників на місцевому ринку.

Використання майнового (витратного) підходу обмежено цілями оцінки, тому що вартість активів (або витрат на їхнє відтворення) не відповідає ефективності використання цих активів.

Застосування даного підходу доцільне у випадках, коли виникає необхідність переоцінки основних фондів, вирішення завдань поточного внутрішнього управління, оцінки об'єктів, які є учасниками ринку з низьким ступенем активності, або коли мета отримання доходу не є основою для інвестицій (лікарні, урядові будинки).

Міжнародні стандарти оцінки та Норми професійної діяльності оцінювача України вимагають застосування в процесі оцінки об'єктів власності декількох підходів із наступним узгодженням результатів. Це пов'язано з тим, що кількість і якість інформації для використання того чи іншого підходу в різних ситуаціях не завжди відповідає необхідному рівню, тому об'єктивність результатів досягається тільки в процесі їх інтеграції [1, 2, 3, 4].

Висновки. Оцінка вартості, перш за все, ґрунтується на розумінні того, що будь-який об'єкт проходить стадію свого народження, яка супроводжується необхідними витратами. Надалі, права на будь-який об'єкт можуть виступати предметом обміну на ринку, і тому є можливість оцінити його на основі статистики ринкових продажів. І, нарешті, будь-яке придбання в умовах ринкової економіки обґрунтовується з позиції ефективності інвестицій, тому об'єкт оцінки можна розглядати як джерело вигод, на отримання яких розраховує його власник. Відповідно до цього методологія оціночної діяльності поєднує три загальновизнаних підходи, кожен з яких характеризується власними методами та прийомами: доходний підхід; порівняльний (ринковий) підхід; підхід з погляду акумуляції активів – майновий (для підприємств як цілісного майнового комплексу) або витратний (якщо мова йде про оцінку окремих активів).

Кожен з названих підходів та спеціальних методів має свої переваги та недоліки і тільки на основі комплексного використання напрацьованого досвіду оцінки можна досягти реального визначення вартості майна та втіленого у ньому потенціалу.

Список літератури:

1. Бачевський Б.Є, Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
2. Більський В. Г. Ресурсне забезпечення підприємств агропромислового комплексу / Більський В. Г. // Формування виробничого потенціалу та ринку засобів виробництва /За ред. П. Т. Саблука, В. Г. Більського. – К.: Урожай, 1993. – 259 с.
3. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сушенко. – Алчевск: ДГМИ, 2002. – 216 с.

4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во ВНУ ім. В. Даля, 2000. – 315 с.
5. Гавва В. Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли / В.Н. Гавва, Х.: ,,ХАИ", 21.
6. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Харьков: Изд-во ХНЕУ. – 2004. – 215 с.
7. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко, Л.М. Малярець; Х.: ХГЭУ, 2003. – 220 с.
8. Попов Е .В. Рыночный потенциал предприятия / С. А. Попов. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
9. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л. Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – 124 с.

Summary.

Raising of problem. *Existing theories of cost evaluation has the centuries-long history. With theoretical researches deepening and their direction to the revelation of possibilities of enterprise social-economic systems the scientific segmentation stage has been formed. It is characterized by the dominance of various conceptual postulates concerning the potential essence during certain time periods. But these views are not sustainable. These facts determine the actuality of the research subject.*

Basic material of research. *Any cost can be examined from a perspective of the previous, present-day and future results taking into the account that in money equivalent the gained results cover the expenditures incurred for their reaching. Taking into consideration the cost-and-effect relation and methodological continuity of these categories, we mark out that each of them has equal pricing function in the evaluation practice of land property, buildings and constructions. Costing methods classification can be carried out according to various characteristics depending on relation types of resources, processes and gained results. Three approaches to enterprise assets' evaluation are distinguished: costing (assets); comparative (market); resulting (revenue).*

Conclusions. *Each of the mentioned approaches and special methods has their own advantages and disadvantages; only on the basis of complex usage of the obtained experience in assets' evaluation the real estimation of assets' cost and its realized potential can be reached.*

Key words: *methodology of enterprise potential's cost assessment, classification of costing methods; cost, comparison and market approaches to enterprise assets' evaluation.*

УДК 334.72: 631.17

Нестеренко С.А., д.е.н., доцент,
Агєєва І.В., к.е.н.,доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА В ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація. *У статті дана оцінка стану технічного озброєння виробництва фермерських господарств Запорізької області. Обґрунтовано необхідність організації технічного забезпечення фермерських господарств шляхом формування організаційних форм спільного використання техніки.*

Ключові слова: *технічне забезпечення, фермерське господарство, обслуговуючий кооператив.*

Постановка проблеми. Розв'язання продовольчої проблеми в умовах стрімкого науково-технічного прогресу залежить від рівня розвитку агропромислового виробництва та ефективного ресурсного забезпечення. Але більшість сільськогосподарських підприємств не в змозі поповнювати машинно-тракторний парк, так як це передбачає значні обсяги вкладень. У найбільш скрутному становищі опинились фермерські господарства, які неспроможні придбати складну і дорогу техніку. Тому виникає необхідність дослідження напрямів поліпшення технічного забезпечення фермерських господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В розробку науково-теоретичних та прикладних проблем матеріально-технічного забезпечення в аграрному секторі вагомий внесок в різний час зробили Я.К. Білоусько, В.Г.Більский, П.А. Денисенко, П.М. Макаренко, Г.М. Підлісецький, В.О.Питулько, П.Т.Саблук, В.С. Шебанін, В.Й Шиян та інші.

Метою дослідження є обґрунтування рекомендацій щодо технічного забезпечення фермерських господарств, для підвищення рівня механізації виробничих процесів.

Виклад основного матеріалу. Фермерське господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією[2]. Фермерське господарство є рівноправним учасником аграрного ринку. Станом на початок 2014 року кількість зареєстрованих фермерських господарств в Україні склала 40752[4]. Аналіз організаційно-правових форм в аграрному секторі економіки Запорізької області свідчить про значну кількість фермерських господарств. Так, в 2013 році у Запорізької області із 3015 одиниць господарюючих суб'єктів в сільському господарстві найбільшу частку складають фермерські господарства – 2332 одиниці або 77,3% від загальної кількості. Станом на 01.01.2014 р. площа землі, яка обробляється фермерами склала 352,4 тис. га сільськогосподарських угідь. Відповідно зростала й площа землекористування фермерів (таблиця 1).

Головним видом діяльності фермерських господарств є виробництво рослинницької продукції. Частка виробництва зерна фермерськими господарствами в 2013 році складає 23,1%, соняшнику 24,9%, картоплі 53,2%, овочів 63,2% до обсягу сільгосппідприємств області. У 2013 році фермерськими господарствами Запорізької області за всіма каналами реалізовано продукції на суму 959,2 млн.грн.(табл.2)

Дані таблиці 2 підтверджують, що фермерські господарства займають вагоме місце в розвитку аграрного виробництва області. У фермерських господарствах працює 6,22 тис. осіб, що становить 22,1% від загальної кількості працюючих в сільському господарстві. Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності фермерських господарств є вищим за середнім значенням даного показника по сільськогосподарським підприємствам на 46,2% і становить 9,8% .

Таблиця 1

Розвиток фермерських господарств в Запорізької області

(на кінець року)

Показник	2000р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2013р. в % до	
						2000р.	2010р.
Кількість фермерських господарств, одиниць	2191	2283	2299	2319	2332	106,4	102,1
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	172,1	338,6	350,2	350,1	352,4	204,7	104,0
у т.ч. площа ріллі	165,1	331	343	341	340,2	206,0	102,7
Припадає на одне фермерське господарство, га - сільськогосподарських угідь	78,6	148,3	153	150,3	151,1	192,2	101,9
- площі ріллі	75,4	145,0	149,8	146,4	145,9	193,5	100,6
Питома вага сільськогосподарських угідь фермерських господарств у загальній площі сільгоспугідь, %	7,7	14,0	15,6	15,6	14,9	193,5	106,4

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізької області.

Таблиця 2

Основні показники господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств Запорізької області у 2013 році

Показники	Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	% відношення фермерських господарств до сільськогосподарських підприємств
Середньооблікова чисельність працівників, тис. осіб	28,1	6,22	22,1
Площа сільськогосподарських угідь, тис.га	1358,7	352,4	26,0
Валова продукція, млн..грн.	4829,8	959,2	19,8
Прибуток від реалізації продукції та послуг, млн..грн.	279,8	82,44	29,5
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	6,7	9,8	146,2

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізької області.

Однією із найважливіших проблем розвитку фермерських господарств, як і в інших сільськогосподарських товаровиробників є його технічне забезпечення. Сьогодні більшість фермерських господарств України перебувають у скрутному фінансовому положенні. Значна частина фермерів, які мають малі площі, із-за відсутності необхідної техніки.

Кількість основних видів техніки в фермерських господарствах Запорізької області за 2000-2013 рр. збільшилась, зокрема тракторів на – 6,7%; зернозбиральних комбайнів у 2,7 рази (табл.3). Але в фермерських господарствах Запорізької області технічний рівень забезпеченості виробничих процесів менший, ніж у в цілому по Україні (рис.1).

Таблиця 3

Динаміка кількості тракторів і зернозбиральних комбайнів у різних організаційно-правових формах господарювання Запорізької області, од

(на кінець року; штук)

Рік	Всього	Сільськогосподарські підприємства	Фермерські підприємства	Господарства населення
Трактори				
2000	18432	13671	1294	3467
2010	15687	8525	2047	5115
2011	15838	8491	2208	5139
2012	15829	8276	2185	5368
2013	15880	8191	2185	5504
2013р.до: 2000р.,%	86,1	59,9	168,8	159,0
2010р.,%	101,2	96,1	106,7	107,6
Зернозбиральні комбайни				
2000	2697	2477	220	
2010	3199	1983	522	694
2011	3346	2020	584	742
2012	3390	1998	589	803
2013	3339	1928	598	813
2013р.до: 2000р.,%	120,1	77,8	у 2,7 рази	117,1
2010р.,%	104,3	97,2	114,5	117,1

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізької області.

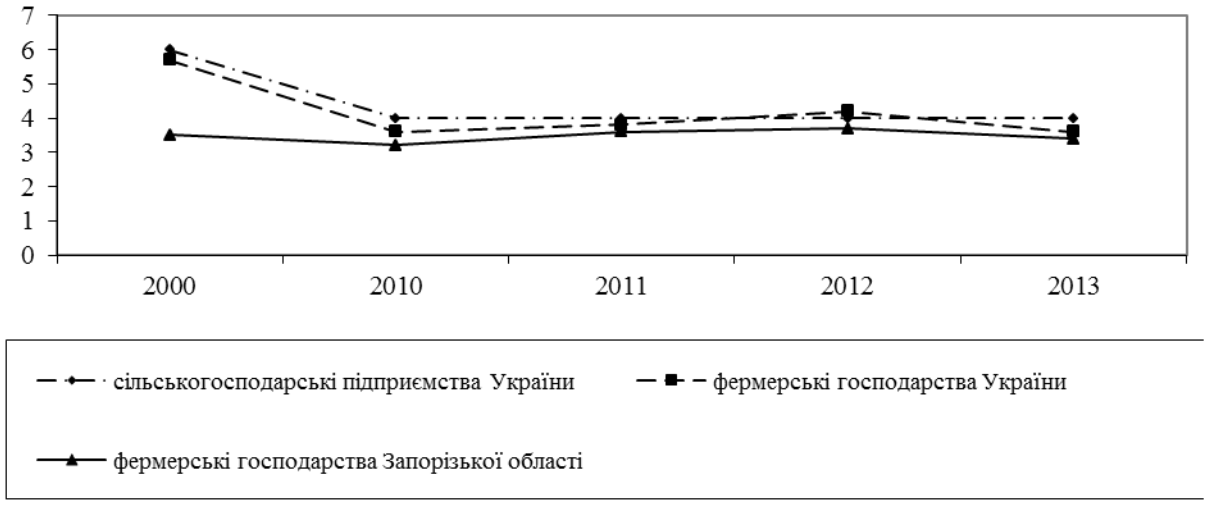


Рис.1. Забезпеченість зернозбиральними комбайнами у сільськогосподарських та фермерських господарств в розрахунку на 1000 га посівів зернових шт.

Джерело: розраховано автором на основі [4].

Зниження рівня технічної оснащеності господарств призвели до несвоєчасного і неякісного виконання основних механізованих робіт, а в багатьох випадках і до їх повного невиконання. Врешті решт це спричиняє зниженню урожайності сільськогосподарських культур, збільшення втрат вирощеної продукції, зменшення валових, скорочення посівних площ.

Таблиця 4

Ефективність виробництва в фермерських господарствах Запорізької області залежно від технічної забезпеченості

Показники	Одиниця виміру	Роки				
		2000	2010	2011	2012	2013
Наявність на початок року на 1000 га ріллі тракторів	шт.	7,8	6,2	6,7	6,8	6,8
на 1000 га посівів зернових зернозбиральних комбайнів	шт.	3,5	3,2	3,6	3,7	3,4
Посівні площі: зернові і зернобобові культур	тис. га	61,7	159,2	161,9	157,7	175,4
соняшник	тис. га	48,0	115,4	121,5	119,4	106,4
овочі	тис. га	0,8	1,1	1,1	0,8	0,6
Валовий збір: зернові і зернобобові	тис. ц	686	3235,5	3693	1673,8	3645,5
соняшник	тис. ц	429,3	1466,2	1879,9	1226,7	3645,5
овочі	тис.ц	33,4	101,0	160,9	139,1	137,9

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізької області.

Тракторний парк на 1000 га ріллі у фермерських господарствах області за період, який аналізувався скоротився на 2,8%. Якщо у 2000 році на тисячу гектарів ріллі припадало 7,8 тракторів, то на початок 2013 року – тільки 6,8. Не значно зменшилось навантаження посівної площі зернових культур на зернозбиральний агрегат. Якщо на початок 2000 року на 1000 га посівної площі зернових припадало 3,5 зернозбиральних комбайнів, то для збирання врожаю 2013 року їх налічувалось 3,4. За таких умов збільшуються строки зернозбиральних робіт.

На сьогодні фермерські господарства в основному самотужки розв'язують проблеми з забезпеченням сільськогосподарською технікою і процесі виробництва. Вони можуть наймати техніку сторонніх організацій і надавати власні технічні засоби у тимчасове користування після виконання сільськогосподарських робіт для власних потреб[3].

Слід зазначити, що сільськогосподарські підприємства високорозвинутих зарубіжних країн забезпечені зернозбиральними комбайнами на більш високому рівні. Так, у Канаді забезпеченість зернозбиральними комбайнами становить 8,3 од. на 1000 га, Італії – 16,2, Великобританії – 14, 5, Австрії – 23,6, Франції – 13,3, США – 25,8, Німеччині – 20,6, Бразилії – 8,8[1].

З метою оновлення та використання сільськогосподарських машин, оренди та прокату техніки, потрібно організувати кооперацію фермерів. У ситуації, що склалася, заслуговує уваги досвід іноземних країн, де функціонують багатоцільові фермерські кооперативи. В таких країнах світу як Німеччина, Франція, і США, від 20 до 70% фермерських господарств охоплені різними формами кооперування в купівлі, спільному використанні та обслуговуванні техніки [1,с.86].

Діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів регулюється Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію" від 17 липня 1997 р. Згідно ст. 2 закону за цілями, завданнями і характером діяльності сільськогосподарські кооперативи поділяються на виробничі і обслуговуючі. Закон встановлює чітке правило, згідно з яким за сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом закріплюється надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам з метою забезпечення умов для належного провадження ними сільськогосподарської діяльності.

Основою діяльності кооперативу є спільне використання сільськогосподарської техніки (обробіток ґрунту, заходи по захисту рослин, збирання врожаю та ін.) її ремонт та

придбання, спільне зберігання та переробка продукції, її реалізація та постачання.

Залежно від типу обслуговуючого кооперативу чи іншого об'єднання з спільного використання сільськогосподарської техніки економічні взаємовідносини між ними і сільгосптоваровиробниками слід будувати по різному. Успішне функціонування фермерських і міжгосподарських обслуговуючих машинно-технологічних кооперативних формувань залежить в значній мірі від того економічного механізму взаємовідносин між кооперативом і його членами, який буде застосовуватися. Основні принципи такого механізму повинні виходити з безприбутковості діяльності створеної кооперації. Тобто, всі послуги кооперативу його членам мають надаватися за собівартістю їх виконання, що складається у кооперативі. Якщо ж аналогічні послуги надаються господарствам чи індивідуальним замовникам, які не є членами кооперативу, то розрахунки між ними і машинно-технологічними обслуговуючими структурами можуть провадитися на комерційних засадах, що передбачають одержання прибутку. Розподіл прибутку від виконання робіт і надання послуг стороннім споживачам має відбуватися між членами кооперативу з врахуванням їх паю і трудової участі. Необхідно обмежити отримання доходів на вкладений капітал, а також обумовити в угоді про створення кооперативу неможливість його переходу на комерційну діяльність, не зв'язану з його основними функціями.

Практично на таких же умовах будуються взаємовідносини при створенні міжгосподарських чи інших формувань. У тих випадках, коли за угодою про спільне використання технічних засобів створення спеціальних обслуговуючих формувань і зміна форм власності на машини не передбачається, то взаєморозрахунки між споживачами послуг рекомендується провадити на основі взаємозаліку обсягів робіт і витрат на їх виконання. В разі їх неспівпадання перевитрати доцільно компенсувати грошима чи виробленою продукцією. Такий тип взаємовідносин характеризується як сусідська взаємодопомога.

Висновки. Таким чином, ми можемо стверджувати, що в фермерських господарствах є проблеми, які пов'язані із поганим технічним забезпеченням, зокрема наявністю потужних транспортних засобів для проведення робіт. На сьогоднішній день більшість фермерських господарств не в змозі її придбати самостійно. У такій ситуації кооперування технічних засобів для спільного їх використання фермерськими господарствами, це один з найефективніших шляхів забезпечення механізації технологічних процесів виробництва продукції в сучасних умовах.

Література

1. Білоуська Я. К. Тенденції і напрями розвитку техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва /Я. К. Білоуська // Агроінком : Аграрний інформаційний науково-виробничий журнал. -К. : "Агропромінвестінтернешнл". – 2007. – N5/6. С. 46-51.
2. Закон України "Про селянське (фермерське) господарство" // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 14. - С.186.
3. Підлісецький Г.М. Ринок сільськогосподарської техніки: проблеми становлення Г.М. Підлісецького. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 214 с.
4. Кожушко І. Г. Проблеми технічної оснащеності фермерських та особистих селянських господарств в регіоні / І. Г. Кожушко // Матер . міжнар . наук.-практ . інтернет-конф . «Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи», (Дніпропетровськ, 1–4 берез . 2011 р.). – М-во аграр . політики та продов . України; Дніпр. держ . аграр . ун-т, 2011. – Т. 1. – С. 46–48.
5. Макаренко П.М. Розвиток виробничо-технічного сільського господарства /П.М Макаренко //Технологический аудит и резерви производства.-2011.-№1(1).-С.37-42.
6. Могилова М.М. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / М.М. Могилова, Я.К. Білоуська, Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2013. – №2. – С. 61-67.
7. Сільське господарство Запорізької області 2013: [стат. зб.]. – Запоріжжя: Головне управління статистики у Запорізькій області, 2014. – С 218.

Summary.

Statement of the problem. *At this stage, most farmers can not afford to purchase the necessary inputs. There are research areas need improving logistics farms.*

Results. *Farming is an equal participant in the agricultural market. Analysis of legal forms in the agricultural sector Zaporozhye region indicates a significant number of farms. Thus, in 2013 in Zaporizhzhya region with 3015 units of economic entities in agriculture the largest proportion of farms - 2332 units or 77.3% of the total. Farms occupy an important place in the development of agricultural production in the region.*

One of the major problems of farmers is its technical support .. Much of farmers who have small areas, because of lack of necessary equipment, are not able to organize efficient production of competitive agricultural products. Farmers field buy equipment, but the technical level of provision of production processes is smaller than in the whole Ukraine. Reducing the level of technical equipment of farms led to delayed and poor performance of major mechanized operations, and in many cases their complete failure. Ultimately this leads to reduction of crop yields, increasing losses grown products, reducing the total reduction of farmland.

Conclusions. *In this situation, clustering hardware for common use by farms, it is one of the most effective ways to ensure mechanization of production processes in the modern world.*

Keywords:*technical maintenance, farms, service cooperatives.*

УДК 631.153

Плотніченко С.Р., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
Гаврилюк І.І, к.е.н
Львівський національний аграрний університет

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПРИ ВИХОДІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Анотація. *Розглянуто стратегії поведінки підприємств на ринку та особливості виконання стратегічного планування з визначення внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на діяльність організації. Стратегічне планування є важливим елементом у системі управління аграрним підприємством при виході на зовнішні ринки. Метою планування є забезпечення потенціалу майбутньої успішної діяльності й досягнення поставлених довгострокових цілей підприємства.*

Ключові слова: *Стратегічне планування, ринок, аграрний сектор, управління, підприємство.*

Актуальність проблеми. Стратегічне планування є дуже важливим для всіх фірм, що присутні на ринку. Переважна більшість українських підприємств визнають необхідність розроблення стратегії розвитку та прагнуть до розширення масштабів своєї діяльності. Але, на жаль, дуже мало українських фірм на сьогодні має реальний план розвитку, хоча щороку дедалі більше підприємств розуміє потребу аналізу перспектив розвитку і планування своєї діяльності. Тому в даній ситуації, виходячи з позицій розвитку економічних відносин, важливим є обґрунтування ролі стратегічного планування в діяльності аграрних підприємств, зокрема при виході на зовнішні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цим питанням займались представники школи планування: Д.Штаймер, Р. Акофф, У. Кінг, Д. Кліланд. Еволюційні ідеї щодо концепцій стратегічного планування були викладені в працях К. Міцберга, Д. Лемпела. Значний внесок у розвиток системи стратегічного планування й управління здійснили А. Томсон, Т. Коно, Ф. Котлер, Б. Мізюк, А. Стрікленд, О. Віханський, Р. Фатхутдінов, З. Шершньова, Г. Райтер. Деякими питаннями стратегічного планування в аграрних підприємствах займалися В. Нелеп, С. Дем'яненко, В. Галанець.

Постановка завдання. Основне завдання стратегічного планування полягає в тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії з основними цілями організації в умовах змінного економічного середовища.

Завдяки розробці ефективної стратегії діяльності, підприємства аграрного сектору, при виході на зовнішні ринки, можуть розраховувати на позитивні результати. Саме така робота сприяє кращій організації та спрямована на досягнення поставлених цілей та задач підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки діяльність підприємств аграрного сектору, які є виробниками сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках є складним багатогранним процесом, на який впливають багато чинників. Дія багатьох факторів є визначальною і тому результативність значною мірою залежить від за координованих дій господарства на закордонних ринках.

Вихід підприємства на зовнішній ринок, де панує жорстка міжнародна конкуренція, можливий лише за умови використання сучасних методів управління.

Нагальність стратегічного планування вже довели іноземні компанії. Для них планування здійснюється на рівні корпорації загалом, а також на рівні відділень, їх груп, заводів та інших організаційних підрозділів.

На підприємствах України тільки частково використовують стратегічний підхід в управлінні, оскільки головною проблемою щодо цього залишається відсутність спеціалістів. Досить часто розроблення стратегії зводиться до складання бізнес-плану та розширення сфери його використання. Однак стратегія підприємства не повинна обмежуватись лише бізнес-планами.

Стратегічне планування стосується мети і засобів. Воно показує загальні риси майбутнього стану організації, а засоби показують, як цієї мети можна досягти. Отже, стратегічне планування - це прогнозне управління, пов'язане з розробкою і постановкою уявлень про те, куди прямує організація. Стратегічне планування повинне суміщатися з практикою поточного управління [2].

Стратегічне планування являється однією з основних функцій стратегічного управління. Воно представляє собою процес прийняття управлінських рішень відносно стратегічного передбачення (формування стратегій), розподілу ресурсів, адаптації компанії до зовнішнього середовища, внутрішньої організації. Його завдання - забезпечити нововведення і зміни в організації в достатньому ступені [1].

Ми вважаємо, що однією з умов формування підприємством своєї стратегії являється виникнення раптових змін в навколишньому середовищі. їх причиною може бути насичення ринку, технологічні зрушення, непередбачений успіх нового товару, поява численних нових конкурентів і т.д.

Маючи перед собою такі труднощі, фірма повинна вирішити дві надзвичайно критичні проблеми:

- вибрати новий напрямок росту із багатьох альтернатив, які важко підлягають оцінці;
- направити зусилля численного колективу в потрібне русло. Відповідь на ці питання і розкриває сутність розробки та реалізації стратегії. В такі моменти стратегія становиться життєво необхідним управлінським інструментом, за допомогою якого фірма може протистояти зміні умов навколишнього середовища.

Планування підприємством своєї діяльності на міжнародному рівні являє собою всеосяжний процес, пов'язаний з оцінкою багатонаціонального зовнішнього середовища, визначенням майбутніх світових можливостей і небезпек, формулюванням глобальних цілей і стратегії підприємства у світлі оцінки зовнішніх умов і внутрішнього обстеження сильних і слабких сторін підприємства. Планування міжнародної діяльності містить формулювання довгострокових і короткострокових завдань, розподіл ресурсів (людей, капіталів, технології, інформації) у міжнародному плані для досягнення глобальних цілей підприємства. Показниками ефективного формування міжнародної діяльності підприємств є:

прибутковість (рівень прибутків, прибуток на основні фонди, від продажів);

маркетинг (загальний обсяг продажів; частка ринку; приріст обсягу продажів; приріст частки ринку; інтеграція національних ринків для підвищення ефективності і продуктивності маркетингу);

виробництво (відношення обсягу закордонного виробництва до обсягу вітчизняного виробництва; ефект масштабу; контроль якості і рівня витрат; упровадження ефективних методів виробництва);

фінанси (фінансування закордонних філій; оподаткування; оптимальна структура капіталу);

технологія (тип технології, який передбачається передати за кордон - нове або старе її покоління; адаптація технології до місцевих потреб і обставин);

відносини з місцевим урядом (адаптація планів філій до планів розвитку місцевого уряду; дотримання місцевих законів, звичаїв, етичних стандартів);

персонал (виховання керівників із глобальною орієнтацією; виховання керівників із місцевого населення);

науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (упровадження патентоспроможних виробів і технологій; географічне розосередження науково-дослідних і дослідно-конструкторських лабораторій);

навколишнє середовище (гармонія з навколишнім середовищем; дотримання місцевого законодавства про охорону навколишнього середовища) [3].

Висновки. Стратегічне планування є важливим елементом у системі управління аграрним підприємством при виході на зовнішні ринки. Метою планування є забезпечення потенціалу майбутньої успішної діяльності й досягнення поставлених довгострокових цілей підприємства.

Підприємства для ефективного функціонування на міжнародному рівні розробляють стратегії виходу на зовнішніх ринках. Стратегічне планування дає можливість краще вивчити середовище своєї діяльності,

власні потенційні можливості та обмеження. Завдяки йому існує можливість приймати рішення виходячи з єдиних пріоритетів, цінностей та завдань, важливість яких усвідомлюється як усім підприємством, так і його працівниками.

Список використаної літератури

1. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб// - К.: „Каравела", 2003. - 432 с.
2. Карпова С. В. Международный маркетинг: Учебное пособие для вузов / С. В. Карпова// -М.: Издательство „Экзамен", 2005. - 288 с.
3. Шевчук Д. А. Внешнеэкономическая деятельность / Д. А. Шевчук// - Ростов н/Д.: Феникс, 2006.-224 с.

Annotation *Strategic planning is an important element in the system of agricultural enterprises in entering foreign markets. The purpose of planning is to ensure the success of the future potential and achieve their long-term goals of the company.*

In the conditions of market economy activity of enterprises agrarian a sector, which are the producers of agricultural produce on overseas markets is a difficult many-sided process which many factors influence on. An action of many factors is determining and that is why effectiveness to a great extent depends on at the co-ordinated actions of economy on overseas markets.

The strategic planning is very important for all firms which are present at the market. Swingeing majority of the Ukrainian enterprises acknowledge the necessity of development of strategy of development and aspire the scales of the activity to expansion.

Enterprises to function effectively at the international level to develop an exit strategy in foreign markets. Strategic planning provides an opportunity to better understand the environment of their activities, their potential and limitations. Thanks to him, there is a possibility to make decisions based on common priorities, values and objectives, the importance of which is recognized as the whole enterprise and its employees.

Strategic planning is one of the main functions of strategic management. It is a process of decision-making with the strategic foresight (formation strategies), resource allocation of adaptation to the external environment, internal organization. Its mission - to provide innovations and changes in the organization adequately

УДК 338.436

Саковська О.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій
Уманський національний університет садівництва

СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КООПЕРАТИВІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Анотація. *В статті проаналізовано основні етапи розвитку та функціонування кооперативних структур. Розглянуто особливості створення та діяльності маркетингових кооперативів, визначено передумови і перспективи їх розвитку в аграрній сфері України. Встановлено, що однією із характерних ознак кооперативного підприємства виступає провадження спільної для всіх його членів політики, досягнення загальних цілей та вирішення узгоджених завдань. Отже, маркетингові кооперативи створюються в першу чергу для представлення інтересів виробників сільськогосподарської продукції перед іншими учасниками ринку. Тому доцільно розглянути як співвідносяться інтереси такого об'єднання (його членів) з іншими учасниками ринкових відносин, а також між учасниками в самому об'єднанні.*

Ключові слова: *кооперація, дослідження ринку, конкуренція, інфраструктура, канали реалізації, маркетингові кооперативи, якість.*

Постановка проблеми. Світовий і вітчизняний досвід розвитку сільського господарства показує доцільність створення кооперативних структур в аграрному виробництві. Не дивлячись на очевидні переваги кооперації в країнах з розвинутою економікою, в Україні кооперативний рух так і не набув належного визнання. Проте, кооперація – один із найбільш реальних та доступних для сільськогосподарських виробників шляхів вирішення проблеми.

Кооперація сприяє розвитку ринкової конкуренції на аграрних ринках. З поступовим розвитком ринкових відносин роль і значення сільськогосподарської кооперації в світі не зменшується. Кооперація виконує не тільки вагому виробничу функцію, але є частиною соціального життя сільського населення. У зв'язку з цим дослідження закономірностей створення та функціонування маркетингових кооперативів, оцінка наслідків ведення виробництва й виявлення їх впливу на розвиток сільського господарства стають особливо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу особливостей розвитку та функціонування кооперативних структур, в тому числі створення маркетингових кооперативів в сільському господарстві, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід назвати В.К. Збарського, В.В. Зіновчука, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяка, Л.В. Молдаван, А.О. Пантелеймоненка, П.Т. Саблука, О.В. Чаянова, О.Г. Шпикуляка, В.В. Юрчишина й інших авторів.

Разом із тим питання кооперації, створення маркетингових кооперативів і їх роль в забезпеченні ефективного розвитку сільського господарства на інноваційній основі розкриті недостатньо. Необхідність їх дослідження полягає у впливі кооперативних форм господарювання на стійкість, адаптивність і економічний ріст сільськогосподарського виробництва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття особливостей створення та функціонування маркетингових кооперативів, визначення передумов і перспектив їх розвитку в аграрній сфері України.

Виклад основного матеріалу. Про те, що кооперація є поширеною формою економічних взаємовідносин в аграрному секторі свідчить той факт, що кооперативним рухом охоплене повністю сільське господарство Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Ісландії, Нідерландів, Японії, Китаю, Франції, ФРН і ін. У більшості країн провідну роль кооперація відіграє у сфері економічних зв'язків сільськогосподарських виробників із суміжними галузями економіки.

Світовий та вітчизняний досвід свідчать, що навіть ті сільськогосподарські товаровиробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуючись у кооперативи, створюють впливову економічну силу, здатну вирішувати їх спільні проблеми. Кооперація дійсно стала основною ознакою діяль-

ності агропромислового комплексу в багатьох країнах світу.

У Франції та скандинавських країнах дев'ять із десяти фермерів є членами обслуговуючих кооперативів. Високий рівень участі фермерів у кооперативах також спостерігається в Нідерландах, Німеччині, Ірландії, Японії, США, Канаді та багатьох інших країнах. У Швеції, Данії, Фінляндії на кооперативи припадає до 85% збуту фермерської продукції, до 60% − постачання фермерам засобів виробництва. У Франції фермери через кооперативи переробляють і продають 45% овочів [1-3].

Кооперативи забезпечують своїм членам:

• можливість формування великих товарних, в тому числі експортних, партій товару;

• економію трансакційних витрат;

• власний контроль за рухом продукції на усіх ланках маркетингового ланцюга (від виробника до кінцевого споживача);

• формування партій товару для конкретного замовника за вимогами стандартів і технічних умов сертифікації продукції та з урахуванням можливостей допоміжної інфраструктури, в тому числі експортної;

• адекватне реагування на сигнали ринку та митно-тарифні і нетарифні регуляторні заходи держави, що вживаються нею з метою захисту внутрішнього ринку і гарантування національної продовольчої безпеки в цілому;

• уникнення надмірної кількості посередницьких структур між сільськогосподарськими товаровиробниками і кінцевими споживачами, що сприяє формуванню конкурентоспроможної ціни на продукцію [4].

Частка кооперативів, що займаються переробною та заготівельно-збутовою діяльністю, відносно мала. Згідно з оперативними даними управлінь агропромислового розвитку райдержадміністрацій станом на 01.06.2011 р. в Черкаській області створено 47 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. За видами діяльності: 10 – багатофункціональних, 23 –молочарських, 6 – з обробітку землі та збирання врожаю, 2 – переробних та 5 – заготівельно-збутових [5]. Проте, станом на 01.01.2013 р. в Черкаській області було зареєстровано 48 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а на 01.07.2013 р. їх кількість становила 46 [6].

Наведені дані свідчать, що процес становлення обслуговуючої кооперації на Черкащині знаходиться на початковому етапі. За період, що минув після прийняття Закону України „Про сільськогосподарську кооперацію" [7], кількість їх не змінювалась і постійно знаходиться на стабільно низькому рівні.

Головним чинником підвищення ефективності кооперативних підприємств має стати добре налагоджений маркетинг, стратегічним завданням якого є задоволення платоспроможного попиту, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та отримання підприємством прибутку. В сільськогосподарських підприємствах, які є членами інтегрованих маркетингових формувань, замість служби маркетингу можна створити невелику групу або раду з маркетингу. Першим аспектом діяльності маркетингового кооперативу є організація групової роботи дрібних власників – господарств населення та фермерських господарств. Працюючи спільно у кооперативі, власники паїв мають можливість досягти певних ринкових переваг, яких вони не можуть досягти, працюючи індивідуально.

Через мережу кооперативів формуються великі товаропотоки для переробних підприємств, може бути запроваджене зберігання, переробка власної продукції з відповідною логічною інфраструктурою, ефективніше просування своєї продукції підприємствам роздрібної торгівлі та кінцевому споживачеві. При цьому створюють додаткові переваги на ринку, що забезпечують вищі прибутки протягом року та ефективніше використання власного ресурсного потенціалу.

Маркетингова служба забезпечує структурні підрозділи як первинною, так і вторинною інформацією про стан зовнішнього середовища, запити споживачів, структуру споживання, вимоги споживачів, стадії життєвого циклу товару. У зв'язку із цим основне завдання служби маркетингу полягає в тому, щоб забезпечити орієнтацію підприємства на споживача, його потреби і запити, здійснювати моніторинг конкурентів, визначати слабкі та сильні сторони та надавати

інформацію іншим підрозділам підприємства.

Персонал служби маркетингу, проводячи свою діяльність у взаємозв'язку з усіма функціональними підрозділами кооперативу (підприємства), отримує від них внутрішню інформацію про фінансові результати, рух товарів, структуру витрат та ін.

Маркетинговий підрозділ (спеціалісти з виробництва та реалізації продукції) здійснюють пошук виробників матеріальних ресурсів і вивчають одержану інформацію. На зборах правління приймає остаточне рішення про місце купівлі того чи іншого матеріального ресурсу. Виявивши найбільш вигідних постачальників, з ними укладають договори на постачання сировини, матеріалів і ін. Перед укладанням договорів на поставку матеріальних ресурсів збирають інформацію про загальну їх потребу, проводять загальні збори всіх членів кооперативу, де повідомляють про постачальників і закупівельні ціни.

Організаційна схема діяльності маркетингового кооперативу представлена на рис. 1.

Рис. 1. Організаційна схема регіонального сільськогосподарського маркетингового кооперативу

Джерело: авторська розробка.

Через кооператив планується здійснювати тендерну закупівлю добрив. Після поставки матеріальних ресурсів на склад кооперативу відповідно до своїх заявок підприємства отримують необхідні для виробництва продукції ресурси за принципом кредитування без попереднього внеску. Кошти за надані ресурси виробник повертає після реалізації продукції. Діяльність сільськогосподарського виробничо-збутового кооперативу з вирощування і реалізації сільськогосподарської продукції передбачає певну сукупність організаційних заходів. Закупівля засобів захисту рослин, палива, запасних частин, техніки на вигідних партнерських умовах планується через кооператив. У процесі роботи кооперативу з'явиться попит на консультаційні послуги дорадчої служби серед виробників сільськогосподарської продукції, особливо від фермерів і власників

господарств населення щодо застосування нових перспективних сортів та гібридів сільськогосподарських культур, інноваційних технологій вирощування та ін. Дорадча служба працює на базі наукових установ та інших закладів. Співпраця маркетингового кооперативу та дорадчої служби полягає в:

наданні практичної допомоги виробникам сільськогосподарської продукції в освоєнні методів прибуткового господарювання в умовах ринкової економіки;

підвищенні рівня знань і практичних навичок виробників сільськогосподарської продукції і сільського населення шляхом активного навчання, демонстраційних показів, надання інформації і ін.;

наданні індивідуальних порад господарствам населення з питань маркетингу, менеджменту, застосування сучасних технологій;

сприянні органам виконавчої влади та місцевого самоврядування у реалізації державної політики у сільських регіонах і громадах;

вивченні та впровадженні прогресивних технологій та інновацій.

Крім того, маркетинговий кооператив створює власний логістичний ланцюг, що дозволить при власній кооперативній логістиці на кожному з етапів ланцюга: поле – кооператив – експертна служба з оцінки якості сільськогосподарської продукції – логістичний центр – споживач встановити об'єктивну ціну і досягти вільний доступ на ринок, у тому числі і закордонний.

Експертна служба з оцінки якості сільськогосподарської продукції розробляє внутрішні стандарти якості і контролює якість продукції на всіх етапах – виробництво, зберігання, транспортування та ін. – на предмет наявності в них пестицидів, нітратів, генетично-модифікованих організмів та ін.

Запропонована організаційна схема регіонального сільськогосподарського маркетингового кооперативу набуває рис ділової партнерської системи, оскільки на шляху руху сільськогосподарської продукції від виробників до споживачів в єдиному комплексі кооператив охоплює всі ланки аграрного комплексу: виробники – кооператив – постачальники – експертна служба з оцінки якості – логістичний регіональний центр. У формуванні собівартості сільськогосподарської продукції беруть участь постачальники добрив, засобів захисту рослин, палива, запасних частин, техніки, безпосередньо виробники сільськогосподарської продукції, бюро з якості, логістичного центру та ін. У цьому випадку партнерська система за умов наявності власних виробників, постачальників, наукових установ, у тому числі з оцінки якості сільськогосподарської продукції, власних логістичних структур, може гідно конкурувати з такими ж партнерськими мережами. Тоді конкурентом є вже не кооператив, а загальна партнерська мережа.

Висновки. Вважаємо за доцільне запропонувати по кожній області в Україні, залежно від основних напрямів діяльності, спроектувати свої моделі формування маркетингових кооперативів. Сьогодні на базі ще не задіяного майна сільських споживчих товариств та їх спілок можна створити збутові кооперативи, відновити на кооперативних засадах склади і бази, сховища для зберігання сільськогосподарської продукції.

Список літератури:

1. Черевко Г.В. Фермерська кооперація в зарубіжних країнах / Г.В. Черевко // Львів – Дубляни, 1994. – 32 с.
2. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук // К.: Логос, 1996. – 224 с.
3. Молдаван Л.В. Роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у процесі реорганізації КСП / Л.В. Молдаван // К.: Тасіс, 2000. – 52 с.
4. Сільськогосподарські кооперативи / Аграрний сектор України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agroua.net/economics/ documents/.
5. Офіційний сайт Черкаської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oda.ck.ua/?lng=ukr&article.
6. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху: практичний посібник / І.Ф. Томич, Р.Я. Корінець, М.П. Гриценко. – К.: ТОВ „ВП"ЕДЕЛЬВЕЙС", 2013. – 96 с.
7. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 липня 1997 р. (у редакції Закону від 20.11.2012 № 5495-VI) / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261.
8. Розвиток обслуговуючої кооперації в сільському господарстві: моногр. / за ред. проф. В. Збарського. – К.: ННЦ „ІАЕ", 2010. – 224 с.

Annotation.

Problem statement. *The article analyzes the main stages of development and functioning cooperative structures. Peculiarities of creation and activities of marketing cooperatives are considered, prerequisites and prospects of development in the agricultural sector of Ukraine are defined. Cooperation executes not only significant production function, but it is a part of the social life of the rural population. In this regard studying patterns of creation and functioning marketing cooperatives, impact assessment of doing production and identifying their impact on rural development are particularly relevant.*

Research results. *It was established that one of the characteristic features of the cooperative enterprise is the common proceeding of policy for all its members, achieving common goals and solution of agreed objectives. Thus, marketing cooperatives are created primarily to represent interests of agricultural producers to other market participants. Therefore, the article discusses the correlation between interests of the association (its members) and other members of a market economy, as well as between the participants in the association. Organizational chart of marketing cooperative activities is presented.*

Conclusions. *We consider it appropriate to offer to each region in Ukraine, according to the main activities, design your models of forming marketing cooperatives. Today on the basis of not involved property of rural consumer societies and their unions you can create marketing cooperatives, restore warehouses, stocks and storages on a cooperative basis for storing agricultural products.*

Keywords: *cooperation, market research, competition, infrastructure, sales channels, marketing cooperatives, quality.*

УДК 631.153

Серських Н.С.
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Таврійський державний агротехнологічний університет

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Анотація. *В статті проаналізовано динаміку користувачів мережі Інтернет в Україні. Розглянуто електронну комерцію з точки зору маркетингових стратегій підприємств. Визначено можливості та переваги, які надає комерція в мережі Інтернет., Розкрито принципи зниження торговельних витрат за допомогою мережі Інтернет. Обґрунтовано перспективи застосування електронної комерції на підприємствах аграрного сектору.*

Ключові слова. *Електронна комерція, e-commerce, електронний бізнес, маркетингова стратегія,торговельні витрати, операційні витрати.*

Постановка проблеми. Розвиток електронної комерції в Україні вимагає від товаровиробників не тільки застосування принципово нових підходів до ведення бізнесу, але й ставить перед ними та науковцями багато запитань. Які саме інструменти електронної комерції є доречнішими? Яку стратегію обрати? Які бізнес моделі потрібні для тих чи інших видів сільськогосподарської продукції? Який вплив здійснює електронна комерція на виробничі та переробні сільськогосподарські підприємства, особисті підсобні господарства, ринки? Що повинні зробити аграрії-лідери, щоб приймати участь в процесі електронної комерції? Та багато інших. Цей перелік питань дає основу для аналізу ситуації, можливість для прогнозів та рекомендацій, а також величезний простір для досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато зарубіжних та вітчизняних авторів, серед яких Ф. Дулі, Ф. Котлер, Дж. Хендерсон, Р. Мюлер, А Войчак, А. Павленко, А. Юрасов, та інші, вивчали електронну комерцію та особливості її застосування в аграрній сфері, велика кількість праць також присвячено Інтернет-маркетингу. Разом з тим, сучасні економічні умови потребують більш інтенсивного вивчення питань функціонування електронної комерції у сільськогосподарських бізнес-формуваннях, особливо в теперішньому агресивному конкурентному середовищі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування впровадження електронної комерції на підприємствах аграрної сфери як пріоритетного напряму стратегії їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтернет має неабиякий вплив на всі сучасні економічні процесі, так чи інакше, будь-який бізнес пов'язаний із Всесвітньою мережею. З моменту реалізації концепції глобалізації, яка стала можливою завдяки розвитку Інтернет та електронної торгівлі, кількість користувачів останніми роками стрімко збільшилася. На рисунку 1 ми бачимо рейтинг європейських країн за кількістю користувачів мережі Інтернет [9]. Наявність України в цьому рейтингу дає право стверджувати, що електронний ринок та електронний бізнес розвиваються і в нашій країні.

Спираючись на дані Державного комітету статистики України [8] та досліджень сайту internetworldstats.com [9] ми склали таблицю динаміки зростання користувачів мережі Інтернет в Україні. З 2006 року кількість користувачів Інтернет збільшилась майже в 93 рази, з 200 тис. до 18,5 млн. Явні стрибки помітні в період 2000-2006 рр. та 2006-2009 рр. приріст аудиторії за ці два періоди склав 5,1 та 5,9 млн. осіб відповідно. З 2010 по 2014 рр приріст дещо сповільнився, але продовжує зростати.

Кількість Інтернет користувачів надано загалом по Україні, виокремити сільськогосподарський сектор доволі важко, але ми вважаємо, що загальноукраїнська тенденція збільшення інтересу до сучасних комунікаційних мереж стосується бізнес-формувань всіх сфер та рівнів.

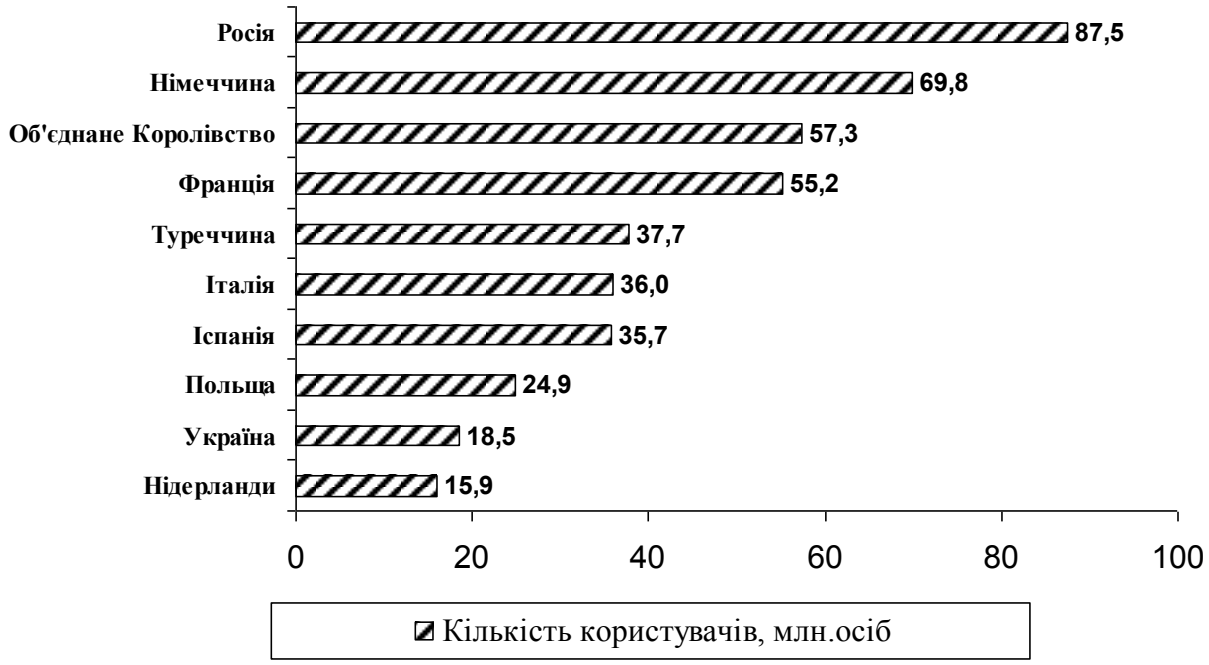


Рис. 1 Рейтинг країн Європи за кількістю користувачів мережі Інтернет [interworldstats.com]

Таблиця 1

Динаміка зростання Інтернет-аудиторії в Україні

Роки / Показник	2000	2006	2009	2010	2011	2012	2013
Користувачі, млн. осіб	0,2	5,3	11,2	15,3	16,7	17,4	18,5
Населення, млн. осіб	49,1	46,1	46,1	45,6	45,5	45,6	45,6
% до населення	0,4	11,5	24,3	33,5	36,7	38,2	40,5

[Авторська розробка]

Під електронною комерцією розуміють «…будь-яку форму бізнес-операцій, в яких сторони взаємодіють за допомогою електронних засобів зв'язку, а не за допомогою фізичного контакту» [5, с.7], «операції з купівлі-продажу або здійснення інших угод за допомогою мережі Інтернет, коли право власності на товар переходить через комп'ютерно-опосередковані мережі». На нашу думку, під електронною комерцією слід розуміти будь-яку ділову активність між різними типами організацій або приватними особами в мережі Інтернет з використанням електронних засобів комунікацій.

Конкуренція на міжнародному рівні, наявність товарів іноземного виробництва на українському ринку, зниження конкурентоздатності вітчизняної продукції обумовлюють необхідність розробки нових стратегічних підходів до ведення бізнесу. Грамотна стратегія – важливий інструмент виживання та функціонування аграрних підприємств в умовах сучасного конкурентного середовища.

В науковій економічній літературі виокремлюються наступні види стратегій підприємств:

- стратегія виживання;
- стратегія сталості (стабілізації);

- стратегія розвитку.

Стратегія виживання, або скорочення зазвичай використовується в кризових умовах, коли інфляція та нестабільність не дозволяють підприємству нормально функціонувати.

Стратегію стабілізації обирають підприємства із стабільним характером діяльності та доходів, коли всі сили та ресурси спрямовані на підтримку вже досягнутих результатів.

Стратегія розвитку, або зростання передбачає збільшення підприємства за допомогою інтеграції, диверсифікації та/або інтенсифікації [3, с.14]. Саме вона має бути пріоритетною для аграрних підприємств, які намагаються підвищити власну конкурентоспроможність. За умов використання даної стратегії підприємство може збільшити масштаби діяльності, розширити технологічні можливості, залучити нові групи споживачів тощо [4, с. 35]. На нашу думку, перераховані заходи стають більш перспективними за умов, застосування інструментів електронної комерції , як одного з можливих напрямів стратегії розвитку підприємств аграрного сектору.

Участь в електронній комерції передбачає, що і покупці, і продавці мають доступ до Інтернету, і що вони здатні ефективно використовувати необхідне обладнання та програмне забезпечення. Принаймні один з учасників процесу повинен мати веб-сайт. як правило, це або покупець сільськогосподарської продукції, або продавець ресурсів. Виробникам для участі в електронній комерції достатньо мати можливість вільного доступу до мережі.

Дуже важко отримати реальне уявлення про учасників електронної комерції в аграрному секторі. Наприклад, при запиті в пошуковому редакторі Google «купити зерно оптом Україна» відкриваються близько 456 посилань. При цьому, тільки близько 50 сторінок належать українським трейдерам.

Керівники великих сільськогосподарські підприємств давно зрозуміли необхідність створення та підтримки веб-сторінок в мережі Інтернет, але, останніми роками, зростає кількість сайтів середніх та малих підприємств аграрного сектору, в т.ч. фермерських господарств.

Дрібні сільськогосподарські підприємства, як решта бізнесу, зіткнулися з необхідністю змінювати підходи до їхніх бізнес-моделей в умовах стрімкого розвитку технологій електронної комерції (E-commerce). Вона дає безліч можливостей серед яких можна виділити наступні:

швидке поширення інформації про товари та послуги;

зв'язок із потенційними партнерами в режимі 24/7;

зниження витрат на рекламу, просування та логістику;

доступ до світових цін на сільськогосподарську продукцію в режимі реального часу;

пошук партнерів в будь-якій країні;

складання угод, підписання паперів;

оформлення та передача фінансової звітності за допомогою цифрового підпису;

проведення миттєвих грошових та інших трансакцій.

Перераховані можливості набувають особливої актуальності в умовах глобальної міжнародної конкуренції. Зупинимось на них детальніше .

Звичайна угода між продавцем та покупцем включає в себе інформацію, товар та гроші, відображені фізично. Тобто товар, який можна подивитись, торкнутись, оцінити за допомогою зору, та гроші – паперові або металеві, в якості засобу платежу. В електронній комерції вся інформація, гроші, а іноді навіть товари перетворюються на комбінації цифр або бітів, які можуть бути відправлені через Інтернет на великі відстані зі швидкістю світла, при нульовій граничної вартості.

Інтернет може знизити операційні витрати за рахунок зниження торгових витрат, операційних витрат, або й тих й інших. Торгівельні витрати знижуються, коли полегшується пошук покупців і продавців, коли стають доступними переговори між географічно віддаленими учасниками угоди, коли спрощується контроль за процесом купівліпродажу. Коли операції пов'язані з товарами, які можуть бути оцифровані, (наприклад гроші, інформація або права та зобов’язання), трансфертні витрати превалюють над іншими торгівельними витратами. Крім того, оскільки витрати на зв'язок в Інтернеті в основному залежать від об'єму да-

них і відстані між відправником і приймачем, географічна відстань не має значення для процесу пошуку партнерів і безпосередньо переговорів.

Отже, зниження витрат, вихід на нові ринків збуту, залучення нових споживачів, використання передових інформаційних технологій є ознаками стратегії зростання (розвитку). Ряд певних можливостей для реалізації цієї стратегії відкриває електронна комерція.

Звичайно, існує безліч проблем ведення електронного бізнесу, з якими стикаються вітчизняні сільгоспвиробники. Найважливішою з них є відсутність вільного доступу до Всесвітньої мережі через низький рівень комп'ютерізації та брак спеціальних освітніх програм для працівників аграрного сектору. Але вирішення зазначених проблем - питання часу.

Висновки. Для сільськогосподарських виробників Інтернет та електронна комерція відкривають нові унікальні форми бізнес-транзакцій. Ми маємо на увазі, що зараз, як ніколи, набуває актуальності ведення бізнесу із акцентом на управління ланцюгами поставок. Цей ланцюг включає: виробництво, обговорення умов, укладання угод, логістику, просування, фінансування та інформацію. Всесвітня мережа Інтернет надає виключну можливість зниження витрат на кожній з ланок, і в свою чергу, це зниження призводить до вивільнення ресурсів на розвиток підприємства.

З точки зору маркетингу та стратегічного планування, використання електронної комерції може та має стати пріоритетним напрямом при розробці загальної стратегії підприємств, з використанням всіх конкурентних переваг та можливостей, які надає електронний бізнес.

Список літератури

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ./ Ф. Котлер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
2. Павленко А. Ф. Маркетинг / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Е. Портер ; [пер. З англ. А. Олійника, Р. Скільського]. – К.: Основи, 1998, - 390 с
4. О'Шонесси Дж. Конкурентний маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси ; [пер. с англ. Под ред. Д.О. Ямпольской]. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
5. Юрасов А. В. Электронная коммерция: Учеб. пособие. / А.В. Юрасов – М.: Дело, 2003. – 408 с.
6. Henderson J. Adoption of E-Commerce Strategies for Agribusiness Firms [Електронний ресурс] / J. Henderson, Dooley F., Akridge J. // Research – Режим доступу: http://agribusiness.purdue.edu/resources/adoption-of-e-commerce-strategies-for-agribusiness-firms
7. Mueller R. EmergentE-CommerceinAgriculture [Електронний ресурс] / R. Mueller // AIS Issue Brief – 2000 - №14 – Режим доступу: http://aic.ucdavis.edu/oa/brief14.pdf
8. Чисельність населення на 1 листопада 2014 року та середня чисельність за січень—жовтень 2014 року : дані Державної служби статистики України. — Режим доступу: http:// ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/ds/kn/kn_u/kn1113_u.html.
9. Internet Top 10 Countries in Europe, June, 30, 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://internetworldstats.com/stats4.htm

Summary.

The development of e-commerce in Ukraine requires from producers not only the use of innovative approaches to business, it also makes them search for answers to many questions: Which tools are most appropriate to e-commerce? What strategy should be chosen? What business models are needed for certain agricultural products? etc. This list of questions provides a basis for analyzing the situation, the possibility for forecasts and recommendations, as well as a huge space for scientific research.

Since e-commerce is still evolving, it is too early for definite answers. Investigation of current practices, however, suggests that distinct patterns are emerging in agricultural e-commerce and this may help us foretell the future developments and impacts of this new way of doing business.

The article aims to study the implementation of e-commerce at enterprises in agricultural areas as a priority direction of their development strategies.

Small farms, as well as the other forms of business, face the need to change their approaches to business models according to the rapid technological development of electronic commerce (E-commerce). It provides various opportunities, such as:

- Rapid dissemination of information about goods and services;

- Communication with potential partners 24 hours a day, 7 days a week;

- Reducing expenses on advertising, promotion and logistics;
- Access to world agricultural prices in real time;
- Search for partners in any country of the world;
- Drawing up contracts, signing papers;
- Registration and transfer of financial statements with the digital signature;
- Transfer of instant cash and other transactions.

Thus, cost reduction, access to new markets, attraction of new customers, the use of advanced information technologies are the signs of growth strategy (development). A number of specific opportunities for implementation of this strategy are opened up by e-commerce.

In terms of marketing and strategic planning, e-commerce can and should be a priority when developing the overall strategy of enterprises, using all the competitive advantages and opportunities offered by e-business.

Key words: *e-commerce, e-business, marketing strategy, trading costs, transaction costs*

УДК 330.341.1

Хацер М.В., к.е.н., доц.
Запорізька державна інженерна академія
Абубекерова А.З., к.е.н.
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОМИСЛОВЕ ПІДПРИЄМСТВО В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. *У статті критично оцінена класифікація факторів впливу на промислове підприємство, що надана як вітчизняними, так і закордонними вченими та запропоновані нові ознаки класифікації з врахуванням особливостей здійснення фінансового – господарської діяльності такими підприємствами за умов трансформації економіки України. Для вітчизняних промислових підприємств пропонуються наступні класифікаційні ознаки факторів впливу: по відношенню до підприємства, в залежності від специфіки прояву, по масштабам, за проблематикою, за структурою відносин у соціально – економічній системі (промисловому підприємстві), за безпосередніми причинами виникнення, за передбачуваністю, за строками впливу на підприємство.*

Ключові слова: *класифікація, промислове підприємство, трансформація економіки, фактори впливу.*

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство, що функціонує на ринку є відкритою системою, тобто на нього впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. При цьому, фактори зовнішнього впливу здебільшого носять негативний характер та дестабілізують фінансово – господарську діяльність підприємств. Фактори внутрішнього впливу можуть виступати для суб'єктів господарювання у трьох аспектах: компенсуючи до негативних зовнішніх факторів, фактори негативного впливу та фактори позитивного впливу. Ефективне функціонування підприємств на ринку (взаємодія з оточуючим середовищем) можливе тільки при виявленні та постійному моніторингу появи нових факторів впливу. Слід зазначити, що для промислових (виробничих) підприємств робота по виявленню, оцінці, усуненню негативного впливу факторів носить особливий характер із–за їх розмірів та наявності розвиненого виробництва продукції. Особлива увага роботі на підприємствах промисловості по виявленню факторів впливу повинна приділятись у періоди трансформації економіки держави, оскільки, трансформаційні процеси породжують нові фактори, наразі ті, які до цього часу у практиці господарювання не зустрічались.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематики виявлення, характеристики та оцінки факторів впливу на промислові підприємства торкалась у своїх дослідження досить велика кількість як вітчизняних, так і закордонних вчених, серед яких можемо зазначити: Васильєву Н. А., Матеуш Т. А., Миронова М. Г., Осовську Г.В., Фролову Т.А. та ін.

Однак, слід зазначити, що в рамках вирішення проблем виявлення, характеристики та оцінки факторів впливу на промислові підприємства досить слабо розкрита складова впливу трансформаційних процесів в економіці на появу нових факторів.

Метою статті є охарактеризувати фактори впливу на промислові підприємства в умовах трансформації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Без врахування факторів впливу на фінансово – господарську діяльність промислових підприємств неможливо управляти даною діяльністю ефективно, що негативно відіб'ється на фінансових результатах їх роботи.

При цьому, слід зазначити, що термін «фактор» (лат. «facere» – «діяти», «виробляти», «примножувати») трактується у економічній літературі як умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; чинник [1].

Більшість науковців при розробці проблематики факторів впливу на підприємства, у тому числі промислові виходять з поділу їх на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища [2, 3, 4].

Підтримуючи такий поділ, автор вважає його недостатнім у сучасних умовах трансформації економіки України.

Для використання на промислових підприємствах України пропонується наступна класифікація факторів впливу:

1. По відношенню до підприємства – зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори – це всі умови та фактори, які виникають незалежно від діяльності суб'єкта господарювання та мають суттєвий вплив на нього.

Зовнішні фактори поділяють на дві групи:

Фактори опосередкованого впливу (макрооточення):

а) стан економіки країни;

б) політико-правові відносини;

в) ефективність державного регулювання економіки;

г) рівень науково – технічного прогресу (НТП);

д) рівень соціального розвитку;

ж) стан культури, ціннісних орієнтацій в суспільстві;

з) дієвість профспілок, партій і громадських організацій;

е) демографія;

к) природні умови;

л) екологія;

м) міжнародне становище;

н) надзвичайні обставини, яким не могли запобігти керівники (форс-мажор).

2) Фактори прямого впливу (безпосереднє оточення):

а) конкуренти і конкурентне середовище в цілому;

б) покупці;

в) постачальники;

г) контрагенти;

д) місцеві органи профспілок, партій, громадських організацій;

ж) місцеві органи влади;

з) контактні аудиторії.

Внутрішні фактори - це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні і слабкі сторони і, значною мірою, ефективність діяльності промислового підприємства.

До внутрішніх факторів промислового підприємства відносять:

а) його виробничий потенціал;

б) кадрово-управлінський потенціал;

в) конкурентоспроможність продукції і конкурентний потенціал;

г) організація маркетингу і збуту;

д) фінансовий стан;

е) ефективність виробництва;

є) стратегія, місія і цілі;

ж) організаційна структура і культура;

з) організація виробництва і праці;

к) мотиваційні механізми;

л) екологічність виробництва;

м) соціальна ефективність;

н) імідж підприємства.

2. В залежності від специфіки прояву – об'єктивні, суб'єктивні.

Об'єктивні фактори пов'язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації, а також з впливами зовнішнього середовища промислових підприємств.

Суб'єктивні фактори пов'язані з фінансово – господарською діяльністю як промислових підприємств в цілому, так і їх структурних підрозділів або окремих співробітників.

3. По масштабам – загальні і локальні.

Загальні фактори охоплюють всю соціально-економічну систему (промислове підприємство).

Локальні - тільки її частину (філія, підрозділ, група працівників, працівник).

4. За проблематикою – макро- і мікрофактори.

Макрофакторам властиві досить великі обсяги і масштаби проблематики (стан економіки, інфляція, валютні курси та ін.).

Мікрофактори охоплює тільки окрему проблему чи групу проблем (фінанси підприємства, виробництво, економічна культура на підприємстві та ін.).

3. За структурою відносин у соціально-економічній системі (промисловому підприємстві):

1). Економічні фактори (виробництво і реалізація товару, взаємини економічних агентів, неплатежі, втрати конкурентних переваг, банкрутство й ін.).

У групі економічних факторів окремо можна виділити фінансові фактори. Вони характеризують стан фінансової системи чи фінансові можливості фірми (відносини з приводу кредитів, депозитів, інвестицій та ін.).

2). Соціальні фактори – характеризують інтереси різних соціальних груп чи утворень: працівників і роботодавців, профспі-

лок і підприємців, працівників різних професій, персоналу і менеджерів та ін.

Особливе становище в групі соціальних факторів займають політичні фактори (взаємовідносини між гілками влади, законодавство, відношення владних структур до бізнес середовища та ін.).

3). Організаційні фактори стосуються поділу й інтеграції діяльності, розподілу функцій, регламентації діяльності окремих підрозділів, відділення адміністративних одиниць, регіонів, філій чи дочірніх фірм.

4). Психологічні фактори - це фактори, що випливають з психологічного стану людини. Вони виявляються у вигляді стресу, що набуває масового характеру, у виникненні почуття невпевненості, паніки, страху за майбутнє, незадоволеності роботою, правовою захищеністю і соціальним станом. Це фактори, що враховують соціально-психологічний клімат у суспільстві, колективі чи окремій групі на підприємстві.

5). Технологічні фактори – стосуються нових технологічних ідей в умовах явно вираженої потреби в нових технологіях (інновації, технологія, підготовка персоналу підприємства до оволодіння технологією та новими розробками).

4. За безпосередніми причинами виникнення фактори розділяються на природні, суспільні, екологічні.

Перші викликані природними умовами життя і діяльності людини. До таких факторів належать землетруси, урагани, пожежі, кліматичні зміни, повені, погодні умови та ін. Усе це не може не відбиватися на фінансово – господарській діяльності промислових підприємств.

Суспільні фактори викликані взаємовідносинами у суспільстві (війни, страйки, рівень освіти та ін.).

У сучасних умовах велике значення має розуміння і розпізнавання факторів взаємин людини з природою - екологічних. Це фактори, що виникають при зміні природних умов, викликаних діяльністю людини, - виснаження ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виникнення небезпечних технологій і т. ін.

5. За передбачуваністю фактори також можуть бути передбачуваними (закономірними) і несподіваними (випадковими).

Передбачувані фактори проявляються як етап розвитку, вони можуть прогнозуватися і викликаються об'єктивними причинами.

Несподівані фактори часто бувають результатом чи грубих помилок в управлінні, чи яких-небудь природних явищ, чи економічної залежності, що сприяє розширенню і поширенню локальних факторів.

6. За строками впливу на підприємство виділяють:

– короткострокові (до 1 року);

– середньострокові (від 1 року до 3 років);

– довгострокові (від 3 років до 10 років);

– постійно діючі.

Наведена вище класифікація факторів впливу на промислове підприємство дозволить даним суб’єктам господарювання підвищити ефективність розробки та реалізації власних стратегій розвитку, а також дозволить більш оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, що у свою чергу повинно позитивно вплинути на результати їх фінансово – господарської діяльності, зменшити їх втрати та збитки і надати їм додаткові ресурси для розвитку.

Висновки. В рамках проведеного дослідження автор навів класифікацію та охарактеризував фактори впливу на промислові підприємства в умовах трансформації економіки України. При цьому, на додачу до поділу факторів впливу у відповідності з класичною ознакою по відношенню до підприємства (зовнішні і внутрішні), були додані додаткові ознаки, а саме: в залежності від специфіки прояву; по масштабам; за проблематикою; за структурою відносин у соціально-економічній системі (промисловому підприємстві); за безпосередніми причинами виникнення; за передбачуваністю; за строками впливу. Дана класифікація факторів впливу дозволить промисловим підприємствам, на думку автора, підвищити ефективність власної фінансово – економічної діяльності.

У подальшому автор вважає за доцільне доповнити наведену вище класифікацію факторів впливу на промислові підприємства України механізмом їх виявлення в умовах трансформації вітчизняної економіки з врахуванням закордонного досвіду.

Література.

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – М.: Азбуковник, 1999. – 944с.
2. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекцій. – Таганрог: ТРТУ, 2005 – 68 с.
3. Васильева Н. А., Матеуш Т. А., Миронов М. Г. Экономика предприятия. – М.: Издательство Юрайт, 2011. — 191 с.
4. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: «Кондор», 2003 —556 с.

Summary. *Any enterprise functioning in the market is an open system. It means that both external and internal factors influence it. At the same time factors of external influence have mostly negative influence and destabilize financial and economic activity of enterprises. Factors of internal influence can be in the form of three aspects for subjects of economic management: compensating negative external factors, negative influence factors, and positive influence factors. Effective operating of enterprises in the market is possible only when new factors of influence are revealed and monitored permanently. It is needed to be said that work connected with revealing, estimation, and elimination of negative influence is special one taking into account their size and presence of developed production of goods. Special attention is to be paid to the work on the enterprises connected with detection of factors of influence during the period of state economic transformation as transformation processes give rise to new factors not found in the process of economic management earlier.*

Classification of factors of influence on the industrial enterprise given by both domestic and foreign scientists is estimated critically in the article. New characters of classification taking into account peculiarities of financial and economic activity in terms of Ukrainian economic transformation are given.

The following classification features and factors of influence for domestic industrial enterprises are given: with respect to the enterprise (external (macro- and direct environment) and internal), depending on the specificity of demonstration (objective and subjective), regarding scales (general and local), range of problems (macro-and micro factors), the structure of social and economic system of industrial enterprise (economic, social, organizational, psychological, and technical), with reference to direct causes of derivation (natural, social, and ecological), to predictability (regular and accidental), to terms of influence on the enterprise (short-term, middle-term, long-term and permanently operating factors).

Key words: *classification, industrial enterprise, economic transformation, factors of influence*

УДК 355.691.32

Шелест Т.М.
ст. викл. кафедри економіки і менеджменту
КДАВТ ім. гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ КЛІЄНТ-СТРАТЕГІЇ МОРСЬКИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Анотація. *Викладено теоретичне обґрунтування важливості впровадження передових прогресивних маркетингових концепцій у взаємовідносини вищого морського навчального закладу з абітурієнтами, були проаналізовані види маркетингових комунікацій та основні елементи комплексу маркетингу взаємовідносин.*

Ключові слова: *клієнт-стратегія, маркетингові концепції, маркетинг взаємовідносин, маркетингові комунікації.*

Постановка проблеми. Вищі морські навчальні заклади (далі ВМНЗ) як і інші навчальні заклади, в умовах конкурентної боротьби, турбуються про забезпечення набору абітурієнтів для заповнення бюджетних і контрактних місць заради кінцевого результату - утримання позицій у рейтингу та одержання прибутку. Залучення максимальної кількості українських і іноземних абітурієнтів є однією з стратегічних цілей навчальних закладів. Тому, важливого значення набуває впровадження клієнтоорієнтованої стратегії на основі маркетингу взаємовідносин ВМНЗ з абітурієнтами і пошук ефективних інструментів їх взаємодії.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженням теоретичних аспектів маркетингу взаємовідносин займаються вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Багієв Г.Л., Тарасевич В.М. [1], Салій В.В., Наумова В.В. [2], Андреев С.Н.[3]. У наукових працях Пейн Э. [4], Карпушко Є. Н. [5] досліджуються особливості клієнтоорієнтованої стратегії та проблеми формування маркетингової стратегії. У публікаціях Ф. Котлера [6], Багієва Г.Л., Тарасевич В.М.[1] та інших викладено теоретичні дослідження і практичний досвід щодо розробки та реалізації маркетингових концепцій, які забезпечать конкурентні переваги всім представникам контактної аудиторії. Проте потребують подальшого дослідження теоретичні засади розвитку системи взаємовідносин ВМНЗ із контактним середовищем.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування і розроблення рекомендацій щодо маркетингових аспектів удосконалення управління взаємовідносин ВМНЗ з потенційними абітурієнтами та іншими контактними аудиторіями.

Викладення основного матеріалу. Реалізація потенціалу України як морської держави передбачає наявність добре функціонуючої системи підготовки моряків. В Україні ВМНЗ вже замислюються над необхідністю впровадження передових прогресивних маркетингових концепцій у свої взаємовідносини з абітурієнтами, як дієвого механізму залучення абітурієнтів і налагодження взаємовідносин з іншими контактними аудиторіями, проте не визначено які форми комунікацій краще застосовувати, не розроблено механізм реалізації цих взаємовідносин, зокрема в морських вищих навчальних закладах.

Загальновідомо, що основна мета діяльності ВМНЗ - це надання освітніх послуг по морським спеціальностям. Але на сучасному етапі розвитку саме в освітній сфері спостерігається висока конкуренція, ВМНЗ змушені змагатися за увагу потенційних абітурієнтів. З огляду на це, сучасні аспекти розвитку клієнтоорієнтованої стратегії набувають великої актуальності. На перший план поступово виходить абітурієнт, а первинною метою – є управління взаємовідносинами, які дозволять ВМНЗ набрати на навчання якнайбільше студентів і побудувати з ними довготривалі і плідні відносини. Споживачі освітніх послуг – це основне джерело створення вартості, а їх вибір – цінна інвестиція, що визначає ефективність діяльності ВМНЗ.

До маркетингових комунікацій навчального закладу, як і будь-якого іншого підприємства, відносяться: реклама, формування суспільної думки, персональні продажі,

стимулювання збуту. Традиційний підхід до процесу маркетингових комунікацій базується на визначенні маркетингових елементів, які можуть допомогти досягнути поставлених поведінських цілей і обираються конкретні маркетингові методи донесення до контактної аудиторії необхідної інформації і стимулів (реклама, маркетинг на основі проведення культурно-масових заходів). Вибір елементів і засобів залежить від низки факторів – цілей комунікації, характеру цільової аудиторії, можливостей навчального закладу.

Доведено, що основними елементами комплексу маркетингу взаємовідносин є: виділення цільових споживачів освітніх послуг, здатних принести ВМНЗ вигоду нематеріального характеру; автоматизація процесу надання довідкової інформації по споживачам, це дозволить впливати на формування їх лояльності та на придбання нових освітніх послуг; розробка комплексу освітніх послуг ВМНЗ з врахуванням індивідуальних потреб і особливостей споживачів (врахування специфіки підготовки фахівців на нафто-танкера, танкера-газовози, танкера-хімовози); визначення можливостей ВМНЗ по створенню і реалізації нових цінностей, які взаємовигідні обом сторонам; управління витратами споживачів, винагорода колективу навчального закладу і споживачів за результатами маркетингу взаємовідносин; організація контролю за платежами споживачів; навчання керівників думати на мові маркетингу і оцінювати діяльність свого навчального закладу очима абітурієнтів і студентів; забезпечення ефективної взаємодії керівництва з потенційними абітурієнтами.

Необхідно зазначити, що діяльність вітчизняних навчальних закладів характеризується значною кількістю проблем, пов'язаних з організацією маркетингової діяльності. Більшість навчальних закладів просто не бачать зв'язку між маркетинговою активністю і обсягами продажу освітніх послуг. Адаптація бізнесу ВМНЗ до сучасних умов повинна будуватися не тільки на скороченні витрат, а керівництво повинно розгледіти перспективу успішності у побудові клієнтоорієнтованого освітнього бізнесу.

Напрями дій що можуть істотно підвищити ефективність освітнього маркетингу шляхом створення позитивного іміджу, пов'язані з впровадженням нових методів організації та управління відносинами ВМНЗ з клієнтами. Клієнт-стратегія передбачає: орієнтацію на утримання клієнтів, індивідуальні комунікації з клієнтами, співпрацю засновану на відносинах [7].

Нами досліджувалися інструменти побудови довгострокової взаємодії ВМНЗ з абітурієнтами та іншими контактними аудиторіями. Практика застосування маркетингу взаємовідносин в закордонних навчальних закладах показує, що там де цей механізм використовується сторони задовольнили взаємодоповнюючі інтереси, при цьому отримали довгострокову платформу для розбудови комунікацій. В процесі дослідженню проаналізовано канали комунікацій, які використовують абітурієнти, зацікавившись конкретним морським навчальним закладом.

Зацікавленість ВМНЗ у абітурієнта обмежена кількістю каналів комунікацій. На даний момент часу абітурієнти можуть задати свої питання за допомогою телефонного зв'язку, в стінах приймальної комісії, а також шляхом відправки свого питання через сайт. Для іноземних абітурієнтів ці канали ще більш обмежені, а питань які потребують відповіді у них більше чим у українських абітурієнтів. Після зарахування абітурієнта інформація, як правило, зберігається на паперових носіях в особистих справах, в картотеці приймальної комісії, деканату та в електронній базі. Багато запитів, які поступають кожного дня в приймальну комісію або деканат, пов'язані з пошуком певної інформації про студентів, а також робота деканату пов'язана з веденням статистики. Це займає багато часу і являє собою доволі трудомісткий процес.

За результатами дослідження бізнесової діяльності ВМНЗ нами доведено недостатній рівень ефективності наявних комунікацій та наголошується на необхідності переведення даних вищих навчальних закладів на інноваційні засоби забезпечення маркетингу взаємовідносин. Інструментом, який допоможе ВМНЗ побудувати управління відносинами з контактною аудиторією може стати програмний продукт NORBIT4EDU.

Він може забезпечити більш ефективну взаємодію та зворотній зв'язок з потенційними абітурієнтами та іншою контактною аудиторією. NORBIT4EDU являє собою канал зв'язку між навчальним закладом та абітурієнтами за допомогою соціальних мереж. Користувачами інформаційної системи є працівники функціональних підрозділів, викладачі, керівництво.

Інтегрувавши в систему управління навчального закладу дане рішення, стає можливим вирішення наступних бізнес-завдань: обмін і розповсюдження інформації серед потенційних абітурієнтів та іншої контактної аудиторії; побудова маркетингових комунікацій ВМНЗ з контактною аудиторією; автоматизація основних бізнес-процесів з базами даних ВМНЗ; популяризація освітніх послуг ВМНЗ та підвищення його іміджу в країні та в світі; виявлення і аналіз потреб контактної аудиторії. Завдяки впровадженню NORBIT4EDU навчальний заклад може отримати сучасний інструмент для взаємодії з абітурієнтами та студентами, розвивати міжнародні зв'язки, розповсюджувати інформацію про себе з метою залучення українських та іноземних студентів.

Можливості, що створює цей програмний продукт для налагодження маркетингу взаємовідносин ВМНЗ, представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Додаткові можливості взаємодії для ВМНЗ на основі NORBIT4EDU

	Характеристика додаткових можливостей взаємодії
1.	Ведення роботи з контактною аудиторією всіма підрозділам ВМНЗ централізовано в єдиному програмному рішенні
2.	Оперативний збір даних за допомогою on-line анкет контактної аудиторії та їх автоматичний аналіз
3.	Типові регламентовані бізнес-процеси ВМНЗ з точками контролю
4.	Обробка і надання інформації з підрозділів в табличному і графічному вигляді
5.	Розповсюдження інформації між студентами про всі навчальні, організаційні, виховні і культурні заходи через смс-розсилку і соціальні мережі
6.	Сегментування контактної аудиторії з точки зору зацікавленості ВМНЗ в кожному
7.	Відстеження відносин з «клієнтом» протягом життєвого циклу моряка

Джерело: Сформовано автором на основі [8].

Необхідно відмітити, що на відміну від традиційної структури навчальних закладів, де всі відділи працюють по вертикальній ієрархічній лінії, клієнт-стратегії передбачають горизонтальний зв'язок між всіма відділами, які здійснюють основні функції по обслуговуванню контактної аудиторії. Для створення сприятливого клімату перехід на клієнт-стратегію із застосуванням NORBIT4EDU необхідно здійснювати поетапно, з поступовим перерозподілом навантаження і функцій, щоб кардинально не порушувати звичний хід бізнес-процесів у навчальному закладі. Таким чином, запровадження сучасної клієнт-стратегії, що передбачає використання NORBIT4EDU, дозволяють суттєво підвищити загальний рівень функціонування ВМНЗ.

Висновки. Основою посилення конкурентних переваг ВМНЗ є забезпечення збалансованості бажань клієнтів та власних можливостей. Інтеграція в систему управління ВМНЗ клієнт-стратегії через налагодження маркетингу взаємовідносин на основі програмного рішення NORBIT4EDU сприятиме оптимізації системи управління, удосконаленню взаємодії навчального закладу із зовнішнім клієнтським середовищем та обумовлюватиме якісні трансформації в системі ВМНЗ, що є однією з засад інноваційного розвитку вітчизняного економічного простору.

Список літератури:

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения/ Под ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер,2012. – 560 с.
2. Салій В.В., Наумова А. В. Маркетинг отношений: [монография]/ В.В. Салій, А. В. Наумоваю. – Новосибирск, Центросоюз РФ, Сибирский ун-т потребительской кооперации, 2005. – 148 с.
3. Андреев С.Н. Маркетинг отношений в некомерческой сфере// Некомерческие организации в России.- 2005.-№2. – С.12-16.
4. Пейн.Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Э.Пейн. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 373 с.
5. Карпушко Е.Н. Маркетинговое позиционирование высших учебных заведений как элемент коммуникационной стратегии на рынке образовательных услуг/ Е.П. Карпушко Е.Н. Автореферат. Волгоград. – 2009. – 24 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 1998. – 896 с.
7. Долгов А. Клієнтоорієнтованість вітчизняного підприємства: міф чи реальність? [Електронний ресурс].– Режим доступу: www. economica.org.ua/2011/klientoorientovanist-vitch/
8. Братский государственный университет. История успеха. [Электронный ресурс].– Режим доступу: http://www.norbit.ru/resources/clients/docs/ss-bratsk.pdf

Summary. *The present article deals with some aspects of theoretical basis of the importance of implementation of up-to-date marketing conceptions in interrelations between the higher maritime education institutions and the entrants. Different aspects of marketing communications and basic elements of complex of marketing interrelations have been analyzed.*

It is necessary to note that there will be an integrated approach in different combinations of communications of communication elements. The higher maritime education institutions should work out one complex of services directed to the aimed group of customers.

Integration of marketing communication foresees the complex usage of all it's elements. It's mutual usage makes a great effect and progress.

The author of the article thinks, that organization of marketing interrelations of higher maritime education institutions with entrants will promote the distribution of information among the potential entrants and creating marketing communications of higher maritime education institutions:- popularization of marine jobs and occupations;- revealing and analysis of the needs of the aimed groups and popularization of educational services of the higher maritime education institutions.

Keywords*: client strategy, marketing conceptions, marketing interrelations, marketing communications.*

УДК 330:338.48

Шквиря Н.О.
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. *Проаналізовано результати діяльності туристичних фірм України. Визначено алгоритм формування маркетингової стратегії туристичних підприємств. Розроблено методичні підходи до вибору маркетингової стратегії розвитку туристичних підприємств на основі їх конкурентної позиці на ринку послуг.*

Ключові слова. *Туристичне підприємство, туристичні послуги, маркетинг, стратегічний маркетинг, маркетингова стратегія, конкурентні переваги, конкурентоспроможність підприємства.*

Постановка проблеми. Туристичний комплекс є одним із важливих блоків невиробничої сфери життєздатності суспільства – його соціальної інфраструктури. Туризм в Україні, поряд з агропромисловим комплексом, відноситься до галузей господарської спеціалізації та володіє значним потенціалом. Враховуючі те, що реструктуризація економіки супроводжується розробкою маркетингових стратегій, заснованих на результатах досліджень регіональних ринків, сфера туристичних послуг, особливо у її ринковому секторі, гостро потребує прогресивних методів управління, включаючи стратегічний маркетинг.

Актуальність стратегічного маркетингу і доцільність його використання туристичними підприємствами визначена стрімким розвитком ринку туристичних послуг. Відкритість внутрішнього туристичного ринку України дає не тільки можливим, але і необхідним використання підприємствами методів і інструментів стратегічного маркетингу, який є ефективним механізмом досягнення туристичним підприємством додаткових конкурентних переваг та збільшення попиту на туристичні послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки ефективних маркетингових стратегій для ефективного розвитку туристичних підприємств в умовах конкуренції знаходяться в центрі уваги вітчизняних та зарубіжних вчених, політиків та практиків. Вони всебічно досліджені в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як Ф. Котлер, І.М. Білецька, Н.Д. Бобрицька, В. В. Богалдін-Малих, А. П. Дурович, О.С. Запесоцький, О.Н. Ільїна, Н.В. Кулешова, І. І. Ополченов, В.С. Янкевич, О.О. Любіцева, Л. М. Шульгіна, П.Р. Пуцентейло, Ю. М. Правик та інші.

Формулювання цілей статті. Визначення алгоритму формування маркетингової стратегії туристичних підприємств; розробка методичних підходів до вибору маркетингової стратегії розвитку туристичних підприємств на ринку послуг.

Виклад основного матеріалу. У країнах з розвиненою ринковою економікою споживачі встановлюють високі і в той же час індивідуальні вимоги до туристичного продукту, його якісним характеристикам, набору споживчих властивостей, характеру і темпів модифікації продукту, умовам його продажу і т.д. З цієї причини для успішного функціонування туристичне підприємство має використовувати маркетинговий підхід до управління, що включає в себе два напрямки: стратегічний маркетинг, орієнтований на довгострокову перспективу і операційний (тактичний) маркетинг. Виходячи з цього, діяльність підприємств туристичного бізнесу орієнтується на задоволення ринкового попиту. З цією метою вирішуються завдання пошуку цільових ринків, розробка продуктів з новими споживчими властивостями, здійснюється їх позиціонування на ринку.

Учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги чи здійснюють посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх послуг, а також громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства (туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші), в інте-

ресах яких здійснюється туристична діяльність [3].

Дослідження показали, що в 2013р. обсяг туристичних послуг, наданих населенню України склав 15458,6 млн.грн. , або 199,6% від рівня 2011р. За результатами аналізу встановлено, що в період з 2011 по 2013 роки спостерігалося зростання чисельності туристів, які скористалися послугами туристичних підприємств в країні. Кількість суб'єктів туристичної діяльності в Україні у 2013р зросла. на 19,2% або на 918од. по відношенню до 2011р.

Аналіз свідчить, що жителями України найбільш затребуваними послугами туристської діяльності є послуги виїзного туризму, в основному міжнародного. Так, в 2013 послугами міжнародного туризму скористалися 1956662 жителів країни, що у 2,5 рази більше порівняно з послугами українського туризму. Проведений аналіз показав, що протягом 2011-2013 років відбувалося зростання виручки від реалізації туристичними підприємствами послуг населенню як в цілому, так і в розрахунку на одну організацію. Приріст виручки в період з 2011 по 2013 роки склав в цілому 31,6%, а в розрахунку на одну організацію - 10,4%. Частка виручки від реалізованих туристських послуг у валовому внутрішньому продукті в 2013 році склала 0,3%. Однак, незважаючи на незначну частку туристичної діяльності в структурі валового внутрішнього продукту, в даний час є потенціал для подальшого розвитку туристичних ресурсів країни.

Для активізації та пожвавлення розвитку туристичного сектора в Україні необхідні значні інвестиційні капіталовкладення у модернізацію як загальної, так і рекреаційної інфраструктури для підвищення їхньої якості. Діяльність суб'єктів туристичної діяльності повинна відповідати потребам ринку та бути орієнтована на їх задоволення. Тому для забезпечення сталого розвитку туристичної галузі України в умовах посилення конкуренції, збільшення попиту як на міжнародні, так і на внутрішні туристичні продукти, зростання вимог споживачів до наповнення, різноманітності та якості туристичних послуг дедалі більшого значення для суб'єктів туристичної діяльності набуває розробка науково обґрунтованої маркетингової стратегії [2].

Основою діяльності туристичного підприємства на ринку є маркетингова стратегія, яка сприяє оптимізації його внутрішнього середовища і забезпечує переваги у конкурентній боротьбі, що досягаються за рахунок надання асортименту продуктів (послуг), які найбільш повно відповідають вимогам клієнтів, високого рівня обслуговування, а також обліку психології та поведінки споживачів за допомогою використання мотивів причетності, способу вираження, переваг і пізнання [4].

Стійке функціонування туристичного підприємства на ринку послуг визначають не стільки його розміри, ціна, якість чи широта переліку послуг, скільки перевага комплексу цих показників порівняно з іншими підприємствами, що надають подібні послуги. На наш погляд, саме конкурентоспроможність підприємства виступає індикатором вибору маркетингової стратегії його розвитку на ринку туристичних послуг. Крім того, правильно обрана туристичним підприємством маркетингова стратегія розвитку обумовлює його позиціонування в конкурентному середовищі на ринку послуг.

Отже, основою вибору маркетингової стратегії розвитку туристичного підприємства повинен виступати рівень його конкурентоспроможності. Для реалізації нашого твердження був розроблений і апробований алгоритм вибору маркетингової стратегії розвитку туристичного підприємства на ринку послуг на основі рівня його конкурентоспроможності (рис. 1).

Для оцінки конкурентоспроможності туристичного підприємства за якістю наданих послуг було обрано наступні показники: показники, що характеризують номенклатуру послуг; показники надійності; показники безпеки; просторові показники; показники професійного рівня персоналу; інформаційні показники.

При визначенні значимості показників оцінки туристичних послуг за якістю враховувалися погляди керівників і робітників туристичних підприємств, які виступили в якості експертів.

Рис. 1. Алгоритм вибору маркетингової стратегії туристичного підприємства на основі її конкурентної позиції на ринку

* Власна розробка автора.

В результаті було встановлено, що найбільш значимими показниками для споживачів туристичних послуг є показники, які характеризують надійність (0,23) , номенклатуру послуг (0,21) та їх безпеку (0,2).

Для оцінки конкурентоспроможності туристичних послуг за якістю, ціною та маркетинговими інструментами було обрано наступні туристичні підприємства України: «Аккорд-Тур», «Travel Professional Group», «Феерия», «Гамалія», «NEWS Travel». Вибір туристичних підприємств обумовлений тим, що всі вони в основному пропонують один і той же комплекс послуг. Якість туристичних послуг було оцінено за п'ятибальною системою оцінки за допомогою опитування потенційних та реальних туристів і керівників туристичних підприємства.

Після оцінки якості туристичних послуг за окремими показниками було зроблено коректування їх значень з обліком коефіцієнтів вагомості і здійснено розрахунок комплексного показника якості послуг провідних туристичних підприємств України (таблиця 1).

Отже, в якості лідерів за якістю наданих туристичних послуг опинилися «Аккорд-Тур», «Travel Professional Group» та «Феерія».

Наступним етапом визначення конкурентоспроможності послуг, які надаються туристичними підприємствами є оцінка їх за ціновою ознакою. Оцінка вартості послуг здійснена на основі п'ятибальної системи оцінки.

Таблиця 1

Конкурентоспроможність туристичних послуг за якістю

Показники	Бальні оцінки				
	Аккорд-Тур	Travel Professional Group	Феерия	Гамалія	NEWS Travel
Показники номенклатури послуг	1,05	0,84	1,05	0,63	0,84
Показники надійності	0,69	0,92	0,92	0,92	0,92
Показники безпеки	0,8	1	0,8	0,8	0,6
Просторові показники	0,6	0,6	0,45	0,45	0,45
Показники професійного рівня	0,5	0,5	0,3	0,5	0,5
Інформаційні показники	0,55	0,22	0,44	0,44	0,33
Комплексний показники якості туристичних послуг	4,19	4,08	3,96	3,74	3,64

* Розраховано на основі даних, одержаних автором в результаті проведених досліджень.

Так, коли ціна на туристичні послуги підприємства нижче середніх цін їй присвоюється оцінка «5», коли має середнє значення – «4», вище середньої –«3». В результаті аналізу виявлено, що абсолютним лідером за параметрами «ціна-якість» є підприємства «Аккорд-Тур» та «Феерия». Найнижчі показники у підприємств «Гамалія» та «News Travel».

На наш погляд, для визначення конкурентних позицій туристичних підприємств на ринку послуг доцільно використовувати не тільки показники «ціна-якість», але і показники, які характеризують відповідність діяльності туристичних підприємств вимогам ринку, а саме: імідж підприємства, позиціонування туристичних послуг, новизна туристичного продукту, використання реклами, застосування знижок, стимулювання збуту, наявність програм лояльності споживачів для підприємства.

Дослідження свідчать, що серед досліджуваних туристичних підприємств найбільшу конкурентну перевагу за показниками застосування інструментів маркетингу мають підприємства «Феерія» та «Гамалія». В результаті застосування вказаних інструментів маркетингу туристичні підприємства підвищать попит та результативність функціонування на ринку туристичних послуг.

Висновки. Результати визначення конкурентних переваг, конкурентної позиції та рівня конкурентоспроможності туристичних підприємств можуть бути використані при виборі маркетингової стратегії розвитку на туристичному ринку. Таким чином, комплексний аналіз конкурентоспроможності туристичних підприємств, свідчить, що для їх результативного функціонування на ринку туристичних послуг найбільш ефективно застосовувати дві маркетингові стратегії – продуктову та географічну диверсифікацію, при цьому максимально використовувати туристичні ресурси України.

Список літератури.

1. Білецька І.М. Особливості маркетингу туристичних послуг в сучасних умовах глобалізації світового туристичного ринку / І.М. Білецька // Экономика Крыма – 2012. -№4. –С.389-397
2. Бобрицька Н. Д. Алгоритм формування маркетингових стратегій для підприємств туристичної галузі / Н. Д. Бобрицька // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; відп. ред. О. О. Бєляєв. – 2013. – Вип. – 30. – С. 242–249.
3. Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995р.// Відомості Верховної Ради Украни. – 1995. - № 32. – ст. 241.

4. Кулєшова Н. В. Маркетингова стратегія як інструмент ефективної діяльності підприємства / Н. В. Кулєшова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 230 : у 3 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Т. І. – С. 131–142.
5. Правик Ю. М. Маркетинг туризму : Підручник / Ю. М. Правик. —К. : Знання, 2008. — 303 с.
6. Туристична діяльність в Україні за 2011-2013рр. : [статистичний щорічник]. – К. : Держкомстат України, 2013. – 76 с.

Summary. *Problems of tourism development at the present stage management are important objects of theoretical and applied research. Tourism is one of the most important factors of the areas socio-cultural development, increase the level and quality of life.*

The activity of Ukraine tourism enterprises is analyzed. It is proved that the basis of tourism enterprise market is a marketing strategy that helps optimize the internal environment and provides advantages in competition. Proved that the basis for choosing a marketing strategy for tourism enterprises should act level of competitiveness. To implement our statement was developed and tested the algorithm of marketing strategy choice for tourism enterprises in the market on the basis of its competitiveness. It includes an assessment of tourism services for the quality, for pricing and for marketing tools. To assess the competitiveness of the tourism enterprise service quality were chosen following indicators: indicators characterizing the services range; reliability; safety performance; spatial indices; performance of professional staff; information indicators. The indexes that characterize the compliance of tourism enterprises market requirements are proposed. Competitiveness leading travel companies Ukraine on the proposed method is estimated.

The results of determining competitive advantage, competitive position and competitiveness of tourism enterprises can be used when selecting a marketing strategy for the development of the tourism market.

Keywords. *Tourism enterprises, tourist services, marketing, strategic marketing, marketing strategy, competitive advantages, enterprise competitiveness.*

УДК 659.15.001.76

Шульгіна Л.М.
д.е.н., професор
Національний технічний університет України «КПІ»,
Рак А.
докторант кафедри основ маркетингу
Вроцлавський економічний університет (Польща)

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ТА МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДТРИМКИ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. *Розглянуто практичні аспекти організаційної та маркетингової підтримки виставково-ярмаркової діяльності підприємств на прикладі однієї з найвідоміших асоціацій професіоналів – UFI. Розкрито зміст завдань UFI та особливості її організаційної структури. Висвітлено маркетингову та організаційну роль Робочих Комітетів UFI.*

Ключові слова: *виставково-ярмаркова діяльність, UFI, Робочий Комітет UFI, Всесвітня асоціація виставкової індустрії.*

Постановка проблеми. Затяжна фінансово-економічна криза, що підсилена в Україні загостренням соціально-політичної ситуації, суттєво вплинула на структуру маркетингового комплексу більшості підприємств. Зокрема, підприємці більш виважено приймають рішення щодо будь-яких видатків, у т.ч. щодо витрат на комунікації, тим більше, що ефективність останніх під впливом різних чинників продовжує знижуватися. Водночас зазначене зниження не стосується виставково-ярмаркової діяльності (ВЯД), актуальність якої навпаки зростає. Перегляд частки витрат на участь у ВЯД у бік зростання підприємці пояснюють здатністю цього комунікаційного інструмента до комплексного вирішення багатьох завдань, передусім розширення різного роду зв'язків, поглиблення виробничої кооперації, залучення додаткових інвестицій, закріплення позиції підприємства на ринку, визначення нових перспективних ринків та ін.

Однак, підвищення активності ВЯД підприємств має і зворотній бік – зростання конкуренції між підприємствами у цій сфері діяльності, що в свою чергу стимулює їх до розвитку та удосконалення. При цьому підприємці недостатньо поінформовані про можливості організаційної та маркетингової підтримки з боку професіональної асоціації виставкового бізнесу – UFI.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що автори розглядають сучасний стан виставково-ярмаркової діяльності в Україні, виявляють основні напрями подальшого розвитку. Достатня увага останнім часом приділяється проведенню порівняльного аналізу головних показників виставкової діяльності на основі статистичних даних [1, 2 та ін.].

Ускладнення умов діяльності викликало інтерес науковців до вивчення проблем управління ВЯД підприємств. Необхідність урахування цілої системи чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування стимулювала розроблення системного підходу до управління виставковою діяльністю [3, 4 та ін.].

Дослідники вивчають різні аспекти виставкової діяльності, аналізують економіко-соціальні та інші проблеми виставкової діяльності. Традиційними стали обговорення шляхів вирішення назрілих проблем на конференціях, форумах, круглих столах тощо [5 та ін.].

Ринок виставкових послуг у всьому світі (у т.ч. в Україні) стрімко розвивається, тому важливим є також аналіз існуючих тенденцій та окреслення перспектив розвитку виставкової діяльності, знаходження шляхів утримання здобутих позицій в умовах економічної кризи [5 та ін.].

Однак, у вітчизняних публікаціях недостатньо розкритий позитивний практичний досвід підприємств щодо ВЯД, мало уваги приділено розгляду дієвих інструментів, що

застосовуються практиками виставкового бізнесу в організації заходів і в реалізації маркетингових програм під час їх проведення.

Формулювання цілей статті. Мета статті – на прикладі однієї з найвідоміших асоціацій професіоналів – UFI – розглянути практичні аспекти організаційної та маркетингової підтримки виставково-ярмаркової діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу Одним із методів подолання кризових явищ є вивчення передового досвіду, адаптація його до місцевих реалій та втілення в життя. Такий досвід, безперечно, має Всесвітня асоціація виставкової індустрії (UFI), якій у квітні цього року виповнюється 90 років від дня заснування.

На початку XX-го ст. під впливом стрімкого зростання кількості великих міжнародних ярмарок виникла потреба в їх об'єднанні. У період з 1920 р. по 1924 р. у Брюсселі та Мілані відбулося п'ять міжнародних нарад представників 20-ти провідних європейських ярмарків[1], у результаті чого 15 квітня 1925 р. був заснований Союз міжнародних ярмарків (***Union of International Fairs*** – UFI***)***. Ця подія стала важливим кроком на шляху розбудови організаційних засад виставково-ярмаркової діяльності.

У 2003 р. Союз міжнародних ярмарків перейменований на Всесвітню асоціацію виставкової індустрії, однак, абревіатура UFI на той час уже була всесвітньовідомим брендом, тому її вирішили не змінювати [6].

Всесвітня асоціація виставкової індустрії (UFI) – це галузева організація, діяльність якої представлена у всьому світі, і яка охоплює міжнародні та національні асоціації в області виставкового бізнесу, а також їх партнерів. На сьогодні UFI об'єднує 649 членів-організацій у 206 містах, 84 країнах і 6 континентах. Вона організовує щорічно більше 4 500 профільних заходів, що приваблюють більше 1 000 000 експонентів і 150 000 000 відвідувачів [7].

Головний офіс UFI розміщений у Парижі. Головні характеристики UFI представлені у табл. 1 [8].

Таблиця 1

Характеристики UFI як соціального інституту

Характеристика	Зміст характеристики
Вищий орган	Конгрес – щорічне зібрання, під час якого більшість членів UFI обмінюються досвідом і думками з загальних питань. Це найважливіша подія, що є ідеальною можливістю зібрати учасників в одному місці для проведення ключових зустрічей
Виконавчий орган	Генеральний секретаріат
Голова асоціації	Президент
Головна мета	Підтримка і просування своїх членів, а також виставкової індустрії в усьому світі
Місія	UFI є асоціацією провідних світових організаторів виставок та ярмаркових власників, великих національних і міжнародних виставкових асоціацій, а також партнерів виставкової індустрії.

Відповідно до визначеної місії, UFI сформулювала найважливіші завдання своєї діяльності [9]:

- виконувати роль мережевої платформи для ефективного діалогу між членами організації щодо обміну досвідом та ідеями в області організації виставкової індустрії;
- займатися просуванням виставок як унікального інструменту в області маркетингу та комунікацій;

[1] Надаємо перелік міст, де проходили провідні ярмарки – ініціатори створення UFI: Бордо, Брюссель, Будапешт, Валенсія, Відень, Данциг, Загреб, Кельн, Лейпциг, Ліон, Любляна, Львів, Мілан, Нижній Новгород, Франкфурт-на-Майні, Падуя, Париж, Прага, Райхенберг, Утрехт.

- організовувати тренінги, семінари та освітні програми для своїх членів з метою представлення різних аспектів виставкової індустрії;
- досліджувати існуючі проблеми і обговорювати можливі перспективи розвитку виставкової індустрії в робочих комітетах і регіональних групах.

Від моменту створення до сучасності у розвитку Асоціації виділяють кілька етапів (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Еволюція діяльності UFI

Етап/ Роки	Зміст етапу
1 етап / 1925 – 1937	***Початок розвитку.*** Основна мета на початку діяльності UFI була такою – розвивати співпрацю між європейськими міжнародними торговими ярмарками для активізації міжнародної торгівлі після Першої світової війни. У 1937 р. UFI налічувала 33 члени (організації).
2 етап / 1947 – 1956	***Розширення за межі Європи.*** Після 10-ти річної перерви, спричиненої Другою світовою війною, діяльність UFI поновилася, у її складі лишилися 24 члени. У 1947 р. штаб-квартира переїхала з Мілана до Парижа. Головні зусилля у цей час спрямовані на відновлення економіки країн. У контексті лібералізації міжнародної торгівлі, організації ярмарок та виставок до UFI почали приєднуватися неєвропейські країни.
3 етап / 1957 – 1975	***Масштабні економічні зміни.*** Зі зростанням масового виробництва і появою різних секторів торгівлі почали виникати спеціалізовані виставки, які також ставали членами UFI. Тому для збереження чіткої організаційної структури було прийнято рішення, що отримати статус члена UFI можуть лише ті компанії, які спеціалізуються на організації виставок. Однак, окремі торгові виставки та ярмарки також могли отримати членство в UFI за умови відповідності визначеним критеріям. Як неполітична міжнародна організація, UFI мала привілей спілкуватися з організаторами виставок і з Східного, і з Західного блоків. У 1975 р. UFI налічувала 99 членів, представлених у 40 країнах, що організовували 55 загальних і 119 спеціалізованих виставок.
4 етап / 1976 – 1990	***Зрілість та інтеграція у глобальну економіку.*** В умовах посилення глобалізаційних процесів UFI зустрілася з новими завданнями: полегшення інтеграції країн, що розвиваються, та залучення їх до виставково-ярмаркової діяльності. UFI розробила програми з надання консультативних і навчальних послуг. Значні зусилля були спрямовані на розроблення договорів про співпрацю між членами UFI та виставковими організаціями з країн, що розвиваються, – колишніми колоніями європейських держав. В 1991 р. кількість членів UFI зросла до 153, у т.ч. 110 з Європи, 21 з Азії, 9 з Африки, 7 з Південної Америки, 5 з Північної Америки і 1 з Австралії. Таким чином, UFI вдалося об'єднати виставкові організації з усіх п'яти континентів, тим самим підтвердивши статус всесвітньої організації.
5 етап / 1991 – 2000	***Фокус на маркетингу.*** З ослабленням комерційних бар'єрів між Сходом і Заходом, а також розвитком нових електронних засобів комунікації перед виставковим бізнесом постали нові складні завдання. У цьому контексті UFI розширила спектр послуг для своїх членів, пропонуючи освітні семінари на актуальну тематику, а також регулярні зустрічі її технічних комітетів та регіональних відділень. Крім того, було дозволено приєднуватися до UFI новим членам, а саме: національним і міжнародним асоціаціям з виставкових послуг; власникам ярмаркових компаній, які не організовують виставок; компаніям, що контролюють виставкову статистику, а також компаніям, що спеціалізуються на галузевих дослідженнях.
6 етап / 2001 – 2015	***UFI сьогодні.*** Головна мета UFI – представляти, просувати та підтримувати ділові інтереси своїх членів та виставкову діяльність по всьому світу. Набувши нових унікальних характеристик у ході еволюції, UFI отримала можливість виконувати складні інтегруючі функції. Надає ефективну мережеву платформу, де професіонали виставкової індустрії можуть обмінюватися ідеями та досвідом. Просуває міжнародні ярмарки та виставки як унікальний маркетинговий та комунікаційний інструмент. Надає своїм членам цінні результати досліджень та розробки, що стосуються усіх аспектів виставкової діяльності. Пропонує освітні можливості та різні професіональні семінари. Працює над розв'язанням питань, що становлять взаємний інтерес для її членів шляхом проведення регулярних зустрічей керівників регіональних і тематичних робочих груп.

Наведені у табл. 2 характеристики етапів розвитку UFI вказують на те, що вона пройшла шлях від організації, яка представляла інтереси виставкових компаній Європи, до представництва світової виставкової індустрії у глобальній економіці. UFI, члени якої строго дотримуються етичного кодексу ведення бізнесу, продовжує надавати міжнародному діловому співтовариству унікальні маркетингові методи, що націлені на

розвиток відносин і ділових можливостей. Однією з головних складових діяльності асоціації є випуск інформаційних бюлетенів, призначених для висвітлення подій в області міжнародних виставок, конгресів і заходів, що проводяться Всесвітньою Асоціацією виставкової індустрії. Зрозуміло, що у бюлетенях (як одному з видів друкованої реклами) надається інформація рекламного характеру на підтвердження ключових переваг участі у виставках. Популярними є такі рубрики:

- *Контакти зі споживачами*. Торговопромислові виставки надають прекрасні місця для встановлення контактів з новими клієнтами і розвитку нових лідерів продажу. Водночас вони дають можливість зберігати та відновлювати контакти з існуючими клієнтами.
- *Майданчики для виведення на ринок товарів та послуг.* Живі виступи та демонстрації експонованих продуктів є дуже ефективними, прискорюють процес продажу та дифузії інновацій на ринок.
- *Маркетингові комунікації.* Ярмарки та виставки привертають увагу ЗМІ до компанії та її продукції. Зусилля на зв'язках з громадськістю спрямовані на покращення іміджу компанії та її брендів.

У бюлетенях також доводиться, що ярмарки – це привілейований форум, що пропонує можливості для зустрічей не лише зі споживачами та потенційними клієнтами (партнерами), а й також з лідерами з прийняття рішень та журналістами, що спеціалізуються на певному секторі бізнесу.

Значну увагу приділяє UFI дослідницькому напряму діяльності. Маркетингові дослідження доводять, що ярмарки та виставки є більш ефективними, ніж будь-які інші інструменти для досягнення маркетингових цілей. Наприклад, у порівнянні з рекламою, участь у виставці дозволяє більш переконливо продемонструвати технічну якість продукції. Ось короткий перелік лише останніх досліджень, проведених Асоціацією: Глобальний виставковий барометр (січень 2015); Статистика європейських ярмарків (липень 2014); Ярмаркова індустрія в Азії – 10-те видання (2014); Статистика глобальної виставкової індустрії (2014); Статистика центральних східноєвропейських виставок 2013 (CENTREX) (липень 2014); Огляд освіти UFI; Виставкова індустрія у Центральній та Східній Африці 2011 – 2012 (2013); Світова карта виставкових центрів 2011 (2012); Дослідження методом Дельфі (2011) та ін.

Упродовж більше, ніж 30 років UFI організовує численні навчальні семінари на різноманітні теми, що стосуються проблем виставкового бізнесу.

З 1969 р. – це були семінари, підготовлені Робочими Комітетами і присвячені професіоналам виставкової діяльності конкретного регіону. Метою таких семінарів є підвищити поінформованість щодо діяльності UFI серед представників виставкового бізнесу цього регіону, а також передавати знання та здобутки досвідчених членів UFI в рамках міжнародної виставки ділового співробітництва. Ці семінари відкриті також і для не членів Асоціації.

З 1970 р. по 1992 р. Технічним комітетом UFI та її робочими групами були організовані семінари тільки для членів UFI, з конкретних тем, таких як управління виставковими залами, використання комп'ютера, відвідувачі та просування виставки, виставковий маркетинг, розвиток кар'єри і т.д.

З 1993 р. по 2001 р. започатковані «Літні семінари UFI», які відбувалися щороку у червні. Ці 3-денні семінари, що присвячувалися головним чином маркетингу, ІТ та іншим проблемам виставкової діяльності, пропонувалися передусім членам Асоціації, однак, їх могло відвідати також обмежене число осіб, що не були членами UFI.

UFI створила чотири регіональні відділення, що відкриті для усіх її членів у таких регіонах: Середній Схід / Африка – Міжнародна ярмаркова компанія (Кувейт) – 56 членів; Латинська Америка – 21 член; Азія / Тихоокеанський регіон (Гонконг, КНР) – 208 членів;

Європа (Санкт-Петербург, РФ) – 305 членів.

У рамках регулярних зустрічей своїх регіональних відділень та робочої групи UFI розглядає питання, що становлять взаємний інтерес для її членів. Її система управління складається з органів, що приймають рішення, регіональних відділень і тематичних комітетів, створених для вирішення проблем

(завдань) організацій – членів і всієї виставкової індустрії. Ця структура покликана дати відповіді на запити і потреби усіх членів UFI, забезпечити їх відповідною інформацією, яка сприятиме розвитку їх бізнесу.

Основні завдання регіональних відділень – обговорювати конкретні проблеми та ідеї, що стосуються їх регіонів, заохочувати співробітництво між членами UFI в межах свого регіону, а також сприяти поширенню ідей UFI в регіоні і стимулювати до вступу в організацію додаткових членів. Виконання конкретних завдань та досягнення поставлених цілей, що стосуються виставкового сектору регіону, є найкращим способом підвищення професіоналізму і якості проведення ярмарок / виставок за рахунок більш тісної співпраці.

З метою налагодження обміну цінною інформацією, досвідом і ноу-хау з питань, що становлять взаємний професійний інтерес, UFI створила кілька комітетів, що спеціалізуються на різних темах. Крім Комітету Асоціації (Associations' Committee), створені такі Робочі Комітети: Освіти (Education Committee), Інформаційних та Комунікаційних Технологій (Information&Communication Technologies, ICT Committee), Маркетингу (Marketing Committee), Операцій і Сервісу (Operations & Services Committee), Сталого Розвитку (Sustainable Development Committee). Ці комітети відкриті для будь-якого члена UFI, хто бажає регулярно брати участь у засіданнях.

Кожен комітет очолюється головою і складається з обмеженої кількості членів UFI (представників виставкових центрів, організаторів, сервіс-провайдерів і національних асоціацій) з Азії, Європи, Близького Сходу, Північної Америки та Тихоокеанського регіону. А його діяльність залежить від активності, постійності участі та прихильності його членів. Усі комітети відкриті для спілкування як із представниками виставкового бізнесу, так і з широкою громадськістю щодо будь-яких питань, які стосуються діяльності UFI.

Усі комітети мають спільну місію – організовувати щорічні конференції (зустрічі-наради) для обговорення актуальних питань виставкової діяльності та визначення проблем, що потребують термінового вирішення. На цих зустрічах, які організовують комітети спільно і проводять кожен із свого напрямку автономно, щороку нагороджують преміями членів UFI, що відзначилися у напрямах виставкового бізнесу, визначених комітетами.

До організації згаданих щорічних конференцій члени комітету підходять з усією відповідальністю: починають підготовку до наступної зустрічі ще на етапі проведення попередньої. Кожен учасник конференції на її початку отримує анкету з відповідними запитаннями щодо найбільш актуальних викликів галузі, які потребують обговорення. Ще до завершення роботи наради на основі опрацьованих даних анкет визначають провідну тему майбутньої зустрічі, яку оголошують на підсумковій сесії. Уся програма поточної конференції пов'язана з визначеною таким чином провідною темою і, як правило, складається з декількох презентацій та круглих столів. Усі презентації доступні на веб-сайті UFI, і за поданим на сторінці комітету посиланням кожен бажаючий має змогу ознайомитися з будь-якою презентацією та змістом панельних дискусій останніх конференцій. За результатами кожного проведеного заходу члени комітету розробляють відповідну платформу для навчання персоналу та розбудови виставкової індустрії, використовують свої знання і щоденний досвід роботи, щоб визначити теми поточних операцій і втілити результати обговорення на конференціях у діяльність підприємств виставкового бізнесу.

Ще однією не менш важливою місією Комітетів є організація щорічного конкурсу на премію UFI за кожним з визначених напрямків діяльності. Тема цієї почесної нагороди, як правило, співпадає з головною темою конференції, відповідно до якої претенденти надають свої дослідницькі проекти. Така відкрита конкуренція є своєрідним інструментом, створеним Комітетами з метою стимулювання і винагородження кращих ініціатив виставкового бізнесу.

Комітет Асоціації. Основними завданнями Комітету є розгляд питань, що представляють інтерес для національних та міжнародних асоціацій виставкової індустрії (інформацію про національні виставкові ринки, поширення масової інформації щодо

діяльності виставок і ярмарок по всьому світу, збір та систематизація глобальної статистики на основі огляду виставкової індустрії і т.д.).

Робочий Комітет з Освіти (РКО). UFI вважає важливим, що керівники виставкових компаній повинні мати необхідну інформацію та достатній рівень знань, щоб правильно оцінювати і реалізовувати можливості виставок у своїй професійній діяльності. Крім того, UFI переконана у необхідності та важливості виховання нового покоління професіоналів в області організації подій і маркетингових заходів, які були б здатні використовувати виставки як ефективне маркетингове середовище. З урахуванням цих цілей, Робочий Комітет Освіти підтримує і розвиває видання навчальних посібників, стандартів обслуговування на виставках і програм, у т.ч. правил проведення зустрічей, нарад тощо.

Один із важливих проектів цього комітету – створення робочої групи з освіти (UFI Education Group) у соціальній мережі для спілкування професіоналів LinkedIn. Ініціатори цієї групи виходять з того, що освіта є одним із ключових факторів розвитку виставкової індустрії.

Названа група пропонує обмінюватися думками, коментарями, досвідом про свою передову практику в області виставкового бізнесу, усім, хто пов'язаний з освітою в цій галузі: організаторам виставок, менеджерам компаній (тобто працівникам, які готують учасників виставок, відповідають за організацію навчальних курсів для своїх співробітників); представникам тренінгових компаній, професійних організаторів конгресів і подій, туристичних компаній-ініціаторів (які присвячують свою діяльність організації подій); фахівцям університетів, бізнес-шкіл (які навчають майбутніх учасників та організаторів виставкових і ярмаркових заходів).

У розділі «Обговорення» пропонуються актуальні публікації учасників групи, зокрема: «Топ-7 маркетингових тенденцій соціальних медіа, які будуть домінувати у 2015 р.»; «Що нового очікувати у 2015 р.: думки різноманітних HR блогів»; «Культурна обізнаність і компетентність у міжнародному бізнесі»; «Їжа» для роздумів: головний тренд – не містить глютену!»; «UFI HR-менеджер мережі – запуск проекту»; «Ви стверджуєте, що ваш бренд зелений. Такий як і всі інші!»; «Голлівуд задовольняє потреби виставкової індустрії» – уже навіть цей короткий перелік вказує на глибину, серйозність і різнобічність тем, пропонованих для обговорення.

У цій же групі в розділі «Рекламні акції» можна знайти інформацію про всі найважливіші виставкові заходи, заплановані на найближчу перспективу.

Робочий Комітет з Інформаційних та Комунікаційних Технологій (РКІКТ). Цей комітет спеціалізується на питаннях, пов'язаних з новими технологіями, що використовуються професіоналами виставкової індустрії у їх бізнесі. Він також зосереджує увагу на підготовці тематичних нарад і визначенню переможців щорічної премії в галузі ІКТ.

Тематичні наради є відкритими для усіх членів UFI і проводяться під головуванням голови комітету, що відповідає за обрану для зустрічі тему. Ці одноденні зустрічі складаються з презентацій доповідачів, а також круглих столів і дискусій між учасниками та лекторами. Крім того, кожен член UFI може переглянути протоколи попередніх зустрічей і завантажити собі будь-яку презентацію, що його зацікавила.

Робочий Комітет з Маркетингу (РКМ). Головне завдання – розвиток нових ідей і концепцій у реалізації маркетингу та просуванні торгових ярмарок і виставок. Зокрема, цей комітет організував премію UFI за кращі досягнення в маркетингу, а також за розвиток нових методів актуальних маркетингових досліджень. Крім того, комітет бере участь у підготовці Відкритого семінару Європейського відділення UFI.

Робочий Комітет з Операцій і Сервісу (РКОС). Головне завдання – організовувати та удосконалювати усі види внутрішніх і зовнішніх функцій виставкових компаній, пов'язаних з такими видами діяльності: логістика, управління відходами, охорона та безпека, громадське харчування та інші послуги, необхідні для якісного проведення виставкового заходу. Члени Комітету, які є експертами в усіх перелічених функціях виставки, використовують свій розділ на вебсайті UFI як форум для обміну знаннями з

широкого кола питань, що належать до їх компетенції. До нинішнього складу РКОС входять представники міжнародних власників виставкових павільйонів та організаторів виставок, а також по одному представнику від регіональних відділень UFI. Уся оперативна діяльність членів Комітету висвітлюється у регулярному виданні «UFI Insight», яке дає детальні огляди всієї цінної для працівників галузі інформації, пов'язаної з ініціативами Робочих Комітетів та ін.

Робочий Комітет із Сталого Розвитку (РКСР). Наймолодший із комітетів UFI, офіційно заснований у 2008 р. Головне завдання – підтримувати та просувати ідеї UFI щодо сталого розвитку виставкової індустрії. Передусім зосереджений на поширенні пропаганди ідей сталого розвитку серед членів UFI, а також покликаний здійснити свій внесок у загальне розуміння пов'язаних з цим проблем усієї галузі, а також в усвідомлення необхідності їх своєчасного вирішення.

Висновки. На основі висвітлення матеріалів з практичної діяльності Всесвітньої асоціації виставкової індустрії (UFI) доведено, що і її поява, і особливості розвитку, і сучасний формат були і є закономірними. Пройшовши шлях від організації, яка представляла інтереси виставкових компаній Європи, до представництва світової виставкової індустрії у глобальній економіці, UFI сьогодні об'єднує 649 членів-організацій у 206 містах, 84 країнах і 6 континентах. Асоціація створила чотири регіональні відділення, що відкриті для усіх її членів у таких регіонах: Середній Схід / Африка – Міжнародна ярмаркова компанія (Кувейт) – 56 членів; Латинська Америка – 21 член; Азія / Тихоокеанський регіон (Гонконг, КНР) – 208 членів; Європа (Санкт-Петербург, РФ) – 305 членів.

Для ефективного обміну цінною інформацією, досвідом і ноу-хау з питань, що становлять взаємний професійний інтерес, UFI створила спеціалізовані Робочі Комітети, а саме: Комітет Асоціації (Associations' Committee), Освіти (Education Committee), Інформаційних та Комунікаційних Технологій (Information&Communication Technologies, ICT Committee), Маркетингу (Marketing Committee), Операцій і Сервісу (Operations & Services Committee), Сталого Розвитку (Sustainable Development Committee). Місія комітетів – організовувати щорічні конференції для обговорення актуальних питань виставкової діяльності та визначення проблем, що потребують термінового вирішення, а також присвоєння премій членам UFI, що відзначилися у напрямах виставкового бізнесу, визначених комітетами.

Список літератури

1. Грищенко І.М. Ринкові аспекти виставкової діяльності в Україні на сучасному етапі / І.М. Грищенко, Н.А. Крахмальова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9 (63). – С 113–119.
2. Мангушев Д.В. Сучасний стан виставково-ярмаркових заходів. // Ефективна економіка. – 2014. – №3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2855 – Назва з екрану.
3. Крахмальова Н.А. Системний підхід до управління виставковою діяльністю / Н.А. Крахмальова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95). – С. 155–159.
4. Лукашова Л.В. Тенденції та перспективи розвитку виставкової діяльності в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / Л.В. Лукашова – Режим доступу : http://docs.google.com/viewer? a=v&q=cache:pLQqRdmQzs4J – Назва з екрану.
5. Власова Г.В. Економіко-соціальні проблеми виставкової діяльності і матеріали круглого столу [Текст] / Г.В. Власова, С.О. Гутневич – Київ : ДАКККіМ, 2009. – 140 с.
6. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації виставкової індустрії (UFI). – Режим доступу: http://www.ufi.org – Назва з екрану.
7. UFI at a Glance. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ufi.org/Public/Default.aspx?Clef_SITESMAPS=55 – Назва з екрану.
8. Structure &Legal Aspects. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ufi.org/Public/Default.aspx?Clef_SITESMAPS=70 – Назва з екрану.
9. UFI Mission & Figures. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ufi.org/Public/Default.aspx?Clef_SITESMAPS=69 – Назва з екрану.
10. UFI History. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ufi.org/Public/Default.aspx?Clef_SITESMAPS=56 – Назва з екрану.

Summary.

We consider the practical aspects of organizational and marketing support exhibition and fair of enterprises as an example of one of the most famous professional associations - UFI. We solved the content of UFI problems and peculiarities of its organizational structure. We described marketing and organizational role of the Working Committee UFI.

Associations' Committee deals with matters of interest for national and international associations of the exhibition industry (information on national exhibition markets, worldwide promotion of the trade fair media, global statistical overview of the tradeshow industry).

Education Committee UFI considers it essential that business leaders have the information and knowledge to properly appraise and implement the power of exhibition in their professional activities. In addition, UFI is convinced of the importance to educate the next generation of event and marketing professionals on how to use exhibitions as an effective marketing medium.

Information&Communication Technologies, ICT Committee deals with matters related to new technologies used by professionals of the exhibition industry to manage their business.

Marketing Committee deals with all matters related to the marketing and promotion of trade fairs and exhibitions, in order to develop ideas and new concepts. In particular, the UFI Marketing Award is organized by this committee as well as some specific marketing research studies.

Operations & Services Committee deals with topics related to venue and service operations in the environment of exhibitions such as logistics, waste management, safety and security, catering or exhibitor services.

Sustainable Development Committee UFI was established to support UFI as it focuses on the issue of Sustainable Development in the Exhibition Industry. Primarily devoted to providing information to the UFI Members, it is also intended to contribute to the overall understanding of related issues for the entire industry.

Key words: *exhibitions activities, UFI, Working Committee of UFI, The Global Association of the Exhibition Industry.*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.43 : 631.147

Хорішко І.В.,
аспірант
ПВНЗ «Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля», м.Дніпропетровськ

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. *Розвиток аграрного сектора економіки України в значній мірі зумовлюється відносинами людей і природи. Формування збалансованої системи природокористування, адекватна структурна перебудова виробничого потенціалу економіки та підвищення свідомості працівників на сьогодні варто віднести до основних пріоритетів в галузі охорони навколишнього середовища як в цілому по Україні так і в сільському господарстві. Екологізація сільськогосподарського виробництва та обґрунтування напрямів екологічної диверсифікації використання сільськогосподарських земель висвітлено в даній статті.*

Ключові слова. *Екологізація, еколого безпечні технології, сільськогосподарське виробництво, екологічне землеробство.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідно підкреслити, що на сьогоднішній період надзвичайно гостро постала проблема якості життя людини, яке, перш за все, залежить від надходження повноцінного харчування. Відомо, що збільшення продовольчих ресурсів на планеті було досягнуто, в основному, за рахунок інтенсифікації аграрного сектору в господарюванні різних країн. За даними ФАО, біля половини населення планети не отримує повноцінного харчування. При цьому, як відзначають науковці, соціальні проблеми забезпечення продовольством загострюються тим, що його виробництво зорієнтовано не на першочергове забезпечення населення повноцінним харчуванням, а на економічні вигоди землевласників та землекористувачів [4, с. 87].

За роки інтенсивного виробництва сільськогосподарської продукції в світі створилася загроза забруднення навколишнього середовища та харчових продуктів. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в Україні призвела до низки негативних наслідків. Хімізація і меліорація часто супроводжувалися порушенням норм застосування цих засобів та проводилися з недостатнім урахуванням природних процесів. Такий напрям ведення сільськогосподарського виробництва призвів не тільки до несприятливих екологічних наслідків, а й через зростання цін на засоби хімізації економічна ефективність виробництва сільськогосподарської продукції істотно знизилася.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даний час питання екологізації сільського господарства досить широко висвітлюються у вітчизняних наукових розробках і практиці сільськогосподарського виробництва. Їм приділяли увагу В.Будзяк, В. Вовк, Т.Галушкіна, В.Іванишин, В.Підліснюк, І.Примак, П.Саблукта ін. Проте в сучасній науці та практиці ці питання сприймаються дещо звужено – з позицій розвитку органічного виробництва, яке не вирішує проблем суцільної екологізації сільського господарства як безальтернативної перспективи його розвитку.

Постановка завдання.Метою даного дослідження є обґрунтування напрямів екологічної диверсифікації використання сільськогосподарських земель та застосування екологобезпечних технологій в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу. Сучасне сільське господарство набуває риси, властиві розвиненій промисловості, з кожним роком робить все більший вплив на кругообіг біогенних елементів в природі і вступає тим

самим у протиріччя з природно-історичним розвитком біосфери. Виявляється воно в тому, що з підвищенням продуктивності кожного гектара ріллі відбуваються одночасно виснаження ґрунту, забруднення навколишнього середовища отрутохімікатами та біогенними елементами, значна втрата врожаю внаслідок хвороб культурних рослин [6, с. 7].

Через невідповідності технологій сільськогосподарського виробництва та систем землеробства екологічним умовам конкретної місцевості посилилися ерозійні процеси, зросла щільність ґрунтів, ступінь засміченості посівів бур'янами, ураження рослин хворобами та шкідниками, з якими доводиться постійно боротися. На ґрунтах слабо еродованих спостерігається зниження врожаю на 15-20%; на середньо еродованих на 30-40%; на сильно еродованих на 30-60% [7, с. 188].

Сільське господарство будь-якої країни має повністю забезпечувати своє населення продуктами харчування, щоб не потрапити в залежність від інших держав. А для цього людині необхідно впливати на природу екологічно прийнятними способами, щоб вона забезпечувала суспільство високоякісними продуктами харчування та забезпечувала прийнятний рівень стану навколишнього середовища, при яких виробництво збігається з відтворенням ґрунтової родючості і з збереженням ландшафту.

Таким чином, широка інтенсифікація сільськогосподарського виробництва призвела до зростання врожайності та продуктивності тварин, однак стало очевидним, що суспільству доводиться платити за це занадто високу ціну: деградація ґрунтів і агроекосистеми в цілому, зростання витрат непоповнюваної енергії та ресурсів на кожну додаткову одиницю продукції.

Внаслідок незбалансованого застосування мінеральних добрив має місце явище агрофізичної деградації ґрунтів, зниження їхньої потенційної та ефективної родючості. Взаємодія мінеральних добрив із ґрунтом у разі порушення оптимального співвідношення між кількістю внесених органічних і мінеральних добрив призводить до витіснення з ґрунтового вбирного комплексу іонів кальцію та інших двовалентних катіонів. У цих умовах відбувається диспергація гумусу, посилена його мінералізація, дегуміфікація ґрунту.

Дослідженнями Національного науково центру «Інститут землеробства Національної академії аграрних наук України» встановлено, що оптимальне співвідношення між кількістю органічних і мінеральних добрив, внесення яких не спричиняє негативних змін ґрунтів, становить 15 кг діючої речовини мінеральних туків на одну тонну органічних добрив. Ця величина дістала назву "Індекс екологізації землеробства". Щоб уникнути зазначених негативних явищ, було розпочато пошук альтернативних систем землеробства. Об'єктивним напрямом такого пошуку стала екологізація галузі, складовими якої є екологічно обґрунтовані елементи системи землеробства. Більшість вчених висловлюють думку про доцільність нормативного підходу до вирішення цього питання. Для побудови систем екологічного землеробства повинні діяти загально прийняті закони землеробства, а саме: незамінності й рівнозначності факторів життя; мінімуму, оптимуму й максимуму; сукупної дії та взаємодії факторів життя; повернення поживних речовин у ґрунт; плодозміни; критичних періодів. Мають діяти і закони, які запропонувала низка вчених:

- закон біотехнологічного пріоритету, який полягає в обґрунтуванні кількісних меж продукційного процесу в конкретних зональних умовах екологічними чинниками: клімат (ФАР), родючість ґрунту, сортовий потенціал вирощуваних культур;

- закон детермінації реальної продуктивності ріллі екологічним потенціалом конкретного агроландшафту. Цей підхід передбачає наявність інформації про основні екологічні нормативи функціонування конкретного агроландшафту. Такими нормативами є: баланс води, біофільних елементів, гумусу, твердого стоку й дефляції ґрунту, забруднення агроландшафту пестицидами, фітосанітарний стан ґрунту тощо;

- закон адекватності розвитку землеробства й тваринництва. Суть його полягає в можливості максимального (до 3/4) повернення в ґрунт маси створеного урожаю для відтворення його родючості за умов розвиненого тваринництва [2, с. 57].

Усвідомлення можливих катастрофічних наслідків інтенсифікації сільськогосподарського виробництва сприяло виокремленню аграрних виробників в окрему групу з новими ідеологічними поглядами, які ґрунтуються на переході від інтенсивного виробництва сільськогосподарської продукції до екстенсивного, зокрема такого, яке сприяє збереженню сільської місцевості, біорізноманіття в природі тощо. Таким чином, у кінці минулого століття розпочався процес формування принципово нової системи уявлень про майбутній розвиток аграрного сектора.

Тому, враховуючи ситуацію, що склалася, виникла необхідність, особливо в розвинених країнах, в освоєнні альтернативних технологіях виробництва в сільському господарстві. Наукою і практикою пропонуються заходи по підвищенню родючості ґрунтів та підняття рівня виробництва, використовуючи адаптивні системи землеробства стосовно місцевих ґрунтово-кліматичних і економічних умов на основі біологізації та екологізації виробництв.

За кордоном склалася своєрідна концепція біологічного (альтернативного) землеробства. На думку зарубіжних вчених, альтернативне землеробство – це концепція, а не система, це новий підхід до землеробства, група методів, етика ставлення до землі. Рух за альтернативне землеробство розвивається в промислово розвинених країнах, де найбільше проявилися негативні наслідки інтенсифікації землеробства.

Прихильники альтернативного землеробства визнають, що традиційне землеробство характеризується більш високою продуктивністю. Але вона досягається, по-перше, зниженням родючості ґрунту і забрудненням навколишнього середовища залишками добрив і пестицидів. По-друге, в традиційному землеробстві, на їх думку, не надається достатнього значення такому важливому показнику, як біологічна якість продукції, яку треба оцінювати не тільки за привабливим зовнішнім виглядом, смаком і розміром, а й за здатністю підтримувати здоров'я людини.

Альтернативні системи землеробства керуються екологічним імперативом і включають три компоненти:

а) найдоцільніші способи використання ресурсів;

б) відтворення ресурсів та охорона їх від виснаження;

в) заборона на внесення в агросистеми будь-яких ксенобіотиків [9, с. 34].

Одним з перших серед всіх організованих рухів екологічного землеробства є "біодинамічне" сільське господарство, що виникло під впливом філософських ідей австрійського вченого Рудольфа Штейнера на початку 20-х років минулого століття і нині поширене на всіх континентах. В основі цього напряму лежить облік впливу космічних сил на розвиток рослин і застосування біодинамічних препаратів [10, с. 68].

Даний метод розглядає все живе як добре збалансоване ціле в масштабах не тільки земних, а й космічних взаємозв'язків. Він виходить з визнання впливу Місяця і зірок на розвиток рослин, пов'язуючи його з положенням небесних тіл. Рудольф Штейнер поклав початок руху, названого антропософією (Arthropods–людина, Sophia– здоровий глузд).

Органічне землеробство засноване на теоріях Х. Руша і Х. Міллера. Найбільш поширене серед фермерів Швеції, Швейцарії та інших країн. В основі даної системи лежить прагнення до створення живого і здорового ґрунтового покриву за рахунок підтримки на високому, рівні діяльності його мікрофлори. Господарство розглядається як єдиний організм, в якому налагоджений кругообіг і циклічність поживних речовин. Воно повинно ґрунтуватися на принципах балансу поживних речовин, наслідуючи природні біоекосистеми. Передбачається, що поля які довгий час зайняті рослинністю, містять пожнивні залишки, що закладаються у верхній шар ґрунту, в сівозміні обов'язковий обробіток бобово-злакових травосумішей. Дозволено застосовувати тільки органічні (гній, сидерати) та деякі повільнодіючі мінеральні добрива, природного походження (томасшлак, калімагнезія, базальтовий пил). Таким чином, удобрюють не рослину, а ґрунт, з якого виростуть здорові рослини. Зазначені прийоми в поєднанні з дрібною обробкою ґрунту створюють сприятливі умови для розвитку мікроорганізмів. Розроблено навіть спеціальний тест на

свіжість ґрунту за складом мікрофлори [13, с. 70].

Екологічне виробництво і біоінтенсивне міні-землеробство відрізняються від попередніх тим, що вони допускають застосування в обмежених кількостях хімічних пестицидів і мінеральних добрив. Дані системи передбачають за можливе використовувати пестициди для підтримки високих і сталих врожаїв без зниження якості отримуваної продукції. Основною функцією всіх наведених систем є створення стійкого розвитку сільського господарства, що забезпечує зростаюче населення повноцінними продуктами харчування.

Екологобезпечні технології сільськогосподарського виробництва засновані на скороченні або повній відмові від синтетичних мінеральних добрив, засобів захисту рослин і максимальному використанні біологічних факторів підвищення родючості ґрунту, зниження хвороб, шкідників і бур'янів та інших заходів, що не роблять негативного впливу на природу, але поліпшують умови формування врожаю (раціональні сівозміни з багаторічними травами і бобовими культурами, внесення органічних добрив, сидеральні культури (поукісні та пожнивні), підвищення конкурентної спроможності оброблюваних рослин по відношенню до бур'янів і інших шкідливих організмів, а також використання механічних і біологічних прийомів їх пригнічення) [1, с. 20].

При цьому враховується і те, що скорочення застосування штучних засобів хімізації призведе до зменшення їх виробництва, що, в свою чергу, позитивно позначиться на екологічній обстановці за рахунок зменшення шкідливих викидів і скоротить витрати невідновлюваних енергетичних ресурсів.

На нашу думку, зволікання з упровадженням екологічного землеробства загрожує погіршенням стану сільськогосподарських угідь у результаті падіння родючості ґрунту, забруднення його залишками пестицидів і мінеральних добрив. Екологоспрямоване сільськогосподарське виробництво дозволяє узгодити й гармонізувати економічні, екологічні та соціальні цілі в галузі сільського господарства. Важливим аспектом упровадження екологічного землеробства є можливість збереження здоров'я населення за рахунок споживання екологічно безпечних продуктів харчування.

Альтернативні технології виробництва направлені на:

збереження і можливе підвищення родючості ґрунту;

вирощування здорових рослин і тварин без хімічних засобів і фуражних добавок;

виробництво фізіологічно повноцінних продуктів у достатній кількості, високої якості та за доступними цінами;

мінімальне споживання невідновлюваних природних ресурсів;

створення безпечного середовища проживання [3, с. 4]

Цілі екологобезпечних технологій виробництва в сільськогосподарських підприємствах представлені на рис. 1.1.

За останні 10-15 років екологічне сільське господарство в усьому світі стає все більш популярним. Досить сказати, що Міжнародна Федерація Руху за Органічне Сільське Господарство (IFOAM) об'єднує близько 800 організацій із понад 100 країн (IFOAM, 2005). Вона була заснована в 1972 році в Версалі під Парижем. У той час у неї входили переважно вчені-аграрії, які своєчасно усвідомили, що розвиток традиційного землеробства йде в невірному напрямку. Одночасно вони констатували, що необхідний міжнародний обмін досвідом і відповідна координація. До такого ж висновку прийшли численні (вже в той час) Спілки біологічного землеробства, які також влилися в IFOAM. Шість різних організацій з трьох континентів стояли біля основи IFOAM. [5, с. 110.

Протягом багатьох десятиліть біологічні способи ведення господарювання були ледь відомі і не отримували визнання. Та в зв'язку з актуальними екологічними проблемами змінилася екологічна свідомість у населення, і збільшився попит на здорове харчування. Все більша кількість селян розуміє, що вони самі, їх сім'ї і тварини стають першими жертвами інтенсивних методів ведення сільського господарства. Проте, кількість підприємств, що зважилися на перебудову, явно недостатньо. При цьому попит споживачів на екологічні продукти харчування виріс дуже швидко.

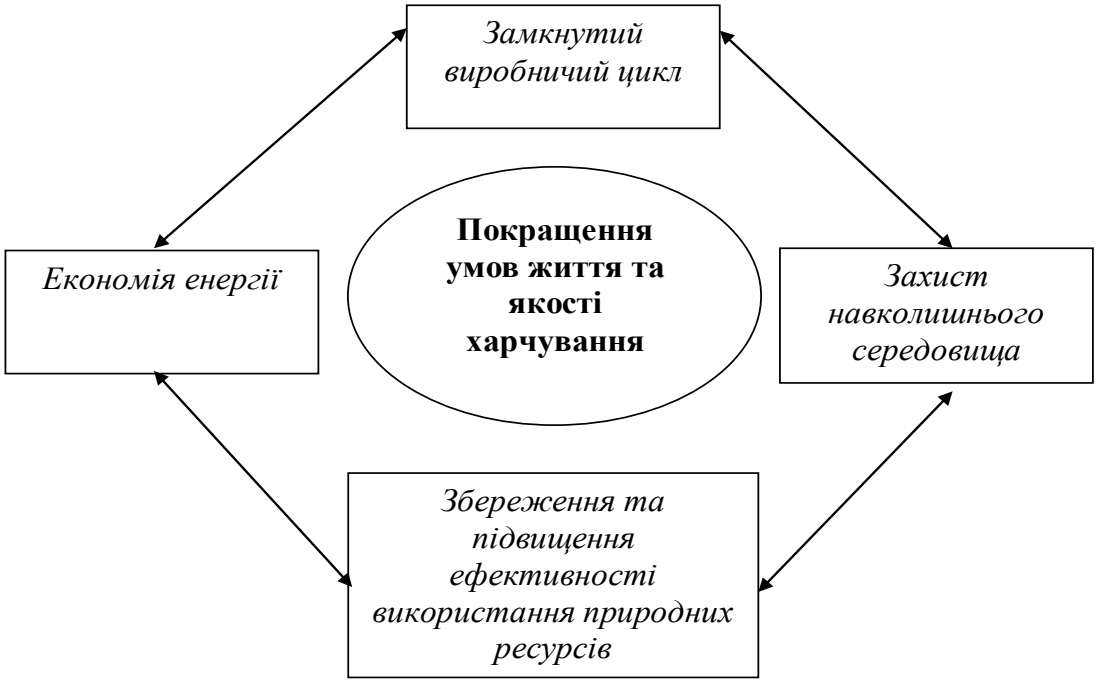


Рис. 1. Цілі екологобезпечних технологій виробництва в сільськогосподарських підприємствах

Споживачеві набагато легше змінити свої звички в їжі, ніж переорієнтуватися господарству на екологічні методи його ведення, оскільки перебудова господарства потребує матеріальних, технічних, трудових, фінансових витрат і тягне іноді за собою економічні втрати. Незважаючи на виникаючі труднощі, число підприємств, що працюють по новому, зростає [8, с. 36].

Основоположним для екологобезпечних технологій виробництва є те, що продуктивність виробництва безпосередньо залежить від родючості ґрунту. Родючі і біологічно активні ґрунти забезпечують рослинам достатню кількість елементів живлення для оптимального росту і розвитку, а також допомагає звести до мінімуму можливий збиток від бур'янів, шкідників і хвороб.

В екологічному сільському господарстві створюється така екосистема, яка забезпечує стабільне виробництво продукції, успішне контролювання чисельності бур'янів, шкідників і хвороб, підтримує генетичну і видову різноманітність життєвих форм за допомогою утилізації продуктів життєдіяльності рослин і тварин, за допомогою сівозміни, регулюванням водного режиму, системою обробки ґрунту і технологіями обробітку культурних рослин. Родючість ґрунту зберігається або поліпшується системою в якій оптимізована біологічна активність, а також забезпечено необхідну кількість і якість елементів живлення.

Екологічна спрямованість аграрного виробництва тісно пов'язана з продовольчою та економічною безпекою: споживання високоякісних продуктів харчування разом з безпечним середовищем існування сприяє поліпшенню здоров'я нації, що покращує якісні характеристики трудових ресурсів країни. В свою чергу це веде "до зменшення непродуктивних втрат економіки у вигляді виплат за непрацездатністю та збільшення фонду робочого часу, а отже – до збільшення суспільного продукту та національного доходу" [12, с. 152]. З іншого боку, від конкурентоспроможності продукції сільського господарства прямо залежать продовольча та економічна безпека країни. До того ж, еколого-спрямоване виробництво нерозривно пов'язане з розвитком таких видів підприємницької діяльності як екологічний аудит, екологічний менеджмент та інші [14, с. 166]. Таким чином, розвиток еколого-спрямованого аграрного виробництва пов'язаний із трьома елементами національної безпеки – продовольчою, економічною та екологічною безпекою.

Важливою метою екологобезпечних технологій в сільському господарстві є еконо-

мія енергії. Враховуючи обмежені запаси нафти (для виробництва азотних добрив і засобів захисту рослин) і фосфатів, для досягнення стабільності сільськогосподарського виробництва необхідно якомога більш економно витрачати ці ресурси.

Для хімічного синтезу 1 кг азотних добрив потрібно 77 700 кДж викопної енергії [15, с. 77]. Ця енергія заощаджується, якщо використовувати не синтетичні азотні добрива, а утворений природним чином азот при вирощуванні зернобобових культур завдяки їх симбіозу з бульбочковими бактеріями і сонячної енергії.

При комплексному підході до питання про витрачання енергії має враховуватися і якість води в річках, забруднених стоками хіміко-синтетичного виробництва, ґрунтові води, які можуть бути забруднені нітратами і т.д. Запаси фосфору і калію в ґрунті у багато разів перевищують запаси в розвіданих родовищах, тому «активна мобілізація» ґрунтових резервів також має стати завданням сільськогосподарського виробництва на перспективу.

Іншою дуже важливою метою екологобезпечних технологій є максимально замкнутий виробничий цикл. Ідея замкнутого циклу в господарстві є як екологічним, так і економічним принципом. Економія витрат завдяки скороченню закупівель насіння, добрив, засобів захисту рослин, кормів помітно позначається на економіці екологічних підприємств.

Виробництво продукції, високоякісної з точки зору фізіології харчування, є основним завданням екологобезпечних технологій в сільськогосподарському виробництві. Якість даної продукції обумовлено не тільки відсутністю в ній залишкових кількостей шкідливих речовин, але і підвищеним вмістом цінних інгредієнтів.

Потенційні можливості екологічного сільського господарства у вирішенні зазначених проблем полягають у його здатності:

впливати на зміцнення здоров'я населення шляхом зниження рівня забруднення навколишнього середовища, виробництва високоякісних екологічно безпечних продуктів і формування культури харчування;

скорочувати число посередників в агропромисловому виробництві внаслідок розвитку прямого маркетингу, тим самим збільшувати дохід сільськогосподарських виробників;

стимулювати підвищення цін на сільськогосподарську продукцію;

зменшувати навантаження на працюючих людей в сільському господарстві і створювати додаткові робочі місця;

вирівнювати доходи і формувати середній клас – гарантію економічної, соціальної та політичної стійкості;

розвивати інфраструктуру малого підприємництва;

формувати "екологічна свідомість";

підвищити якість життя, знизити захворюваність населення, смертність, збільшити тривалість життя [16, с. 17].

Висновок. Екологобезпечні технології доцільно розглядати та використовувати у соціально-економічному спрямуванні, підсилюючи, насамперед, роль і місце людини у процесах економічного зростання.

Основними цілями, застосування альтернативних екологобезпечних технологій виробництва, є:

- розвиток сучасного сільськогосподарського виробництва на засадах його екологізації, задля збереження навколишнього середовища й забезпечення потреби населення України в якісних продуктах харчування;
- ведення виробництва за замкнутим циклом на основі максимальної реутилізації, рециркуляції всіх, що утворюються в господарстві відходів та побічної продукції;
- підвищення рентабельності господарства, забезпечення його життєдіяльності за рахунок виробництва висококонкурентної екологічно чистої сільськогосподарської продукції.

За результатами такого виробництва на аграрному ринку формується досить стійкий попит на еколого чисту продукцію . Разом з тим зрозуміло, що нові системи землеробства повинні бути конкурентоспроможними і забезпечувати отримання якщо не рівних, то задовільних урожаїв і високу рентабельність господарства. Це означає, що мова йде не про повернення до старого, екстенсивного землеробства, а про розумне використання його прийомів.

Список літератури

1. Агроекологічна оцінка відповідності сільськогосподарських підприємств органічного агровиробництва / за ред. д.с.-г.н. Н. А. Макаренко. – К., 2007.– 37 с. – (Методичні рекомендації).
2. Будзяк В. М. Сільськогосподарське землекористування (економіко-екологічні та управлінські аспекти): [монографія] / В. М. Будзяк. – К.: Оріяни, 2006. – 386 с.
3. Вовк В. І. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегія на майбутнє / В. І. Вовк // Міжнарод. семінар "Органічні продукти харчування. Сучасні тенденції виробництва і маркетингу". – Львів, 2004. – С. 3-6.
4. Воронецька І. С. Розвиток екологічного маркетингу в контексті еколого-економічної безпеки агропродовольчого ринку / І. С. Воронецька // Економіка природокористування і охорона навколишнього середовища: [зб. наук. пр]. – Ч. 2, 2 ч.. – К.: ІЕПіСР НАН України, 2011. – С. 86-94.
5. Галушкина Т. П. Экономическиеинструментыэкологическогоменеджмента (теория и практика): монографія / Т. П. Галушкина. – Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2000. – 280 с.
6. Глазун В. В. Виробництво якісної сільськогосподарської продукції на сучасному етапі / В. В. Глазун // Вісник Сумського державного аграрного університету. – 2001. – Вип. 1. – С. 67-71. – (Серія: "Економіка та менеджмент").
7. Головченко Н. М. Підвищення доходів виробників органічної продукції / Н. М. Головченко // Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми / за ред. д-ра екон. наук О. М. Бородіної; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., вид-во ТОВ "Четверта хвиля", 2008. – С. 186-190.
8. Екологічне сільське господарство: кроки назустріч. Крок перший: екологічне землеробство: [посіб.] / [Тибурський Ю.,Підліснюк В., Солтисяк У. та ін.]; за ред. В. Підліснюк. – К.: Видавництво Національного аграрного університету, 2006. – 80 с.
9. Екологічне сільське господарство: кроки назустріч. Крок перший: екологічне землеробство / ред. В. Підліснюк. – К.: Видавничий центр НАУ, 2006. – 79 с.
10. Екологічні проблеми землеробства / І. Д. Примак та ін.; за ред. І. Д. Примака. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 456 с.
11. Іванишин В. В. Еколого-економічні аспекти застосування агроекотехнології виробництва конкурентоспроможної екологічно чистої продукції / В. В. Іванишин, В. С. Таргоня, Л. С. Околот // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 46-49.
12. Ковальова О. В. Теоретичні аспекти екологічної безпеки сільських територій / О. В. Ковальова // Агроінком. – 2006. – № 5-6. – С. 151-154
13. Крисанов Д. Ф. Аграрна сфера: пріоритети та механізми реалізації / Д. Ф. Крисанов. – Київ: Ін-т економіки НАН України, 1998. – 235 с.
14. Романко С. М. Механізм забезпечення екологічної безпеки сільськогосподарської продукції : етапи розвитку / С. М. Романко // Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України: [зб. наук. пр.]. – Івано-Франківськ: Плай, 2007. – Вип. XVIII. – С. 166 -169.
15. Саблук П. Т. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / П. Т. Саблук // Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 4). – К.: ІАЕ, 2000. – 601 с.
16. Трегобчук В. М. Екологобезпечна економіка: альтернативи немає // В. М. Трегобчук / Вісник НАН України. – 1998. – № 3-4. – С. 15-21.

Abstract. *The development of the agricultural sector in Ukraine is largely predetermined relationship of people and nature. Formation of a balanced system of nature, adequate restructuring of productive capacity of the economy and raising the consciousness of workers today is attributed to the main priorities in the field of the environment as a whole in Ukraine and in agriculture. Greening of agricultural production and environmental trends justification diversification of agricultural land covered in this article.*

The study aims to study areas of ecological diversification of agricultural land use and ecologically technologies in agriculture.

Ecologically technology should be considered and used in socio-economic nature, amplifying, especially the role and place of man in the process of economic growth.

The main objectives of alternative ecologically production technologies are: development of modern agriculture based on its greening, to preserve the environment and ensure the needs of the population of Ukraine in food quality; maintaining production in closed loop based on the maximum recycling all formed in the household waste and by-products; increase the profitability of the economy, ensure its viability through the production of clean highly agricultural products.

As a result of this production in the agricultural market formed a fairly steady demand for ecofriendly products. However, it is clear that the new system of agriculture must be competitive and to ensure receipt if not equal, the satisfactory yields and high profitability management. This means that it is not a return to the old, extensive agriculture, and the clever use of his techniques.

Keywords. *Greening, environmental friendly technologies, agricultural production, ecological agriculture.*

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 332.12:364.662(477)

Завгородня Н.В.
аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Чернігівський національних технологічний університет

ВИМІРЮВАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. *Досліджено підходи до вивчення проблеми бідності, проаналізовано негативні тенденції, що склалися у суспільстві за часів незалежності України. Розглянуто теоретичні аспекти терміну «бідність» та сукупність різних якісних та кількісних показників, аналізу рівня життя різних груп населення. Вивчено причини бідності і запропоновано стратегічні напрями подолання бідності в реаліях сьогодення з основним акцентом на рівень матеріальної забезпеченості населення.*

Ключові слова: *рівень життя, бідність, багатство, матеріальне забезпечення, безробіття, домогосподарства, групи населення, дохід.*

Постановка проблеми. Людський розвиток є стратегічною ціллю політики будь-якої держави. Цілі Розвитку Тисячоліття - це зобов'язання розробити довгострокову політику, спрямовану на допомогу найбільш уразливим верствам суспільства кожної окремої країни та найбільш уразливим націям у світі. Основні проблеми, на розв'язання яких спрямовані зусилля Уряду України: надзвичайно низький рівень доходів і низька якість життя основної частини населення, поширення масової бідності, відсутність міцного середнього класу; низький рівень соціального захисту та соціальних гарантій для населення України; депопуляція, скорочення чисельності населення України внаслідок перевищення смертності над народжуваністю, міграція найбільш талановитих та кваліфікованих працівників за межі України; масове прикрите та приховане безробіття; погіршення здоров'я населення, скорочення тривалості життя; зниження якості освіти, погіршення якісних характеристик людського потенціалу України; незадовільний стан навколишнього середовища; посилення відставання України від розвинених країн за основними параметрами людського розвитку; надмірна централізація соціальної політики. В сучасному світі подолання бідності є одним з основних та пріоритетних напрямів діяльності суспільства. Явище бідності зустрічається на будь-якому континенті, країні. Незважаючи на достатньо приділену увагу бідності зі сторони вчених, провідних міжнародних організацій, кількість бідності і показників досить велика. Сучасна Україна має достатньо потенціалу для того, щоб за певний проміжок часу мати змогу максимально усунути явище та масштаби бідності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика бідності займає широкий аспект обговорення та публікацій у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Під час існування Радянського Союзу проблематика бідності не мала місця взагалі, так як соціальної нерівності не існувало. В кінці 70-х, на початку 80-х років XX ст. проблему та її сутність почали досліджувати вітчизняні економісти, соціологи й політологи. Дослідження у даному напрямку проводять такі вчені: С.Ю. Аксьонова, В.П. Антонюк, В.Г. Бялковська, О.А. Васильєв, І.М. Бобух, Н.П. Борецька, В.Я. Брич, І.Ф. Гнибіденко, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, М.В. Ніколайчук, І.М. Новак та ін. Значну увагу проблемам бідності, гуманітарній допомозі в цьому напрямку постійно приділяють Організація Об'єднаних Націй, Світовий банк, Всесвітня організація охорони здоров'я, Міжнародна організація праці та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на рівні

бідності за типами домогосподарств та соціально-демографічних групах населення. Питання дослідження окремих соціальних стандартів життєдіяльності суспільства вивчення їх особливостей з метою розробки загальних та специфічних методів, інструментів, важелів, що сприяли зниженню рівня бідності не є достатньо вивченими.

Мета статті. Головною метою даної роботи є аналіз підходів до вивчення проблеми бідності, вияв негативних тенденцій її поширення та критеріїв вимірювання бідності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Особливість бідності в Україні, як і в інших країнах з перехідною економікою, полягає у значному скороченні доходу більшості населення, яке при цьому зберігає відносно високий соціальний статус (рівень освіти, кваліфікації, соціальні зв'язки). Зубожіння значної частини населення відбувається за значного майнового розшарування й появи нечисленних, але справді заможних прошарків. Реальний стан доходів населення дуже важко піддати статистичній оцінці через наявність значного обсягу тіньових джерел доходу.

Бідність — соціальне явище, що характеризується відсутністю необхідних матеріальних засобів для того, щоб провадити «нормальне» (відповідно до норм прийнятих суспільством) життя, наприклад, неможливість прогодувати свою родину, дати освіту дітям чи забезпечити сім'ю якісним медичним обслуговуванням [1].

Процес соціальної диференціації стрімко зростає: багаті стають заможніше, а бідні - бідніше. У результаті формуються дві України з своїми соціокультурними цінностями, способами життя й поведінкою: світ найбагатшого й заможного стану й світ бідних, яким необхідно шукати будь-яку можливість для виживання. Радикально відрізняються в представників різних майнових прошарків всі життєві перспективи - від соціального росту й службового становища до взаємин у родині й інтересу до роботи. Втрата соціальних життєвих орієнтирів дуже сильно пов'язана з рівнем доходів і якістю життя.

Проблема пошуку місця в житті істотно впливає на соціальний статус та характер соціального оптимізму. Якщо більшість багатих дивиться в майбутнє з надією або принаймні спокійно, то представники бідних не чекають від життя нічого гарного; для їхнього світовідчування характерні песимізм і розпач. 83% незаможних українців і 80% бідних постійно відчувають почуття тривоги. Надана проблема формує серйозну загрозу соціальної безпеки, зачіпаючи не окрему людину, а суспільство в цілому.

Багато країн ефективно бореться з бідністю. Для боротьби з бідністю молоді у багатьох країнах існують гранти на навчання, допомога на дітей молодим родинам, проекти з доступним житлом, а для старших віком – доплати до пенсії, якщо її розмір і доход пенсіонера забезпечують низький рівень добробуту. Будь-який уряд, виходячи з програми діяльності, повинен вибирати між масштабами програми та концепціями по перерозподілу доходів для боротьби з бідністю і програмами по стимулюванню трудової діяльності та економії витрат бюджетних засобів.

Під час розроблення державної концепції соціальної політики необхідно чітко визначити поняття «бідності», яке трактується порізному. Згідно з Указом Президента України № 1525 «Про стратегію подолання бідності» дефініція бідності – це неможливість унаслідок нестачі ресурсів підтримувати спосіб життя, притаманний певному суспільству у конкретний період [2, с. 4–11].

«Державний» підхід не є виправданим і має популістський характер, адже мінімізує показники бідності, якщо вона поширена у певному регіональному аспекті. Така державна політика трансформує проблематику бідності у прихований вимір та істотно модифікує реальні масштаби бідності. [3, с. 81-83].

У світовій практиці застосовують різні концепції та підходи, які різняться між собою та мають інші кількісні та якісні методи дослідження бідності:

1) абсолютна концепція – ґрунтується на чіткому встановленні мінімального рівня основних потреб, тобто фіксує межі бідності і встановлює систему індикаторів для аналізу рівня бідності;

2) відносна концепція – анімує співвідношення показників добробуту з рівнем ма-

теріального забезпечення, який переважає в країні, що перебуває і чіткій корелятивній залежності від деріваційних змін;

3) суб'єктивна концепція – здійснюється на основі оцінок самих респондентів, який визначають межу бідності самостійно, стосовно своїх потреб [4, с. 18–50].

У дослідженні бідності важливу роль відіграє методика її кількісного вимірювання та оцінювання. Для комплексної оцінки бідності в соціальній статистиці використовують такі показники, як:

1) межа крайньої форми бідності – вартісний поріг доходу (витрат), нижче якого задоволення основних потреб людини неможливе;

2) рівень бідності – питома вага сімей (домогосподарств), у яких рівень споживання (доходів) на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності;

3) глибина бідності – відхилення величини доходів (витрат) бідного населення від визначеної межі бідності;

4) середній дефіцит доходу бідного населення – сума коштів, яких у середньому не вистачає одному бідному до визначеної межі бідності; показник демонструє, наскільки одна людина є бідною відносно прийнятої межі бідності;

5) сукупний дефіцит доходу бідного населення – це сума коштів, яких не вистачає бідному населенню країни в цілому до визначеної межі бідності.

Ще однією важливою характеристикою бідності є її профіль – виділення груп населення, які відзначаються підвищеним ризиком і глибиною бідності та складають більшість бідного населення. [5, с. 57-66].

За показниками рівня життя, рівня і структури доходів, витрат і бідності, виділено три соціально-вразливі категорії сімей безробітних:

1) сім'ї безробітних з безробітним главою сім'ї;

2) неповні сім'ї безробітних;

3) багатодітні сім'ї безробітних.

Беручи до уваги, що заробітна плата є основним джерелом грошових доходів більшості населення, то нездатність отримати роботу автоматично означає бідність (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів

Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.	2010	2011	2012	2013
до 480,0	0,7	0,2	0,3	0,1
480,1-840,0	8,0	5,0	3,1	2,3
840,1-1200,0	26,0	18,7	12,9	9,1
1200,1-1560,0	27,0	26,7	23,9	21,3
1560,1-1920,0	16,4	20,0	21,1	22,1
1920,1-2280,0	21,9	29,4	14,4	16,6
2280,1-2640,0	…	…	9,4	10,4
2640,1-3000,0	…	…	5,6	6,7
3000,1-3360,0	…	…	3,0	4,3
3360,1-3720,0	…	…	2,2	2,0
понад 3720,0	…	…	4,1	5,1

Джерело: сформовано автором на основі [8].

Рівень життя визначається сукупністю різних якісних і кількісних показників, яка дозволяє провести аналіз реального рівня життя різних груп населення і всього населення в цілому.

За статистичними даними моніторингового дослідження «Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2014» та наданими показниками Міністерством соціальної політики України, достатньо можливо відобразити реальний стан з бідністю в країні, оскільки розрахунки здійснюються, виходячи із затвердженого розміру прожиткового мінімуму, середній рівень заробітної плати, середній розмір призначених місячних пенсій, фактично розрахованого Міністерством соціальної політики України (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень бідності за різними групами населення

	2000	2005	2010	2013	2015
Частка населення, чиє добове споживання є нижчим за 5,05 дол. США (4,30 дол. США) за ПКС, %	11,9	9,0	2,5	1,9	<0,5
Рівень бідності за відносним критерієм, %	26,4	27,1	24,1	24,5	25,0
Рівень бідності дітей, за відносним критерієм, %	33,4	36,7	32,7	32,6	29,0
Рівень бідності працюючих, за відносним критерієм, %	21,6	22,3	19,7	20,0	15,0
Рівень бідності за абсолютним критерієм, за офіційно встановленим прожитковим мінімумом, %	71,2	38,7	23,5	22,1	7,0

Джерело: сформовано автором на основі [6].

Існує система показників, яка охоплює як макроекономічні, мікроекономічні показники: узагальнюючі показники і фонд споживання ВНП у розрахунку на душу населення, доходи населення (грошові і натуральні), споживання та витрати населення, грошові заощадження всього і по видах внесків, накопичення майна і житло, соціальна диференціація населення, малозабезпечені верстви населення, демографічна ситуація в регіоні, здоров'я, освіта, ринок праці, соціальне забезпечення та соціальні послуги, екологія і суспільна безпека. Основні показники рівня життя - грошові доходи, середній рівень заробітної плати, середній розмір призначених місячних пенсій, забезпеченість житлом та інші.

Для оцінки рівня бідності проводиться аналіз її глибини за різними соціально-демографічними групами та типами домогосподарств України (табл. 3).

Рівень життя населення як соціально-економічна категорія являє собою рівень і ступінь задоволення потреб людей у матеріальних благах, побутових і культурних послугах. Зростання рівня життя створює можливості, матеріальну базу для поліпшення якості життя. Останнє не обмежується рівнем споживанням товарів і послуг, а виступає узагальнюючою характеристикою соціально-економічних результатів розвитку суспільства і включає середню тривалість життя, рівень захворюваності, умови та охорону праці, доступність інформації, забезпечення прав людини, і т.д. У ринковій економіці найважливішими складовими рівня життя стають також ступінь соціальної захищеності населення, свобода вибору людини, поліпшення соціального середовища, культурні національні і релігійні відносини. Важливу роль у вивченні рівня життя населення відіграють соціальні нормативи як науково обґрунтовані орієнтири спрямованості соціальних процесів у суспільстві.

Можливо виділити три аспекти вивчення рівня життя:

1) стосовно до всього населення;

2) до соціальних груп;

3) до домогосподарств з різною величиною доходу.

З 2011р. в Україні реалізується Державна цільова соціальна програма подолання та запобігання бідності на період до 2015 року. Ця Програма передбачає здійснення заходів за напрямами подолання бідності та досягнення результатів щодо зниження рівня бідності в цілому та серед груп населення. Розв'язання цієї проблеми передбачається шляхом поєднання активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення.

Таблиця 3

Глибина бідності за різними соціально-демографічними групами населення та типами домогосподарств України за І півріччя 2011-2013 рр., %

Тип домогосподарства /соціально-демографічні групи населення	За відносним критерієм			За абсолютним критерієм (за витратами)		
	6 міс. 2011 р.	6 міс. 2012 р.	6 міс. 2013 р.	6 міс. 2011 р.	6 міс. 2012 р.	6 міс. 2013 р.
типи домогосподарств						
домогосподарство з дітьми	22,3	23,1	22,3	19,4	22,2	21,7
з однією дитиною	20,2	21,5	21,3	17,9	20,8	20,3
з двома дітьми	24,4	24,3	22,4	19,9	22,8	22,4
з 3 та більше дітьми	28,7	30,7	31,0	26,3	30,0	31,4
з 4 та більше дітьми	38,4	29,4	44,6	31,2	25,5	42,6
з дітьми до 3 років	22,9	22,5	21,9	20,4	21,7	21,5
домогосподарства з дітьми, де всі дорослі працюють	19,6	21,5	18,9	16,6	20,9	18,9
домогосподарства з дітьми, де є працюючі та непрацюючі дорослі	22,8	22,9	23,2	20,2	21,9	22,2
домогосподарство без дітей	19,0	19,7	21,0	17,1	19,4	20,7
де всі працездатного віку	19,8	22,4	21,1	18,6	21,4	21,0
де всі пенсіонери	17,6	16,8	17,3	15,6	15,7	17,0
домогосподарства з осіб старше 75 років	18,2	17,9	18,4	16,3	16,1	18,4
де є хоча б один безробітний	21,3	24,3	27,7	18,8	23,9	27,0
соціально-демографічні групи населення						
Працюючі	20,3	21,4	21,1	18,0	21,0	20,5
Діти до 18 років	22,9	23,7	22,5	20,0	22,7	22,1
Особи пенсійного віку	19,5	19,2	20,4	16,9	18,4	20,1
Особи старше 75 років	20,8	19,9	20,6	17,9	18,3	20,6
Чоловіки	21,3	22,0	22,4	18,5	21,5	21,9
Жінки	21,3	22,0	21,4	18,9	21,3	21,0
Україна	21,3	22,0	21,9	18,7	21,4	21,4

Джерело: сформовано автором на основі [7].

Розрахунок показників доходів в еквіваленті на одну умовну особу обумовлений існуванням в домогосподарстві умовно-постійних витрат (плата за житло та паливо, товари тривалого користування тощо), тобто спостерігається так звана економія на розмірі домогосподарства. В основу розрахунку доходів на умовну особу покладено еквівалентну шкалу, що застосовується в національній практиці досліджень питань бідності (табл. 4).

Квінтильний коефіцієнт диференціації доходів населення – співвідношення мінімального рівня доходів серед 20% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня доходів серед 20% найменш забезпеченого населення, ранжованого за показником середньодушових еквівалентних доходів.

Квінтильний коефіцієнт фондів – співвідношення сумарних доходів 20% найбільш та 20% найменш забезпеченого населення,ранжованого за показником середньодушових еквівалентних доходів.

Таблиця 4

Диференціація життєвого рівня населення

	2010	2011	2012	2013
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму: млн. осіб	3,9	3,4	4,0	3,7
у відсотках до загальної чисельності населення	8,8	7,8	9,1	8,4
Довідково: середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн.)	843,2	914,1	1042,4	1113,67
Квінтильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	1,9	1,9	1,9	1,9
Квінтильний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів	3,5	3,4	3,3	3,3

Джерело: сформовано автором на основі [8].

Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму - визначається на підставі даних розподілу населення за рівнем еквівалентних загальних доходів і є підсумком числа осіб, рівень еквівалентних загальних доходів яких нижче величини прожиткового мінімуму, діючого в державі на момент аналізу [9].

Абсолютно бідних в Україні у 2012 р. стало 14,6% порівняно із 16,8% у 2010 році, то тих, хто працює заради їжі - побільшало. Так, за останні два роки відсоток таких людей в Україні зріс до 41,5%.

Найбільш точним показником рівня життя домогосподарств вважаються їх сукупні витрати. За міжнародним критерієм показником бідності для країн східної Європи, зокрема для України, вважаються сукупні добові витрати менше $5,05 за паритетом купівельної спроможності. Сукупні витрати одного домогосподарства у середньому за місяць у 2012-2014 рр. склали 3591,76 грн. При цьому більше половини (52%) витрат припало на витрати на харчування. Міське домогосподарство витрачало в середньому за місяць -3754,00 грн., сільське - 3225,67 гривень. Середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства з дітьми у середньому за місяць склали 4478,59 грн., а без дітей - 3191,91 гривень.

Якщо розглянути кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями за 1 квартал, то можна зробити висновок, що в них продовжують переважати витрати на продукти харчування (36,3% загальних споживчих витрат), витрати на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива (14,2%), і витрати на транспорт (10,7%).

Привертають увагу незначні витрати на вищу освіту (1,5%) і не тому, що вона не потрібна, а тому, що вона стала більш недоступною для пересічного громадянина. Практично безоплатної освіти, як і медицини в Україні не залишилося.

Причинами бідності можуть бути:

1) Низький рівень соціальних стандартів і гарантій (занижений розмір прожиткового мінімуму, відтак, і мінімальної зарплати, розмірів державної соціальної допомоги, застосування в законодавстві показника «рівень забезпечення прожиткового мінімуму», який вже офіційно не забезпечує достойного життя.

2) Не дивлячись на те, що мінімальна зарплата є державною соціальною гарантією, її місячний розмір, нижче якого не може проводитися оплата за виконану некваліфікованим працівником місячну, а також погодинну норму праці, є економічно не обґрунтований і соціально несправедливо занижений. Величина мінімальної заробітної плати (прожитковий мінімум для працездат-

ної особи) не тільки не забезпечує простого відтворення робочої сили, а навіть не забезпечує просто нормального існування працівника, хоч і не кваліфікованого.

3) Недосконала податкова система (великий розрив між сплатою податків багатими та бідними громадянами.

4) Заборгованість із виплати заробітної плати. На сьогодні це одне з основних питань, адже працюючий апріорі стає бідним, не спроможнім утримувати сім'ю та відтворювати свою працездатність.

5) Високий рівень безробіття серед молоді та осіб передпенсійного віку.

6) Державна цільова соціальна програма подолання та запобігання бідності на період до 2015 року, затверджена Постановою КМУ від 31 серпня 2011 року N 1057 у 2012 році не в повній мірі виконана та не проаналізована.

7) Низька якість політики розподілу і перерозподілу доходів. Багато науковців та політиків вважають, що необхідне для скорочення бідності - це створити добре функціонуючі ринки, досягти макроекономічної стабільності та економічного зростання [10].

Висновки і пропозиції. Сьогодні загроза зубожіння стала реальністю для заможних соціально-професійних верств населення. До соціально несправедливо заниженого рівня життя припадає все більше соціальних груп, таких як низько кваліфіковані робітники, інженерно-технічні працівники, учителі, творча інтелігенція, вчені та ін. Головними елементами механізму усунення бідності є економічні реформи, нездатність державного управління забезпечити захист громадян, вплив кримінального середовища на більшість сфер зайнятості населення.

Для зменшення бідності необхідно створення особливих умов розвитку економічного, екологічного та соціального середовища. Основну увагу необхідно зосередити на таких заходах як:

1) Соціальна політика держави, зокрема політика доходів, вона повинна бути спрямована на те, що джерелом підвищення добробуту населення мають стати доходи від ефективної праці, трудової активності та підприємницької ініціативи. Заробітній платі необхідно відродити стимулюючий характер.

2) Мінімальна заробітна плата не може бути зведена до встановленого прожиткового мінімуму (оскільки він не забезпечує фізіологічного виживання навіть наполовину), і не може бути нижчою за цю межу.

3) Необхідно переглянути методику розрахунків і оцінки критеріїв бідності, зокрема «межі бідності» з урахуванням регіональної специфіки, що має включати до себе витрати на купівлю або оренду житла, послуги охорони здоров'я, освіти, утримання дітей в дошкільних закладах тощо.

4) Переглянути та посилити адресну державну соціальну допомогу уразливим групам населення.

5) Повне переорієнтування системи оподаткування.

6) Підвищення ефективності розподілу бюджетних коштів та фінансування соціальної сфери, тощо.

Список літератури:

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. http://uk.wikipedia.org/wiki/Бідність/.
2. Стратегія подолання бідності: Указ Президента України від 15 серпня 2001 року // Соціальний захист. – 2001. – № 9 (39). – С. 4-11.
3. Красун А., Турчин Я. Бідність в Україні та шляхи її подолання // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку // Національний університет "Львівська політехніка" випуск 20, 2008. С. 81-83.
4. Danziger, Sheldon H., and Daniel H.Weinberg. The Historical Record: Trends in Family Income, Inequality, and Poverty. – Wisconsin: Weinberg. Russell Sage Foundation. – 1994. – 50 pp.
5. Чуприна О.О. Соціальна нерівність і бідність в Україні [Текст] / О.О. Чуприна // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х. : Право,2011. – №2(5). – С.57-66.
6. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/.
7. Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-серпні 2013 року [Електронний ресурс] / Міністерство соціальної політики України. - Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua./labour/control/publish/category?cat_id.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Постанова від 2 листопада 1998 р. N 1725 «Про проведення обстеження умов життя у домогосподарствах» [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. - Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show /1725-98-п.

10. Нові підходи щодо подолання бідності [Електронний ресурс] / Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України та НАН України. - Режим доступу: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view.
11. Соціально-економічні ризики і загрози бідності в Україні: методика та практика аналізу: монографія / Е. М. Лібанова; НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж., Служба безпеки України, Ін-т опер. діяльн. та держ. безпеки. — Х.: Право, 2008. — 208 с. — ISBN 978-966-458-109-4. — укр.
12. Сім'я та сімейні відносини в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку: монографія / Е. М. Лібанова, С. Ю. Аксьонова, В. Г. Бялковська, О. А. Васильєв, О. О. Коломієць, Б. О. Крикун; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Укр. центр соц. реформ, Фонд народонаселення ООН. — К., 2009. — 247 с. — ISBN 978-966-02-5411-4. — укр.
13. Дашкевич П.Р. «Нерівність розподілу доходу як фактор економічного зростання в деяких перехідних країнах» - М. ЮНИТИ, 1995.
14. Цілі Розвитку Тисячоліття: Україна 2015 [Електронний ресурс] /. - Режим доступу : http://ukraine2015.org.ua/tsili.

Summary. *Human development is a strategic objective of the policy of any state. Millennium Development Goals is a commitment to develop long-term policies aimed at helping the most vulnerable segments of the society of each country and the most vulnerable nations in the world. The main problems to solve which the efforts of the Government of Ukraine are directed are: extremely low income and poor quality of life of the general population, the spread of mass poverty, the lack of a strong middle class; low level of social protection and social security for the population of Ukraine; depopulation, the excess of deaths over births, the migration of the most talented and skilled workers from Ukraine; mass covered and hidden unemployment; the deterioration of public health, reduce of life expectancy; the decline in the quality of education, deteriorating of the quality characteristics of the human potential of Ukraine; the poor state of the environment; the situation Ukraine being behind developed countries according to the main parameters of human development; excessive centralization of social policy. In today's world, the eradication of poverty can be one of the major and priority directions of the society activity. The phenomenon of poverty is found on any continent, country. Despite sufficient attention paid to the poverty on the part of scientists, leading international organizations, the number of poverty is large enough. Modern Ukraine has enough potential to be able in some time to eliminate the phenomenon and poverty incidence. Today, the threat of poverty has become a reality for the wealthy social and professional groups of the population. More and more social groups, such as low-skilled workers, engineers and technical workers, teachers, intellectuals, scientists and others, are falling to the socio unfairly undervalued standard of living. The main elements of the mechanism of poverty elimination is economic reforms, governance inability to protect citizens, the influence of criminal environment on most areas of employment. To reduce poverty it is necessary to create special conditions of economic, ecological and social environmental development.*

Key words: *standard of living, poverty, wealth, financial security, unemployment, households, groups of population, income.*

УДК 331.101.3:658

Карпенко А.В., к.е.н., доцент
Пироговська Ю.О., магістр
Запорізький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Анотація. *У статті узагальнено наукові підходи щодо визначення сутності економічної категорії «інтелектуальний капітал» та запропоновано її авторське визначення. Проаналізовано вплив науково-технічної й освітньої діяльності на формування та розвиток інтелектуального капіталу. Досліджено інноваційну діяльність вітчизняних підприємств. Виявлено дестимулюючі фактори формування та використання національного інтелектуального капіталу і зроблено оцінку інтелектуального капіталу з використанням національних показників та міжнародних індексів. Запропоновано шляхи підвищення ефективності формування та використання інтелектуального капіталу України.*

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, освіта, наука, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, держава.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки та прискорення темпів науково-технічного прогресу головним чинником забезпечення економічної стабільності, сталого розвитку та конкурентоспроможності держави стає інтелектуальний капітал. Саме підвищена увага до якості та рівня освіти, знань та інновацій стає рушійним чинником випереджального зростання високорозвинутих країн світу. В таких країнах на основі нових знань створюються новітні технології та високоякісна продукція, що складає основну частину приросту ВВП. Тому дослідження формування та використання інтелектуального капіталу на рівні держави сьогодні є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню категорії «інтелектуальний капітал» присвячена значна кількість наукових праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених та науковців. Серед них значний вклад у вирішення проблем формування та використання інтелектуального капіталу внесли П. Друкер, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, М. Мелоун, Т. Стюарт, О. Бутнік-Сіверський, О. Кендюхов, Е. Брукінг, О. Грішнова та інші. Проте до сьогодні залишається низка питань, що потребують нагального вирішення та подальшого дослідження, зокрема відсутнє єдине бачення щодо сутності інтелектуального капіталу та його структури, замало досліджень ефективності формування та використання інтелектуального капіталу на рівні країни, його впливу на конкурентоспроможність країни та її місце на міжнародній арені.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні стану формування та використання інтелектуального капіталу в Україні та розробці шляхів його покращення.

Виклад основного матеріалу. Поняття «інтелектуальний капітал» вперше було використано Дж. Гелбрейтом у 1969 р., а його більш глибоке наукове обґрунтування з'явилося в 80-90 роках XX століття [1, с.61]. Однак, попри це, єдиного тлумачення даної категорії й досі не існує.

Інтелектуальний капітал, на думку Е. Брукінга [2, с. 30] застосовується для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати та посилювати власні конкуренті переваги. Тобто інтелектуальний капітал, як зазначає Б.Б. Леонтьєв [3] – це вартість сукупності наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні й придбані інтелектуальні здібності й навички, а також накопичені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами. Також його можна визначити як засноване на зв'язках структуроване знання і здібності, які володіють потенціалом розвитку і створення вартості [4, с. 6; 5]. Вказані визначення доводять ресурсні риси інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, властиву лише йому (інтелектуальному капіталу)

специфіку і особливості [6]. Загалом, він є капіталом, який втілений в людях у формі освіти, кваліфікації, знань, досвіду і відповідно визначає трудові можливості, трудову віддачу, продуктивність і якість праці [7, с. 287]. Тобто, інтелектуальний капітал є новою вартістю, створеною на основі накопичених знань, досвіду, компетентності та моральних цінностей, здатною наділити свого власника конкурентними перевагами, перетворюватись у більш складну його форму.

Виділяють переважно чотири основні підходи до визначення інтелектуального капіталу [8, с. 83-84]: сукупність цінностей; процес перетворення знань і нематеріальних активів у ресурси; результат; система елементів з певними структурними зв'язками.

Під інтелектуальним капіталом варто розуміти активний елемент, систему інтелектуальних цінностей (знання, навички, досвід, творчі здібності, уміння, технічні і програмні засоби, структура, інформація, засоби її необхідного захисту – інтелектуальна власність та інші нематеріальні активи), які безпосередньо приймають участь в створенні цінностей і в процесі свого відтворення забезпечують отримання певного результату та досягнення конкурентних переваг індивіду, підприємству й країні в цілому [8, с. 84].

Отже, інтелектуальний капітал є новою вартістю, що створена на основі накопичених знань, досвіду, компетентності та моральних цінностей, здатною наділити свого власника конкурентними перевагами, забезпечити отримання певного результату та перетворюватись у більш складну його форму.

Головним структурним компонентом інтелектуального капіталу є знання. Науковцями доведена залежність між тривалістю та якістю освіти і економічним зростанням країни. Відповідно до Доповіді про людський розвиток тривалість навчання в Україні становить 11,3 роки, що перевищує відповідні показники у таких високорозвинутих країнах як Швейцарія (11,0 років), Бельгія (10,9 років), Австрія (10,8 років), Фінляндія (10,3 роки), та інших. Але, незважаючи на це, валовий національний дохід України значно поступається зазначеним країнам [9, с. 144]. Така ситуація обумовлюється наявністю недостатнього рівня стимулюючих та завищеного – дестимулюючих чинників формування та використання інтелектуального капіталу, які стримують розвиток країни та зумовлюють її відставання в світі (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники формування та використання інтелектуального капіталу в Україні

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Формування інтелектуального капіталу в Україні				
Кількість випущених фахівців III-IV рівнів акредитації, тис. осіб	468,4	543,7	529,8	520,7
Кількість випущених фахівців професійно-технічних закладів, тис. осіб	247,3	240,1	202,1	227,3
Обсяг фінансування НДДКР, млн грн	8995,9	9591,3	10558,5	11161,2
Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	141,1	134,7	129,9	123,2
Кількість організацій, що проводять НДДКР, од.	1303	1255	1208	1143
Кількість спеціалістів з науковим ступенями, які емігрували за кордон, осіб	31	51	56	28
Використання інтелектуального капіталу в Україні				
Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць	1462	1679	1758	1715
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, одиниць	52037	52354	53190	47875
Кількість наукових та науково-технічних робіт виконаних організаціями НАН України, одиниць	7385	11574	10718	11559
Кількість впроваджених наукових та науково-технічних робіт, одиниць	35846	36621	38143	30646
Кількість упроваджених нових технологічних процесів	2043	2510	2188	1576

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [10]

Стимулюючий вплив на формування інтелектуального капіталу України має зростання обсягу фінансування НДДКР (збільшився в 1,24 рази, проте суттєво за рахунок інфляції), а дестимулюючий – зменшення кількості працівників наукових організацій та кількості організацій, що проводять НДДКР, еміграція значної чисельності спеціалістів з науковими ступенями. Причинами таких негативних тенденції є недостатня підтримка державою науковців, що робить ці професії непрестижними в Україні та змушує обдарованих людей змінювати або зменшувати (роботу) зайнятість на менш наукоємну проте з вищим рівнем оплати.

Використання інтелектуального капіталу характеризується такими стимулюючими чинниками як зростання кількості наукових робіт, виконаних НАН України та інноваційної активності підприємств, а дестимулюючими – зменшення кількості впроваджених наукових та науково-технічних робіт і нових технологічних процесів. Незважаючи на зростання інноваційної активності підприємств України протягом 2010-2013 рр. (на 253 підприємства), її величина залишається занадто низькою – в 2013 р. це лише 16,8 % обстежених промислових підприємств (зросла на 3,0 %) (табл. 2)

Таблиця 2

Відносні показники функціонування інтелектуального капіталу в Україні

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Питома вага найманих працівників, що мають вищу освіту,%	32,6	33,5	34,5	35,6
Питома вага ВНЗ III-IV рівня акредитації, що мають аспірантуру, %	72,29	71,35	72,75	74,55
Кількість виконавців наукових робіт, що припадає на одного зайнятого	0,0057	0,0054	0,0052	0,005
Частка інноваційних підприємств в загальній кількості промислових підприємств України,%	13,8	16,2	17,2	16,8
Рівень безробіття населення, %	8,1	7,9	7,5	7,2

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [10]

Загалом функціонування інтелектуального капіталу в Україні протягом 2010-2013 рр. характеризується такими позитивними тенденціями як зростання кількості найманих працівників, що мають вищу освіту на 3 %, кількості ВНЗ, що мають аспірантуру на 2,3 % і скорочення безробіття на 0,9 %. Проте зафіксовано низький рівень та негативна тенденція постійного скорочення кількості виконавців наукових робіт, що припадає на одного зайнятого – за 2010-2013 рр. зменшилась на 0,0007.

Оцінка рівня національного інтелектуального капіталу буде неповною без визначення місця України у міждержавних порівняннях (табл.3)

За досліджуваний період майже всі індекси зросли, проте таке збільшення не забезпечило кращих позицій у світових рейтингах, що свідчить про необхідність значно вищих темпів інтелектуалізації економіки. Зокрема високий індекс освіти в Україні не враховує її якості, що не відображає реального стану багатьох напрямів дослідження [8, с. 85]. Тобто значна перевага України у високому освітньому рівні трудових ресурсів, значно нівелюється негативним впливом низької ефективності державної політики та економічних стимулів щодо підвищення інноваційної активності підприємств, недостатньою оснащеністю новітніми технологіями виробництв та низьким рівнем розвитку бізнесу та інновацій.

Отже, сьогодні в Україні формування інтелектуального капіталу відбувається в умовах кризових явищ в економіці та соціальних суперечностей в суспільстві, а низький рівень фінансування процесів формування, розвитку, активізації та управління інтелектуальним капіталом, зокрема через істотний розрив між темпами витрат на освіту, етапами продукування знань та їхнім використанням на практиці свідчать про те, що за період незалежності України не здійснено суттєвих змін, які б забезпечили розвиток інтелектуального капіталу [16, с. 81].

Таблиця 3

Динаміка показників інтелектуалізації економіки України

Показники	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг
Глобальний інноваційний індекс	30,6	61 з 132	35,01	60 з 125	36,10	63 з 141	35,78	71 з 142
Глобальний індекс конкурентоспроможності	3,90	89 з 139	4,00	82 з 142	4,14	73 з 144	4,05	84 з 148
У тому числі								
Фактори інновацій та розвитку	3,0	88 з 139	3,29	93 з 142	3,43	79 з 144	3,36	95 з 148
Рівень розвитку бізнесу	3,48	100 з 139	3,48	103 з 142	3,7	91 з 144	3,68	97 з 148
Інновації	3,11	63 з 139	3,11	74 з 142	3,16	71 з 144	3,03	93 з 148
Індекс глобалізації	68,15	46 з 208	65,72	53 з 208	68,48	44 з 208	67,78	47 з 207
Індекс людського розвитку	0,726	69 з 187	0,730	76 з 187	0,733	78 з 186	0,734	83 з 187
Індекс економіки знань	6,0*	51*з 145	-	-	5,73	56 з 145	-	-
У тому числі								
Інноваційна та технологічна адаптації	5,83*	56*з 145	-	-	5,76	59 з 145	-	-
Освіта та людські ресурси	8,15*	26*з 145	-	-	8,26	21 з 145	-	-

*Наведено дані за 2009 рік

Джерело: складено за статистичними даними [11; 12; 13; 14; 15]

Крім того, відсутність вичерпних методичних підходів, які дозволяли б кількісно повноцінно і в кожному інтервалі часу оцінити рівень інтелектуального капіталу національної економіки стримує його формування та ефективне використання в Україні [8, с. 89].

Виявлені недоліки у формуванні та використанні інтелектуального капіталу дають нам змогу обґрунтувати основні пріоритетні напрями управління ефективністю його функціонування в Україні. Переважно це стосується забезпечення ринку праці необхідним кадровим потенціалом (прогнозування потреб ринку праці; ефективне здійснення профорієнтаційної роботи; ефективна діяльність ВНЗ; тісний взаємозв'язок освіти та ринку праці), встановлення тісної співпраці державних органів з науковими та науково-дослідними структурами (встановлення державою пріоритетів наукової політики; підвищення соціального статусу науковця; формування попиту на інноваційну продукцію та послуги), підвищення рівня фінансування наукової сфери (збільшення бюджетних витрат; залучення інвесторів; покращення інвестиційного клімату; інтеграція результатів наукової діяльності в реальний сектор економіки).

Висновки. Зроблено узагальнення та визначено інтелектуальний капітал як нову вартість, створену на основі накопичених знань, досвіду, компетентності та моральних цінностей, здатною наділити свого власника конкурентними перевагами, забезпечити отримання певного результату та перетворюватись у більш складну його форму.

На підставі аналізу науково-освітньої та інноваційної діяльності в Україні доведено, що держава визнає важливість розвитку інтелектуального капіталу, але не приймає конкретних потужних шляхів до його нарощення. Так, фінансування наукових та науково-технічних робіт з державного бюджету є низьким і в основному здійснюється за рахунок власних коштів підприємств та інвесторів. Недостатня увага держави до наукової сфери спричинює зниження престижу діяльності науковців, зменшує їх чисельність та вимушує виїжджати до інших країн, та як наслідок – погіршуються показники інтелектуального капіталу, послаблюється конкурентоспроможність України. Разом з цим Україна має високий рівень охоп-

лення громадян освітою, а також усвідомленості ними у важливості її здобуття. Отже, виважена державна політика в науково-освітній сфері та висока освіченість населення здатна стати вирішальним чинником у зростанні інтелектуального капіталу, підвищенні конкурентоспроможні та економічного зростання України.

Список літератури:

1. Вакульчик О.М. Формування економічної категорії «інтелектуальний капітал» в умовах стратегічного розвитку підприємства / О.М. Вакульчик, Г.Л. Ступнікер // Механізм регулювання економіки. – Дніпропетровськ, 2007. – №2. – С. 60-64.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – Санкт- Петербург, 2001. – 286 с.
3. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Акционер, 2002.
4. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА, 2009. - № 37. – С. 4 - 15.
5. Кендюхов О.В. Вартісний підхід до оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом підприємства / О.В. Кендюхов // Економіка промисловості. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4385/st_26_13.pdf?sequence=1
6. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiy_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc
7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2006. – 860 с.
8. Карпенко А. В. Визначальна роль інтелектуального капіталу в розвитку національної економіки // Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation : Collective monograph. – Vol. 1. – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – P. 82-90.
9. Доклад о человеческом развитии 2013 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_ru.pdf
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2013 рік / Держкомстат України; За ред. О.О. Кармазіна. – К., 2014. – 314 с.
11. The Global Innovatoin Index. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/
12. Офіційний сайт World Economic Forum. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/
13. KOF Index of Globalization. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://globalization.kof.ethz.ch
14. Human Development Index trends, 1980-2013. Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013
15. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings [Електронний ресурс] // The World Bank: [сайт]. — Електрон. дані. — Washington, D.C., 2012. — Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/ INTUNIKAM/Resources/2012.pdf
16. Карпенко А. В. Особливості розвитку інтелектуального капіталу в Україні / А. В. Карпенко // Вісник Донецького національного університету: Науковий журнал. Серія В. Економіка і право. – Донецьк : ДонНУ. – 2014. – № 1. – С. 77-82.

Summary. *In terms of economy globalization and accelerating paces of scientific and technological progress the main factor of economic stability, sustainable development and competitiveness of the state is intellectual capital and the level of its use. However, up to the present moment there is no consensus about the nature of intellectual capital and its structure, its formation and usage.*

The article summarizes the scientific approaches to definition of the essence of intellectual capital. Its author's definition has been suggested. The influence of scientific, technical and educational activities on the formation and development of intellectual capital has been analyzed. Innovation activity of domestic enterprises has been studied. Destimulating factors of formation and use of national intellectual capital have been found. Moreover, the evaluation of intellectual capital has been done by using national indicators and international indices. Ways of improving the efficiency of formation and usage of intellectual capital of Ukraine have been proposed.

Grounding on the results of the research, the following conclusions can be done. In particular, the government recognizes the importance of intellectual capital, but does not take specific powerful way to its accumulation. Thus, the financing of scientific and technical work on the state budget is low. Insufficient attention to the scientific sphere made by the government leads to the lowering of the prestige of scientists, reducing their number and making people to go abroad. As a result, the indicators of intellectual capital is becoming worse, weakening the competitiveness of Ukraine among other countries. At the same time, Ukraine has a significant advantage both in the high level of citizens' literacy and their knowledge of the importance of getting education.

To sum it up, in terms of successful construction of public administration in the field of research and education, high level of citizens' literacy can be the crucial factor in growing of competitiveness and economic flourishing of Ukraine.

Keywords*: intellectual capital, education, science, innovation activity, competitiveness, state.*

УДК:[631.152:658.012.32]:658.310.823

Кепко В.М.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій
Уманський національний університет садівництва

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ

Анотація. *У статті розглянуто проблему організації ефективного управління персоналом, а також визначено основні напрямки удосконалення управління персоналом в аграрних формуваннях. Запропоновано нові підходи з планування, підбору, оцінки, адаптації кадрів, мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах.*

Ключові слова: *персонал, трудові відносини, функції управління персоналом, мотивація, принципи управління персоналом, кадровий потенціал, кваліфікація.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання роль людини у виробництві набула особливої актуальності, оскільки працівник є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, але й головним його стратегічним ресурсом. Тому, особливо гостро постає питання ефективного управління персоналом на всіх стадіях діяльності підприємства.

Від того на скільки ефективно функціонує системи управління трудовими ресурсами підприємства залежить рівень підготовки компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, його раціональне структурне і просторове розміщення, зміна культури управління підприємства. Без мотивованих і кваліфікованих співробітників жодна організація не в змозі створити добре працюючі системи маркетингу, продажу, фінансів або бухгалтерського обліку. Управління персоналом особливо важлива сфера діяльності у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли продукти, технології, операційні методи і, навіть, організаційні структури старіють, а знання та навички співробітників стають головним джерелом тривалого розквіту будь-якого підприємства.

В ринкових умовах підприємство потребує фахівців не лише кваліфікованих, але й здатних при виконанні поставлених завдань самостійно приймати рішення та нести повну відповідальність за бездоганно виконану роботу. Саме тому удосконалення менеджменту персоналу за умови правильного підбору і застосування всього комплексу заходів стосовно аграрних підприємств, виступає одним із найбільш прийнятних шляхів, що ведуть до підвищення ефективності виробництва систематично розвиватися й удосконалюватися.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних та прикладних аспектів проблеми розвитку та управління персоналом зробили такі вчені як Д. П. Богиня, О.М. Бородіна, О.А. Грішнова, Г.В. Осовська, В.С. Дієсперова, М.І. Долішній, Г.І. Купалова, В.В. Красношапко, О.В. Крушельницька, Н.В. Краснокутська, В.Ф. Машенков, Л.І. Михайлова, Й.С. Пасхавер, В.М. Петюх, І.В. Прокопа, С Г. Струмилін, А.В. Череп, І.Ф. Хміль, В.В. Юрчишин та інші. Проте не досить глибоко дослідженими залишаються окремі питання менеджменту персоналу аграрних підприємств, зокрема щодо формування і розвитку кадрового потенціалу, ефективності менеджменту в умовах розвитку ринкових відносин тощо.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення теоретичних і методологічних засад менеджменту персоналу, опрацювання пропозицій щодо удосконалення системи управління персоналом в аграрних формуваннях як засобу підвищення ефективності аграрного виробництва в умовах становлення ринкових відносин і функціонування робочої сили на умовах найму.

Виклад основного матеріалу. Управління персоналом у сучасних аграрних формуваннях засноване на тому, що люди в процесі трудової діяльності розглядаються одночасно в якості працівників, які забезпечують

реалізацію економічних цілей підприємства, і як особистості, що належать до єдиної організаційної системи. Тому, для того, щоб підприємство функціонувало ефективно, необхідно правильно організувати працівників, при цьому постійно контролюючи їх діяльність, використовуючи різні ефективні методи управління персоналом.

Управління персоналом – система взаємопов'язаних організаційно– економічних і соціальних заходів по створенню умов для нормального функціонування, розвитку і ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства.

Враховуючи об'єктивну необхідність управлінської праці в сучасних умовах, можна зрозуміти, яке значення має її оцінка для зростання сільськогосподарського виробництва і підвищення його ефективності. Оцінка управлінської праці являє собою оцінку не лише особистих якостей працівників апарату управління, а й якість виконання ними функцій, а також їх трудового внеску в формування результатів виробництва.

Проблему управління персоналом було розглянуто на прикладі Державного підприємства дослідного господарства «Олександрівське» НААН України Тростянецького району Вінницької області. Сьогодні господарство є прибутковим, багатогалузевим підприємством з площею 3110 га сільськогосподарських угідь. Виробничий напрям підприємства – молочно– м'ясний з розвинутим зерно– технічним товарним виробництвом. Вартість основних виробничих фондів в 2013 році становила 37987 тис. грн. Свою трудову діяльність в господарстві здійснюють 190 працівників, 90 з яких працює в галузі рослинництва, а 100 чол. в галузі тваринництва.

Аналіз якісного складу персоналу господарства засвідчив, що загальний професійно-кваліфікаційний рівень підготовки рядових працівників та рівень освіти спеціалістів і керівників не лише не зростають, а навіть погіршуються. На рівні підприємства не здійснюються заходи щодо підвищення мотивації трудової діяльності в аграрній сфері, тобто заохочення працювати в цій галузі. Про це свідчить зменшення протягом останнього періоду в кадровому потенціалі підприємства молодих працівників і таких, що закінчили вищі навчальні заклади освіти (табл. 1). Такий розвиток подій негативно впливає на рівень ефективності господарювання, що є однією з причин подальшого руйнування системи виробничих відносин суб'єктів аграрного виробництва.

На основі даних таблиці 1 дамо оцінку впливу якісної сторони кадрового потенціалу ДП ДГ «Олександрівське» на ефективність його функціонування. Так, штатна чисельність працівників в ДП ДГ «Олександрівське» протягом 2011-2013 рр. зменшилася на 23 %, пропорційно цьому в кількісному і в процентному виразі зменшувалась питома вага працівників у віці 15-28 років та суттєво підвищилась питома вага працюючих пенсіонерів. Стосовно працівників, що закінчили вищі навчальні заклади I-II та III-IV рівнів акредитації, то їх питома вага зростає, хоча в кількісному виразі – навпаки. Отже, можна зробити висновок, що в ДП ДГ «Олександрівське» триває відтік кадрів, особливо робітничих професій, зменшується питома вага зайнятої молоді. Це зумовлено відсутністю перспективи стабільної зайнятості на селі, яка б забезпечувала ще й високий заробіток.

На нашу думку, якісні характеристики кадрового потенціалу залежить, перш за все, від рівня соціально-економічного розвитку і фінансово-господарських можливостей досліджуваного підприємства. Ми вважаємо, що на сьогоднішньому етапі розвитку ДП ДГ «Олександрівське» ще важко оцінити ступінь залежності прибутковості виробництва від кадрового потенціалу підприємства. Кадри підприємства ще не достатньо пристосовані до ринкових умов ведення господарства, тобто вони не здатні продуктивно реалізувати свої здібності в умовах сучасної системи організації виробничо-трудових відносин і техніко-технологічної оснащеності підприємства.

Поряд з цим, показники, які характеризують результати діяльності і ефективність господарювання, вказують на те, що якісна сторона, тобто рівень освіти і вік неоднаково впливають на ресурси. Адже для керівника чи спеціаліста недостатньо лише мати диплом, отримати освіту по тій чи іншій спеціальності.

Таблиця 1

Освітньо-вікові характеристики працівників та результативні показники діяльності ДП ДГ «Олександрівське»

Показники	Роки						В середньому за 2011-2013 рр.
	2011		2012		2013		
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	
Облікова кількість штатних працівників на кінець року - всього, осіб	291	100	245	100	224	100	253
з них за віком 15-28 років	49	16,8	42	17,3	37	15,8	43
29-59 років	219	75,4	178	72,8	162	73,1	186
працюючі пенсіонери (за віком)	23	7,8	24	9,9	25	11,1	24
Кількість керівників та спеціалістів, які закінчили навчальні заклади:							
I-II рівнів акредитації	17	5,8	16	6,5	14	6,3	16
III-IV рівнів акредитації	20	6,8	19	7,8	20	8,9	19,7
Результати діяльності							
Чистий прибуток, всього, тис. грн., у тому числі:	11351	х	6516	х	3585	х	7151
на 100 га с.- г. угідь	337	х	209	х	115,3	х	220,4
Рівень рентабельності, %	75,9	х	33,4	х	17,2	х	32,7
Вироблено валової продукції на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	860	х	781	х	877	х	839,3

Джерело: розраховано автором за даними статистичної та первинної звітності ДП ДГ «Олександрівське» Тростянецького району Вінницької області

Рівень ефективності управлінської діяльності залежить головним чином від вміння управляти, тобто таланту менеджера-підприємця. В кожному випадку виникнення проблемних ситуацій, успішність вирішення господарських питань, залежить від вміння конкретного менеджера прийняти виважене і головне - правильне рішення, яке в кожного керівника своє [1].

В ДП ДГ «Олександрівське» немає чіткої стратегії розвитку кадрового потенціалу. Кадрова політика підприємства направлена на зменшення витрат на робочу силу, перевага надається вирішенню локальних проблем, а не курсу на перспективне зміцнення кадрового потенціалу, через стабілізацію чисельності і якісне відновлення. Потрібні рішучі кроки в напрямку поліпшення якісних характеристик кадрового потенціалу через підвищення професійно-кваліфікаційного рівня підготовки працівників. Адміністрація ДП ДГ «Олександрівське» не надає великого значення таким можливостям покращити кадровий потенціал як навчання і перепідготовка працівників.

На сьогоднішній день, на жаль, більшість керівників витрати на персонал не вважають перспективними інвестиціями. На нашу думку, це пов’язано з їх бажанням залучити «готових» спеціалістів, а не витрачати коштів на навчання. За сьогоднішніх умов можливості щодо поліпшення якісних характеристик кадрового потенціалу напряму залежить від підходів до його формування, тобто кадрової політики роботодавця, а також наявних фінансових ресурсів.

Дирекція ДП ДГ «Олександрівське», а також працівники, які не вважають за необхідне підвищувати свій професійно-кваліфікаційний рівень, створюють ситуацію, яка за умови впровадження передових технологій призведе до витіснення низько-

кваліфікованої робочої сили. Даний процес стримується системною кризою в аграрній сфері і перш за все – відсутністю достатнього обсягу фінансових ресурсів.

Ефективність управління підприємством необхідно оцінювати через виявлення змін основних показників діяльності підприємства, а саме – виконання виробничих планів, продуктивності праці, відношення прибутку, валової продукції до чисельності управлінського персоналу, процентне співвідношення між затратами на управління та отриманим прибутком. Якщо виявлено зменшення названих показників у звітному році порівняно з базисним, а також допущено збільшення адміністративних витрат, то має місце зниження рівня ефективності управління [2].

Виходячи з проведених досліджень ефективність структури управління виробництвом у ДП ДГ «Олександрівське» знизилася під впливом виявленого ряду недоліків в принципах і методах керування, а саме:

недостатнє володіння економічними методами управління;

виробничі підрозділи відчувають управлінський тиск не тільки від зверхніх лінійних керівників по всій ієрархії управління, але й від функціональних служб;

принцип делегування обов'язків хоч і застосовується, але деякі керівники використовують його, щоб здихатися «зайвої» роботи;

недостатньо налагоджена система звітності функціональних керівників;

розпорядження не подаються у письмовій формі, а лише в усній;

відсутній календарний план роботи директора.

Розглянувши недоліки принципів і методів управління, необхідно: відкоригувати положення про структурні підрозділи і посадові інструкції керівників і спеціалістів; удосконалити систему морального заохочення працівників; налагодити зв'язок стратегії підприємства і стратегії управління персоналом; вдосконалити процедуру прийняття управлінських рішень шляхом застосування кількісних методів управління.

Кадрова політика підприємства направлена на використання наявного кадрового потенціалу, що найближчим часом призведе до гострого дефіциту персоналу, якщо не буде проведено модернізації та оновлення технологій і техніки [3]. Однією із головних тенденцій розвитку менеджменту персоналу підприємства є курс на зменшення чисельності штатних працівників, надання переваги залученню персоналу на сезонні роботи. Існують також об’єктивні передумови такого розвитку ситуації, серед них – намагання керівника зменшити витрати на персонал, а це веде до зниження рівня мотивації трудової діяльності працівників.

Така ситуація дає підстави стверджувати, що менеджмент персоналу з точки зору забезпечення достатнього кадрового потенціалу підприємства на сьогодні є неефективним. Робота з кадрами по створенню умов для найбільш продуктивної реалізації кадрового потенціалу кожного окремого працівника шляхом вивчення його особистих професійних якостей і визначення найбільш прийнятого для нього робочого місця, практично не проводиться.

Отже, внаслідок виявлених та вище перерахованих недоліків вважаємо за потрібне внести деякі пропозиції щодо подальшої їх ліквідації та удосконалення управління персоналом:

1. При підборі та розміщенні управлінських кадрів дотримуватися певної системи, яка повинна складатися з:

планування і прогнозування потреби в управлінських кадрах;

оцінка особистостей і ділових якостей кандидатів у резерв, формування цього резерву та організація його підготовки;

підбір і розміщення кадрів із резерву, організація роботи з ними, контроль, оцінка результатів праці.

2. В основі завдання щодо формування кадрового резерву підприємства включати:

виявлення серед працівників підприємства осіб, що мають потенціал для призначення на керівну посаду;

підготовку осіб, які зараховані до резерву керівників, для керівних посад;

забезпечення своєчасного заміщення вакантних посад керівників з числа компетентних і здатних до управлінської роботи працівників;

створення належних умов для послідовності та сталості управління підприємством та його підрозділами.

3. Розробити механізм оцінки та прогнозування потреби у висококваліфікованих кадрах.

4. Виділяти кошти на навчання та перекваліфікацію кадрів.

5. Розробити індивідуальні графіки планування робочого дня (тижня).

6. Удосконалити процеси регламентації управлінських функцій завдяки розробці посадових інструкцій, положень про підрозділи і виробничі процеси.

7. Створити відповідний рівень соціально-побутового, медичного та культурного обслуговування і удосконалення мотивації праці.

Потрібно ширше застосовувати планування якісного складу персоналу, враховуючи особливості технології виробництва, стан матеріально-технічної бази, а головне економічний стан підприємства стосовно його можливості виділяти кошти на навчання і перепідготовку кадрів. При цьому слід враховувати фактор сезонності виробництва, який впливає на завантаженість працівників роботою.

Таке планування, на наш погляд, потрібно здійснювати на основі раніше проведеної оцінки кількісних і якісних характеристик персоналу, проаналізувавши відомості про освітній рівень, вік, професійно-кваліфікаційні здібності працівників [4].

В процесі професійного відбору кандидатів на заміщення вакантних місць на підприємстві працівникам відділу кадрів, окрім посадової інструкції, вимогам якої повинен відповідати кандидат, можна порекомендувати використовувати й кваліфікаційну карту та карту компетенцій.

Висновки. Для підвищення ефективності системи управління персоналом слід більше уваги приділяти економічним та соціально-психологічним методам управління, поліпшити економічний аналіз господарства, використовувати моральне та матеріальне стимулювання праці, створити приємний соціально-психологічний клімат. Слід також особливу увагу звернути на підвищення освіти та кваліфікації працівників.

Отже, ефективне управління персоналом – це не тільки найважливіший чинник економічного успіху сучасного підприємства, інструмент підвищення ефективності та продуктивності праці персоналу, але й соціально-орієнтоване управління, спрямоване на кожного конкретного працівника з метою підвищення його трудової мотивації та задоволення потреб через систему матеріальних стимулів.

Список літератури:

1. Малиновський А.С. Кадрово-управлінський потенціал аграрних формувань / А.С. Малиновський // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С.97-104.
2. Михайлова Л.І. Управління персоналом. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – 2 вид., перероблене і доповнене. – К., «Кондор», 2006. – 308 с.
4. Янишин Я.С., Линдюк А.О. Планування потреби в менеджерському персоналі / Я.С. Янишин, А.О. Линдюк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 118-120.

Annotation.

Problem statement. *The problem of effective personnel management and key objectives of improving human resource management in agricultural enterprises, new approaches to planning, selection, evaluation and adaptation of personnel motivation of agricultural enterprises are considered.*

Research results. *Problem of personnel management was considered on the example of SE EF "Oleksandrivske" of Trostianets district, Vinnytsia region. The research results showed that the system of organizational support of personnel management is an interconnected set of internal structural services and divisions, ensuring the development and management decisions on specific aspects of its personnel policy and is responsible for the results of those decisions.*

Conclusions. *The main areas of personnel management system in the economy are: rational division of responsibilities; organizational consolidation of processes of division and cooperation of labor; staff placement on the levels of management; rational use of methods and tools of executing administrative operations; standardization of administrative work and optimum use of working time; material and moral incentives of managerial work.*

Keywords: *personnel, labor relations, human resource management functions, motivation, principles of personnel management, human resources, qualification.*

УДК 331.445

Синяєва Л.В., д.е.н.,проф.
Ярчук А.В., пошукувач
Таврійський державний агротехнологічний університет

РОЛЬ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА В УПРАВЛІННІ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ

Анотація. *У статті розглядаються питання, що зачіпають роль сучасного суспільства і його участь в управлінні продуктивністю праці. Підвищення продуктивності праці – одна з найважливіших задач економічної політики держави. Її високий рівень і неухильне підвищення продуктивності праці є необхідними умовами високоефективного виробництва Це є об'єктивною необхідністю і можливістю людської праці створювати матеріальні блага в кількості більшій, ніж необхідно для розширеного відтворення і прогресу суспільства. Необхідно зазначити, що питання підвищення продуктивності та ефективності суспільної праці завжди були в центрі уваги економічної теорії та господарської практики, оскільки в цих показниках концентруються результати діяльності як окремих підприємств, так і народного господарства в цілому. Економічна сутність зазначених показників полягає у зменшенні кількості витрат праці на виробництво одиниці продукції або, що одне і те ж, збільшення виробництва продукції при витратах однієї і тієї ж або меншої кількості праці. Темпи зростання продуктивності праці і зниження трудомісткості останнім часом є недостатніми для виходу економіки країни з кризового стану. Виходячи з цього, значне прискорення зростання продуктивності праці в сучасних умовах є гострою об'єктивною необхідністю і має важливе народногосподарське значення у вирішенні багатьох економічних та соціальних проблем. Важливість зростання продуктивності праці для підприємств та можливість впливу на неї обумовлюють необхідність управління цією характеристикою їх діяльності поряд з іншими.*

Ключові слова*: управління, продуктивність праці, урядові установи, профспілки, недержавні фонди, міжнародні асоціації.*

Постановка проблеми. Провідна роль продуктивності праці у збільшенні національного багатства й підвищенні добробуту кожного члена суспільства на сучасному етапі розвитку людства сьогодні загальновизнана. Зокрема, це положення відображено в концепції продуктивності МОП і підкреслюється у багатьох інших її документах, наприклад, Резолюції VII, прийнятої на 70-й сесії Міжнародної конференції праці у 1984 р. Пов'язано це з загальносвітовою тенденцією вичерпання можливостей екстенсивного розвитку господарства і високими темпами НТП. Незалежно від типу економіки в тій чи іншій країні – ринкова або планова, розвинена або розвивається, – головним джерелом зростання є збільшення продуктивності праці.

Погіршення економічної ситуації в СРСР в останні десятиліття його існування значною мірою було пов'язане з неможливістю функціонувавшої у той час планової системи адекватно реагувати на мінливі умови господарювання та забезпечити раціональне використання праці і матеріалів на підприємствах у відповідності з дійсними, а не теоретичними потребами суспільства, належну мотивацію і технологічну базу підвищення продуктивності праці в масштабах всієї економіки.

Продуктивність праці є одним з найважливіших індикаторів діяльності будь-якої економічної системи незалежно від її розміру і функцій. Вона виступає основним критерієм ефективності економіки і вирішальною умовою підвищення життєвого рівня населення. Зростання продуктивності праці має винятково важливе значення для досягнення визнаних світовою спільнотою економічних, соціальних і екологічних стандартів життєдіяльності суспільства [11].

В умовах ринкових відносин завдання підвищення продуктивності праці як джерела реального економічного зростання стає життєво важливим для подальшого розвитку економіки. У сучасному світі економічними лідерами стають не ті країни, які мають значні природні ресурси, а ті, які здатні досягти високої продуктивності суспільної праці.

Продуктивності праці повинна бути приділена першочергова увага на рівні підприємств усіх сфер діяльності як одному з найважливіших показників ефективності, що характеризує рівень раціонального використ-

тання ресурсів і використовується для внутрішнього аналізу й планування ефективної господарської діяльності підприємства.

За роки реформ картина не тільки не покращилась, але сталося подальше погіршення ситуації, наша економіка за рівнем продуктивності праці виявилася відкинутою назад на 2-3 десятиліття. Відставання від рівня розвинених країн зросло до 4-5 разів. Україна відстає по продуктивності праці від більшості європейських країн [1].

Про це свідчить дослідження агентства "Фінмаркет", яке порівняло продуктивність в семи галузях економіки понад 50 країн світу. Так, за розміром виробленого продукту (2012 р.) у сільському господарстві в розрахунку на одного зайнятого ($8,6 тис. на рік) Україна випереджає лише Молдову і Румунію, відстаючи від лідера – Швеції – більше ніж у 8 разів. У промисловості кожен зайнятий в Україні виробляє за рік доданого продукту на $25,7 тис. Менше показник тільки в Молдові.

Аналогічна ситуація і в будівництві, транспорті, торгівлі, фінансовій сфері, а також сфері освіти, охорони здоров'я і соціальних послуг. Скрізь Україна займає передостаннє місце перед Молдовою, а відставання від лідерів величезне.

Наприклад, у будівництві на кожного зайнятого виробляється доданої вартості на $11,9 тис. на рік, тоді як у будівництві в Ірландії – у 12 разів більше. У 7 разів менш продуктивним, ніж у Франції виявився український фінансовий сектор ($32,4 тис. на рік). Дуже відчутне відставання України в торговому секторі ($11,2 тис.): у 7 разів від Бельгії і більше ніж у 3 рази навіть від Росії. У сфері транспорту і зв'язку Україна ($25,6 тис.) поступається лідеру – Греції – в чотири рази. У сфері освіти, охорони здоров'я і соціальних послуг ($9,5 тис.) відставання від лідера, яким є Франція, становить майже сім разів [1].

Продуктивність праці громадян України становить лише 19% від продуктивності роботи американських громадян, причиною цього є відсутність в Україні засобів виробництва, які б забезпечили американську продуктивність. Ми працюємо в п'ять разів гірше. Інше питання – ми не вміємо чи не має засобів виробництва, які забезпечують таку продуктивність? [1].

У вітчизняній практиці реформування економіки кінцевою метою виявилась прибутковість. Втрачено контроль за відповідністю структури, якості та ціни продукції платоспроможним можливостям основної маси споживачів, а якісні показники розвитку, які повинні створювати передумови для цього, зокрема і продуктивність праці, виявились незатребуваними при прийнятті управлінських рішень на всіх рівнях.

Тому необхідно проведення широкого кола наукових досліджень, розробки матеріалів методологічного характеру, які містять нові підходи до управління продуктивністю праці та інструментарій, необхідний для реалізації цих підходів, а також створення нормативно-довідкової бази.

Важливість високої продуктивності праці для підприємств та можливість впливу на неї обумовлюють необхідність управління цією характеристикою їх діяльності поряд з іншими.

Розробкою проблем управління продуктивністю праці посилено займаються, в першу чергу, країни, що мають високий рівень продуктивності праці, оскільки ними вже усвідомлено, що він є їх конкурентною перевагою, і вони прикладають максимум зусиль, щоб його не втратити, але збільшити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість проблеми зростання продуктивності праці обумовлює постійну увагу до цієї теми вчених економістів в Україні і за її межами. Розвитком теорії продуктивності у західній літературі займались Б. Сей та Ф. Бастіа. Пізніше Д. Кларком сформульована теорія граничної продуктивності факторів, на якій заснована сучасна західна теорія продуктивності праці. Подальший розвиток цієї теорії пов’язаний з працями Д. Кендріка, Е. Денісона, Р. Солоу та ін.

Серед найбільш відомих дослідників радянського періоду в області вимірювання продуктивності праці на рівні підприємств і організацій можна виділити Ц. Р. Струмиліна, Л. С. Бляхмана, Н. В. Гаврилова, В. М. Данюка, А. А. Іванченко, Н.Д. Карпухіна, Л. А. Костіна, С. Л. Костіна. А. М. Колота, В. А. Машинського, М. Р. Назарова, А. В. Ноткіна, П. А., Слезінгера Р. Е Хромо-

ва та ін. У роботах вітчизняних фахівців містилось чимало дуже цікавих ідей, підходів, методик. Однак вони створювались в умовах дії адміністративно-командних методів управління економікою і знаходились у прямій залежності від методологічних основ централізованого планування та ідеологічних установок комуністичної партії.

Суттєвий внесок у дослідження значення продуктивності праці та пошук шляхів її зростання внесли відомі вітчизняні вчені: А.Г. Бабенко, О.А. Бугуцький, Д.П. Богиня, В.В. Вітвіцький, В.С. Дієсперов, О.І. Здоровцов, В.Ф. Машенков, М.Г. Назаров та ін. З робіт, написаних сучасними авторами з урахуванням існуючих умов, можна відзначити дослідження В. М. Зубова і В. І. Прокопенко.

Незважаючи на значний обсяг проведених попередніх досліджень, ряд теоретичних і практичних питань є невирішеними. Потребують дослідження питання виявлення тенденцій і факторів продуктивності праці, раціонального забезпечення підприємств трудовими ресурсами, формування дієвого мотиваційного механізму, обґрунтування шляхів підвищення рівня продуктивності праці в галузі, удосконалення підходів щодо управління продуктивністю праці.

Серед західних дослідників слід особливо відзначити Р. Емерсона, який привніс саме поняття продуктивності в науку про управління виробництвом [17]. Широкою популярністю користуються роботи таких західних фахівців: Дж. Грейсона, П. Друкера, Р. Девіса, Д. У. Кендрика, К. Куросави, Р. М. Лерера, А. Лоулора, П. Мейл, У. Морріса, У. Рача, Д. С. Сінка, У. Т. Стюарта, Дж. Фелікса.

Незважаючи на широке висвітлення проблем вимірювання продуктивності праці, вони потребують подальшої розробки, це відзначає багато дослідників. Але багато питань окремими авторами трактуються порізному, пояснення деяких з них не відповідають сучасним вимогам економічної науки.

Формулювання цілей статті. Нові умови соціального і економічного розвитку суспільства вимагають відповідного відображення в теорії економіки праці, оновлення понятійного апарату. Глибокий аналіз проблем, пов'язаних з продуктивністю праці в сучасному світі, неможливий без розробки нових підходів до розуміння її сутності, взаємозв'язків з іншими характеристиками господарської діяльності.

Метою статті є теоретичне переосмислення змісту проблем продуктивності праці, виявлення ролі громадських інститутів в управлінні продуктивністю праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел дозволив установити, що продуктивність праці є одним з найважливіших показників ефективності трудового процесу і визначається як ефективність затрат конкретної праці. Ефективність живої праці залежить від багатьох факторів: якості виробленої продукції, її відповідності попиту, ефективності використання минулої праці, паритету цін на продукцію інших галузей тощо. Але головним фактором є продуктивність живої праці.

Дослідження відмінності поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців дає змогу встановити, що в основі вітчизняного досвіду стосовно продуктивності праці, накопиченого до початку 90-хх років ХХ ст., лежить трудова теорія вартості товару К. Маркса, згідно з якою в основі вартості товару може бути лише один продуктивний фактор – жива і уречевлена праця працівників матеріальної сфери [8]. Принциповою ж відмінністю підходів західної економічної науки до питання продуктивності є невизнання переважною частиною західних економістів трудової теорії вартості К. Маркса. Більшість західних досліджень із цього питання в основі мають теорію граничної продуктивності Д. Кларка. Він розглядав чотири фактори виробництва: капітал у грошовій формі; капітальні блага (засоби виробництва і земля); діяльність підприємця; праця робітника. Згідно з його твердженням кожний фактор виробництва характеризується специфічною продуктивністю і створює дохід, причому кожний власник отримує свою частку доходів від фактора, який йому належить. Частка кожного фактора в доході визначається його граничною продуктивністю [6].

Зміна ролі продуктивності праці в діяльності фірм не єдина трансформація, яка торкнулась сфери продуктивності праці в епоху постіндустріального господарства. В даний час посилився вплив суспільства на функці-

онування підприємств і організацій, на процеси управління, що відбуваються в них. Це означає, що збільшилась і стала значущою і його участь в управлінні продуктивністю праці. Тобто, в сучасних умовах суспільство не тільки встановлює критерії суспільної необхідності індивідуальних витрат, але і впливає на власне процеси управління продуктивністю праці в компаніях через свої різні інститути [9].

До числа суспільних інститутів, що беруть активну участь у підвищенні продуктивності праці, належать: урядові заклади; професійні спілки, недержавні фонди, асоціації тощо, в тому числі міжнародні. Основна роль держави у галузі управління продуктивністю праці полягає у створенні політичних, економічних, соціальних, правових та організаційних умов, які сприяють її зростанню.

На продуктивність праці впливають три рівня урядових організацій. Діяльність верхнього рівня фокусується на розробці національної політики у цій сфері, а також формування відповідних структур. Середній рівень пов'язаний з конкретними цілями та механізмами, які забезпечують вирішення національних завдань у сфері економічного і соціального розвитку. Останній рівень складається з підприємств і груп підприємств, а також окремих фахівців і працівників, які здійснюють аналіз і впровадження удосконалень.

У розпорядженні організацій цих трьох рівнів є і прямі і непрямі засоби впливу на продуктивність праці. До заходів прямого втручання держави належать: управління державними підприємствами, урядове інвестування, субсидування програм підвищення продуктивності праці тощо. До непрямих методів можна віднести: поширення інформації про проблеми, пов'язані з підвищенням продуктивності праці, фінансування програм навчання і підготовки професійних кадрів, надання підтримки організаціям та інституційним механізмам, пов'язаної з підвищенням продуктивності праці.

Наступним громадським інститутом, який може і повинен істотно впливати на заходи, пов'язані з управлінням продуктивністю праці на підприємствах в сучасному світі, є профспілки. Основні їх цілі у цьому напрямку є такими:

1) досягнення згоди між робітниками і керівниками з приводу вжиття заходів, спрямованих на зростання продуктивності праці, на основі справедливого розподілу витрат і вигод;

2) організація освіти робітників і профспілкових лідерів для ознайомлення їх з концепціями підвищення продуктивності праці.

Головним інструментом впливу на продуктивність праці є колективні договори, що укладаються між профспілками і роботодавцями при посередництві держави (якщо держава сама не є роботодавцем). Тут також можливі три рівня докладання сил: національні об'єднання професійних спілок, галузеві профспілки і профспілкові організації на підприємствах і в організаціях.

На перших двох рівнях в якості конкретної задачі виступає внесення в укладені договору пунктів, які б визначали загальну філософію внутрішньовиробничих відносин з приводу програм підвищення продуктивності праці. Наприклад, гарантії того, що специфічні аспекти руху за продуктивність не будуть суперечити інтересам працівників; використання при здійсненні заходів з підвищення продуктивності праці, систем участі працівників у прибутках, одержуваних від цих заходів тощо.

На рівні профспілкових організацій підприємств/організацій колективні договори отримують конкретне наповнення, в тому числі, у розділах, що стосуються продуктивності праці. В них фіксуються запропоновані показники і методи вимірювання продуктивності праці, процедури участі працівників у відповідних програмах та контроль за їх здійсненням, схеми і розміри винагороди за участь в програмах, встановлюються трудові та інші нормативи для працівників, визначаються сфери відповідальності сторін, шляхи вирішення можливих конфліктів і багато іншого.

Вагому роль у підвищенні продуктивності праці відіграють профспілки, в першу чергу, тих країн, де вони добре організовані і мають значну політичну вагу – Японії, Німеччини, Великобританії та ін. Вважається загальноприйнятим, що тільки сильний

профспілка може бути відповідальним за свої зобов'язання і ефективно брати участь у розробленні та виконанні програм підвищення продуктивності праці і участі в прибутках.

На жаль, профспілковий рух в Україні ще перебуває в стадії становлення. Відсутні ретельно розроблені ідеологія і стратегія руху. Часто боротьба за інтереси трудящих підміняється боротьбою проти когось. Відсутній досвід діяльності в нових для нашої країни економічних умовах. Багато нових комерційних структур вкрай негативно ставляться до виникнення на них профспілкових організацій. Нерідкі випадки відкритого протистояння трудового колективу та адміністрації.

Крім держави і професійних спілок у сучасному світі на діяльність компаній, у тому числі і на управління продуктивністю праці, помітно впливають різні неурядові організації, метою яких є надання фінансової, інформаційної, кадрової підтримки зусиллям фірм з підвищення ефективності. Як специфічне явище останніх двох десятиліть можна відзначити посилення активності в цьому напрямку міжнародних організацій. Відбувається це під впливом наступних факторів:

1. Зросло економічне та технічне співробітництво між країнами. Це зумовило поширення передових методів управління та нових інформаційних технологій, що сприяє посиленню необхідності створення універсальних підходів до оцінки і виміру ефективності використання ресурсів.

2. Зросла необхідність економічного зіставлення даних між різними компаніями, галузями та країнами з метою оцінки якості формування економічної політики. Це зумовило вдосконалення бази статистичних даних та їх обробки, а також сприяло їх порівняльній уніфікації.

3. Збільшилась кількість національних і галузевих інститутів продуктивності, що об'єднують свої зусилля на міжнародному рівні з метою обміну досвідом та інформацією про методи вимірювання, програми, досягнення, проблеми.

4. Посилюються відмінності у темпах економічного і соціального розвитку між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. Мізерність матеріальних і фінансових ресурсів може бути подолана шляхом безпосередньої передачі цих ресурсів країнам, що розвиваються, в рамках міжнародних програм розвитку. Міжнародні програми підвищення продуктивності праці були визнані важливим чинником розвитку, оскільки вони допомагають забезпечити ефективне використання наявних ресурсів.

5. ООН та її спеціалізовані агентства усвідомили важливість підвищення продуктивності праці як дієвого інструменту надання міжнародної допомоги країнам, що розвиваються. В результаті був сформований цілий ряд інституційних механізмів вироблення програм підвищення продуктивності праці, які почали активно діяти в ряді країн, що розвиваються [11].

Серед міжнародних організацій, прямо або побічно пов'язаних з проблемами продуктивності праці, можна виділити:

функціонуючі у складі ООН, МОП, ЮНЕСКО, ЮНІДО, Програма розвитку ООН;

- міжурядові регіональні економічні установи;

- регіональні організації, діяльність яких безпосередньо пов'язана з підвищенням ефективності виробництва і його стимулюванням у країнах, що входять в ці організації, такі як Європейська асоціація національних центрів продуктивності; Азіатська організація продуктивності; МЕКОПОР – відповідна асоціація латиноамериканських країн.

- міжнародні професійні об'єднання, діяльність яких пов'язана з сферою управління, організації праці та виробництва, аналізу трудових функцій, формування кадрів управління і т. д.

- банки та фонди міжнародного та регіонального розвитку, які фінансують різні національні та регіональні проекти економічного і соціального розвитку, а також програми підвищення продуктивності праці.

Вони ведуть активну діяльність по збору, аналізу і поширенню корисної інформації з питань продуктивності праці та пов'язаних з нею проблем у країнах-членах цих організацій. Вони проводять дослідження, організовують зустрічі фахівців, курси, семінари, симпозіуми, конференції і надають допомогу урядам, профспілкам у виробленні відпо-

відної політики в області підвищення ефективності виробництва і реалізації програм.

В даний час в Україні найбільш відома діяльність тих міжнародних організацій, які зайняті наданням фінансової допомоги уряду під реалізацію макроекономічних програм соціально-економічної стабілізації та структурної перебудови економіки. Це, наприклад, МВФ, Світовий Банк, ЄБРР та деякі інші. Їх вплив на ефективність виробництва носить непрямий характер. Можна також відзначити діяльність організацій, які здійснюють підтримку науки, пов'язаної з високими технологіями [1].

Висновки. Таким чином, викладене дозволяє зробити висновок, що в сучасному суспільстві різні суспільні інститути беруть активну участь у підвищенні продуктивності праці на підприємствах і в організаціях. Кожна група цих інститутів застосовує свої специфічні методи, інструменти впливу. Розрізняється і бачення ними конкретних завдань їх діяльності в цьому напрямку. Однак, глобальна мета у всіх однакова – підвищення продуктивності праці. Тому, якщо скоординувати зусилля всіх соціальних інститутів, зацікавлених у цьому, вийде потужна багаторівнева система сприяння заходам щодо збільшення продуктивності праці, що проводиться адміністрацією підприємств і організацій.

Аналізуючи реалії сьогоднішнього дня, можна констатувати, що в даний час змінюється не тільки значення продуктивності праці в економічному житті суспільства, але і змінюється значення впливу суспільства на процеси управління продуктивністю праці на підприємствах і в організаціях.

Список літератури:

1. Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. та ін. Економіка праці і соціально-трудові відносини. Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Бардин Б.М. Производительность труда и эффективность производства. М.: Знание, 1967. .
3. Барышева А.В. Экономический рост и производительность труда. М.: Наука, 1980.
4. Генкин Б.М. Введение в теорию эффективности труда. СПБ.: Издательство С-Петербургской Государственной Инженерно-Экономической Академии, 1992.
5. Зубов В.П. Как измеряется производительность труда в США. М.: Финансы и статистика, 1990.
6. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
7. Костин Л.А. Производительность труда и технический прогресс. М.: Экономика, 1994. – 255 с.
8. Маркс К. Капитал. К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 23.
9. Пасєка А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка // Україна: аспекти праці
10. Подовалова Р.Я. Новые тенденции в управлении производительностью труда // Известия Академии труда и занятости. – № 1-2. 2001. – С. 150 – 158.
11. Проблемы организации, нормирования и производительности труда. Материалы «круглого стола». – М.: НИИ труда, 2005.
12. Производительность труда: факторы и резервы роста (социально-экономические проблемы). / Под ред. А.Н. Гржегоржевского. М.: Мысль, 1971.
13. Прокопенко И.И. Управление производительностью. Практическое руководство. Киев, Тэхника, 1990.
14. Рожкова В.В. Управление производительностью труда. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 184 с.
15. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М.: Прогресс, 1989.
16. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982.
17. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. – М.: Финстатинформ, 2001. – 58 с.

Abstract. *The article discusses the issues affecting the role of the modern society and its involvement in the management of labour productivity. Increasing productivity is one of the most important tasks of economic policy. Its high level and a steady increase in productivity is a necessary conditions for efficient production. The economic essence of productivity is to reduce the quantity of production per unit of output, or, equivalently, the increase in production at costs the same or less work. It is an objective necessity and the possibility of human labor to create wealth more than you need for expanded reproduction and progress of society. It should be noted that the issues of productivity and efficiency of social labor has always been the focus of economic theory and economic practice, because these indicators focus the results of the performance of individual enterprises and the national economy as a whole. The economic substance of the observed indicators is to reduce the amount of labor costs per unit of production, or, what is the same, the increase in production at costs the same or less work. The growth rate of labor productivity and reduce the labor intensity in the last time are insufficient for the country's economy from the crisis. On this basis, a significant acceleration of productivity growth in modern conditions is acute objective necessity and is of major economic importance in the solution of many economic and social problems. The importance of productivity growth for businesses and the possibility of influencing necessitate control of this characteristic of their activities along with other.*

Keywords: *management, productivity, government agencies, trade unions, private foundations, international Association*

УДК 331.101.26

Скиба С.А., здобувач
Чернігівський національний технологічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Анотація. *У статті обґрунтовано теоретико-методологічні та практичні засади формування людського потенціалу в країні. Проаналізовано підходи вітчизняних науковців до визначення структури механізму державного регулювання розвитку людського потенціалу, надано розгорнуту характеристику функціям, принципам, методам та інструментам державного регулювання розвитку людського потенціалу. Запропоновано напрями удосконалення механізмів державного регулювання розвитку людського потенціалу в Україні. Окреслено основні проблеми формування вітчизняного людського потенціалу на шляху модернізаційних перетворень в країні.*

Ключові слова*: людський потенціал, людський капітал, механізм державного регулювання, принципи, методи, інструменти, модернізацій ні перетворення.*

Постановка проблеми. Характерною ознакою модернізаційних перетворень України останнім часом стала орієнтація на європейську інтеграцію, у зв'язку з чим серед пріоритетних завдань нашої держави є реалізація політики державного регулювання щодо розвитку людського потенціалу. За сучасних умов необхідно звертати увагу на застосування досвіду розвинутих країн з приводу формування людського капіталу як необхідної умови конкурентоспроможності національної економіки.

Людський капітал як потенційний ресурс економічного розвитку країн впливає на якість і рівень життя населення та соціально-трудові відносини. У структурі різних видів капіталу нагромадження людського капіталу, його раціональне використання стає стратегічним ресурсом суспільного розвитку, ключовим чинником створення конкурентних переваг і зростання добробуту суспільства [14].

У національному багатстві країн Великої сімки та ЄС на початку XXI ст. частка людського капіталу становила 78% (59% світового підсумку) порівняно з 50% і 11% відповідно, що припадали на країни СНД. Тому для кожної сфери та галузі економіки людина була, є і залишається головною продуктивною силою, джерелом розвитку науково-технічного прогресу. Ефективне використання можливостей людини як найвищої цінності та людського потенціалу повинно бути основою державного регулювання країни. Тому провідна роль щодо забезпечення єдності регулюючих і саморегулюючих функцій належить державі, яка впливає на зайнятість населення, соціально-економічний розвиток суспільства через певні інститути і правові методи регулювання.

Виважена державна політика щодо управління людським потенціалом є головною умовою інтелектуального, економічного, соціального та духовного прогресу як суспільства в цілому, так і особистості зокрема. Необхідність оцінки результативності державного регулювання розвитку людського потенціалу в Україні зумовлюється сучасними тенденціями щодо формування інноваційної економіки знань у світі, що і підтверджує актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічним та соціальним питанням регулювання людського розвитку та розвитку людського потенціалу приділяється увага як у доповідях та звітах міжнародних організацій, таких як Програма розвитку ООН, Організація економічного співробітництва та розвитку, Світовий банк. Розробкою методологічних і науково-практичних проблем людського розвитку й нарощування людського потенціалу активно займаються вчені О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Амоша, В.Геєць, В. Гойло, Д. Богиня, І. Бондар, Н. Верхоглядова, Т. Заславська, Т.Заяць, О.Кендюхова, А. Клепач, О.Макарова, В.Мельник, І. Майбуров, О. Шкаратан, Л. Шаульська, К. Якуба та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Узагальнення й аналіз опублікованих праць вітчизняних та зарубіжних вчених щодо державного регулювання розвитку

людського потенціалу свідчать про те, що підходи до проблем впливу держави на людський потенціал вивчені недостатньо як у теоретичному, так і в методичному аспектах, і потребують подальшого дослідження. Також недостатньо досліджено складові механізму державного регулювання людського потенціалу.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є науково-теоретичне обґрунтування напрямів удосконалення механізмів державного регулювання розвитку людського потенціалу в Україні.

Поставлена мета обумовила виконання наступних завдань: 1) проаналізувати роботи вітчизняних науковців, що розкривають сутність та структуру механізмів державного регулювання людського потенціалу; 2) розкрити сутність та надати характеристику основним складовим – функціям, методам та інструментам – механізмів державного регулювання людського потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток людського потенціалу набуває значення головного і визначального фактору економічного зростання будь-якої держави. Численні дослідження переконливо показали, що класифікація країн за рівнем їх економічного розвитку у вирішальній мірі визначається якістю людського потенціалу. Від нього в остаточному підсумку залежать і такі параметри, як темпи науково-технічного прогресу, організація і культура праці, її продуктивність.

За результатами щорічного аналізу якості життя в країнах світу, який оприлюднила Організація об'єднаних націй, Україна у 2014 році опустилася на п'ять сходинок і посіла 83 місце з 187 країн за Індексом людського потенціалу. Оцінку в рейтингу проводять на підставі так званого індексу розвитку людського потенціалу (Human development index). У ньому оцінюють рівень грамотності, середню тривалість життя, рівень життя тощо [4].

Велике значення та провідну роль у підвищенні якості та рівня життя населення у більшості країн відігравала держава та державне регулювання функціонування інституціональної економіки, усіх її структурних суб'єктів. Для України, зважаючи на розбалансованість економічної та соціальної політики, відносно низьку якість життя більшості населення і нові зовнішньополітичні виклики, що створюють реальну загрозу національній безпеці, немає альтернативи посиленню державного впливу на процеси розвитку освітньої та науково-інноваційної складових людського капіталу. Отже, для України ефективне державне регулювання розвитку людського потенціалу вкрай необхідне. Саме державне регулювання покликане забезпечувати сталий і збалансований розвиток національної економічної системи, що передбачає раціональне використання наявних у країні ресурсів з метою покращення рівня добробуту в суспільстві в певний період часу та в перспективі.

Проблема термінологічної визначеності поняття «людський потенціал» і його співвідношення з близькими категоріями – «трудовий потенціал», «людський капітал» – має велике значення як для теоретичних так і практичних досліджень.

В сучасній науці ці категорії не розділяють за змістом і умовами відтворення. Відомо, що філософська та економічна категорія «капітал» розуміється як вкладення, які дають змогу отримати дохід. Отже, людський капітал виступає як конкретна історична форма функціонування і реалізації людського потенціалу. Серед українських дослідників слід виділити внесок О. Грішнової, яка людський капітал характеризує як сукупність сформованих та розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці та впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника і національного доходу [5, с. 17].

Вагоме місце у дослідженнях різних наукових шкіл займають питання участі людини у процесах соціально-економічного розвитку суспільства. Категорія "людський капітал" має багатоаспектні дефініційні характеристики, що визначають основу концептуального забезпечення розвитку людини та її соціо-економічного ресурсу. Людським капіталом вважаються жива праця та якості людини, що сприяють її продуктивному відтворенню; набуті, корисні здібності всіх

членів суспільства; підприємницькі здібності, завдяки яким створюється додана вартість; робоча сила як специфічний товар, що здатна створювати додану вартість більшу, ніж її власна; особливі властивості й характеристики людини [2, с. 34-42; 12, с. 188]. Нині концептуальне й прикладне забезпечення розвитку людського капіталу у соціально-економічних системах характеризується виявленням і обґрунтуванням чинників, що впливають на його конкурентоспроможність, а саме, здатність особи до міжособистісної конкуренції та здатність групи осіб до професійно-підприємницької конкуренції; навички і вміння людського капіталу певних галузей утримувати конкурентні переваги у внутрішньому і зовнішньому ринковому середовищі; набуття і підтримка досвіду, що використовується для відтворення економічних систем та їх потенціалів – людського, економічного, соціального, екологічного [13, с. 257; 10, с. 75].

Поняття «людський потенціал» розуміється як міра втілення в людині здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід, а Світовий банк включає в це поняття також стан здоров'я та якість харчування, ООН – освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, які забезпечують продуктивність і самозабезпеченість людей [6, с. 100].

Категорія "людський потенціал" у сучасних економічних дослідженнях розглядається, по-перше, як набір характеристик людей певної країни (здоров'я і довголіття, знання, гідний рівень життя), індексна оцінка яких дозволяє формувати рейтинги людського розвитку країн; по друге, як сукупність властивостей, нагромаджених людською економічною системою у процесі її розвитку; по-третє, як можливості, надані людськими ресурсами у певний час і у майбутньому, що можуть бути використані або не використані для досягнення певної мети [3, с. 9; 1, с. 116].

М.Зуб зазначає: «Аналіз зарубіжного досвіду підвищення людського потенціалу високорозвинутих країн підтверджує, що основна ціль процесу розвитку суспільства є людина, її якість життя, а не лише прибуток. Сучасна парадигма підвищення людського потенціалу є вирішальним ресурсом економічного зростання і зміцнення конкурентоспроможності держави, тому виникає необхідність формування механізму багатофакторного підвищення людського потенціалу як системи теоретико-методологічних положень, які розкривають роль людських ресурсів не тільки як економічного ресурсу, який приносить прибуток, але як і соціальної цінності суспільства в цілому» [6, с. 101].

Означене дає підстави зробити припущення про існування взаємозв'язку між людським капіталом, його конкурентоспроможністю та людським потенціалом. Людський потенціал характеризується, по-перше, умовами для його відтворення; по-друге, умовами для його формування і розвитку; по-третє, умовами для його реалізації. Роль держави у формуванні та нагромадженні людського капіталу є дуже значною, оскільки розвиток людського потенціалу дасть можливість вийти країні на європейські рівні, забезпечити стабільність життя суспільства та економіки.

Підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу в соціально-економічних системах досягається шляхом формування та використання ефективних механізмів координації його становлення й розвитку на макро-, мезо- і локальному рівнях державного регулювання. Конкурентоспроможність людського потенціалу вимірюється здатністю до відтворення економічних, соціальних, екологічних благ, якості існування соціуму і досягається завдяки продуктивній діяльності у різних економічних сферах. Механізми підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу розглядаються теоретиками-методологами у різних ракурсах – від сукупності інструментів та засобів регулювання трудових ресурсів у соціально-економічних системах до набору методів, норм, інституціональних та фіскальних важелів в управлінні [9].

Механізм державного регулювання розвитком людського потенціалу повинен відповідати меті, стратегії і концепції управління, що відображається на його складових: принципах, функціях, інструментах і методах управління (рис.1).

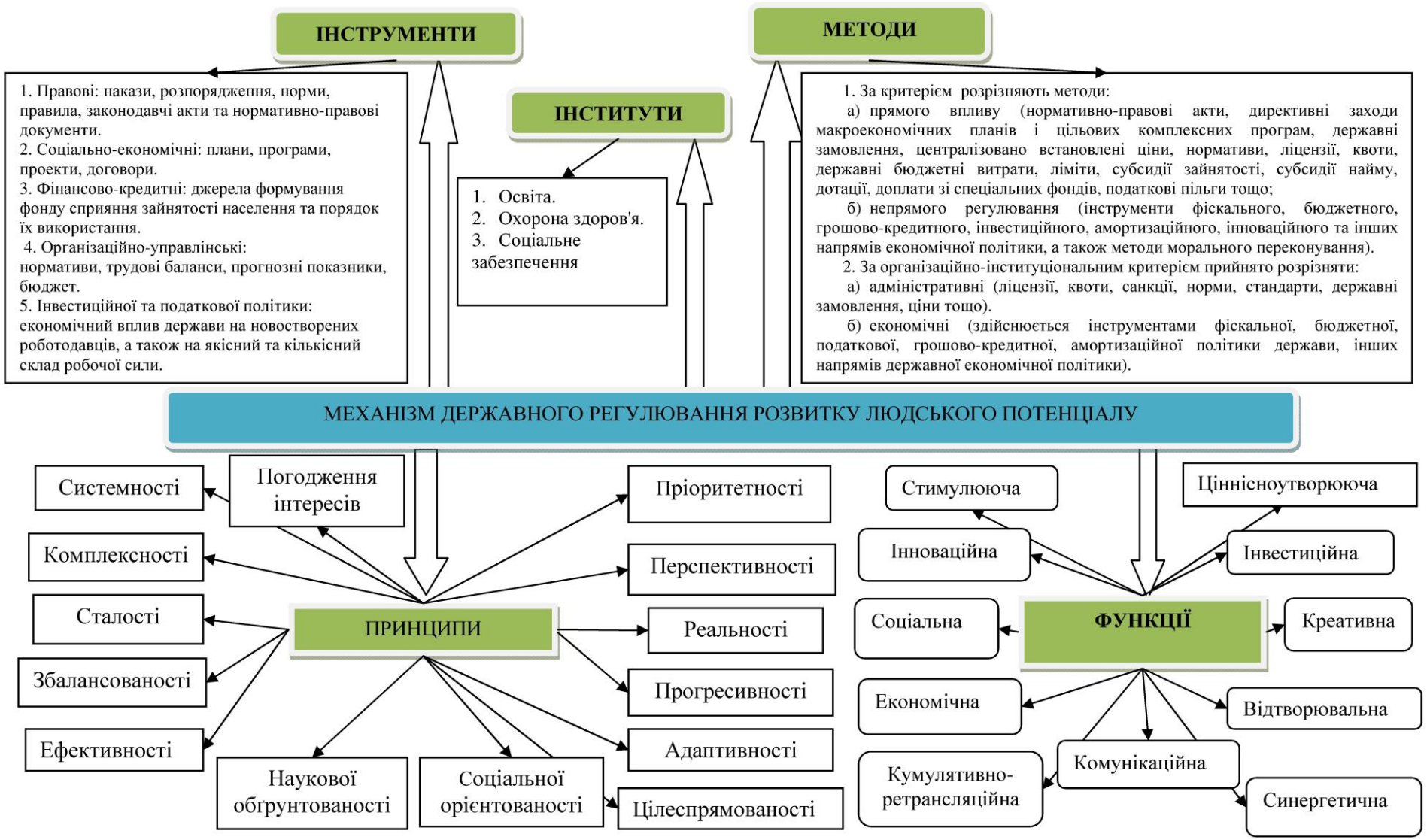


Рис. 1 Механізм державного регулювання розвитку людського потенціалу*

*складено автором за джерелами 3; 7; 9; 11.

Провівши аналіз наукових праць, нами було виявлено, що людський потенціал виконує низку функцій. Серед яких доцільно виділити такі:

1. Економічна забезпечує істотне прискорення економічного зростання і прирощення національного багатства країни, а також приріст доходів індивіда для здійснення життєдіяльності як суб'єкта людського капіталу, так і його сім'ї.

2. Стимулююча сприяє прискоренню приросту прибутку за рахунок формування і реалізації необхідних підприємств у систем знань і відносин, які, в свою чергу, забезпечують високоефективну господарську діяльність.

3. Інноваційна сприяє розвитку НТП, оскільки людський капітал є головним джерелом нововведень.

4. Соціальна сприяє розвитку людини як особистості, що забезпечує підвищення її соціального статусу.

5. Інвестиційна припускає вкладення коштів у людський капітал і сприяє його розширеному відтворенню. Інвестиції в людський капітал забезпечують більш високий дохід у майбутньому як для окремої людини, так для інших можливих інвесторів.

6. Креативна сприяє самовираженню, реалізації творчих та інтелектуальних можливостей людини.

7. Ціннісноутворююча дозволяє людині реалізувати особистісні мотиви, бажання, потреби.

8. Комунікаційна здійснює розвиток продуктивних сил суспільства через використання комунікаційних потоків.

9. Відтворювальна – людський капітал є основою створення та накопичення запасу здібностей, навичок та умінь людини до високопродуктивної діяльності.

10. Синергетична – досягнення позитивного синергетичного ефекту від використання людського капіталу суспільства у всіх сферах його життєдіяльності.

11. Кумулятивно-ретрансляційна – накопичення людського капіталу у часі та на базі спадковості, передавання, формування нових знань та навичок [11; 7].

Побудова системи державного регулювання розвитку людського потенціалу неможлива без з'ясування основних засобів впливу на соціально-економічні та організаційні відносини, що складаються в країні. Існує кілька варіантів класифікації засобів впливу на розвиток людського потенціалу:

1. За критерієм "ступінь безпосереднього впливу держави на процес прийняття суб'єктами управлінських рішень" розрізняють методи:

прямого впливу - безпосередньо діють на функціонування суб'єктів. Такий безпосередній вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання, і економічних інструментів прямого впливу. Основними інструментами прямого державного регулювання є: нормативно-правові акти, директивні заходи макроекономічних планів і цільових комплексних програм, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, державні бюджетні витрати, ліміти, субсидії зайнятості, субсидії найму, дотації, доплати зі спеціальних фондів, податкові пільги тощо;

непрямого регулювання — це методи, які регламентують поведінку суб'єктів не прямо, а опосередковано, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти в потрібному державі напрямку. До методів непрямого регулювання належать інструменти фіскального, бюджетного, грошово-кредитного, інвестиційного, амортизаційного, інноваційного та інших напрямів економічної політики, а також методи морального переконування.

2. За організаційно-інституціональним критерієм прийнято розрізняти:

адміністративні - це інструменти прямого впливу держави на діяльність суб'єктів. Їх ознаки: прямий вплив державного органу або посадових осіб на дії виконавців через встановлення їхніх обов'язків, норм поведінки та віддавання команд (наказів, розпоряджень); безальтернативний вибір способів розв'язування завдань, варіанта поведінки; обов'язковість виконання наказів, розпоряджень; відповідальність суб'єктів господарювання за ухиляння від виконання наказів. Основними інструментами адміністративного регулювання є ліцензії, квоти, санкції, норми, стандарти, державні замовлення, ціни тощо.

економічні дають змогу створювати економічні умови, які спонукають суб'єктів людського потенціалу діяти в необхідному для суспільства напрямі, вирішувати ті чи інші завдання згідно із загальнодержавними й приватними інтересами. Регулювання за допомогою економічних методів дає змогу зберегти право на вільний вибір своєї поведінки. Економічне регулювання здійснюється інструментами фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної політики держави, інших напрямів державної економічної політики [3; 9].

Дослідження чинного механізму регулювання розвитку людського потенціалу показало, що нині він включає:

– систему правових інструментів (норм, правил, законодавчих актів та нормативно-правових документів), що регулюють сферу соціально-трудових відносин в країні;

– інструменти фінансово-кредитної політики (джерела формування фонду сприяння зайнятості населення та порядок їх використання), спрямовані на реалізацію програм зайнятості та підтримку населення, яке тимчасово не працює;

– інструменти інвестиційної та податкової політики, що передбачають економічний вплив держави на новостворених роботодавців, а також на якісний та кількісний склад робочої сили;

– інструменти організаційно-управлінської та соціально-економічної політики (плани, проекти, місцевий бюджет, договори, цільові програми, прогнози);

– засоби міської системи працевлаштування через діяльність міського центру зайнятості, що регулюють рух трудових ресурсів міста та організовують професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;

– засоби системи державного контролю за дотриманням прийнятих та чинних правових, економічних та організаційних умов сприяння продуктивній зайнятості населення міста [9].

Розвиток людського потенціалу базується на виконанні принципів, які означають вимогу розгортання самого знання в систему, де всі теоретичні положення тісно пов’язані між собою і певним чином впливають одне на одного. Таким чином, принципи є центральним поняттям, основоположною ідеєю, що пронизує систему будь-яких знань і субординує його. Виходячи з вищенаведеного, під принципами державного регулювання розвитку людського потенціалу розуміємо такі основні засади, ідеї, положення, які є орієнтирами, вимогами її реалізації і відображають сутність соціальної держави. Отже пропонуємо перелік основних принципів:

1. Принцип наукової обґрунтованості, тобто врахування вимог об’єктивних економічних законів, реалій економічного, політичного і соціального життя суспільства, національних особливостей.

2. Принцип погодження інтересів – державне регулювання економіки має бути механізмом погодження інтересів різних суб’єктів економіки в тому числі людини.

3. Принцип системності зумовлює необхідність розглядати людський потенціал як складову національної та регіональної економіки, виділяючи при цьому їхні основні елементи, спільні і локальні цілі та завдання.

4. Принцип цілеспрямованості, тобто державне регулювання має спрямовуватися на досягнення конкретних цілей стосовно поліпшення якості та рівня життя населення.

5. Принцип пріоритетності, тобто виділення основних соціально-економічних проблем розвитку країни, на вирішенні яких державі належить зосередити свої зусилля.

6. Принцип комплексності передбачає визначення сфери спільних інтересів держави, людини, регіонів, інвесторів, підприємців і прийняття компромісних рішень на підставі узгодження економічних інтересів різних суб’єктів господарювання, необхідність використання державою всього арсеналу засобів і інструментів, що є в її розпорядженні.

7. Принцип адаптивності тобто державне регулювання має ґрунтуватися на безперервному аналізі результатів оперативної оцінки й коригуванні впливу держави на соціально-економічні процеси залежно від внутрішніх або зовнішніх умов розвитку країни.

8. Принцип сталості спрямований на постійний розвиток людського потенціалу, активізацію його інноваційної діяльності, оскільки за своєю сутністю воно направлено на нововведення, які є основою прогресивних структурних зрушень в економіці.

9. Принцип збалансованості включає рівноправний доступ суб'єктів господарювання до матеріально-сировинних, фінансових та інших ресурсів, а також до отримання підтримки відповідно до умов її надання, встановлених програмами розвитку людського потенціалу; у рамках цього принципу вся система ґрунтується на базі всебічної й активної співпраці виконавчих органів державної влади та місцевого самоврядування на всіх рівнях.

10. Принцип ефективності передбачає необхідність оцінки і вибору кращих варіантів вирішення проблеми, забезпечення ефективності розвитку людського потенціалу в країні. Оцінка ефективності програмних завдань повинна здійснюватися на різних етапах їхньої розробки і реалізації з урахуванням змін, які відбуваються в реальній економічній ситуації і впливають на розвиток досліджуваних об'єктів.

11. Принцип перспективності. Характеризує програмне рішення у контексті з розвитком національної економіки. Реалізація принципу перспективності у формуванні програми зумовлює необхідність порівняння її основних параметрів із стратегічними напрямами розвитку національної економіки й оцінки їхньої прогресивності у вирішенні її проблем.

12. Принцип прогресивності передбачає зіставлення програмних завдань та їхню відповідність основним напрямам розвитку національної економіки та регіону.

13. Принцип реальності спрямований на необхідність оцінки ресурсної забезпеченості реалізації програмних завдань, включаючи матеріально-технічне, фінансове, кадрове забезпечення і, зокрема, періодичну оцінку реальної економічної ситуації та її вплив на реалізацію програмних завдань.

14. Принцип соціальної орієнтованості в центрі функціонування будь-якої системи є людина, тому в процесі прийняття рішень необхідно максимально можливо орієнтуватись на її потреби та інтереси.

Визначені вище принципи розвитку малого підприємництва тісно пов'язані між собою, а отже, потребують використання у повному складі.

Удосконалення державного регулювання розвитку людського потенціалу означає переорієнтацію на забезпечення продуктивної зайнятості, а отже вимагає розв'язати наступні основні завдання:

підвищити ефективність державного регулювання ринку праці та розвитком людського потенціалу;

створити стратегічні прогнози кадрових (освітньо-кваліфікаційних) потреб ринку праці відповідно до цілей економічної політики на підставі соціально – демографічного аналізу;

узгодити ринок освітніх послуг із потребами розвитку людського потенціалу шляхом визначення пріоритетних напрямів підготовки фахівців згідно з потребами національної і регіональних економік та залучення роботодавців до процесу підготовки кадрів;

постійно модернізувати освітній простір з урахуванням вимог економіки знань до підвищення ролі соціального капіталу, оновлювати інформаційно-методичні матеріали, забезпечити умови підвищення кваліфікації викладацького складу тощо;

збільшити питому вагу високотехнологічних і продуктивних робочих місць;

сприяти розвитку фундаментальної науки та наукоємних галузей економіки;

створити сприятливі умови для посилення мотивації працівників до легальної і продуктивної зайнятості [8].

Таким чином, розв'язання зазначених проблем можливе лише за умов системного визначення стратегічних цілей і завдань держави щодо розвитку людини з урахуванням принципів гідної праці, пріоритетів узгодженої промисловою, інвестиційною, податковою, соціальної, демографічної, освітньої та наукової політики.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що Україна значно поступається рівнем розвитку людського капіталу розвиненим країнам світу. Це проявляється у низькій якості життя, недостатньому фінансуванні людського розвитку за рахунок усіх джерел, втраті позицій у розвитку людського потенціалу країни.

Існування зазначених чинників низького рівня розвитку людського потенціалу призводить до негативних соціально-економічних наслідків, серед яких слід відокремити: масштабну депопуляцію населення з погір-

шенням якісних характеристик людського капіталу при значних міграційних втратах населення продуктивного віку та високого професійно-кваліфікаційного рівня, нераціональну демографічну структуру населення, падіння показників шлюбності, зменшення кількості народжених, збільшення рівня смертності населення, високий рівень смертності чоловіків у працездатному віці, зайнятих у базових галузях промисловості, знецінення людського капіталу, низький рівень оплати праці тощо.

Людський потенціал суспільства в цілому можна розглядати як сукупну здатність суспільства до освоєння і накопичення знань, створення на цій основі інтелектуальних продуктів та системи прийняття, переробки, використання, відтворення і передавання інформації, визначає місце, яке посідає держава у світових економічних відносинах, її вагу й конкурентоспроможність.

Отже, для забезпечення якісного формування та відтворення людського капіталу необхідно: забезпечити відповідність професійно-кваліфікаційної структури пропозиції робочої сили попиту на неї, здійснити контроль над трудовою міграцією населення, особливо молоді, зниження безробіття, контролювання диференціації доходів населення, розміщення на території України інтелектуально насичених виробництв, збільшення стимулу до зайняття технічними спеціальностями, контроль над демографічною ситуацією, покращення інфраструктури, забезпечення політичної та економічної стабільності в країні. Все це можливо зробити за рахунок державного регулювання розвитку людського потенціалу, що підвищить впевненість населення України у майбутньому, покращить рівень життя та буде спонукати людей до самоінвестування.

Список літератури:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В. П. Антонюк. – НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический поход. Г.С. Беккер. – Избр. труды по экономической теории. Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672.
3. Богиня Д. П. Науково-практичні засади конкурентоспроможності людського потенціалу України: стан та шляхи формування в контексті інтеграційних процесів / Д. П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5.Т.1. – С. 7-13.
4. В Україні погіршився індекс людського потенціалу [Електронний ресурс]: за даними сайту / Газета "Репортер". – Режим доступу: http://report.if.ua/lyudy/v-ukrayini-pogirshyvsya-indeks-lyudskogo-potencialu/
5. Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішнова. — К. : Знання, 2001. — 254 с.
6. Зуб М.Я. Зарубіжний досвід оцінки сучасної парадигми підвищення людського потенціалу // Вісник Прикарпатського університету. Серія «Економіка» – Ів.-Франківськ: Плай, 2009 – Вип. 7– С.98-103.
7. Королева Н.Н. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования [Электронный ресурс] / Н.Н. Королева, Л.Е. Ревуцкая. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/14_133117.doc.htm.
8. Кочемировська О. О. Напрями оптимізації державної політики в сфері розвитку трудового потенціалу України : [аналіт. доп.] / О. О. Кочемировська. – К.: НІСД, 2013. – 38 с.
9. Кравчук І.І. Формування ефективних механізмів підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу агросфери [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/2013/5_ljudskij_potencial_ta_jogo_konkurentospromozhnist_u_rozvitku_socialno_trudovikh_vidnosin/35-1-0-247
10. Михайлова Л. І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах.: Монографія / Л. І. Михайлова. – К.: ЦНЛ, 2008. – 388 с.
11. Святодух Е.А. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования ироссийские реали [Электронный ресурс] / Е.А. Святодух // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – Выпуск № 44. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/vosproizvodstvo-chelovecheskogo-kapitala-metodologiya-issledovaniya-i-rossiyskie-realii.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэгиз, 1962. – 228 с.
13. Тархов, П.В. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу підприємства / П. В. Тархов, Ж. В. Деркач // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнарод. науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24-26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : Сум ДУ, 2013. – Т.1. – С. 257-259.
14. Черепніна О.І. Розвиток видів капіталу і підвищення конкурентоспроможності національної економіки / О.І. Черепніна // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – С. 168–172.

Summary.

Success of Ukraine in the future is in a great deal determined the rates of realization of political and economic modernization of society. On a background the wide circle of problems of including of our state in a world economy, whether it remains the not most defect of national economy it low competitiveness, which is based on ability to occupy and retain proof positions on the certain segments of world market at presence of economic potential, which provides dynamic growth on innovative principles.

At the same time, as an example of the developed countries shows, the competitive edges of national economy, above all things, are arrived at due to effective organization and management human development, that within the limits of modern scientific conceptions is examined as a management human potential. The effective use of possibilities of man as the greatest value and human potential must be basis of government control of country. Therefore a leading role in relation to providing of unity of regulative and regulative functions belongs to the state which influences on employment of population, socio-economic development of society through certain institutes and legal methods of adjusting.

In the article grounded teoretiko-methodological and practical principles of forming of human potential in a country. Going of domestic research workers is analysed near determination of structure of mechanism of government control of development of human potential, the unfolded description functions, principles, methods and instruments of government control of development of human potential is given. Directions of improvement of mechanisms of government control of development of human potential are offered in Ukraine. Outlined basic problems of forming of domestic human potential are on the way of modernization transformations to the country.

УДК 331.445

Ярчук А.В., соискатель
Таврический государственный агротехнологический университет

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы необходимости роста производительности экономической системы. Экономический кризис обостряет проблемы, без решения которых не удается повышение производительности труда из-за технической отсталости. Производительность труда, которая является фактором роста производства продукции, может быть повышена только при учете тех внутренних факторов, которые зависят от уровня развития наукоёмких отраслей. В то же время, со стороны государства должны быть приняты меры по повышению конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынке, стабилизации инвестиционного потенциала украинской экономики*

Ключевые слова*: производительность труда, эффективность, экономическая система, живой труд, овеществлённый труд, овеществленный труд*

Постановка проблемы. Среди проблем, непосредственно связанных с восстановлением экономики Украины исключительно важная роль принадлежит вопросу повышения производительности общественного труда. Такое значение этому показателю придается потому, что от его уровня и динамики в разной степени зависят все основные показатели эффективности производства и такие трудовые показатели, как производство продукции, численность работников, расходование заработной платы, уровень оплаты труда и др. От динамики производительности труда зависит такой важный комплексный показатель, как снижение себестоимости продукции. В связи с этим необходим тщательный и глубокий анализ динамики производительности труда. По результатам анализа выявляются резервы роста производительности труда, разрабатываются мероприятия по их использованию и определяется эффективность этих мероприятий. На производительность труда влияют занятость и трудовые доходы работников. Повышение производительности труда может привести к высвобождению работников и быть причиной обострения трудовой ситуации. В этих условиях актуальность исследования динамики производительности труда постоянно возрастает.

Анализ последних публикаций. Производительность труда – важнейший показатель эффективности общественного производства и экономического роста, т.е. показатель осуществляющий влияние на рост реального продукта и дохода. Национальный доход, или валовый национальный продукт, при повышении производительности труда увеличивается быстрее, чем показатели расходов. Снижение же производительности труда приводит к инфляции, медленным темпам роста или спаду производства и к безработице. Поэтому на современном этапе развития экономики изучение проблемы повышения производительности труда является актуальным.

Вопросы роста производительности труда на разных этапах развития экономики нашли отражение в трудах национальных и зарубежных ученых-экономистов. Среди них необходимо выделить украинских исследователей – М.Г. Акулова, Д.П. Богиню, В.Н. Гончарова, В.М. Данюка, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась, Г.Т, Завиновскую, А.В. Калину, А.М. Колота, Н.Д. Лукьянченко, российских ученых – В.В. Адамчука, Б.М., Генкина, Л.И. Жукова, Г.Р. Погосяна, В.Д. Ракоти, Г.Э. Слезингера, Р.А. Яковлева. В своих работах они исследовали экономическую сущность и природу роста производительности труда, её влияние на экономическое развитие государства. В статье сделана попытка определения роли производительности труда в повышении эффективности работы предприятия

Постановка задачи. Проблемы роста производительности труда признаны на государственном уровне. В правительственных документах отмечается, что уровень производительности труда в Украине значительно ниже, чем в развитых странах. Это приводит к недостаточным, по сравнению с

другими странами, показателям экономического роста, низкому уровню оплаты труда, низкой конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынке, слабому инвестиционному потенциалу украинской экономики. Целью исследования является определение сущности производительности труда и её влияния на рост показателей деятельности предприятия в условиях экономического кризиса.

Изложение основного материала. Труд – это основное условие человеческой жизни, функционирования общества и государства. В современной экономмике он является самым важным фактором производства. Эффективность труда, его производительность определяет общественный прогресс и уровень жизни людей.

Любая производительность – это отношение результата к затратам. Производительность труда определяет результативность действия фактора труда. Относительно производительности труда на предприятии или совокупности однородных предприятий, то здесь она означает способность конкретного труда создавать за единицу времени определённое количество потребительных стоимостей. В масштабе экономики всей страны определяется так называемая общественная производительность труда. В большинстве случаев она измеряется отношением величины национального дохода к количеству работников, занятых в отраслях материального производства.

Одним из основных понятий научно-технического прогресса является эффективность производства. А важнейшим показателем эффективности производства является производительность труда. Она выражает эффективность использования рабочей силы – регламентирующего фактора процесса производства. При этом надо учитывать не только количественную роль этого фактора (объем выпускаемой продукции), но и особую активную роль каждого работника как участника производственного процесса (физические и умственные данные, мотивированность и пр.). Повышение производительности живого труда (труда работников) означает, что либо работником произведено больше продукции при тех же самых условиях труда, либо на единицу потребительной стоимости затрачено меньше живого труда, чем ранее.

Производительность труда – это плодотворность, эффективность производственной деятельности людей, которая измеряется количеством произведенной продукции за единицу рабочего времени (час, смену, месяц, год) или количеством рабочего времени, затраченного на производство единицы продукции. Производительность труда определяется двумя ее составляющими: производительной силой труда (повышение которой дает возможность увеличить объем произведенной продукции за единицу времени при неизменных затратах труда, но в зависимости от его условий) и интенсивностью труда (увеличение объема продукции за единицу времени в зависимости от напряженности труда, но при неизменных условиях производства) [2].

В статистических сборниках используется также показатель производительности труда, рассчитанный как выработка продукции в сопоставимых ценах на одного работающего [3].

Сущность производительности труда наиболее ярко проявляется в функциях, которые она выполняет в условиях рыночной экономики (табл.1).

В научных кругах до сих пор дискутируется вопрос, как исчислять производительность труда: только живого труда или живого и овеществленного, т.е. всего совокупного труда. И, в связи с этим: производительность труда в расчете на одного рабочего или производительность труда совокупного рабочего. Экономистам так и не удалось достичь необходимой ясности в определении сущности категории «совокупный рабочий». В определенных работах совокупный рабочий определяется как совокупность работников отдельного предприятия [4, 5]. Другие считают, что совокупный рабочий – это совокупный производительный рабочий отрасли, сферы материального производства [6]. Наконец, по мнению некоторых экономистов, совокупный рабочий – это сумма всех рабочих сил, соединенных в единый производственный организм, а отдельные экономисты отождествляли понятие совокупного работника общества и трудовых ресурсов общества [7].

Таблица 1

Функции производительности труда в условиях рыночной экономики

Функции	Направления
Организационная	Оценка конкурентоспособности изделий производств Способ минимизации затрат Фактор увеличения прибыли Оценка стоимости рабочей силы Способ появления инфляции
Экономическая	Оценка приоритетов структурной перестройки Способ перераспределения ресурсов Метод оптимизации организационного развития предприятия
Управленческая	Оценка управленческих решений в области потребления ресурсов, в том числе труда Основа метода директ-костинг (управление затратами)
Социальная	Определение оптимальных пропорций занятости Выявление ограничений сфер занятости Предмет заключения трудовых договоров и соглашений Основа для расчета прожиточного минимума
Распределительная	Перераспределение инвестиций в сферы с более высокой производительностью Критерии оптимального соотношения разделения труда Приоритетные направления роста производительности
Стимулирующая	Способ мотивации труда Основа расчета ставки минимальной оплаты труда Распределение средств на оплату исходя из трудового вклада Взаимосвязь оплаты и результатов труда

По вопросам производительности труда учеными и практиками написано много книг и статей. Однако до сих пор окончательно не выяснены сущность, показатели, методы учета и измерения производительности труда. Так, например, некоторые считают, что нужно исчислять только производительность живого труда [32]. В то же время Струмилин С.Г. [8], Карпухин Д.Н. [11] и другие [10, 12] утверждали, что необходимо определять производительность всего совокупного труда – живого и овеществленного. Д.Н. Карпухин считал, что наряду с изменением живого труда следует отражать экономию приведенного им в действие овеществленного труда.

С нашей точки зрения, невозможно провести четкую границу между определением производительности труда только по затратам живого труда или только по затратам овеществленного труда. В наше время, время технического прогресса невозможно четко разграничить живой и овеществленный труд, так как уровень производительности труда все больше и больше зависит от развития средств производства, от технической вооруженности работников. Еще К. Маркс, говоря о росте производительности труда, обусловленного этими факторами, писал, что увеличение производительности проявляется в уменьшении массы труда по отношению к массе средств производства [13]. Но, К. Маркс всегда подчеркивал первостепенное и особое значение живого труда в процессе производства. Он говорил, что именно живой труд должен: а) охватить средства производства; б) воскресить их из мертвых; в) превратить их из только возможных в действительные и действующие потребительные стоимости [13].

Экономическая сущность производительности труда, исходя из её понятия, во всех случаях может быть выражена количественным соотношением между объемом произведенной продукции (продукции труда) и затратами живого труда на изготовление данного продукта. В практике производительность труда определяется по затратам живого труда, так как только живой труд способен привести в действие средства производства. Сделать это можно исходя из количества продукции, произведенной в единицу

времени (выработка), или количества времени, затраченного на производство единицы продукции (трудоёмкость).

Вопрос повышения производительности труда является одними из основных при управлении экономикой государства и признан на государственном уровне. Однако, согласно исследованиям МОТ, Украина по этому показателю находится только на 89-м месте из 121 возможного. Показатель этот определяется размером ВВП, приходящимся на каждого работающего. Так, например, на одного работающего украинца приходится ВВП в размере 9,5 тыс. долларов США, что в два раза меньше, чем в России, втрое меньше, чем в Армении, и в четыре раза – чем в Греции, тоже переживающей тяжелый кризис. От американцев украинцы по эффективности труда отстают в восемь раз. По объемам производства Украина находится на уровне 77% от своих же масштабов 1990 года. В чем же причина такой низкой производительности труда? Главная причина в том, что Украина находится среди экономически отстающих в значительной степени из-за своей технической отсталости.

К сожалению до сего времени не разработаны документы развития экономики Украины на средне- и долгосрочную перспективу, и , конечно, не выделены вопросы управления производительностью труда, несмотря на значимость этой проблемы. Ведь рост производительности труда может вести к снижению всех видов затрат. Производительность труда является итоговым, результативным показателем производственной деятельности, характеризующим эффективность и уровень интенсификации производства. Значение роста производительности труда для экономики и общества представлено на рисунке 1.

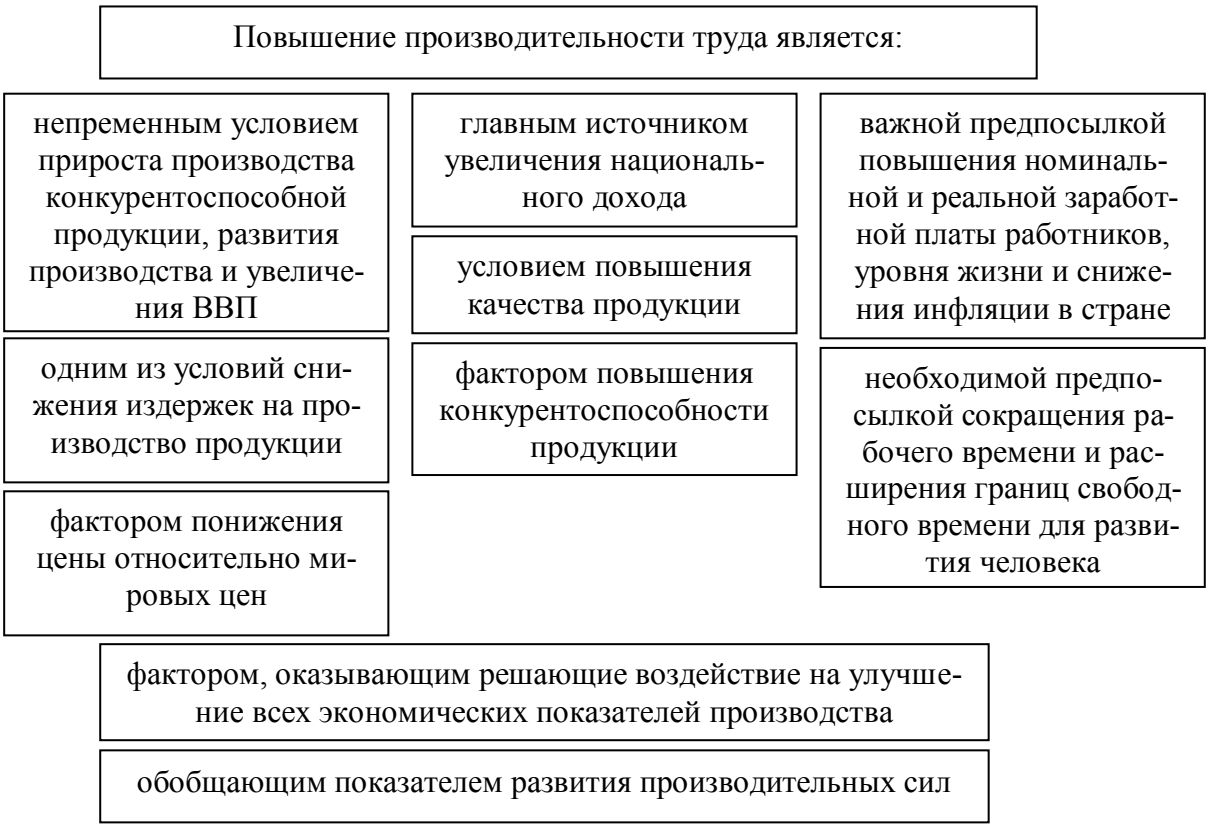


Рис.1. Значение роста производительности труда в национальной экономике

Выводы. Уровень и темпы роста производительности труда являются важнейшими показателями экономического развития страны. Именно они прежде всего определяют эффективность народного хозяйства, объём и увеличение национального дохода.

Таким образом, сущность и значение повышения производительности труда состоит

в том, что любое изменение в процессе труда, сокращающее рабочее время, необходимое для производства данного товара, повышает производительную силу труда так, что меньшее количество труда приобретает способность произвести большее количество потребительной стоимости. Стремление к достижению высоких темпов роста и уровня производительности труда предполагает определение и анализ всех основных факторов, влияющих на её изменение.

В нынешней ситуации производительность труда можно увеличить двумя путями. Первый – экстенсивный: пригласить в Украину как можно больше дополнительной рабочей силы. Второй путь – интенсивный: Украина должна заняться модернизацией экономики – это развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью: IT-сфера, космическая отрасль, нанотехнологии и т.д., а также повышать производительность в тех отраслях, которые имеют большой потенциал. Все эти варианты имеют один общий недостаток – они требуют значительных капиталовложений. Однако у Украины на данный момент таких финансовых средств нет. Следовательно, условием экономического роста экономики Украины является решение проблемы повышения производительности труда, для чего необходимо использовать как интенсивные, так и экстенсивные методы.

Список литературы:

1. Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. та ін. Економіка праці і соціально-трудові відносини. Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Калина А.В. та ін.. Менеджмент продуктивності. Навч. посіб. / А.В. Калина, С.П. Калініна, Н.Д. Лук'янченко. – К.:МАУП, 2005 – 232с.
3. Костин Л.А. Производительность труда и технический прогресс. М.: Экономика, 1994. – 255 с.
4. Пасєка А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка // Україна: аспекти праці. - №5, 2009. – с. 45 – 50
5. Подовалова Р.Я. Новые тенденции в управлении производительностью труда // Известия Академии труда и занятости. – № 1-2. 2001. – С. 150 – 158.
6. Примак Т.О. Економіка підприємства : Навч. посіб – К.: Вікар,2001. – 178с. – (Вища освіта XXI ст.).
7. Проблемы организации, нормирования и производительности труда. Материалы «круглого стола». – М.: НИИ труда, 2005.
8. Рожкова В.В. Управление производительностью труда. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 184 с.
9. Федоровский В. Аналитическая экономика современного предприятия: Учебное пособие. – Николаев, 1996. – 110 с.
10. Экономика труда: Учебник для вузов / Л.И.Жуков, Г.Р.Погосян, В.И. Сивцов и др; Под.ред. Г.Р.Погосяна, Л.И.Жукова – М.: Экономика, 1991. – 304с.
11. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. – М.: Финстатинформ, 2001. – 58 с.

Annotation.

Statement of the problem. *Productivity is a key indicator of labor resources in the enterprise, the industry in the state. This is a summary indicator in the analysis of personnel activity, determines the efficiency of the enterprise. An important stage of the analytical work for the company is finding ways to increase productivity. From the level and the dynamics of productivity in different degree, all major indicators of production efficiency. The dynamics of labor productivity depends on such an important indicator as the cost of production. In this thorough and in-depth analysis of the dynamics of labor productivity. The results of the analysis are identified reserves of productivity growth, the measures they use and determined the effectiveness of these activities.*

Results: *labour productivity is determined by the productive power of labour, the level of productivity depends on the development of the means of production and technical capabilities; productivity growth leads to a reduction of all types of costs. Increasing productivity is one of the conditions for reducing the costs of production, improve product quality, an important prerequisite for the appreciation of the nominal and real wages, living standards and reduce inflation in the country, a prerequisite of growth of production of competitive products, development, production and GDP growth*

Conclusions*: the level and rate of growth determine the efficiency of the national economy, the volume and the increase of national income; to increase productivity in need of modernization of the economy: the development of industries with high value-added IT-sphere, the space industry, nanotechnology and so on , hence increasing productivity and as a consequence economic growth of Ukraine. Thus, overcoming the economic crisis in the country is possible only under condition of increasing the efficiency of social labor.*

Keywords: *productivity, efficiency, economic system, living labor, embodied labour embodied labour*

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК: 631.16:330.131.7

Демченко І.В.
к.е.н., ст. викладач кафедри «Фінанси і кредит»
Таврійський державний агротехнологічний університет

СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. *Розкрито значення стратегії забезпечення фінансової безпеки аграрних суб'єктів господарювання. Проведений аналіз стану розвитку аграрних суб'єктів господарювання Мелітопольського р-ну Запорізької обл. З'ясовано їх положення на матриці фінансових стратегій Франшона та Романе. Визначені переваги та недоліки поточної практики управляння оборотними активами. Обґрунтовано можливі напрями стратегічного забезпечення фінансової безпеки аграрних суб'єктів.*

Ключові слова: *фінансова безпека, стратегічне забезпечення, політика управління, аграрні суб'єкти господарювання, криза, напрям фінансового оздоровлення.*

Постановка проблеми. Постійні зміни в умовах діяльності аграрних суб'єктів господарювання вимагають розробки механізмів адаптації до таких трансформацій. Навіть потужні суб'єкти, результати фінансово-господарської діяльності яких відповідають всім рекомендованим значенням, неминуче відчують складнощі в управлінні, відтворенні фінансового кругообігу та навіть загрозу настання банкрутства у випадку відсутності фінансової гнучкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження розробки та впровадження фінансових стратегій в діяльність суб'єктів господарювання різних форм проводили В. М. Федосов, В.М. Опарін, С. І. Юрій, І.А. Бланк, В. Н. Сутормінa, В. І. Оспіщев, А. Н. Поддєрьогін. Разом з тим, сучасні виклики формують необхідність дослідження положення суб'єктів найбільш вразливої галузі – аграрного виробництва – з подальшим наведенням пріоритетів забезпечення фінансової безпеки.

Формування цілей статті. З метою запобігання виникнення кризовим явищам суб'єктам господарювання необхідна чітка стратегія забезпечення фінансової безпеки, здатна наявним факторам дестабілізації протиставити конкретні заходи покращення фінансової ситуації. Саме сталим захистом інтересів та результатів діяльності суб'єкта господарювання і виступає фінансова безпека. Саме такий стан, що водночас є об'єктом управління та контролю з боку власників суб'єкта діяльності, виступає рушійною силою подальшого розвитку суб'єктів різних організаційно-правових форм власності.

Виклад основного матеріалу. Формування стратегії забезпечення фінансової безпеки аграрного суб'єкта господарювання повинно проходити із врахуванням стратегічних пріоритетів розвитку, наявних та потенційних ресурсів, що можуть бути залученими до фінансової системи таких суб'єктів. До уваги також необхідно прийняти придатні інструменти фінансової стабілізації, доречні до нівелювання того чи іншого виклику сучасних умов господарювання.

Фактично, стратегія забезпечення фінансової безпеки аграрного суб'єкта господарювання виступає елементом його функціональної стратегії. Саме функціональна стратегія на головній меті має формування подальших напрямів розвитку суб'єкта, захист його майнових та інших інтересів, забезпечення бажаної конкурентоздатності та контроль над ендогенними та екзогенними факторами виникнення загроз.

Особливостями формування стратегії фінансової безпеки всередині конкретного підприємства ґрунтується на забезпеченні його конкурентних переваг на кожній стадії життєвого циклу підприємства. В такому випадку окремі елементі або перспективи фінансово-економічного зростання можуть мати прояв в конкретний період діяльності

суб'єкта. Для дослідження галузі аграрного виробництва в цілому так само важливими стають макроекономічні аспекти, що впливають на даний сектор економіки: стан державної підтримки, рівень внутрішнього попиту, параметри ЗЕД та інші.

Дослідження стратегії забезпечення фінансової безпеки аграрних суб'єктів господарювання нами було проведено на прикладі серед суб'єктів Мелітопольського р-ну Запорізької області. Зазначимо основні параметри діяльності галузі для визначення положення аграрних суб'єктів в матриці фінансових стратегій Франшона та Романе (табл. 1).

Таблиця 1

Показники для визначення положення аграрних суб'єктів Мелітопольського р-ну Запорізької обл. на матриці фінансових стратегій

Показники	Значення		Порівняння з «0»	
	2012	2013	2012	2013
Результат господарської діяльності (РГД)	9335	-5811	>>0	<<0
Результат фінансової діяльності (РФД)	-10598	-1523	<<0	<<0
Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД)	-1263	-7334	<<0	<<0
Положення на матриці	-	-	1	9

Проведене дослідження показало перебування аграрних суб'єктів регіону в квадраті 2 матриці фінансових стратегій в 2012 році. Даному значенню відповідає умовна назва «Батько родини», згідно якого галузь демонструє видатні грошові надходження, проте відбувається вилучення капіталу за зниження доступу до фінансування. При умові стимулювання диверсифікації фінансування, стимулювання заходів економії витрат та продовженні формування позитивного значення показника РГД, галузь здатна перейти до найбільш «комфортного» положення – квадрату 2 – «Стійка рівновага».

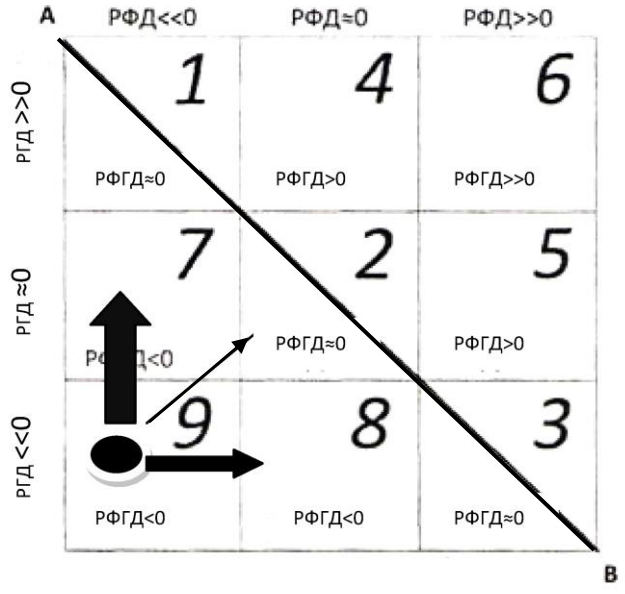


Рис. 1. Матриця фінансових стратегій для аграрних суб'єктів господарювання Мелітопольського р-ну Запорізької обл. в 2013 р.

Однак в 2013 році аграрні суб'єкти господарювання мали від'ємний результат господарської діяльності. При тому тенденція до перевищення фінансових витрат над доходами продовжилася. Подобний збіг свідчить про перебування галузі в стані кризи, що ілюструється положенням в 9-му квадраті матриці фінансових стратегій.

Перспективи галузі цілком залежать від стану реалізації наступного маркетингового року, можливості залучення додаткового капіталу, а також його вартості. Цілком ймовірним є перехід аграрних суб'єктів до квадратів 7 «Епізодичний дефіцит» та 8 «Дилема». Однак тривале перебування у кризовому положенні негативно вплине на перспективи подальшого розвитку.

Для формування уявлення про основні фінансові показники діяльності аграрних суб'єктів господарювання необхідно виконати інтегральну оцінку їх фінансового стану (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники інтегральної оцінки фінансового стану аграрних суб'єктів господарювання Мелітопольського р-ну Запорізької обл.*

Показники	Рекомендоване значення	2011	2013
Показники ліквідності			
К-т покриття	1-2	2,14	1,54
К-т швидкої ліквідності	0,5-0,7	0,49	0,52
К-т абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,1	0,05
Показники фінансової стійкості			
К- маневреності	0,4-0,5	0,435	0,33
К-т забезпечення ВОК	0,4-0,5	1,14	0,54
К-т співвідношення залучених та власних коштів	0,4-0,6	0,43	0,67
Показники ефективності використання ресурсів			
К-т рентабельності активів	-	0,56	0,6
К-т рентабельності власного капіталу	-	0,92	1,01
Показники ділової активності			
К-т оборотності оборотного капіталу	-	0,99	1,09
К-т оборотності власного капіталу	-	0,92	1,01

* - визначено автором на основі [4]

При відповідності існуючим рекомендаціям низькою залишається ділова активність аграрних суб'єктів господарювання. Вкладені ресурси за наявних темпів господарювання, практично, поновлюються через 1 рік. Активізація ділової активності, диверсифікація напрямів отримання вхідних грошових потоків та розвиток сфери послуг для споживачів є першочерговими задачами для аграрних товаровиробників.

Виконана інтегральна оцінка фінансового стану аграрних суб'єктів дозволяє казати про затягнутий характер кризових явищ. Більшість показників за досліджуваний період практично не змінювалися. Однак забезпечення стійкості під час кризи робить подальший розвиток неможливим.

Формування стратегії фінансової безпеки проходить з огляду на діючу фінансову політику з огляду на її елементи. Для забезпечення фінансової стійкості серед суб'єктів аграрної галузі особливого значення мають характер управління оборотним активами (табл. 3), поточними пасивами (табл. 4), а також порядок розподілу прибутку.

Таблиця 3

Політика управління оборотними активами аграрних суб'єктів Мелітопольського р-ну Запорізької обл. в 2013 р.*

Показник	Значення 2013 р.
Сума активів, тис. грн.	326456
Сума оборотних активів, тис. грн.	181429
Чистий дохід, тис. грн.	197306
Питома вага оборотних активів в загальній сумі майна, %	55,6
Тривалість обороту оборотних активів, днів	331

* - визначено автором на основі [4]

Таблиця 4

Формування політики управління поточними пасивами в аграрних суб'єктах Мелітопольського р-ну Запорізької обл. в 2013 р.*

Показник	Значення
Сума джерел фінансування оборотних засобів,	390407
Позичені джерела фінансування оборотних засобів, тис. грн.	18975
Позичені та залучені джерела фінансування оборотних засобів, тис. грн.	339447
Питома вага позичених засобів в загальній сумі джерел фінансування, %	4,8
Питома вага позичених та залучених засобів в загальній сумі джерел фінансування, %	86,9

* - визначено автором на основі [4]

В структурі майна аграрних суб'єктів регіону варто відзначити велику питому вагу оборотних засобів. До того ж, тривалість обороту також досить висока. Такий збіг відповідає агресивній політиці управління оборотними активами. Така політика спрямована на забезпечення ліквідності та зростання платоспроможності кожного з суб'єктів. Проте в довгостроковій перспективі подобний підхід в управлінні знижує ефективність віддачі вкладених ресурсів. З огляду на необхідність стратегічного забезпечення фінансової безпеки можна рекомендувати підвищення ролі фінансування оборотних активів за рахунок власних джерел.

Відповідно до результатів аналізу аграрні суб'єкти більшу частину оборотних коштів фінансують за рахунок поточних фінансових ресурсів, що складають переважну більшість загальних джерел фінансування. Така ситуація відповідає передкризовому типу фінансової стійкості та підтверджує агресивну політику курівників підприємств щодо управління оборотними активами. Визначено також практичну відсутність одержання нових позик що стало наслідком низької інвестиційної привабливості суб'єктів галузі. Переважна більшість власних фінансових ресурсів спрямовується на фінансування об'єктів основних засобів.

Висновки

1. Встановлено зв'язок між стратегією забезпечення фінансової безпеки аграрних суб'єктів та окремими елементами фінансової політики, що дає можливість обґрунтуванні заходів фінансового оздоровлення.

2. Визначено сучасну позиції аграрних суб'єктів господарювання на матриці фінансових стратегій. Від'ємні значення фінансових результатів господарської діяльності та відтік капіталу свідчить про кризовий стан з перспективою переходу до квадратів «Дилема» або «Епізодичний дефіцит».

3. Виявлено проведення агресивної політики управляння оборотними активами власниками аграрних суб'єктів господарювання. В довгостроковій перспективі подобні заходи роблять галузь більш вразливою перед новими викликами з одночасним зниженням ефективності залучення ресурсів.

4. Для забезпечення фінансової безпеки рекомендовано сприяти зростанню ділової активності аграрних суб'єктів, диверсифікації джерел одержання доходів, а також проведення консервативної політики управління оборотними активами та поточними зобов'язаннями.

Список літератури

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
2. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. - 2-ге вид.. - К. : ЦУЛ, 2009. - 520 с.
3. Салига С. Я. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / С. Я. Салига, Н. В. Дацій, С. О. Корецький, Н. В. Нестеренко, К. С. Салига - К. : Центр навч. літ-ри, 2006. - 274 с.
4. Статистичні дані Управління агропромислового розвитку Мелітопольської районної ради.

Summary. *Constant changes in the conditions of agricultural entities require the development of mechanisms to adapt to these transformations. Even powerful actors, financial and economic activities which meet all the recommended values, inevitably feel difficulties in management, financial reproduction cycle and even offensive threat of bankruptcy in the absence of financial flexibility.*

Formation of strategies to ensure the financial security of the agricultural entity should take into account the strategic priorities of the development of existing and potential resources that may be involved in the financial system such entities. Attention should also take appropriate instruments of financial stability, relevant to the leveling of a call modern business environments.

Conclusions. Relationship between strategy to ensure the financial security of agricultural entities and individual elements of financial policy, which allows the study of measures of financial recovery, is found. Current position of agricultural undertakings on the matrix of financial strategies is determined. Negative values of financial results and capital flight shows the critical state of transition from prospect to squares "dilemma" or "episodic deficit." An aggressive policy of management of turnaround assets owned agricultural entities is found. In long term such measures make industry more vulnerable to new challenges with a simultaneous decrease in the efficiency of fundraising. Promotion of growth of business activity agrarian subjects, diversifying sources of income, and conservative management of current assets and current liabilities are recommended to provide financial safety.

УДК 631.16:338.512

Захарова Н.Ю.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту ТДАТУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. *В статті обґрунтовано необхідність створення ефективної системи управління витратами сільськогосподарських підприємств з урахуванням особливостей їх функціонування. Визначено вплив рівня витрат на ефективність виробництва основних видів продукції рослинництва в умовах Якимівського району Запорізької області.*

Ключові слова: *витрати, система управління витратами, окупність витрат, прибутковість, ефективність господарювання, фактори впливу на формування витрат.*

Постановка проблеми. Сучасні реалії функціонування аграрного сектору економіки посилюють вимоги до ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Її підвищення багато в чому залежить від сформованої системи управління витратами підприємства, що являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, методів і механізмів, за допомогою яких узагальнюються процеси постачання, використання ресурсів, вирішуються стратегічні і тактичні завдання. При цьому, постійне удосконалення методів і форм управління витратами, побудови адаптивних структур управління, сприяння їх гнучкості, забезпечення достовірною інформацією керівників для прийняття ефективних управлінських рішень з урахуванням специфіки аграрного виробництва є важливою передумовою підвищення фінансових результатів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати системних досліджень, пов'язаних із вдосконаленням економічного механізму формування витрат висвітлені в наукових працях В.Я. Амбросова, І.Ф. Баланюка, А.Ф. Бурика, М.Я. Дем'яненка, В.В. Зіновчука, І.Г. Кириленка, М.Й. Малік, Л.Г. Мельника, С.В. Мочерного, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, М.Й. Хорунжого, В.В. Юрчишина та інших вчених.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування необхідності формування витрат підприємств з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва на основі ретельного вивчення сучасних тенденцій, що склалися в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, особливостями формування витрат в сільському господарстві, в першу чергу, є значна тривалість виробничого циклу та чітко визначений сезонний характер виробництва. Останнє вимагає поступового накопичення витрат в незавершеному виробництві, що призводить до зниження основних фінансових показників.

З методичного боку особливістю формування витрат сільськогосподарських підприємств є використання певного переліку статей витрат, що пропонуються Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств.

Характеризуючи основні тенденції, що склалися в аграрному секторі, відзначимо, що за період 2009-2013 рр. витрати на виробництво сільськогосподарської продукції підприємств України зросли у 2,1 рази. Характерно, що переважна частина витрат припадає на рослинницьку галузь, частка якої у 2013 році склала 72% (рис. 1).

Для оцінки ефективності формування витрат аграрного підприємства використовується певна система економічних показників. Серед них важливе місце посідає коефіцієнт окупності витрат, що характеризує рівень витрачання коштів для отримання 1 грн. валової продукції сільського господарства.

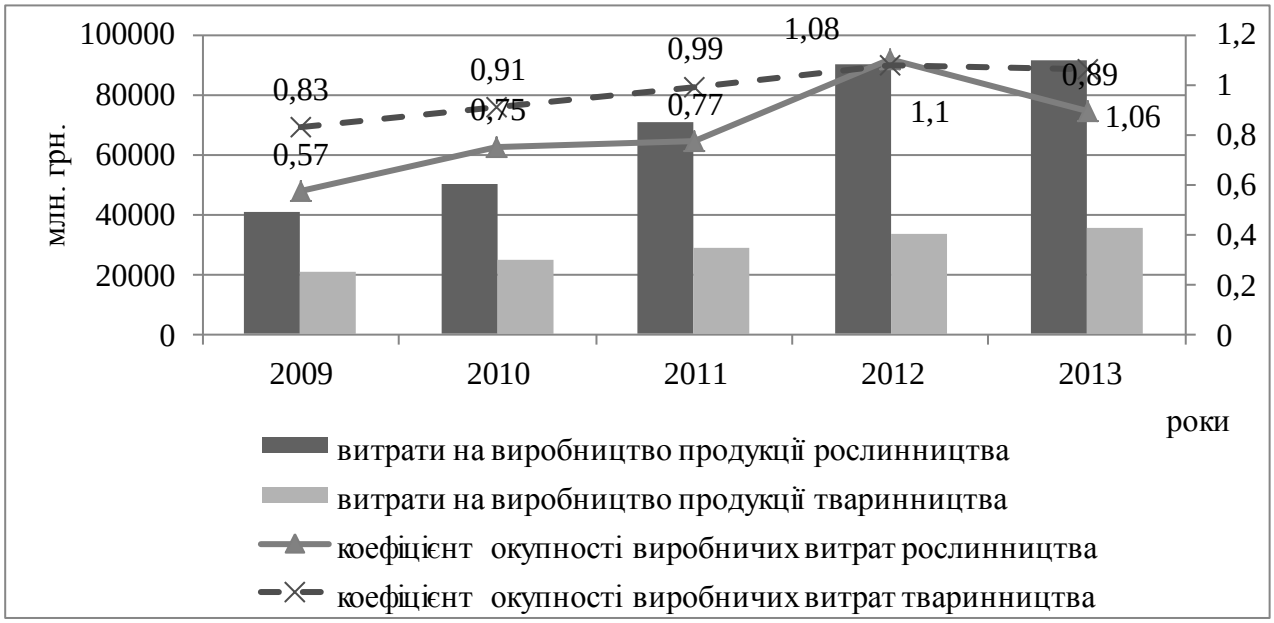


Рис. 1 Динаміка витрат на виробництво сільськогосподарської продукції у галузевому розрізі та рівень їх окупності

Розрахунки показали, що у 2009 році на виробництво 1 грн. валової продукції було витрачено 0,64 грн. валової продукції, а в 2013 році – 0,93 грн., що свідчить про суттєве зменшення ефективності формування витрат. Крім того, темпи зростання коефіцієнта окупності виробничих витрат по рослинництву перевищують аналогічний показник по тваринництву.

Функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки визначається здатністю забезпечувати достатній рівень прибутковості діяльності. Відзначимо, що прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами України за період дослідження збільшився з 7120 млн. грн. у 2009 році до 11804,3 у 2013 році, тобто на 65,8%. При цьому більша маса прибутку отримана від діяльності рослинницької галузі, хоча темпи зростання цього показника вищі по тваринництву (рис. 2).

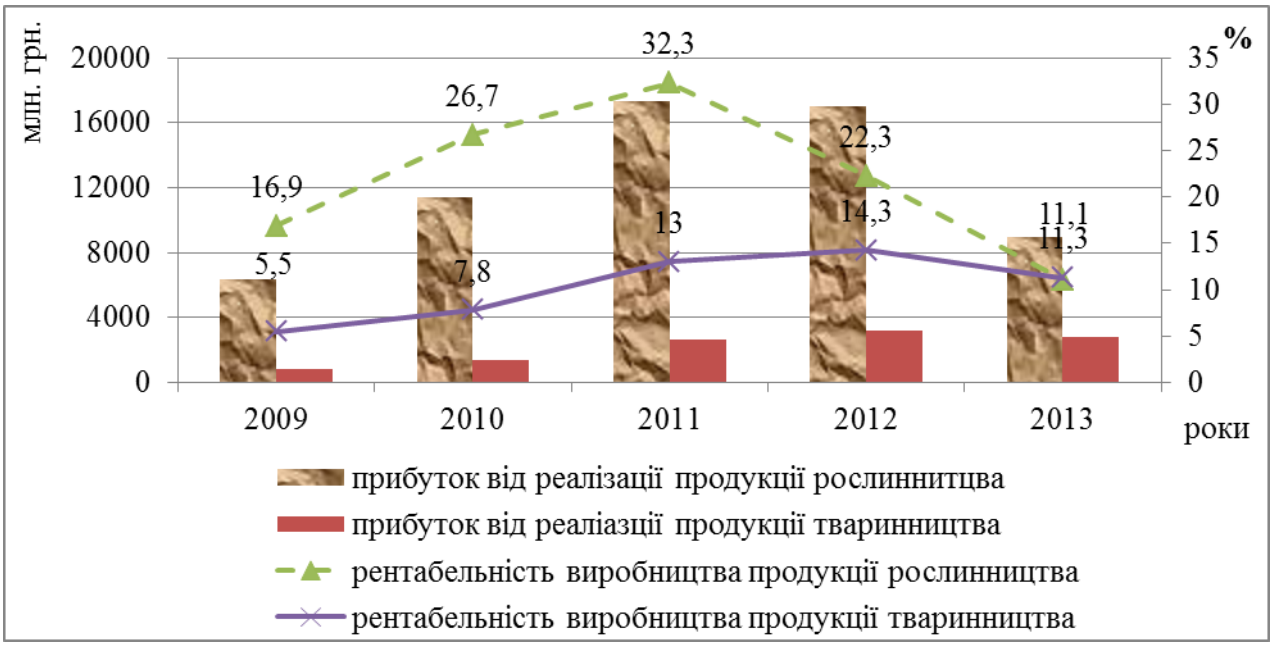


Рис. 2. Динаміка прибутку від реалізації та рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції у галузевому розрізі

Рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції у останні роки істотно коливалася. В цілому її рівень знизився з 13,8% у 2009 році до 11,2% у 2013 році. При цьому в рослинництві цей показник знизився з 16,9 до 11,1%, а у тваринництві навпаки збільшився з 5,5 до 11,3%.

Система управління витратами не може функціонувати без урахування факторів, які на неї впливають. Найчастіше ці чинники розподіляють на дві групи, а саме: фактори зовнішнього та внутрішнього середовища (табл. 1). Ступінь впливу різних факторів на формування витрат неоднаковий, може бути прямий або опосередкований. Однак, нехтування будь-яким з них може призвести до зниження ефективності господарювання.

Таблиця 1

Основні фактори впливу на формування витрат виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції

Фактори внутрішнього середовища	Фактори зовнішнього середовища
• розміри підприємства; • спеціалізація підприємства; • обсяги і структура виробництва; • технологія виробництва; • форми організації виробництва; • методика обліку, аналізу, планування і контролю витрат; • ефективність використання ресурсів; • особливості формування фінансової політики підприємства; • стратегія розвитку підприємства; • впровадження прогресивних технологій і науково обґрунтованих методів господарювання та ін.	• природно-кліматичні умови; • диспаритет цін на аграрну і промислову продукцію; • монополізм переробних і торговельних підприємств; • вартість ресурсів; • рівень податкового навантаження; • державна підтримка аграрних підприємств; • розвиток виробництва вітчизняної сільськогосподарської техніки; • вартість і умови залучення фінансових ресурсів; • доступність страхування; • державне регулювання аграрного ринку; • рівень конкуренції; • рівень інфляції та ін.

Для визначення впливу витрат на показники ефективності виробництва основних видів продукції рослинництва (зернові культури, соняшник) проведені групування 25 підприємств Якимівського району Запорізької області за рівнем собівартості 1 ц.

Групування сільськогосподарських підприємств за собівартістю 1 ц зерна показало, що найнижчим її рівнем відзначаються господарства з найменшою площею посівів та найнижчим рівнем витрат на 1 га. При цьому для цих підприємств характерний позитивний результат – прибуток на 1 ц склав 55,88 грн., на 1 га – 604,17 грн., а рівень рентабельності – 69,1%. В той же час при підвищенні собівартості 1 ц реалізованої продукції, незалежно від рівня цін, збільшуються збитки на 1 ц зерна, на 1 га зібраної площі зернових культур та рівень збитковості виробництва.

На основі аналогічних розрахунків, проведених відносно виробництва соняшнику, отримано схожі результати: з підвищенням рівня собівартості 1 ц реалізованої продукції знижується прибуток на 1 ц, на 1 га та рівень рентабельності. Слід відзначити, що групі господарств з собівартістю до 121,6 грн.(середня площі посіву – 260 га) відповідає найвищий рівень урожайності – 21,81 ц/га, найвищий рівень прибутку на 1 ц – 196,75 грн., на 1 га – 2875,13 грн. та рівень рентабельності – 284,49%.

Отже, враховуючи нинішній рівень розвитку аграрного виробництва в господарствах Якимівського району Запорізької області та зниження родючості ґрунтів, що значною мірою обумовлене перенасичення сівозмін соняшником, потрібно концентрувати виробництво продукції рослинництва у підприємствах з відносно кращими показниками їх собівартості і конкурентоспроможності.

Таблиця 2

Ефективність виробництва зернових культур у підприємствах Якимівського району Запорізької області залежно від собівартості 1 ц

Показники	Групи господарств за собівартістю 1 ц, грн.					Разом і в середньому
	до 131,8	131,9-194,1	194,2-256,5	256,6-318,8	вище 318,9	
Кількість господарств	2	15	6	1	1	25
Урожайність, ц/га	12,57	18,64	15,95	15,26	8,77	17,87
Виробничі витрати на 1 га, грн.	1345,00	2639,47	3344,78	4183,21	3262,31	2816,14
Собівартість 1 ц реалізованої продукції грн.	80,89	170,91	222,96	298,95	381,19	182,83
Ціна реалізації 1 ц, грн.	136,76	128,33	148,10	124,83	132,27	131,68
Прибуток на 1 ц, грн.	55,88	-42,58	-74,86	-174,12	-248,91	-51,15
Прибуток на 1 га, грн.	604,17	-631,94	-955,89	-1816,20	-1323,08	-724,99
Рівень рентабельності, %	69,08	-24,91	-33,58	-58,24	-65,30	-27,97

Таблиця 3

Ефективність виробництва соняшнику у підприємствах Якимівського району Запорізької області залежно від собівартості 1 ц

Показники	Групи господарств за собівартістю 1 ц, грн.					Разом і в середньому
	до 121,6	121,7-196,9	197,0-272,1	272,2-347,4	вище 347,5	
Кількість господарств	3	3	7	3	5	25
Урожайність, ц/га	21,81	17,32	13,82	12,77	15,44	15,11
Виробничі витрати на 1 га, грн.	1477,56	1903,76	2803,37	3956,09	4877,28	3176,39
Собівартість 1 ц реалізованої продукції грн.	69,16	160,32	221,91	309,66	379,86	249,28
Ціна реалізації 1 ц, грн.	265,92	321,39	292,65	313,03	284,63	295,99
Прибуток на 1 ц, грн.	196,75	161,07	70,74	3,37	-95,23	46,72
Прибуток на 1 га, грн.	2875,13	2633,13	736,70	51,22	-1408,31	612,73
Рівень рентабельності, %	284,49	100,47	31,88	1,09	-25,07	18,74

Висновки. Діяльність підприємств аграрної сфери пов'язана з ризиком і невизначеністю та суттєво відрізняється від інших галузей народного господарства, що й зумовлює особливості управління витратами. При цьому в умовах постійного зростання розміру витрат, особлива увага з боку керівництва сільськогосподарських підприємств повинна приділятися ефективності їх формування. Саме тому проблема побудови ефективної системи управління витратами повинна стати пріоритетом розвитку кожного підприємства, що сприятиме підвищенню прибутковості господарювання.

Список літератури:

1. Дані державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навчальний посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
3. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві : теорія, методологія, практика / [за ред. П. Т. Саблука та ін.] – К., 2008. – Т.1 : Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника [та ін.]. – К., 2008. – 698 с.

Summary

Modern realities of functioning agrarian to the sector of economy strengthen performance specifications activity of agricultural enterprises. It increase in a great deal depends on formed control system of enterprise, that shows totality of the elements, methods and mechanisms by means of that the processes of supply are formed, use of resources are summarized and strategic and tactical tasks are decided. Thus, a permanent improvement of methods and forms of management, construction of adaptive structures of management, assistance to their flexibility, providing of leaders reliable information, charges for the acceptance of effective administrative decisions taking into account the specific of agrarian production are important pre-condition of increase of financial results of ménage.

As known, the feature of forming of charges in agriculture, first of all, is considerable duration of productive cycle and seasonal character of production that clearly certain. The last requires the gradual accumulation of charges in WIP that results in the decline of basic financial indexes.

Control system by charges can't function without consider of insensitive factors that influence on her. Mostly these factors distribute on two groups, namely: factors of external and internal environment Degree of influence of different factors on forming of charges is different, it can be direct or mediated. However, neglect any of them can result in the decline of efficiency of ménage.

Activity of enterprises of agrarian sphere is related to the risk and vagueness and substantially differs from other industries of national economy that predetermines the features of management charges. Thus in the conditions of permanent increase of size of charges, the special attention from the side of guidance of agricultural enterprises must be spared to efficiency of their forming. For this reason the problem of construction of effective control system by charges must become priority of development of every enterprise that will assist the increase of profitability of ménage.

Keywords: *charges, control system by charges, recoupment of charges, profitability, efficiency of ménage, factors of influence on forming of charges.*

УДК 368.5

Рубцова Н.М.
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту ТДАТУ

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ АГРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. *В статті проведено ґрунтовний аналіз роботи вітчизняних страхових компаній на ринку агрострахування та виявлено стримуючи фактори їх ефективної діяльності. Визначено основні напрями подальшого розвитку ринку агрострахування як передумови стабільного розвитку аграрного сектору України.*

Ключові слова: *сільськогосподарське виробництво, агрострахування, страхова премія, договір страхування, застраховані площі, аграрний страховий пул, дорожня карта.*

Постановка проблеми. Україна має значний потенціал для розвитку сільського господарства та подальшого впливу на європейські ринки. Аграрний потенціал України, з кожним роком привертає все більше уваги великих іноземних інвесторів і банківського сектора. Більшість з них з оптимізмом дивляться на можливості фінансування в розвиток агробізнесу. [1] Однак, сільськогосподарське виробництво вирізняється високим ступенем ризиків. Це пов'язане з тим, що воно є сферою діяльності, на успішність якої значною мірою впливають різноманітні погодні та кліматичні фактори, дію яких у багатьох випадках контролювати неможливо. [2] Найбільш поширеним інструментом поділу ризиків в сільському господарстві є страхування. Агрострахування відіграє ключову роль у забезпеченні соціального та економічного захисту і є важливим для підвищення економічної стабільності в цілому. [3] У зв'язку з цим, розробка оперативних заходів поліпшення роботи діючої системи агрострахування в Україні сприятимуть ефективному розвитку сільського господарства у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні питання розвитку ринку агрострахування розглянуті в наукових роботах Н.Внукової, О. Гудзя, О. Залєтова, Ю. Лузана, С.Навроцького, С. Осадця, Р. Шинкаренка, В. Шахова, В.Якубовича та інших. Вагомим внеском у розбудову сучасної системи агрострахування здійснює Проект «Розвиток агрострахування в Україні» Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку).

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження сучасного стану системи агрострахування в Україні та опрацювання напрямків її вдосконалення як передумови стабільного розвитку аграрного сектору України.

Виклад основного матеріалу. Українське агрострахування долає непростий шлях становлення. Один із парадоксів сьогодення полягає в тому, що вітчизняна сільськогосподарська галузь розвивається прискореними темпами, а обсяги застрахованої продукції не збільшуються.(табл. 1) Аналіз ринку агрострахування показує, що на сьогодні в Україні страхується близько 3% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90 %, страхуються менше 5 % посівних площ, тоді як в Канаді, США, Європі цей показник перевищує 60-80%. Найчастіше це пояснюють тим, що на ринку агрострахових послуг відсутня стратегія розвитку галузі, а той ресурс, що був закладений попередніми роками, вичерпався та вимагає термінового оновлення. [4]

Незважаючи на позитивну динаміку сучасний стан розвитку страхування сільськогосподарської продукції в Україні не відповідає своєму основному завданню – управляти ризиками в аграрному секторі для забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва та сталого розвитку аграрного сектору економіки. Найбільші проблемами сучасного стану розвитку страхування сільськогосподарської продукції в Україні наведені на рис. 1.

Таблиця 1

Зведені дані по агрострахуванню в Україні в 2005-2013 рр.

Показник	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Посівна площа, тис. га	18415,5	18406,8	18583,5	19460,1	19205,6	18995,8	19493,5	19493,3	19601,0
Застрахована площа, тис. га	390,6	668,1	2350,3	1171,6	510,0	553,0	786,0	727,0	869,0
Питома вага застрахованої площі, %	2,12	3,63	12,65	6,02	2,66	2,91	4,03	3,73	4,43
Кількість, од.: страхових компаній	33	37	62	59	16	13	14	14	8
укладених договорів	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722
Загальна страхова сума, млн. грн.	375,4	619,6	2189,1	3153,4	1300,0	2455,0	3640,0	3462,7	4394,0
Середня страхова сума на 1 га, грн.	961,00	927,40	931,40	2691,40	2549,02	4439,42	4631,08	4762,97	5056,39
Страхові премії, млн. грн.	12,80	28,50	116,70	155,40	42,00	84,00	136,00	130,04	135,4
Середня премія на 1 га, грн.	32,80	42,70	49,70	132,60	82,35	130,20	173,03	178,82	155,81
Середній страховий тариф, %	3,41	4,60	5,33	4,93	3,24	3,84	3,74	3,77	3,1
Сума сплачених субсидій, млн. грн.	5,80	12,5	47,80	72,80	–	–	–	–	–
Питома вага сплачених субсидій в страхових преміях, %	45,30	43,9	40,90	46,90	–	–	–	–	–
Рівень виплат, %	н/д	н/д	н/д	н/д	36,48	50,94	28,00	41,00	9,70

Джерело: складено автором

Основні проблемами розвитку страхування сільськогосподарської продукції в Україні

- недосконаліть законодавства, що регулює діяльність із страхування сільськогосподарської продукції та обмеженість його дії лише за умови реалізації державної програми здешевлення вартості страхування сільськогосподарської продукції;
- не повністю реалізовані завдання держави щодо управління ризиками у аграрному секторі;
- наявність взаємної недовіри у страховиків, які не мають достатньої інформації для розрахунку ризиків, та у сільгоспвиробників, які не мають впевненості у отриманні страхового відшкодування;
- недостатня кількість стандартних страхових продуктів для страхування різних видів сільськогосподарської продукції, наявність яких дозволяє забезпечити ефективний захист прав сільгоспвиробників, що мають невисокий рівень обізнаності у страхуванні;
- низький обсяг пропозиції страхових послуг, які відповідають потребам сільгоспвиробників та низький обсяг попиту з боку сільськогосподарських товаровиробників на страхові послуги, обумовлений недовірою до страхового ринку;
- недостатність інформації, необхідної для актуарного обчислення тарифів страхування сільськогосподарської продукції;
- низький рівень поінформованості про страхування сільськогосподарської продукції сільгоспвиробників, які сприймають страхування як вимушений засіб для отримання банківського кредиту та/або державної дотації;
- за відсутності ефективно функціонуючої системи страхування сільськогосподарської продукції високий рівень вірогідності надання прямої державної допомоги сільгоспвиробникам у випадку настання для них надзвичайних подій.

Рис. 1. Основні проблемами розвитку агрострахування в Україні

Отже, основні проблеми стосуються структурних, організаційних моментів агрострахування. Інша причина, що призвела до стагнації національного агрострахового ринку, полягала в домінуванні вузько корпоративного підходу до визначення політики його розвитку. Таким чином, сформована в Україні система страхування сільськогосподарських ризиків, у тому числі при наданні державної підтримки сільському господарству, потребує удосконалення і має бути спрямована на забезпечення належного захисту інтересів сільгоспвиробників та продовольчої безпеки держави, на стабілізацію виробництва та доходів у аграрному секторі економіки та стимулювання використання кращих здобутків технології сільгоспвиробництва.

Оптимальний варіант розв'язання проблем розвитку системи агрострахування в Україні передбачає взаємодію трьох груп учасників ринку страхування сільськогосподарської продукції – сільгоспвиробників, страховиків (включаючи АСП) та держави. Держава створює умови для формування і діяльності необхідної інфраструктури системи та забезпечує оптимальне вирішення державних завдань щодо підтримки сільгоспвиробника, що наведені на рис. 2.

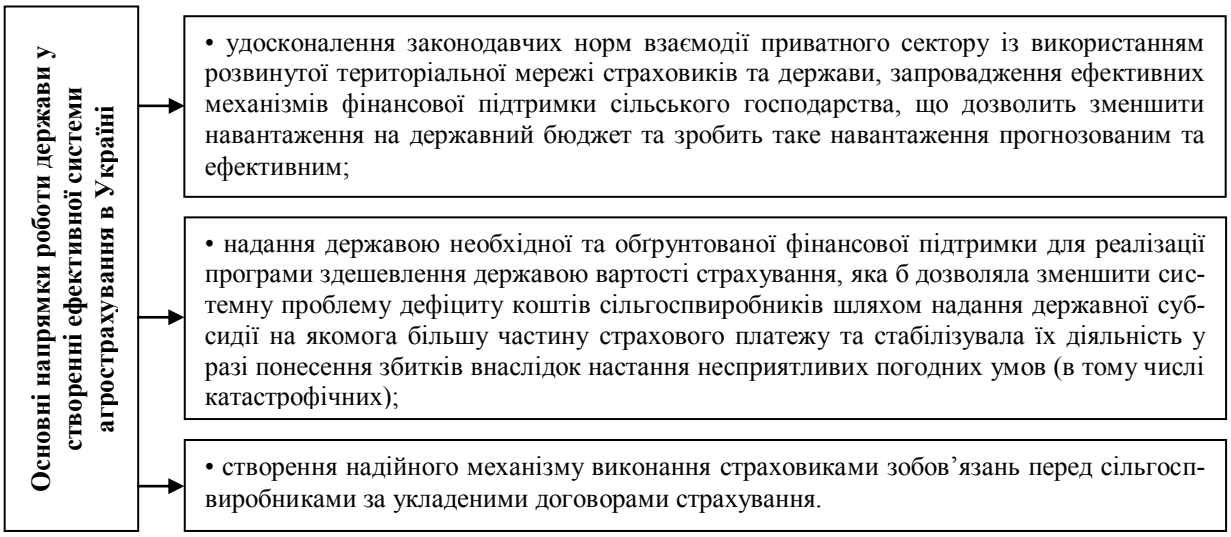


Рис. 2. Основні напрямки роботи держави у створенні ефективної системи агрострахування в Україні

З метою ефективного розвитку агрострахування в Україні в червні 2014 р. під керівництвом АСП була розроблена та обговорена Концепції розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні. У процесі реалізації цієї Концепції, здійснюючи консолідацію зусиль та балансування інтересів сільгоспвиробників і страховиків, держава має забезпечити формування необхідної інституційної структури та встановити оптимальний розподіл функцій між державним регулюванням та саморегулюванням, що сприятиме оптимальному перетворенню існуючих реалій на ефективно функціонуючу систему страхування сільськогосподарської продукції за державної підтримки з урахуванням найкращого позитивного міжнародного досвіду. [5]

Поряд з цим також була розроблена та прийнята до реалізації Дорожня карта реформування добровільного страхування сільськогосподарської продукції на 2014- 2015 рр. В результаті реалізації Дорожньої карти планується удосконалити вимоги щодо вступу страховиків до Об'єднання страховиків «Аграрний страховий пул» та участі в ньому на принципах прозорості та відкритості, удосконалити гарантійний механізм виконання страховиками зобов'язань перед сільгоспвиробниками, а також наповнення інформаційної бази, необхідної для актуарного обчислення тарифів агрострахування. [6]

Дорожньою картою планується встановити вимоги про надання агровиробникам держпідтримки, укладення контракту на фор-

вардні закупівлі зерна та договору про фінансовий лізинг агротехніки, виключно за наявності договору агрострахування, укладеного зі страховиками-членами АСП.

В рамках розробки законопроекту «Про внесення змін до Податкового Кодексу України» планується встановити спеціальний режим оподаткування ПДВ діяльності у сфері сільського, лісового господарства та рибальства, сплати фіксованого сільськогосподарського податку за умови укладення відповідних договорів страхування в Аграрному страховому пулі. [6]

Також планується розробити проекти постанов КМУ за стандартними страховими продуктами і надання державної фінансової підтримки страхування тваринництва, виноградарства та садівництва з метою стимулювання розвитку цих видів сільськогосподарської діяльності.

Що стосується інформаційно-кадрового забезпечення ринку аграрного страхування, то Дорожньої Картою планується проведення роз'яснювальних заходів серед сільгоспвиробників і забезпечення на постійній основі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації сертифікованих експертів-агрономів, а також введення в навчальні плани аграрних вищих навчальних закладів та аграрних факультетів інших вузів дисципліни «Агрострахування» як нормативної. [6]

Висновки. Сьогодні агрострахування в Україні активно розвивається. Однак, незважаючи на позитивну динаміку сучасний стан розвитку агрострахування в Україні не відповідає своєму основному завданню – управляти ризиками в аграрному секторі для забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва та сталого розвитку аграрного сектору економіки. Сформована в Україні система страхування сільськогосподарських ризиків, у тому числі при наданні державної підтримки сільському господарству, потребує удосконалення і має бути спрямована на забезпечення належного захисту інтересів сільгоспвиробників та продовольчої безпеки держави, на стабілізацію виробництва та доходів у аграрному секторі економіки та стимулювання використання кращих здобутків технології сільгоспвиробництва. Оптимальний варіант розв'язання проблем розвитку системи агрострахування в Україні передбачає взаємодію трьох груп учасників ринку страхування сільськогосподарської продукції – сільгоспвиробників, страховиків (включаючи АСП) та держави.

Список літератури:

1. Ляшенко Н.В. Перспективи агрострахування та необхідність страхового захисту в сільському господарстві [Електронний ресурс] / Н.В. Ляшенко. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74681
2. Агрострахування як інструмент управління ризиками в сільському господарстві. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaip.com.ua/agrostrakhuvannya-yak-instrument-uprav/
3. Основные аспекты страхования рисков в сельском хозяйстве [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tristar.com.ua/1/art/osnovnye_aspekty_strahovaniia__riskov_v_selskom_hoziaistve.html
4. Гончаренко С. Українське агрострахування потребує концептуально нової стратегії [Електронний ресурс] / С. Гончаренко. – Режим доступу: http://glagol-info.com/news/152943-ukrainske-agrostrahuvannja-potrebu-konceptualno-novoi-strategii
5. Про схвалення Концепції розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні [Електронний ресурс]: проект розпорядження / Кабінет міністрів України. – Режим доступу: http://uaip.com.ua/?attachment_id=2144
6. Дорожня карта реформування добровільного страхування сільськогосподарської продукції на 2014 - 2015рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/files/file00532.pdf

Summary

The most widespread instrument of division of risks in agriculture is insurance. Agroinsurance plays a key role providing of social and economic defense and is important for the increase of economic stability on the whole.The aim of the article is research of the modern state of the system of agroinsurance in Ukraine and working of directions of her perfection as pre-conditions of stable development agrarian to the sector of Ukraine.

Modern development of insurance of agricultural produce status in Ukraine does not answer the basic task without regard to a positive dynamics - to manage risks in an agrarian sector for providing of stability of agricultural production and steady development agrarian to the sector of economy. Basic problems touch the structural, organizational moments of agroinsurance. Other reason that resulted in stagnationof national agroinsurance market consisted in prevailing narrowly of the corporate going near determination of politics of his development.

The system of insurance of agricultural risks formed in Ukraine, including at the grant of state support to agriculture, needs an improvement and must be sent to providing of the proper defence of interests of agricultural producers and food safety of the state. The optimal variant of decision of problems of development of the system of agroinsurance in Ukraine envisages cooperation of three groups of participants of market of insurance of agricultural produce - agricultural producers, insurers and state.

Keywords: *agricultural production, agroinsurance, insurance bonus, contract of insurance, insured areas, agrarian insurance pool, travelling map.*

УДК 658.14:658.15.012

Трусова Н.В.
докторант, к.е.н., доцент
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університету

ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. *Представлено оцінку забезпечення фінансовим потенціалом сільського господарства. Визначено, що характер забезпечення фінансовим потенціалом сільського господарства визначається перш за все галузевою специфікою регіону. Оцінка забезпечення фінансовим потенціалом в різних площинах діяльності сільськогосподарських підприємств регіону ілюструє тісний взаємозв'язок операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. При цьому, у якості сигналу щодо формування передумов потенційної фінансової кризи сільського господарства та сільськогосподарських підприємств, можна розглядати наявність значного за абсолютною величиною позитивного позикового фінансового потоку, протягом відносно тривалого періоду часу – загроза втрати платоспроможності. Доведено, що для надання процесу забезпечення фінансовим потенціалом чіткої структури й упорядкованості, необхідні його узагальнені параметри.*

Ключові слова*:фінансовий потенціал, джерела фінансування, фінансова діяльність, сільське господарство, сільськогосподарські підприємства, параметри, ризики.*

Постановка проблеми. Стабілізація та нарощування обсягів фінансових ресурсів галузей економіки України – процес тривалий і багатогранний. Він вимагає прийняття важливих рішень на макро- і макрорівні. Не є виключенням у цьому плані і нарощування фінансових потужностей сільського господарства, істотне зміцнення його позицій на ринку з метою забезпечення сільськогосподарських підприємств України засобами вітчизняного виробництва на користь прогресивних змін їх функціонування, надання певної фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою методологічного напряму в контексті оцінки забезпечення фінансовим потенціалом сільського господарства займаються вітчизняні і зарубіжні ученіекономісти: Г.З. Базарова, С.Г. Бєляєва та Л.П. Бєлих, О. Гудзь, Ж. Голодова, І. Заліська, К. Іоненко, В. Федосов, Дж. Форрестер, П. Стецюк та ін. Однак, узагальнення й аналіз опублікованих робіт дозволили зробити висновок про те, що питання формування концептуальних засад стосовно оцінювання рівня фінансового потенціалу сільського господарства недостатньо розроблені як у науковому, так і в прикладному аспектах. До того ж переважає варіативно-фрагментарний підхід до визначення структури фінансового забезпечення галузі.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення оцінки забезпечення фінансовим потенціалом галузі із визначенням конкретних індикаторів (нормативів), виявлення причин можливих відхилень та розробка заходів щодо ліквідації, запобігання можливим втратам, кризовим явищам шляхом розробки комплексу заходів на рівня сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою здійснення оцінки забезпечення фінансовим потенціалом сільського господарства є отримання достовірної інформації щодо стану реалізації фінансових заходів суб'єктів фінансової політики, задоволення їх фінансових потреб, визначення конкретних індикаторів (нормативів), виявлення причин можливих відхилень та розробка заходів щодо мінімізації можливим фінансових витрат. Обчислення рівня фінансового потенціалу може базуватися або на здатності протидіяти загрозам, що передбачає комплексну залежність системи показників від горизонтального рівня дослідження, або на визначенні фінансового потенціалу сільського господарства – як оцінювального показника ефективності управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств.

Предмет нашого вивчення має одну характерну особливість, яка полягає в тому, що в подібних розрахунках принципово може бути відсутній достатній обсяг наявної інформації про об'єкт дослідження. Тому для вирішення поставлених завдань нами пропо-

нується методичний підхід, який грунується на застосуванні:

індуктивного системно-аналітичного підходу при формуванні вхідного інформаційного базису;

сучасних процедур кластерного аналізу.

Переваги такого підходу полягають у тому, що:

не потрібно мати множину міток про приналежність об'єктів дослідження до певних груп – індуктивний алгоритм автоматично виконує таку роботу і це суттєво підвищує рівень об'єктивності результатів;

регіони можна кластеризувати незалежно по тих роках спостережень, за які наявна найбільш достовірна і повна інформація;

процедури кластерного аналізу дозволять нам описати кожний кластер щодо фінансового потенціалу в числовому вигляді: центр кластера, інтегровані значення економічних чинників для кожного кластера тощо.

Таким чином, ми пропонуємо власну методику оцінки забезпечення фінансовим потенціалом галузі з використанням узагальнюючого інтегрального показника, що здійснюється у п'ять етапів, на основі якої стає можливим управління його рівнем [6].

На першому етапі пропонується здійснити кластеризацію регіонів України за рівнем фінансового потенціалу сільського господарства з огляду на те, що кластери являють собою складну систему взаємозв`язків між економічними суб'єктами, дають змогу виявити та підсилити корисний ефект від підприємницької діяльності і виступають дієвим інструментом організації економіки, контролю за здійсненням процесів та явищ, підвищення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і регіонів, країн, угрупувань, виявлення або уникнення можливих ризиків [2, с. 251–255]. Зауважимо, що до кластера входять об'єкти з показниками, подібними (наближеними) до середніх величин цих показників, визначених у межах конкретного кластера.

Другий етап запропонованого методичного підходу передбачає знаходження інтегрального показника фінансового потенціалу сільського господарства по кожному кластеру. На третьому етапі експертним шляхом за допомогою оцінювання системи показників, що характеризують рівень фінансового потенціалу, визначається, який з кластерів є найкращим з точки зору її рівня, який порівняно з іншими кластерами можна було б прийняти за еталонний. Колектив експертів з п'яти осіб (ними можуть бути фахівці Міністерства фінансів, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Головного управління агропромислового розвитку (обласного, районного управлінь), адміністрації області (району), що займаються аналітичною діяльністю, стратегічним розвитком тощо) експертним шляхом на основі експертної оцінки системи вагомості основних фінансово-економічних показників за ряд років по кожному кластеру визначають еталонний кластер, якому відповідає свій рівень фінансового потенціалу(значення інтегрального показника для обраного кластера).

На четвертому етапі з використанням методу Фішберна [3, с. 25-34] відбувається процес порівняння значимості факторів у межах кластера, алгоритм якого наступний. Цей метод використовується, якщо часткові показники можливо проранжрувати за убуванням їх значимості:

$$x_1 > x_2 > \cdots x_m, \qquad (1)$$

де, знак > у даному випадку означає більшу вагомість попереднього часткового показника від наступного. Тобто, серед системи досліджуваних часткових фінансово-економічних показників обирається пріоритетний коефіцієнт з точки зору вагомості його впливу на формування інтегрального показника фінансового потенціалу. У цьому випадку коефіцієнт пріоритетності k_i для *i*-го часткового показника визначається за формулою Фішберна:

$$k_з = \frac{2(m+1-i)}{m(m+1)}., \qquad (2)$$

Де, m – кількість часткових показників, що впливають на значення інтегрального показника фінансового потенціалу.

При чому сума всіх коефіцієнтів пріоритетності відповідає умові

$$\sum_{i=1}^{m} k_i = 1, \qquad (3)$$

Наприклад, у випадку, коли кількість критеріїв m = 6 і вони проранжовані в такому порядку: $x_2 \geq x_1 = x_4 \geq x_3 = x_6 \geq x_5$, знаходження коефіцієнтів пріоритетності $x_2 \geq x_1 \geq x_4 \geq x_3 \geq x_6 \geq x_5$ відбувається наступним чином.

Спочатку визначаємо коефіцієнти пріоритетності для випадку $x_2 \geq x_1 \geq x_4 \geq x_3 \geq x_6 \geq x_5$. Одержуємо:

$$k_2 = \frac{2(m+1-i)}{m(m+1)} = \frac{2(6+1-1)}{6\cdot 5} = \frac{2}{5};$$
$$k_1 = \frac{2(6+1-2)}{6\cdot 5} = \frac{1}{3};$$
$$k_4 = \frac{2(6+1-3)}{6\cdot 5} = \frac{4}{15};$$
$$k_3 = \frac{2(6+1-4)}{6\cdot 5} = \frac{1}{5};$$
$$k_6 = \frac{2(6+1-5)}{6\cdot 5} = \frac{2}{15};$$
$$k_5 = \frac{2(6+1-6)}{6\cdot 5} = \frac{1}{15}$$

Далі, враховуючи, що $x_1 = x_4; x_3 = x_6$, одержуємо:

$$k_1 = k_4 \frac{1/3 + 4/15}{2} = \frac{3}{10};$$
$$k_3 = k_6 \frac{1/5 + 2/15}{2} = \frac{1}{3}\ .$$

Таким чином, маємо:

$$k_2 = \frac{2}{5};\ k_1 = k_4 = \frac{3}{10};$$
$$k_3 = k_6 = \frac{1}{3};\ k_5 = \frac{1}{15}.$$

П'ятий етап передбачає дослідження та вибір різних стратегій зміни показників у межах тих кластерів, фінансовий потенціал яких буде порівнюватись з еталонним.

Формальна постановка завдання кластеризації виглядає наступним чином. Нехай початкова вибірка спостережень представлена множиною зображень $\omega_j \in \Omega$, кожна з яких описується в просторі вхідних $(x_1, x_2, ..., x_n)$ вимірювань:

$$\Omega = \left\{ \omega_j : \omega_j = x_{1j}, ..., x_{nj}),\quad j = 1, ..., m \right\}. \quad (4)$$

і нехай між об'єктами ω_l і ω_s задана деяка міра близькості

$$d_{ls} = \left\| \omega_l, \omega_s \right\|, \qquad (5)$$

Необхідно розбити вибірку на підмножини – кластери $R_1, ..., R_k, k \leq m$, які не перетинаються і так, щоб кожен кластер складався з об'єктів, близьких по метриці, а об'єкти різних кластерів істотно різнилися. При цьому, оскільки розглядається завдання розпізнавання «без учителя», у початковій множині відсутні як об'єкти з індикаторами приналежності до якого-небудь кластера, так і кількість самих кластерів. Алгоритм кластеризації повинен це зробити автоматично за заданими критеріями і початковими налаштуваннями.

Очевидно, що досить відповідальним у задачі кластеризації є визначення міри однорідності об'єктів, а також вибір самої процедури кластеризації залежно від характеру вихідних даних і поставленого завдання моделювання.

Варто зауважити, що у деяких завданнях класифікації об'єктів міра однорідності векторів спостережень може мати змістовну інтерпретацію. Наприклад, при класифікації n галузей економіки використовується матриця $\left\{ s_{ij} \right\}_{n \times n}$ міжгалузевого балансу, де s_{ij} – річні надходження в грошовому виразі із і-ї галузі в j-ту; тут зазвичай приймають:

$$r_{ij} = \left(s_{ij} \Big/ \sum_{1 \leq j \leq n} s_{ij} + s_{ji} \Big/ \sum_{1 \leq i \leq n} s_{ji} \right) \Big/ 2. \qquad (6)$$

Для оцінки забезпечення фінансовим потенціалом регіонів України нами була застосована ієрархічна агломеративна процедура кластеризації, яка має наступну послідовність:

на нульовому кроку за розбиття береться початкова сукупність n елементарних кластерів і обчислюється матриця відстаней між ними;

на кожному наступному кроку відбувається об'єднання двох кластерів R_s і R_t, сформованих на попередньому кроку, в один кластер $R_s \cup R_t$ (його позначатимемо $R_{s\oplus t}$). При цьому, розмірність матриці відстаней зменшується порівняно з розмірністю матриці попереднього кроку на одиницю. Розрахувати відстань $d_{i,s\oplus t}$ між кластерами $R_{s\oplus t}$ і R_i $(i \neq s,t)$ можна, використовуючи відповідну формулу відстані між кластерами;

закінчення процедури – усі об'єкти «позначені» (кластеризовані), тобто сформована сукупність кластерів.

Для визначення характеристик кластерів використані кластерні профілі – середні значення факторів, які включені в аналіз і розподілені за кластерною приналежністю. За усередненими даними 2007-2013 рр., вони відображені у табл. 1, дані яких трансформовані за авторською методикою чітко дозволяє простежити, який з кластерів можна вважати еталонним за вказаний період дослідження.

Визначення узагальнюючого індикатора фінансового потенціалу сільського господарства, який розраховано як середнєгеометричне показників ефективності – факторів формування фінансового потенціалу регіону (формула 7), спрямовано на зміну обсягу доходу, валового та чистого прибутку, який доречно здійснювати для аналізу залежності прибутковості діяльності або ділової активності сільськогосподарських підприємств регіону, використовуючи як фактори впливу величину державної фінансової підтримки, обсяг короткострокових та довгострокових банківських кредитів та обсяг фінансових ресурсів.

$$I_{фn} = \sqrt[4]{f_{фр} \times f_{дк} \times f_{kk} \times f_{дn}}, \qquad (7)$$

де $I_{фn}$ – інтегральний показник рівня фінансового потенціалу регіону; $f_{фр}$ – ефективність використання фінансових ресурсів; $f_{дк}$ – ефективність використання довгострокових банківських кредитів; f_{kk} – ефективність використання короткострокових банківських кредитів; $f_{дn}$ – ефективність державної фінансової підтримки.

Важелі варто застосувати для поліпшення ситуації в одних випадках та недопущення погіршення стану фінансового потенціалу в інших, де динаміка задовільна. Зрозумілим є те, що, фактори впливу, які враховувалися при розрахунку індикатора фінансового потенціалу, водночас є факторами її моделювання (підвищення).

Висновки. Сукупність складових фінансового потенціалу галузі повинна знаходити своє відображення в системі показників фінансового аналізу, які доцільно розглядати у розрізі абсолютних та відносних. Проте для фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств регіону значення мають не самі показники, а порогові їх значення – граничні величини (індикатори), недотримання яких призводить до порушення фінансової гнучкості, перешкоджає нормальному розвитку різноманітних елементів відтворення, спричиняє й формує негативні, нищівні тенденції в сільському господарстві.

Враховуючи важливість та необхідність фінансової спроможності сільськогосподарських підприємств та інвестиційної спрямованості сільського господарства в умовах реформованих перетворень аграрної економіки, питання забезпечення фінансовим потенціалом на регіональному рівні повинні набувати особового значення, що передбачає необхідність розробки дієвої державної політики фінансової підтримки сільського господарства.

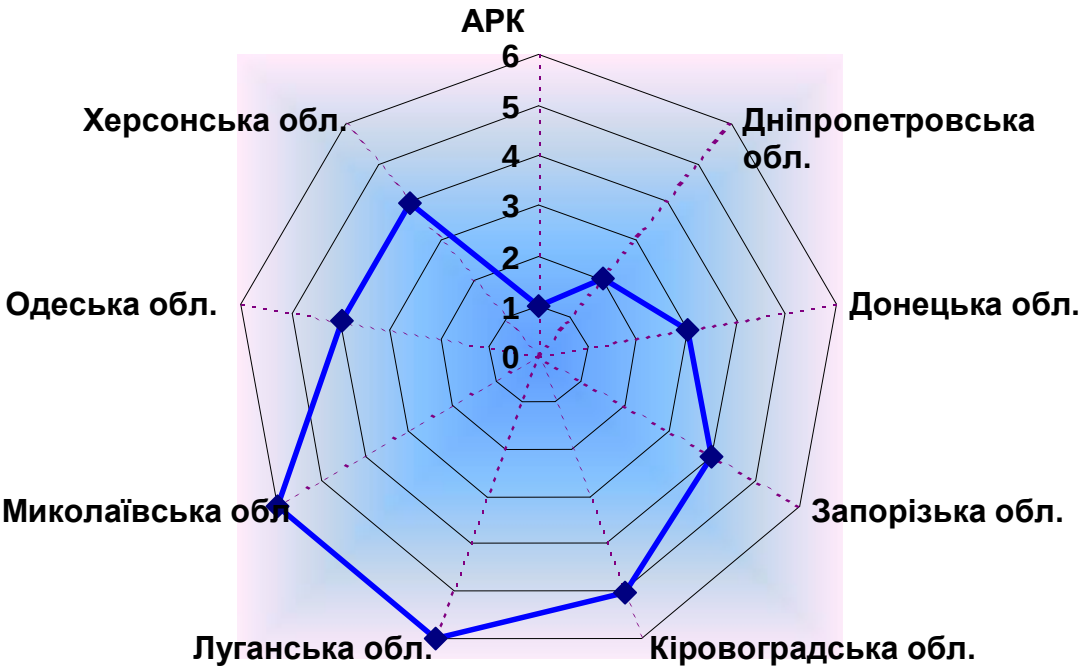


Рис. 1. Розподіл регіонів Степової зони по кластерах величини фінансового потенціалу сільського господарства за усередненими даними 2007-2013 рр.*

*Джерело: власні розрахунки автора за даними Держаналітінформ

Таблиця 1

Результати кластеризації інтегрального показника фінансового потенціалу регіону*

Показники	Кластер					
	1	2	3	4	5	6
Фінансові ресурси, млн.грн.	595,31	487,96	308,67	1354,41	1352,47	1353,66
Чистий дохід (виручка), млн.грн.	764,62	987,41	86,36	845,07	1380,71	2312,99
Довгострокові кредити банків, млн.грн.	970,36	783,51	219,24	1338,37	1825,96	2569,33
Короткострокові кредити банків, млн.грн.	152,64	142,31	32,34	113,99	247,06	457,31
Державна фінансова підтримка, млн.грн.	75,97	56,23	7,50	41,51	59,53	175,91
Інтегральний показник фінансового потенціалу регіону	1381,92	1360,29	389,75	2086,75	2671,00	3744,84

*Джерело: власні розрахунки автора за даними Держаналітінформ

Список використаної літератури:

5. Вагуль Ю. Основні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки фінансової спроможності / Ю. Вагуль // Банківська справа. – 2013. – № 4. – С. 54–59.
6. Гвоздєй Н. І. Особливості формування фінансової адаптивності сільськогосподарських підприємств та її забезпечення у фінансовому плануванні / Н. І. Гвоздєй // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5(8). – С. 251–255.
7. Гловацкая Н. Макроаспекты финансового потенциала: факторы, критерии и показатели / Н. Гловацкая, С. Лакапенский // Вопросы экономики. – 2014. – № 8. – С. 25–34.
8. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія / [Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненко. – К.: ННЦ ІАН, 2011. – 372 с.

9. Кость Я.О. Доцільність застосування методів інтегральної моделі у фінансовому діагностуванні підприємств / Я.О. Кость// Екон. Науки: зб. наук. Пр.. Луцьк. Держ. техн.. ун-ту. Сер. «Економіка та менеджмент»; редкол.: відп. ред.. проф.. З.В. Герасимчук. – Луцьк, 2008. – 376 с.
10. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nssmc.gov.ua/db/mortgage/nreg/
11. Папехин Р. С. Индикаторы финансового потенциала региона / Р. С. Папехин. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2013. – 16 с.

Summary. *Peculiarities of provision of agricultural enterprises with financial potential have been studied. It has been found out that the nature of provision of agricultural enterprises with financial potential is determined by the specific character of the branch. Peculiarities of provision with financial potential in different spheres of activity of agricultural enterprises show a close interrelation between operating, financial and investment activities. Provision with financial potential is considered as a main source among the ones for financing the operating activities, as one of the key characteristics of an efficiently functioning enterprise is a positive financial flow with relatively stable absolute value observed during a long period. Investment activity of an enterprise is regarded as a servicing one towards the operating activity specified by statute documents, so as a rule provision with financial potential is insignificant for formation of sources of investment activity financing. Provision with financial potential for formation of sources of financial activity is considered as a correction mechanism of formation of demands in financial resources for providing financing of operating and investment activities. Meanwhile, great in absolute value positive loan financial flows observed during a relatively long period can be a signal indicating formation of preconditions for potential financial crisis at the enterprise, a threat of a business subject's paying incapacity. It has been proved that generalized parameters of financial potential structure based on sources of enterprise activities financing are necessary to give the process of provision with financial potential a well-defined structure and order.*

With the aim of association of key descriptions of this not simple economic category for the decision of tasks of this research authorial determination of financial potential of agriculture was offered: financial potential of agriculture is a public function and evaluation index of industry in relation to forming, distribution and use of financial resources with the aim of providing of the effective functioning and development of agricultural enterprises of region.

Totality of constituents of financial potential of industry must find the reflection in the system of indexes of financial analysis, that it is expedient to examine in the cut of absolute and relative. However for the financial providing of agricultural enterprises of region of value have not indexes, but threshold their values – causes maximum sizes (indicators), a failure to observe of that results in violation of financial flexibility, prevents to normal development of various elements of recreation, and forms negative, shattering tendencies in agriculture.

Key words*: financial potential, sources of financing, financial activity, agricultural enterprises, parameters, risks.*

УДК: 338.242.4

Якушева І.Є.,
к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Анотація. *Розглянуті основні аспекти державного регулювання відносин в аграрному секторі, як важливого елемента ринкової економіки, проаналізовано напрями державної підтримки аграрних виробників в сучасних умовах.*

Ключові слова: *аграрний сектор, бюджетне фінансування, державне регулювання аграрного сектору, державна підтримка.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день виникла ціла низка питань щодо оптимізації державного регулювання аграрного сектору з метою ефективного вирішення важливих економічних та соціальних завдань. Складний стан, в якому опинилася вітчизняна агропромислова сфера, свідчить, що функцій які виконує держава (економічні, регулюючі, контрольні та інші), не достатньо результативні, і потребують негайних змін.

Як показує практика та досвід розвинутих країн світу, регулююча роль держави у функціонуванні аграрного сектору надзвичайно важлива. Вона обумовлюється стратегічною необхідністю забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищенням конкурентоспроможності аграрних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках і створенням умов розвитку сільських територій. Держава виконує регулюючі, спостережні і контрольні функції, розробляє стандарти господарської діяльності.Ефективна державна аграрна політика дозволяє вирішувати екологічні та демографічні проблеми.

Проблема оптимізації та постійного удосконалення державного регулювання відносин в аграрній сфері з урахуванням вимог сучасності залишається актуальною та потребують поглибленого дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій.Різні аспекти державного регулювання аграрної сфери висвітлені у працях таких вченихяк: В. Амбросов, П. Гайдуцький, М. Дем'яненко, А. Мельник, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, П. Саблук, Г. Черевко, В. Юрчишин, М. Янків тощо. Але проблеми удосконалення механізму державного регулювання розвитку агропромислового виробництва, пошуку більш ефективних важелів впливу на галузь, потребують постійного поглибленого опрацювання на теоретичному та практичному рівнях.

Метою статті є опрацювання підходів та пріоритетних напрямів державного регулювання щодо розвитку аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній системі державне регулювання обмежено ринковим механізмом, який базується на саморегулюванні. Але специфіка саме аграрного сектору полягає в його неспроможності до саморегулювання[1], що обумовлює потребу в спеціальному режимі державного регулювання і впливу. Особливо це актуально в умовах системної економічної та політичної кризи, що вимагає посилення регулюючих дій держави. Перш за все, державне регулювання необхідно для нейтралізації структурних перекосів, монополізації, диктату цін, тіньових аспектів діяльності. При цьому важливо забезпечити оптимальний баланс між державним втручанням, та економічної свободою суб'єктів аграрного бізнесу.

Аграрний сектор економіки представляє собою складну систему, засновану на міжгалузевих, соціально-економічних, організаційних і регіональних зв'язках, які декларують необхідність інтегрованого розвитку «…від виробництва сільськогосподарської техніки, до реалізації продуктів харчування, від яких залежать застосовані в сільському господарстві технології, спеціалізація і концентрація виробництва на сільськогосподарських підприємствах, характер і рівень за-

йнятості і інші найважливіші аспекти організації виробництва» [2].

Державне регулювання галузі аграрного виробництва – це також складний механізм законодавчого, економічного, організаційного, адміністративного та соціального впливу на відносини в аграрному секторі.

До системи державного регулювання висуваються певні вимоги, які випливають з потреб ефективного розвитку аграрного сектору:

захист економічних інтересів аграрних виробників;

зміцнення виробничого потенціалу аграріїв;

соціальний характер впливу на процеси;

гнучкість, прозорість, передбачуваність аграрній політиці.

В Україні створена відповідна нормативна-правова база реалізації державної аграрної політики, яка включає такі основні законодавчі акти як Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р [3],Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до2015 року»від 18 жовтня 2005 р. [4]; Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р [4] та ін.При цьому механізм державногорегулювання аграрного сектору не набувсистемного характеру, відсутня чітка стратегія аграрної політики, не узгоджені сфери державного та ринкового регулювання

Основними напрямами державного регулювання розвитку агропромислового комплексу вважаються наступні:

регулювання ринкових факторів: попиту, пропозиції, конкуренції, цін;

механізм фінансування, інвестування, кредитування, оподаткування, страхування;

регулювання зовнішньоекономічних відносин;

стимулювання інноваційного розвитку та індустріалізації агропромислового господарства;

формування системи інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання;

розробка стандартів господарської діяльності, сертифікація сільськогосподарської продукції;

розвиток інфраструктури аграрного сектору;

розвиток соціальної сфери і сільських територій.

Важливою складовою системи державного регулювання виступає державна підтримка аграрного сектору важелями фінансово-економічного механізму. Важливість і доцільність фінансової підтримки держави підтверджена дослідженнями та досвідом розвинутих країн [6, 7, 8]. Вона повинна носити стимулюючий характер щодо об’єкта спрямування. Державна фінансова підтримка безпосередньо пов’язана з витратами бюджетних коштів. Законом України «Про державний бюджет» кожного року передбачається перелік програм аграрного напряму і обсяги їх фінансування. Питання бюджетного фінансового забезпеченняпокладено на Міністерство аграрної політики й продовольства і здійснюється за двома основних напрямках: безпосереднє фінансування та кредитування видатків.

Фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників здійснюється за 16 основними бюджетними програмами. Як відмічається науковцями, фінансування аграрної галузі з 2011 року постійно скорочується, зменшуються обсяги прямої бюджетної підтримки. Видатки державного бюджету на аграрний сектор в загальних видатках у 2014 році становлять 1,56 %, у той час як у 2009 році на них припадало 2,32% [7] . Серед видатків Міністерства аграрної політики та продовольства України у 2014 році найбільшого зменшення зазнала підтримка сільськогосподарських товаровиробників, сума якої склала 7 780,8 млн. грн.[8]. Ще складніша ситуація очкується у 2015 році. Законом України «Про державний бюджет України на 2015 рік» передбачено видатки обсягом 3099 млн. грн., що у 2,5 раза менше рівня минулого року. Зниження фінансової підтримки держави не сприяє поліпшенню ситуації в галузі, не забезпечує темпи розвитку агробізнесу, не забезпечує підвищення прибутковості і життєздатності сільського господарства. Державна фінансова підтримка аграрного сектору нажаль є суто формальною.

Існуюча система державної фінансової підтримки в основному спрямована на пот-

реби великих аграрних підприємств, а дрібні товаровиробники, більшість невеликих сімейних фермерських господарств не мають прямого доступу до державних преференцій і виявляються в явно програшному становищі. Також залишається проблема складності та непрозорості розподілу бюджетних коштів, низької ефективності їх використання.

Диспаритет цін та прорахунки в фінансово-кредитній політиці держави приводять до того, що окремі галузі сільськогосподарського виробництва є хронічно збитковими. Особливо значущим в цьому аспекті стаєрегулювання порогу рентабельності аграрного виробництвав напрямі забезпечення рівноваги на ринку. На цій базі повинна будуватися система ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

Взагалі, регулювання цін, як джерела прибутку, сьогодні є ключовим питанням для забезпечення фінансової стійкості суб'єктів агарного бізнесу. Так, не зважаючи на високий врожай більшість аграріїв за результатами 2013 року опинилися у збитковому стані.

Фінансова підтримка агропромислового сектору повинна залишатися пріоритетним напрямом державного регулювання в Україні. Для цього, перш за все, потрібно формувати сприятливу для аграрного сектору бюджетну політику. Важливо постійно удосконалювати методи та структуру фінансової підтримки аграрних виробників з урахуванням змін умов господарювання та поточної економічної ситуації. В умовах недостатнього обсягу виробництва основних видів продукції сільського господарства, низької купівельної спроможності населення, обмеженого доступу суб'єктів господарювання до фінансових ресурсів, абсолютно виправданим можна вважати надання прямої державної підтримки в розрахунку на одиницю площі або голову худоби[9].

На державному рівні необхідно забезпечити дієвий контроль за виділенням, розподілом та використанням коштів, аналізувати ефективність бюджетної підтримки.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. У сучасній системі державного регулювання аграрного сектору залишається багато невирішених проблем ціноутворення, фінансово-кредитної ті фіскальної політики. В умовах кризового стану економіки принципи і організація державного регулювання потребують удосконалення, посилення і розширення переліку інструментів державного впливу.

Сьогодні на державному рівні вкрай необхідно створити умови ефективного розвитку аграрного сектору, зменшення впливу дистабілізаційних чинників господарювання, зміцнення основ функціонування галузі сільськогосподарського виробництва. А це, в свою чергу, означає, що Україні в світи останніх економічних та політичних подій, необхідні нові підходи аграрної політики і структурне реформування всієї агропромислової системи.

Список літератури:

1. Користін О.Є., Лавренчук М.О. Основні аспекти державно-правового регулювання економічної безпеки в аграрній сфері // Митна Справа. – 2014. – № 1 (91), частина 2, книга 2 . – с. 162-167
2. ШпакЮ.В.Проблеми державного регулювання економічно-безпечного розвитку агропромисловоговиробництва//[Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=208
3. Закон України. «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р. // [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15
4. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року»від 18 жовтня 2005 р.// [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2982-15
5. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р.// [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17
6. Збарский В.К., Горьовий В.П. Державна підтримка сільського господарства // [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
7. Радченко О. Структура та форми бюджетної підтримки аграрного сектору України //[Електронний ресурс]. - Режим доступу:ophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_4_2014_05_22_23
8. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України // [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://minagro.gov.ua/node/14315
9. СтатівкаН.В. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників: пріоритеті та ефективність // [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-4/doc/3/06.pdf

Annotation. *The article describes the main aspects of state regulation of relations in the agricultural sector, as an important element of the market economy, analyzed the directions of state support of agricultural producers in modern conditions*

Systemic economic and political crisis requires a strengthening of the regulatory actions of the state. First of all, government regulation is necessary to neutralize the structural distortions, monopolization, dictate prices, shadow aspects of activity. It is important to provide the optimum balance between state intervention, economic freedom, and the subjects of agrarian business.

System of state regulation of certain requirements arising from the needs of the effective development of the agricultural sector:

- Protection of the economic interests of agricultural producers;

- Strengthening productive capacity of farmers;

- The impact on the social processes;

- Flexibility, transparency, predictability agricultural policy.

Financial support for the agricultural sector, which is carried out in 16 major budget programs should be a priority of state regulation in Ukraine. Public funding of agricultural sector in 2011 is steadily declining, and is purely formal. This is not conducive to improving the situation in the industry does not provide the pace of development of agribusiness, increase profitability and viability of agriculture.

Today it is important to form favorable to the agricultural sector fiscal policy to continually improve the methods and the structure of financial support for agricultural producers to reflect changes in economic conditions and the current economic situation. In the context of insufficient production of major agricultural production, low purchasing power of the population, limited access of economic entities to financial resources, it is justified can be regarded as the provision of direct state support per unit area or head of livestock.

At the state level necessary to ensure effective control over the allocation, distribution and use of funds, analyze the effectiveness of budget support.

Keywords: *agrarian sector, budgetary financing, state regulation, state support.*

УДК 336.14

Яцух О.О.
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту
Таврійський державний агротехнологічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО НАПРЯМІВ І ОБСЯГІВ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. *Досліджено проблеми та перспективи державної політики щодо напрямів і обсягів бюджетної підтримки розвитку аграрного сектору економіки на основі аналізу змісту та обсягів державної підтримки галузі.*

Ключові слова: *фінансова політика, бюджетне фінансування, фінансові ресурси.*

Постановка проблеми. Проблема державної підтримки сільськогосподарської галузі національної економіки України в умовах формування ринку продовольства є багатоплановою. Її вирішення полягає передусім у створенні дієвого фінансово-кредитного механізму, який органічно поєднував би та вдосконалював систему бюджетного фінансування виробництва продукції, забезпечуючи її необхідний рівень та надавав можливості щодо залучення додаткових ресурсів для розвитку сільськогосподарської галузі. Зараз в Україні немає єдиної сформованої загальноприйнятої науково обгрунтованої концепції розвитку системи державної політики фінансового забезпечення відтворення в агропромисловій галузі. Саме тому на сьогодні є актуальним проведення комплексної оцінки діючої системи державного фінансування аграрного сектору та окреслення основних напрямів його вдосконалення в рамках взятих Україною зобов'язань як повноправного члена СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державної політики щодо бюджетної підтримки розвитку аграрного сектору економіки розглядалися, зокрема, такими науковцями як В.М. Алексійчук, О.В. Гривківська [1], М.Я.Дем'яненко [2], М.І. Кісіль, Ю.Я Лузан [3], М.Й. Малік, К.А. Пріб [4], П.Т. Саблук, В.М. Скупий, П.А. Стецюк [5], О.Г. Шпикуляк та інші. Проте, в умовах фінансової кризи та нестачі фінансових ресурсів необхідні додаткові дослідження щодо ефективності залучення державних коштів в галузь.

Формування цілей статті є дослідження державної політики щодо обсягів і напрямів бюджетної підтримки розвитку аграрного сектору економіки, оскільки в Україні є набутий досвід розробки державних цільових програм, але практика доводить, що правовий механізм державної підтримки сільського господарства не ефективний та не досконалий.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство – одна з найважливіших галузей України, яка для розвитку та ефективного функціонування потребує реальної підтримки з боку держави. Основні напрямки бюджетної підтримки сільгосптоваровиробників визначені Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України», Законами України «Про Державний бюджет України на поточний рік», Законом України «Про фермерське господарство», Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року», Державною цільовою програмою сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року, Концепцією комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України, програмою «Аграрна реформа в дії» та багато інших.

Розгляд проблем формування ефективної системи державного фінансового регулювання та стимулювання підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки потребує врахування стратегічної ролі та специфічних особливостей галузі в умовах ринкових відносин:

1) забезпечення продовольчої безпеки країни на основі виробництва необхідної кількості продуктів харчування для насе-

лення та їх доступності з урахуванням прогнозованого та регулюємого ціноутворення.

2) спроможність галузі щодо самофінансування та самодостатності відтворення ресурсів, а також потенційної можливості додаткового залучення інвестицій на фінансовому ринку (банківській системі, страховому ринку, лізингових компаній і т. ін.).

3) сприяння формуванню та розвитку агробізнесу в сільській місцевості як основних селоутворюючих структур, оскільки саме на них держава в свій час поклала значні соціальні зобов'язання щодо підтримки сільського населення, через механізм одержання доходів за рахунок земельних та майнових паїв.

4) спроможність галузі щодо поповнення державного бюджету України, з урахуванням її експортного потенціалу, що прямо впливає на торгівельний баланс країни.

5) спроможність формування місцевих бюджетів на основі концепції розвитку сільськогосподарських територій та покладеної на них соціальної політики щодо їх населення.

Для подолання кризових явищ у аграрному секторі та для досягнення зазначеної мети аграрної політики пропозиції стосовно оптимізації бюджетної підтримки сільського господарства мають бути згруповані за чотирма напрямами [2]:

1. Бюджетна підтримка сільськогосподарського виробництва.

2. Бюджетна підтримка оптимізації ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва.

3. Бюджетна підтримка розвитку аграрного ринку.

4. Бюджетна підтримка розвитку аграрної сфери села та сільських територій.

Отже, для початку розглянемо обсяги наявних фінансових ресурсів в сільському господарстві України та джерела їх формування (таблиця 1).

Таблиця 1

Структура джерел формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України

Показник	2008р.		2009р.		2010р.		2011р.		2012р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Власний капітал	62845,2	47,2	72217,2	48,3	90390,9	52,9	124208,8	54,4	148147,8	53,6
Позиковий капітал	59138,6	44,4	68786,1	46,0	72234,4	42,3	91941,8	40,3	112796,9	40,8
Залучений капітал	11102,6	8,3	8532,8	5,7	8175,2	4,8	12157,6	5,3	15707,1	5,7
Усього	133086,4	100	149536,1	100	170800,5	100	228308,2	100	276651,8	100

*Розраховано на основі даних статистичного збірника «Діяльність суб'єктів господарювання»

Згідно аналізу статистичної звітності підприємства аграрного сектору постійно нарощують обсяг фінансових ресурсів в господарській діяльності. Так, наприклад, за період 2008-2012 рр. загальна сума фінансових ресурсів зросла з 133086 млн. грн. до 276651 млн. грн., або майже в два рази. Аграрні товаровиробники продовжують нарощувати власний капітал: його розмір досяг у 2012 році 148147 млн. грн. В загальній структурі усіх фінансових ресурсів він складає більше 53,6%.

Висока залежність від природно-кліматичних умов та непередбачуваність результатів аграрного виробництва зумовлює необхідність постійного залучення додаткових фінансових ресурсів з зовнішніх джерел навіть у рамках простого відтворення. Позиковий капітал також має тенденцію до нарощення за аналізуємий період, але в загальній структурі фінансових ресурсів підприємств він зменшився з 44,4% до 40,8%, що є наслідком здорожчення фінансових ресурсів на фінансовому ринку України.

В Україні аграрний сектор економіки має суттєвий вплив на економіку країни, він формує 15,8% ВВП (2012 р.). Необхідно підкреслити суттєве зниження цього показника за аналізуємий період, що може бути індикатором зниження темпів розвитку галузі, в той час як офіційна статистика констатує збільшення чистого прибутку з 6854 до 26960 млн. грн., або в 3,9 разів.

Таблиця 2

Загальні показники діяльності аграрних підприємств сільського господарства України* за 2007-2012 рр.*

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення 2012 р. від 2007 р.	
							+/-	%
Кількість підприємств, од.	58387	59039	57152	56493	56133	55866	-2521	95,7
Площа сільськогосподарських угідь у користуванні, тис. га	36754,7	36603,8	36554,8	36487,9	36483,3	36480,6	-274,1	99,3
Кількість найманих працівників підприємств сільського господарства, ос.	778000	698000	624000	645200	632100	625300	-152700	80,4
ВВП України у факт.цінах, млн.грн.	720731	948056	913345	1082569	1302079	1408889	688158	195,5
Валова продукція сільського господарства, млн. грн.	172075,2	201564	197935,9	194886,5	233696,3	223254,8	51179,6	129,7
у % до загального обсягу	23,9	21,3	21,7	18,0	17,9	15,8	-8,0	66,4
Вироблено ВП на одну особу, грн.	3700	4357	4298,0	4249	5113	*4896*	1438,1	130,7
Вироблено ВП на 1 га с/г угідь, грн.	4681,7	5506,6	5414,8	5341,1	6405,6	6119,8	688158	195,5
Чистий прибуток (збиток),млн. грн.	6854,1	5744,3	7576,4	17253,6	25267	26960,8	20106,7	393,4
% підприємств, які отримали збиток	28	28,9	30,8	30,4	16,5	21,4	-6,6	76,4
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	15,1	7,7	8,7	17,5	19,3	16,2	1,1	107,3

*розраховано на основі даних Державного комітету статистики України – Щорічник; у постійних цінах 2010 року

Сільське господарство нині має вищий за середній по національній економіці рівень рентабельності, що на перший погляд, є результатом реалізації цінової політики на продукції сільського господарства. Проте, аналіз собівартості виробництва агарної продукції, свідчить про штучне заниження витрат щодо оплати праці в галузі, а також законодавчо невідрегульованої амортизаційної політики: низькі суми амортизацій-

них відрахувань внаслідок не проведення індексацій основних засобів зменшують собівартість продукції збільшуючи штучним чином прибуток. Викривлення у такий спосіб фінансових результатів діяльності сільгосппідприємств спричинює невідповідність економічних показників реальному стану справ: частина підприємств, будучи прибутковими і використовуючи кошти прибутку на відновлення основних засобів, відчувають значну їх нестачу. Таку саму думку підтверджує О.В. Гривківська у своїх наукових працях. [1, с. 82]

Викликає стурбованість і високий відсоток збиткових підприємств, які функціонують в аграрному секторі економіки. В середньому цей показник складає 26% за аналізуємий період, тобто майже кожне четверте підприємство є збитковим.

До особливостей сучасного стану АПК України належать: накопичення та загострення суперечностей економічного і політичного характеру; повільні темпи реформування аграрного сектору економіки; збереження тенденції до звуження відтворення. Разом з тим аграрний сектор в Україні є мультиплікатором економічного розвитку, що зумовлює підвищену увагу до його розвитку з боку держави. В контексті оцінки фінансової політики держави щодо розвитку аграрного сектору економіки важливе значення має аналіз обсягів бюджетних коштів та напрямків їх використання. Для оцінки державної політики щодо підтримки забезпечення діяльності підприємств аграрного сектору, проведемо порівняльний аналіз динаміки обсягів підтримки сільського господарства та надходжень до Державного бюджету від спалити податків і зборів АПК (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльний аналіз динаміки обсягів державної підтримки АПК та надходжень до Державного бюджету від сплати податків і зборів підприємствами АПК України у 2008-2012 рр., млрд. грн.

Роки	Валова продукція	Заплановані видатки загального фонду		Фактичні касові видатки державного бюджету		Обсяг надходжень до державного бюджету від сплати податків і зборів підприємствами АПК	
		всього	у % до ВП	всього	у % до ВП	всього	у % до ВП
2008	201,6	7,17	3,56	3,87	1,90	17,3	8,6
2009	197,9	0,93	0,47	0,73	0,37	25,1	12,7
2010	194,9	0,17	0,1	0,14	0,07	34,3	17,6
2011	233,7	1,79	0,76	1,18	0,50	40,1	17,2
2012	222,2	1,21	0,54	0,63	0,28	42,1	18,9

Фактичні видатки протягом досліджуваного періоду жодного разу не було виконано згідно плану – щороку фактичні видатки менші за планові, при цьому на фактичні видатки АПК припадає протягом 2009-2012 років менше 1% від валової продукції, а дохід, який приносить сільське господарство складає від 8,6% у 2008 році до 18,9% у 2012 році.

Державна підтримка сільгосптоваровиробників включає в себе видатки загального та спеціального фондів державного бюджету, а також спеціальні режими оподаткування аграріїв податком на додану вартість (ПДВ).

Державна фінансова підтримка з державного бюджету сільськогосподарських товаровиробників у 2007-2008 рр. здійснювалась за 16 основними бюджетними програмами, які охоплювали 29 напрямів діяльності аграрних підприємств, об’єднаних у наступні групи [1]:

- формування державного продовольчого резерву аграрним фондом та проведення цінової політики в аграрному секторі (26%);
- державна підтримка розвитку рослинництва (17%);
- державна підтримка розвитку тваринництва (28%);
- державна підтримка підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів та надання страхових премій (14%);
- закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками і ягідниками (6%);
- державна підтримка придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки і обладнання (5%);
- державна підтримка фермерських господарств, включаючи надання безвідсоткових кредитів (2%);
- інші види (2%).

З початком фінансової кризи, у 2008 році держава суттєво скоротила програми, а з ними и обсяги прямого фінансування. Аналізуючи обсяги державної підтримки сільськогосподарських підприємств України, необхідно відмітити, що підтримка за рахунок бюджетних дотацій протягом 2008-2012 роки зменшилася на 2658 млн.грн., а за рахунок ПДВ навпаки – істотно зросла – майже в 2,5 рази або на 3368,4 млн.грн.

У 2013 році державна підтримка сільськогосподарських підприємств становила 391,9 млн. грн.. – за рахунок бюджетних дотацій, та 6494,8 млн.грн. – за рахунок податку на додану вартість. Загальна сума підтримки 6886,7 млн. грн.

Таблиця 4

Обсяг державної підтримки сільськогосподарських підприємств України у 2008-2012 рр., млн. грн.*

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення 2012 р. від 2008 р.	
						+/-	%
Усього коштів	5749,3	3278,1	4608,1	4327,9	6459,7	710,4	112,4
Отримано коштів державної підтримки за рахунок бюджетних дотацій, у т.ч.:	3343,8	738,5	1316	729,3	685,8	-2658	20,5
для підтримки рослинництва	1094,2	211,7	465,5	230,7	157,1	-937,1	14,4
для розвитку тваринництва	1218,4	204,5	269,5	101,1	427,1	-791,3	35,1
для здійснення заходів з відтворення водних живих ресурсів	0,8	0,1	0,1	0	0	-0,8	0,0
за іншими видами державної підтримки	1030,4	322,2	580,9	397,5	101,3	-929,1	9,8
Отримано коштів державної підтримки за рахунок податку на додану вартість, у тому числі:	2405,5	2539,6	3292,1	3598,6	5773,9	3368,4	240,0
для підтримки рослинництва	828,1	1547,2	1790,2	2780,3	3884,3	3056,2	469,1
для розвитку тваринництва	1577,4	992,4	1501,9	818,1	1889,6	312,2	119,8

*розраховано на основі даних Державного комітету статистики України

Фактичні напрямки прямого фінансування на рівні аграрних підприємств розглянемо на прикладі Мелітопольського району Запорізької області.

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств Запорізької області за рахунок бюджетних дотацій у 2012 році становить лише 6,6% від рівня 2008 року, або 6538, 2 млн.грн від 99,6 млрд. грн. у 2008році. Державна підтримка за рахунок ПДВ навпаки зросла більш ніж у 2,5 рази порівняно з базовим періодом і у 2012 році складає 190,5 млрд. грн. У 2013 році державна підтримка сільськогосподарських підприємств становила 6886,7 млн. грн., із них 391,9 млн. грн.. – за рахунок бюджетних дотацій, та 6494,8 млн. грн. – за рахунок спеціального режиму податку на додану вартість.

Загальний обсяг отриманої державної допомоги за рахунок дотацій сільському господарству Мелітопольського району станом на 2012 рік складає третину від загального обсягу дотацій, наданих державою підприємствам Запорізької області, що в абсолютному вираженні становить 2093,1 тис. грн. Також слід зауважити, що в структурі напрямків, на які виділено дотації у 2012 році, переважає галузь рослинництва, а саме – профінансовано розвиток хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними у розмірі 1513,7 тис. грн. До речі, у 2015 році у державному бюджеті взагалі не передбачена дана програма, що, на нашу думку, буде мати негативний вплив на закладання багаторічних насаджень та скорочення обсягів виробництва плодів та винограду. На підтримку галузі тваринництва було виділено 524,3 тис. грн.

Таблиця 5

Обсяг державних дотацій, наданих сільськогосподарським підприємствам Мелітопольського району Запорізької області у 2008-2012 рр.,, тис. грн.

Дотація	Роки					2012 р. у % до 2008 р.
	2008	2009	2010	2011	2012	
Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва	4668,2	897,0	1147,5	-	-	х
Державна підтримка роз-витку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	1549,1	3724,0	905,0	737,0	1513,7	97,7
Здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів	955,9	302,7	-	-	-	х
Здешевлення вартості страхових премій (внесків) фактично сплачених суб'єктами страхового ринку	254,1	-	-	-	-	х
Державна підтримка галузі тваринництва	-	-	-	-	524,3	х
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі	-	-	-	-	55,1	х
Всього	7427,3	4923,7	2052,5	737	2093,1	28,2
у % до загального обсягу дотацій по Запорізькій області	7,5	19,7	15,1	6,9	32,0	24,6

Непряма державна підтримка у вигляді спеціальних режимів оподаткування сільгосптоваровиробників на сьогодні є чи не єдиним та надійним джерелом підтримки, оскільки обсяги державної підтримки за рахунок бюджетних дотацій скоротилися з 3343,8 млн. грн. у 2008 році до 658,8 млн. грн. у 2012 році. В той час аграрні товаровиробники отримали додатково котів державної підтримки за рахунок податку на додану вартість за період з 2008 по 2012 роки у розмірі більше 17609,7 млрд. грн.

Висновок. Механізм державної підтримки змінює свої тенденції та направлення, а отже потребує вдосконалення та контролю за особливостями функціонування системи на основі опрацювання критеріїв (індикаторів) ефективності використання бюджетних коштів.

Список літератури:

1. Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства: Монографія. – Тернопіль: Астон, 2012. – 340 с. (с. 136-137)
2. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК : монографія / [Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с. (с. 217)
3. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: Монографія / Лузан Ю.Я. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 472 с.
4. Пріб К.А. Стабілізація діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах фінансово-економічних криз: Монографія / Пріб К.А. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 418 с.
5. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.

Summary. *The problems and prospects of the state policy on directions and volumes of budget support development of the agricultural sector are investigated. Strategic role and the specific characteristics of the industry in modern conditions for the formation of public policy are defined.*

The evaluation of the present state of the financial sector and its impact on the economy is conducted. Content and scope of state farm support of Ukraine and the main structural changes in government policy on playing resources in the industry are analyzed.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 657.63

Sakhno L.A.
PhD, Associate Professor
Tavria State Agrotechnological University

WAYS OF AUDITING SETTING IN UKRAINE AND EU

Анотація. *У статті розглянуто шляхи становлення, системи організації та регулювання аудиту, визначено тип регламентаційної структури аудиторської діяльності в різних країнах світу. Запропоновано створити ефективну систему контролю якості та підвищення кваліфікації аудиторів в Україні. Розглянута необхідність законодавчого забезпечення рекомендацій Євросоюзу щодо регулювання обов'язкового аудиту з метою задоволення євроінтеграційних прагнень України.*

Ключові слова: *аудиторська діяльність, регулювання аудиту, система контролю, якість аудиторських послуг.*

Problem setting. All countries following the market way in their development use different market models still having in common auditing as their core. Different countries introduce their own system of organization and regulation of audit operations, however, its professional management and maintenance principles are the same in most market economies. The specific character of audit operations in different countries is being revealed itself in the degree of government intervention and control over the audit work subjects functioning.

Recent researches and publications analysis. The problems of arranging audit activity had been studied by such domestic and foreign authors as Andreev V.D., Butynets F.F., Petryk O.A., Soloviy A.M., Tymko Y.P., Horolets T.I., Harhola G., Redko K.O., Kalinska T.A., Kulakovska L.P., Pitch U.V., Tomilovska L.V., Lazarkova I. O., Solonenko T.S., Ivanov-Maliavin S., Zobylevych S.Y. and others. Audit operation organizing in the country presupposes the solving of such top priority tasks as determining the status of an auditor regarding to economic entities, the state; defining the rights and responsibilities of the auditor with respect to customers and third parties; establishing the procedures for acquiring professional qualifications and the right to realize activities in the sphere of auditing; forming normative and legal acts in the audit environment; auditor responsibilities and other.

Not all the countries successfully solve this problem, because the legal status of auditors and their role in society manifests itself differently depending on the type and model of audit regulation, which is the base for the economy of a country.

The formulation of article purpose. To analyze the specific system of auditing structure in different countries, to determine the type of regulatory structure of auditing, to analyze the system of auditors certification in foreign countries and Ukraine.

Basic research material statement. Every country in the world has its own peculiarities in organizing its audit activities that determine the nature and purpose of the audit, the terms of its regulations and regulatory approaches for audits and audit services organizing and conducting.

The basic principles of the auditing system depends on the country level of economic development. If we estimate the degree of state intervention and control of audit activity functioning as high, medium and low, it is possible to identify accordingly the three models of organization and regulation of the auditing: tough (France, Germany, Israel, Poland, Russian Federation, Belarus), mixed (Ukraine, Czech Republic, Lithuania, Moldova) and soft (USA, UK, Bulgaria).

The study of specific character in auditing organization and regulation in different countries show natural formation of

professional organizations and associations in almost every country. An exception is the Republic of Belarus, where only state authorities regulate and control audit.

World audit organization and management systems have been organized in the way to provide payment process attestation (certification) and licensing (registration) as well as payment of relevant auditors fees and deposits for financial providing in functioning of the country audit system itself.

The assessment of global approaches to audit organization and regulation reveals distinguish two fundamentally different concepts in auditing practice and regulation - public and professional ones.

The state concept is common in continental European countries such as France, Germany, Poland, Austria, Spain where audit is being focused primarily on the needs of the state authorities as the main users of audit reports. In these countries, the audit activity is strictly regulated by centralized (state) authorities having been charged with monitoring the conducting the audit. The above states have rigid regulatory structure model of audit.

In many European countries the high level of state control in setting requirements for education and professionalism experience is being observed determining the probability of applicants for admission to pass the qualifying examination in audit.

The organization and methods of testing in Germany is governed by the Federal Ministry of Economy in consultation with the representative authority of the federal land. For conducting the qualifying examinations the special committees with their members-representatives of senior management are being formed in federal states.

Audit examination committees decide whether to admit the applicants to take the qualifying examination and conduct examinations.

All auditors and audit firms in Germany are always at the same time the members of the Audit Chamber. On its basis the audit courts are established possessing the rights regarding auditors, to start with substantial penalties for unfair treatment to their professional duties and completing with divesting to realize audit profession at all.

France practices a highly centralized audit system. The problems in regulating professional auditors and audit firms are defined by the French government decree of 08.12.1969 y. and the Decree of the Government of France of 24.01.1994 y. [1, p.65]. The admission to take the qualifying examinations for getting auditor certificate (Commissioner accounts) is being decided by the Ministry of Justice of France. Accountants experts can conduct audits at the invitation of companies and organizations for the corresponding fee [6, p.380].

The representative of rigid system in audit regulation is Poland. The State Chamber of Auditors is the professional body of self-government uniting auditors having been established on the basis of the adopted the Law on Audit and publication of financial statements in October 19, 1991 as well as on auditors and their self-government.

External and internal audits are being distinguished In Polish auditing [1, p.67]. External audits are performed by competent auditors while and internal audit is realized by internal auditors.

In Poland the principal control and regulation of the audit is carried out by the National Board of Auditors and the Ministry of Finance of Poland, exercising the functions included legislative regulation of auditing as well as issuing permits for activities in the field of audit, control on functioning of audit activity entities [3, p.160]. A national emergency congress of professional auditors unites them in Poland, and the main prerogative is to consider and approve the Code of auditors Ethics as well as supervision of Internal Auditors. The Minister of Finance of Poland realizes the supervision of Internal Auditors under the Ministry of Financial Control and Internal Audit Coordination Department.

To Internal Audit in Poland such entities are to be subjected as central unit of public administration, the military government, customs and government treasury, organizational units and prosecution of military service, trust funds, social security funds, governmental entities, units with significant income and expenses units serving the higher authorities, as well as other entities, income and expenditure of public funds exceeding 40

million zlotys per calendar year [1, p.69]. It is not the responsibility of internal auditor to participate in the audit engagement that may lead to conflicts of interests and to use these functions for private purposes.

In the countries following the concept of professional audit regulation, particularly in the US, the UK, Bulgaria the primary user of the auditor's report are the third persons - investors, lenders, banks, insurance companies, stock exchanges.

Audit regulation in these countries is mainly realized by public auditing professional associations. In the above countries audit organizations have more autonomy, they train auditors themselves, confer the qualifications and further follow by how faithfully and efficiently the auditors perform their duties.

In Bulgaria depending on the subjects performing the audit they allocate internal, external and independent audit. Internal audit is the prerogative of the executive branch of power being exercised by the Ministry of Finance by means of the Public Internal Financial Control Agency.

External audits are being conducted by the Accounting Chamber subordinated to legislative power. Audit conducted by the Accounting Chamber presupposes gathering, analyzing and assessing of financial and non-financial information of budget offices, checking the effectiveness of budget management and other public facilities, evaluating the budget. Accounting Chamber Auditing activities are based on the annual program being approved by the Accounting Chamber. In addition to the objects embedded into the approved program the additional audit may be realized according to special resolution of the National Assembly. The supervision and control of the state with respect to the subjects of independent audit in Bulgaria is practically non-existent

An independent audit in Bulgaria is carried out by the certified expert accountant regulation being assigned to the Institute of Chartered Accountants of experts [4, p.27]. It provides legal regulation of Chartered Accountants experts, organizes and controls the independent practice of the profession, approves international auditing standards [3, p.162].

Ukraine is an outstanding representative of the mixed model type regulation of auditing. The peculiarity of mixed type models is that the audit regulation is being provided by both the government of the country and independent professional organizations as well.

The Parliament and the Government of Ukraine carry out the state regulation of audit activity by approving the basic law of Ukraine "On Auditing" and a number of other legal acts. The entity representatives are being delegated from various ministries and departments of the Audit Chamber of Ukraine.

The Audit Chamber of Ukraine (ACU) is the independent non-governmental body which provides organizational and methodological guidance in auditing activities in Ukraine. ACU is developing guidelines for audit conducting, approving the standards, rules, regulations, instructions, explanations for audit. Audit Chamber of Ukraine certifies entities intended to engage in audit activities, issues permits for activities in the field of audit, controls audit quality and audit services [2, p.57].

ACU is accountable to the Cabinet of Ministers of Ukraine and submits an annual report on the state of auditing in Ukraine. Besides the Audit Chamber of Ukraine there functions the public professional organization - the Union of Auditors of Ukraine (UAU). It unites voluntarily practicing auditors, works out drafts of legal acts in auditing, provides methodological guidelines for audit and audit services.

Lithuania is another country with mixed system of regulation and audit control. Lithuanian Association of Accountants and Auditors (LAAA) represents a non-profit public professional organization. Its main objectives are collaboration with government agencies for proposing and developing regulations in auditing, monitoring the observance of professional ethics standards [3, p.161]. Lithuanian Association of Internal Auditors (LAIA) established to represent the interests of Internal Auditors of Lithuania to public authorities and international organizations in the field of internal audit. LAIA provides the arrangement of exams for getting the title of Certified Internal Auditors.

All countries have limitations not allowing auditors to engage in other activities, in

addition to providing audit services or the activities under which the doubts arise as for their compliance with auditors independence.

In many foreign countries the identical legal form of audit firms is being represented by individual ownership, partnership and corporation.

In Germany such audit organizations can be recognized as corporation, limited joint-stock company, limited liability company, a public trading company and limited partnership.

In Sweden the accounting firms is being represented by a company with joint liability or registered joint stock companies. The registration of the company with joint responsibility requires that of its constituent agreement indicated that the company does not include any other activity but professional audit and related with it activities, and the members should be approved or authorized auditors.

To register a company in Sweden it is necessary that in its charter was written that the company does not include any other activity but professional audit and related with it activities; at least 75% of board members and at least 75% of their deputies and CEO should be approved or authorized by the auditors; the board is empowered to make decisions in the case when those being present have been approved or being authorized auditors together make up the majority of votes at the meeting.

In Russia it has been found that audit activities are entitled to perform by individuals (auditor) -and legal entities accounting firms) regardless of the type of property, including foreign and created jointly with foreign legal persons and individuals.

In Ukraine the Law "On Auditing" of April 22, 1993 indicates that audit firms may be established on the basis of any form of ownership. The total amount of the share of contributions (participants, shareholders) of the audit firm not being the auditors in the authorized capital may not exceed 30% [5, p.22].

Conclusions. The analysis having been conducted suggests that the most effective system of audit regulation is of mixed one. Its effectiveness is based on the fact that the system can simultaneously consider and protect the interests of the state, external users and entities of business audit. The state, on the one hand, establishes the procedure and rules for auditing, enforcing their duties to society. Independent professional organizations protect the rights and interests of their members - auditors. Therefore, to improve the status of audit activities and professional development in Ukraine we propose to introduce more strict requirements for audit quality and audit services; to work out the efficient system for quality control and auditors training.

To improve the regulatory activity in auditing as well is necessary to introduce certain changes to the Law of Ukraine "On Auditing":

- Legislative support and recognition of ACU place as the main coordinating body in the system of public oversight of the audit profession and its subjects in Ukraine;

- Legislative support to EU guidelines as for the requirements to the regulation in the field of statutory audit to meet the European aspirations of Ukraine.

Literature:

1. Harhola G. General procedure for audit services // International scientific research journal. Issue 2 (17) -2010. –p.65-73.
2. Redko O. National audit, the choice of vector / O.Y. Redko // Accounting and Auditing. - 2007. - p. 14-17.
3. Zobylevych S.Y. Practical Application requirements for public oversight of the audit profession in EU countries / S.Y. Zobylevych // Proceedings of the National University of Water and Environment. Economy. 4.3. Coll. of papers 4. - 2007. - p. 159-162.
4. Butynets F.F. Audit: textbook for students of "Account and Audit" universities. / F.F. Butynets - [3rd edition, revised and enlarged.] – Zhitomir: Ruta, 2005. - 512 p.
5. Kalinska T.A. Current status and problems of national audit / T.A. Kalinska // Scientific production journal. - 2010. - № 3. - p. 20-22.
6. J. Robertson. Audit / J. Robertson. - M .: KRMS: Contact, 1993. - 496 p.

Abstract. *The article deals with the ways of formation, organization and regulation audit systems; the types of regulatory auditing structure in different countries has been defined. The efficient system for quality control as well as auditors training in Ukraine has been proposed. The necessity of legislative support for EU recommendations regulations concerning statutory audits to meet European aspirations of Ukraine has been considered.*

Keywords: *auditing, auditing regulation, control system, the quality of audit services.*

УДК 657:651.78

Кошкалда І.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Ковальова О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківський національний аграрний університет ім. В.В.Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗГІДНО НП(С)БО 1 «ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ»

Анотація. *У статті розглянуто особливості організації та методології складання фінансової звітності згідно законодавчих змін, зумовлених прийняттям національного положення (стандарту)бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності». Проаналізовано основні положення НП(С)БО № 1 та норми Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності.*

Ключові слова*: фінансова звітність, стандарти бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності*

Актуальність проблеми. Адаптація нормативної бази у сфері бухгалтерського обліку і фінансової звітності України зумовлена необхідністю формування сприятливих умов щодо міжнародного співробітництва, зокрема, виходом вітчизняних товаровиробників на ринки інших країн, співпраці з іноземними інвесторами та ін.

Починаючи з кінця 90-х років, урядом України розпочато поступовий процес реформування облікової системи, впровадження і удосконалення процесу складання фінансової звітності згідно міжнародних стандартів. У 2013 р. вагомим кроком у реформуванні нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку стало запровадження національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], яке отримало статус національного та замінило попередньо діючі П(С)БО 1–5, що визначали порядок подання окремо кожної форми звітності. Складання фінансової звітності згідно НП(С)БО 1 має свої особливості і в контексті зміни методології її формування набуває нової актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти щодо впровадження МСФЗ та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку досліджували і розглядали у своїх наукових працях С. Голов [2], А.О. Касич і Я.Ю. Яковенко [3], К.В. Безверхий [4] та ін. Не зменшуючи вагомості наукових напрацювань вчених-економістів, зауважимо, що питання формування фінансової звітності в умовах її реформування набуває особливої актуальності, а тому, потребує подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз норм НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та визначення особливостей щодо складання фінансової звітності, зумовлених його введенням.

Виклад основних результатів дослідження. З 19.03.2013 р. введено в дію НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у результаті чого діючі до цього П(С)БО 1-5 втратили свою чинність.

Згідно п. 1 розд. ІІ НП(С)БО 1 до складу фінансової звітності нині входять :

Баланс (Звіт про фінансовий стан): форма № 1 (для консолідованої фінансової звітності - форма № 1–к);

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): форма № 2 (для консолідованої фінансової звітності – форма № 2–к);

Звіт про рух грошових коштів: форма № 3 (за прямим методом) або форма № 3–н (за непрямим методом) (для консолідованої фінансової звітності – форма № 3–к (за прямим методом) або форма № 3–кн (за непрямим методом));

Звіт про власний капітал: форма № 4 (для консолідованої фінансової звітності – форма №4 –к);

Примітки до річної фінансової звітності (на сьогодні це форма № 5, затверджена наказом Мінфіну України від 29.11.2000 р. № 302, а також форма № 6 «Додаток до Приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами») .

Названі форми і склад статей фінансової звітності визначені НП(С)БО 1 і наведені в додатках 1 (загальні форми) і 2 (консолідовані форми) до нього. Питання розкриття інформації за статтями балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал викладені у Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Мінфіну України від 28.03.2013 р. № 433[5].

За новими формами фінансову звітність повинні подавати:

1) суб'єкти великого і середнього підприємництва;

2) суб'єкти малого підприємництва, на яких не поширюється дія П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [6];

3) підприємства, які застосовують МСФЗ.

Згідно п. 2 Порядку подання фінансової звітності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419 [7], фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ в обов'язковому порядку складають:

• з 01.01.2012 р. - публічні акціонерні товариства, банки і страхові компанії ;

• з 01.01.2013 р. - підприємства, що здійснюють діяльність у сфері надання фінансових послуг (крім діяльності з управління активами) та недержавного пенсійного забезпечення та ін.

Проте, інші підприємства, згідно ст. 12^1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8], можуть добровільно перейти на застосування МСФЗ. Незалежно на те, чи застосовує підприємство МСФЗ в обов'язковому порядку або добровільно, воно має звітувати за формами, встановленими НП(С)БО 1 (крім банківських установ).

Порівняно з раніше діючими формами фінансової звітності теперішні містять чотиризначне кодування рядків, що дозволяє по першій цифрі коду визначити приналежність відповідної статті до конкретного звіту.

Нова форма Балансу істотно відрізняється від раніше чинної насамперед скороченням і зміною назв багатьох статей. Крім основних статей Балансу НП(С)БО 1 встановлено досить велику кількість додаткових статей, які підприємства можуть включати до форми Балансу за умови суттєвості інформації, що міститься в цих статтях, і можливості їх достовірної оцінки. Перелік обов'язкових рядків фінансової звітності істотно скоротився. Це пов'язано з міжнародною практикою, в якій підприємства мають свободу вибору складу статей фінансової звітності. Змінився сам підхід до включення вписуваних рядків до складу фінансової звітності. Згідно п. 4 розд. II НП(С)БО 1 підприємства на власний розсуд можуть додавати статті (зі збереженням їх назви та коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведених у додатку 3 до НП(С)БО 1, за умови, що стаття одночасно відповідає двом критеріям:

1) інформація є істотною;

2) оцінка статті може бути достовірно визначена.

Зменшення статей Балансу відбулось за рахунок згорнутого відображення в активі запасів, коштів, деяких видів дебіторської заборгованості, а в пасиві – за рахунок об'єднання довгострокових зобов'язань і забезпечень майбутніх витрат і платежів. Більше не виділяються окремими розділами витрати і доходи майбутніх періодів. Як в пасиві, так і в активі Балансу окремою статтею виділені розрахунки з бюджетом за податком на прибуток. В окремі розділи Балансу винесені «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» (розділ III активу) і «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» (розділ IV пасиву). До того ж в активі Балансу повинна тепер подаватися інформація про інвестиційну нерухомість (рядок 1015).

Також зазнала змін форма і методика складання Звіту про фінансові результати

(звіт про сукупний дохід). Нині існує необхідність відображення інформації за розділом ІІ «Сукупний дохід». Згідно НП(С)БО 1 до сукупного доходу включаються зміни у власному капіталі протягом звітного періоду в результаті господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками). При цьому в розділі ІІ форми № 2 наводиться інформація про інший сукупний дохід, що характеризує доходи і витрати, не включені в фінансові результати підприємства. Отже, у складі іншого сукупного доходу слід вказувати ті операції, які вплинули на зміни статей розділу І пасиву Балансу (за винятком операцій з власниками) і не були відображені на рахунку 79 (з подальшим списанням на рахунок 44). Переважно, це доходи (витрати), які відображались у складі додаткового капіталу підприємства на субрахунках 422 «Інший вкладений капітал»; 423 «Дооцінка активів»; 424 «Безоплатно отримані необоротні активи»; 425 «Інший додатковий капітал».

У формі Звіту про фінансові результати виключено статтю, за якою раніше відображалась виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та статті призначені для відображення сум непрямих податків і вирахувань із доходів. Тому у першій статті звіту має бути відображений чистий дохід від реалізації за мінусом ПДВ, акцизного податку, інших податків і зборів. У якості основної статті виділено фінансовий результат від припиненої діяльності після оподаткування. Крім цього, із форми № 2 було виключено статті пов'язані із фінансовими результатами від звичайної та надзвичайної діяльності.

В оновлених формах № 2 та № 2–к відсутні розділи, призначені для відображення інформації про податкові різниці.

Серед нововведень також є встановлення одразу двох форм звіту про рух грошових коштів. Згідно п. 9 розд. ІІ НП(С)БО 1 підприємства мають право самостійно обрати спосіб складання даного звіту за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми, а обраний метод зазначити у Наказі про облікову політику.

У Звіті про рух грошових коштів розгорнуто наводяться суми надходжень і витрат грошових коштів підприємства, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності протягом звітного періоду. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, що відносяться до різних видів діяльності, то ці суми у Звіті наводяться окремо у складі статей з відповідних видів діяльності. Негрошові операції (отримання активів шляхом фінансової оренди; бартерні операції; придбання активів шляхом емісії акцій тощо) не включаються до Звіту про рух грошових коштів [9].

У Звіті про власний капітал (форма № 4) відображаються джерела поповнення власного капіталу, а також операції, у результаті здійснення яких власний капітал було зменшено. Складові власного капіталу, що наведені у графах 3–9 Звіту про власний капітал відображають дані, які зазначено у розділі І пасиву Балансу «Власний капітал». Зважаючи на зміни, що відбулись у формі № 1, відповідно, відбулись зміни і у формі № 4. Так, наприклад, у новій формі стаття «Зареєстрований капітал» відображає зафіксовану в установчих документах суму статутного капіталу, іншого зареєстрованого капіталу, а також пайовий капітал у сумі, яка формується відповідно до законодавства, раніше дана інформація була представлена у двох статтях «Статутний капітал» і «Пайовий капітал». На відміну від попередньої форми в окрему статтю зараз виділено капітал у дооцінках, де відображається сума дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів.

У Примітках до річної фінансової звітності (форма № 5), а також у формі № 6 «Додаток до Приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» зміни із введенням у дію НП(С)БО № 1 не відбулись.

У раніше діючих П(С)БО наводилися визначення понять, що використовуються для складання фінансової звітності, тоді як НП(С)БО 1 відсутні деякі визначення понять: «довгострокові зобов'язання», «поточні зобов'язання», «фінансові інвестиції», «пов'язані сторони», «метод участі в капіталі», «асоційоване підприємство», «група», «надзвичайна подія». Зважаючи на те, що бухгалтерському обліку національні стандарти не повинні суперечити міжнародним, то зміст визначень варто тлумачити згідно МСФЗ.

У НП(С)БО 1 відсутній опис змісту відповідних статей фінансової звітності, які були присутні раніше в скасованих П(С)БО і які саме показники слід включати в ту чи іншу статтю звітності.

Висновки. Введення у дію НП(С)БО та побудова на основі цього фінансової звітності, є спробою надати актуальну інформацію користувачам, що відповідала б їх потребам, підвищити рівень її аналітичності. Звісно, формування звітності згідно НП(С)БО вимагає змін у веденні бухгалтерського обліку. На сьогодні поки що зарано робити висновки стосовно якісної сторони здійснених нововведень. На нашу думку, подальша адаптація форм фінансової звітності до певних умов діяльності підприємств матиме місце у подальшому.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Мінфіну України від 7 лютого 2013 р. № 73 // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 55. – С. 12-16.
2. Голов С. МСФЗ у форматі Мінфіну / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4. – С. 3–8.
3. Касич А.О. Проблеми впровадження МСФЗ та шляхи їх вирішення / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Облік і фінанси. – 2013. – № 1(59). – С. 22-27.
4. Безверхий К.В. Перше національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку: а що далі буде? / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2013. - № 2(60). – С. 8–12.
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: наказ Мінфіну України від 28 березня 2013 р. № 433 // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 33. – С. 48-60.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: наказ Мінфіну України від 25 лютого 2000 р. № 39 // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 64. – С. 59-70.
7. Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419: Офіційний вісник України. – 2000. – № 9. –Ст.344.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 55.– С. 3-8.
9. Лисенко В. Фінзвітність: заповнюємо по-новому/ В. Лисенко. – Х.: Фактор, 2013. – 80 с. – (серія «Те, що треба!»).

Summary. *The peculiarities of organization and methods of financial statements preparation according to legislative changes caused by the adoption of national regulations (of the standard) of accounting № 1 "General requirements for financial statements" are considered in the article. The main principles of the national regulation (of the standard) of accounting and the norms of the Methodological recommendations as to financial statements forms filling out were analyzed. On the basis of the research results it was determined that consummation of national regulations (of the standard) of accounting and financial statements construction on this basis is an attempt to provide relevant information to the users which would meet their demands to increase its analyticity level. Certainly, statements formation according to national regulations (of the standard) of accounting needs some changes in maintaining accounting records. Nowadays it is too early to make conclusions as to the qualitative part of the innovations made. Further adaptation of financial statements forms to certain conditions of enterprises activity will occur in the future.*

Key words: *financial statements, accounting standards, international standards of financial statements.*

УДК 657

Левченко О.П.
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Анотація. *Розглянуто порядок визнання та оцінку виробничих запасів. Доведено значення класифікації запасів, яка забезпечує виконання основних завдань організації обліку та контролю виробничих запасів. Сформовані основні передумови раціональної організації обліку виробничих запасів. Запропоновано шляхи удосконалення організації обліку запасів. Визначено значення удосконалення процесу документування в поліпшенні організації обліку виробничих запасів.*

Ключові слова. *бухгалтерський облік, виробничі запаси, первісна вартість, класифікація, оцінка запасів, документування, документообіг, первинні документи.*

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств та зростання їх виробничого потенціалу вимагає створення якісно нової системи управління матеріальними ресурсами, і перш за все, виробничими запасами. Ключовою ланкою при формуванні собівартості готової продукції є виробничі запаси оскільки вони займають особливе місце не лише у складі майна підприємства, а й у структурі витрат підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теоретичних основ та їх практичного застосування в організації обліку виробничих запасів сприяли праці таких вітчизняних вчених як: Ф. Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.Ф. Огійчук, М.С. Пушкар, П.Т. Саблук, В.В. Сопко та ін. Актуальність даного дослідження зумовлена трудомісткістю облікового процесу виробничих запасів, їх різноманітністю (від матеріалів і тари до палива і запасних частин), оформленням великої кількості первинних документів на різних стадіях руху виробничих запасів. Тому необхідність визначення методичних аспектів державного регулювання організації обліку виробничих запасів на підприємстві є своєчасною і необхідною.

Формування цілей статті. Метою даної статті є виявлення передумов, аналіз факторів організації раціонального обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах та розробка можливих шляхів його удосконалення. Постановка мети обумовила виконання наступних завдань: 1) розкрити методичні та технічні основи організації обліку запасів; 2) визначити шляхи удосконалення організації обліку запасів в сільськогосподарському підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Термін «запаси» у вітчизняній науковій літературі з'явився в період реформування бухгалтерського обліку в Україні з метою наближення його до міжнародних стандартів. До цього часу ця категорія характеризувалась як: товарно-матеріальні цінності, предмети праці, матеріальні ресурси, виробничі ресурси тощо. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», що максимально відображає зміст МСБО 2 «Запаси», під запасами слід розуміти активи, які: утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [6]. Однак, поняття виробничих запасів у зазначених нормативних документах не згадується, тоді як форма фінансової звітності №1 «Баланс» [8] передбачає статтю «Виробничі запаси», де показується вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу.

Отже, виробничі запаси – це придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві. До них відносяться: сировина і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали.

Необхідною передумовою раціональної організації обліку запасів є: раціональна організація складського господарства; розробка номенклатури запасів; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка норм витрачання запасів.)

Умовою постійного та прибуткового виробництва є правильна організація зберігання і використання виробничих запасів. Їх раціональне використання призводить до зниження собівартості виготовленої продукції, а отже і ціни, що вплине на збільшення прибутку підприємства. Важливим є те що запаси обслуговують сферу виробництва і є його матеріальною основою.[1]

Для раціональної організації обліку запасів важливе значення має їх науково обґрунтована класифікація. Запаси можна класифікувати за наступними ознаками в таблиці 1.

Наведена класифікація запасів забезпечує виконання основних завдань організації обліку та контролю виробничих запасів, серед яких: раціональне визначення одиниці обліку запасів та формування номенклатурицінника; організація складського господарства; достовірне визначення первісної вартості запасів; визначення умов переоцінки запасів на дату балансу та методів їх оцінки вразі вибуття; розкриття інформації про запаси у примітках до фінансової звітності.

Забезпечення зберігання виробничих запасів здійснюють такими методами: через систему матеріальної відповідальності — укладанням договорів з працівниками, які мають доступ до оформлення документів про рух матеріальних цінностей; документальне оформлення всіх операцій руху матеріальних цінностей (прийняття, відпуск, списання); затвердження окремим наказом посадового списку осіб, що мають право підписувати документи з прийняття, відпуску та списання матеріальних цінностей; налагодження складського господарства; проведення інвентаризації (вибіркової та суцільної).

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Запаси визнаються активом, якщо існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов’язані з їх використанням, а їх вартість може бути достовірно визначена [10].

Важливе значення для правильного обліку має також порядок оцінки запасів. Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» придбані або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Первісною вартістю запасів, які прибрані за плату, є собівартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат: суми, які сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю); суми, які сплачуються за інформаційні, посередницькі та інші послуги у зв’язку з пошуком та придбанням запасів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв’язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; затрати по заготівлі, на вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування запасів до місця їх використання, включаючи витрати по страхуванню і ризику транспортування запасів; інші витрати, які безпосередньо пов’язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання за призначенням. До таких витрат, зокрема, належать прямі витрати підприємства на доробку і підвищення якісних характеристик запасів.

Оцінка вибуття запасів у разі відпуску матеріалів у виробництво, продажу або іншому вибутті згідно з Положенням здійснюється по одному з таких методів: ідентифікованої собівартості одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу [12].

Таблиця 1

Характеристика основних видів запасів

Класифікація групи за призначенням	Вид запасів	Характеристика
За призначенням і причинами утворення	Постійні	Частина виробничих запасів і товарних запасів, що забезпечують безперервність виробничого процесу між двома черговими поставками
	Сезонні	Запаси, що утворюються при сезонному виробництві продукції чи сезонному транспортуванні
За місцем знаходження	Складські	Запаси, що знаходяться на складах підприємства
	У виробництві	Запаси, що знаходяться в процесі обробки
	В дорозі	Продукція, що відвантажена споживачу і ще ним не отримана, знаходиться в дорозі
За рівнем наявності на підприємстві	Нормативні	Запаси, що відповідають запланованим обсягам запасів, необхідним для забезпечення безперебійної роботи підприємства
	Понаднормові	Запаси, що перевищують їх нормативну кількість
	Кінцеві	Величина запасів на кінець звітного періоду
По відношенню до балансу	Балансові	Запаси, що є власністю підприємства і відображаються в балансі
	Позабалансові	Запаси, що не належать підприємству і знаходяться на ньому через визначені обставини
За ступенем ліквідності	Ліквідні	Виробничі та товарні запаси, що легко перетворюються на грошові кошти у короткий термін без значних витрат первісної вартості таких запасів
	Неліквідні	Виробничі та товарні запаси, які неможливо легко перетворити на грошові кошти у короткий термін і без значних витрат первісної вартості таких запасів
За походженням	Первинні	Запаси, що надійшли на підприємство ззовні від інших підприємств і не підлягли обробці на даному підприємстві
	Вторинні	Матеріали і вироби, що після первинного використання можуть застосовуватись вдруге на підприємстві (відходи виробництва)
За обсягом	Вільні	Запаси, що знаходяться у надлишку на підприємстві
	Обмежені	Запаси, що знаходяться в обмеженій кількості на підприємстві
За сферою використання	У сфері виробництва	Запаси, що знаходяться у процесі виробництва(виробничі запаси, незавершене виробництво)
	У сфері обігу	Запаси, що знаходяться в сфері обігу (готова продукція, товари)
	У невиробничій сфері	Запаси, що не використовуються у виробництві
За наявністю на початок і кінець звітного періоду	Початкові	Величина запасів на початок звітного періоду

Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, які мають однакове призначення і однакові умови використання, застосовується тільки один із зазначених методів. Вибір підприємством оптимального методу оцінки запасів сприяє збільшенню оборотних коштів, залученню інвестицій, що в підсумку дає можливість отримати більші прибутки та в цілому покращити фінансовий стан підприємства. Згідно з П(С)БО 9 з метою збереження об'єктивності оцінки запасів в умовах цінової нестабільності запаси відображаються в бухгалтерському обліку та звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. На практиці первісна вартість запасів не

завжди співпадає з чистою вартістю їх реалізації. При цьому можливі дві ситуації: первісна вартість запасів перевищує чисту вартість реалізації; первісна вартість запасів нижча за чисту вартість реалізації. У першому випадку сума перевищення списується на витрати звітного періоду. Таким же чином списується вартість зіпсованих запасів або запасів, яких не вистачає. Після встановлення винних у недостачі осіб сума, що підлягає відшкодуванню, зараховується до складу дебіторської заборгованості (або інших активів) і відображається у складі доходу звітного періоду. Сума часткового списання вартості запасів до чистої вартості реалізації визнається витратами того періоду, в якому була здійснена їх переоцінка (стаття «Інші операційні витрати» ф. № 2 «Звіт про фінансові результати»). Слід звернути увагу на те, що чиста вартість реалізації визначається за кожною одиницею запасів шляхом вирахування з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на організацію виробництва та збуту. Облікові ціни необхідно періодично переглядати для того, щоби вони по можливості відображали або наближались до дійсної вартості товарно-виробничих запасів. Дооцінка запасів як окрема бухгалтерська процедура в П(С)БО 9 не передбачена, що пов'язано з використанням принципу обачності в оцінці для уникнення завищення вартості активів. Окрім принципу обачності цей підхід також спирається на принцип співвідношення доходів і витрат. Умовою постійного та прибуткового виробництва є раціональна організація зберігання і використання виробничих запасів. Їх нормоване використання призводить до зниження собівартості виготовленої продукції, а отже і ціни, та до збільшення прибутку підприємства. Важливим є те що запаси обслуговують сферу виробництва і є його матеріальною основою [1]. Значно поліпшити організацію обліку виробничих запасів можна, удосконалюючи процес документування, тобто ширше використовуючи накопичувальні документи (лімітно-забірні і комплектування карти, відомості і ін.), картки складського обліку як витратний документ по відпущених матеріалах (бездокументальну систему оформлення витрат матеріалів) [3].

Покращенню постачання ресурсів сприяє впорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення суворого порядку приймання, зберігання й витрат сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання [2].

Загальні рекомендації удосконалення організації обліку виробничих запасів сільськогосподарському підприємстві визначимо наступним чином:

1) щоб уникнути помилок і порушень при зборі і реєстрації оперативних фактів, виробничих запасів, що підлягають обліку, доцільно розробити детальні інструкції конкретним виконавцям (у вигляді посадових інструкцій, виписок з графіків документообігу) про порядок і терміни реєстрації даних, а також використовувати систему заохочень і покарань при виконанні виконавцями своїх обов'язків. Проведення контрольних заходів (ревізії, звірки, інвентаризації) знижує ризик неефективної системи збору і реєстрації оперативного факту [4];

2) використання на всіх ділянках обліку уніфікованих форм документації.

Крім того:

- створення графіків документообігу з обліку виробничих запасів і доведення до виконавців їх функцій при створенні і перевірці первинного документу;
- видання розпорядчої документації за визначенням кола осіб, що відповідають за здійснення тієї або іншої господарської операції і мають право підпису первинних документів;
- зазначення у посадовій інструкції необхідності обов'язкового контролю правильності оформлення первинної документації з обліку виробничих запасів та ступеню відповідальності працівника бухгалтерії);
- перевірка службами внутрішнього контролю дотримання вимог законодавства в частині організації документування операцій пов'язаних з обліком запасів [5].

3) удосконалення методико-організаційних основ фінансового та управлінського обліку виробничих запасів, а також їх контролю;

4) розробка системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами.

Висновок. Важливою передумовою організації обліку та контролю наявності та руху виробничих запасів є їх класифікація. Однією з умов надходження та нормативного використання виробничих запасів є правильне документальне забезпечення. Для раціональної організації обліку запасів на підприємстві необхідно забезпечити: ефективну організацію документообігу на всіх стадіях обліку запасів (встановлення максимально коротких термінів часу на передачу і обробку документів з використанням індивідуальних схем руху документів), що передбачає модифіковане використання загальної схеми обліку відповідно до особливостей конкретного підприємства. Визнання та оцінка виробничих запасів містить безліч методів, з яких підприємство обирає для себе найпростіший, який легко можна було б поєднати з вітчизняним законодавством при управлінні сільськогосподарським підприємством.

Список літератури:

1. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: [Навчально-практичний посібник]/ Під ред. С.Ф. Голова. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2001. – 832 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. -Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с. 7.
3. Завгородний В.П. Автоматизация бухгалтерского учета, контроля, анализа и аудита. - К.: А.С.К., 2008. - 768с.
4. Коблянська, О. І. Фінансовий облік [Текст]: навчальний посібник / О. І. Коблянська. – 2-ге вид. виправ. і доп. – К.: Знання, 2007. – 471 с.
5. МСФО 2 «Запаси» (IAS 2. Inventories)// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/document/92420/МСБО_2.pdf.
6. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: коментарі/ Ред. Я. Кавторєва. – Х.: Фактор, 2009. – 1328 с.
7. Пушкар М.С. Фінансовий облік: [Підручник]/ М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
8. Саблук П.Т.Формування продуктивності аграрного сектора в умовах ринку/ П.Т.Саблук // Продуктивність АПК. – 2006. – № 4. – с. 26 – 31
9. Сопко В. Бухгалтерський облік: [Навч. посібник]/ В. Сопко. - [3-є вид., перероб. і доп.]. - К: КНЕУ, 2006. - 578 с.
10. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник /[Н.М.Ткаченко]. – [3–тє вид. допов. і перероб.] – К. : Алерта, 2008. – 926 с.
11. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: Підручник / М.Ф.Огійчук, В.Я.Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін./ за ред. Проф. М.Ф. Огійчука — 5-ге видання., перероб. і допов.К.: Алерта, 2009. – 1056 с.
12. Харитонова, А. Запасы: учитываем правильно[Текст]/А. Харитонова // Баланс-библиотека (рус). – 2012. – № 9
13. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : Підручник / В. Г. Швець. – [2-ге вид.,перероб. і доп.].– К. : Знання, 2006. – 525 с. – (Вища освіта XXI століття).

Summary. *At the market conditions of menage providing of effective development of agricultural enterprises and increase of them productive potential is required by creation high-quality of new control system by material resources, and foremost, by productive supplies. Productive supplies occupy the special place not only in composition property of enterprise but also in the structure of charges, as they are a key link at forming of prepared unit cost.*

The order of confession and estimation of productive supplies are considered in the article. The value of classification of supplies, which provides implementation of basic tasks to organization of account and control of productive supplies, is well-proven. Formed basic pre-conditions of rational organization of account of productive supplies. The ways of improvement of organization of account of supplies are offered. The value of improvement of process of documenting is certain in the improvement of organization of account of productive supplies.

Important pre-condition of organization of account and control of presence and flow of productive inventories is their classification. One of terms of receipt and normative use of productive supplies there is the correct documentary providing. For rational organization of account of supplies on an enterprise it is necessary to provide: effective organization of circulation of documents, at all stages of account of supplies (establishment of maximally short spaces of time is on a transmission and treatment of documents with the use of individual charts of motion of documents), which foresees the modified use of general chart of account in accordance with the features of concrete enterprise. Confession and estimation of productive supplies incarnate in itself the enormous amount of methods, from which an agricultural enterprise elects on your own the simplest which easily would be connected in the management of agricultural enterprise with a home legislation.

Keywords. *record-keeping, productive supplies, primitive cost, classification, estimation of supplies, documenting, circulation of documents, primary documents.*

УДК: 657.1:339.3

Морозюк Н. С.
кандидат економічних наук, доцент
кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Дяченко О.П.
кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Інформаційних систем і технологій ім. М.О. Браславця»
Одеський державний аграрний університет, Одеса (Україна)

ПОРІВНЯЛЬНІ КОНЦЕПЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ЗАПАСІВ В КРАЇНАХ СВІТОВОЇ СПІВДРУЖНОСТІ

Анотація. *Проводенно порівняльні концепції і критерії визначення запасів у країнах світової співдружності. Розкрито особливості обліку виробничих запасів згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку порівняно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку на Україні та зарубіжних країнах. Визначено місце виробничих запасів в економічному зростанні держав.*

Однією з найважливіших статей активу балансу є запаси. Від ефективного використання матеріальних запасів залежить величина прибутку фірми та швидкість обороту вкладеного капіталу, тому їх облікові приділяють велику увагу.

Запаси для промислових компаній - це предмети, які очікують моменту використання у виробництві для створення інших предметів і надання послуг, предмети, які знаходяться в обробці з метою наступної реалізації предмети, які очікують моменту продажу. До запасів в різних країнах відносять: сировину та матеріали; незавершене виробництво; готову продукцію.

В умовах ринкових відносин одним з основних методологічних принципів обліку матеріальних запасів є оцінка. Помилка в оцінці матеріальних запасів на кінець поточного року негативно впливає на величину чистого прибутку як у поточному, так і наступному році й тим самим на розмір оплаченого податку з прибутку. Тому державні органи особливо регулюють застосування підприємствами різних методів оцінки матеріальних запасів, які наведені в основному матеріалі наукового дослідження.

Ключові слова: *виробничі запаси, бухгалтерський облік, витрати, доходи, міжнародні стандарти,національні стандарти, виробництво, класифікації виробничих запасів.*

Постановка проблеми. При взаємодії суб'єктів господарювання та в умовах активної співпраці інтереси таких зацікавлених сторін, як держава, контрагенти перетинаються і виходять за державні кордони. Для прийняття рішень зацікавленими сторонами та підтримкою являє собою інформаційна база бухгалтерського обліку, а саме виникає потреба в удосконаленні нормативної бази регулювання господарської діяльності підприємств у відповідності з міжнародними стандартами в порівняні до стандартів країн світової спісдружності. Глобалізаційні та інтеграційні процеси, що супроводжують розвиток людства, активно впливають на економічне життя країн, регіонів і окремих підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми виробничих запасів. Визначено передумови раціональної організації обліку і аналізу виробничих запасів, з визначенням економічно обґрунтованої їх категоріх та класифікації, яка закладена в законодавствах різних країн. Основоположна класифікація дає повну характеристику, зокрема дозволяє виділити види ресурсів, контролювати їх використання та організовувати заходи щодо зниження затрат. [1, с. 282].

Формування цілей статті. Основою господарської діяльності того чи іншого підприємства є виробничі запаси. А тому, питання їх обліку та порівняння концепції держав світової співдружності є досить актуальним і потребує ґрунтовного вивчення і узагальнення. Метою є аналіз основних спільних та відмінних рис та виявлення специфіки ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів згідно з національними стандартами і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення бухгалтерського обліку пов'язане з вирішенням актуальних завдань в економіці України: збільшення обсягу виробництва продукції (робіт, послуг),

зниження собівартості продукції. Вирішення цих завдань можливо при забезпеченні підприємств необхідними матеріальними цінностями, без яких неможливий виробничий процес. Отже, для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства використовуються виробничі запаси, які займають важливе місце не лише у складі майна підприємства, а й у структурі витрат, оскільки вони є основною складовою формування собівартості готової продукції. Враховуючи це, особливу увагу виробничі підприємства приділяють саме обліку і аналізу виробничих запасів.

Запаси є найбільш значною частиною активів підприємства. Вони займають домінуючу позицію у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, їх облік і оцінка впливає на результати господарської діяльності підприємства та на розкриття інформації про його фінансовий стан.

Однак, основними завданнями обліку матеріальних запасів є:

– визначення точної величини ТМЦ, які знаходяться в запасах і процесі виробництва;

– надання інформації відповідним підрозділам (відділам) підприємства про наявність тих чи інших ТМЦ;

– надання інформації для визначення необхідних "перезамовлень" для поповнення запасів окремих ТМЦ;

– забезпечення процесу своєчасного визначення відхилень між даними аналітичного обліку та фактичною наявністю ТМЦ.

Порядок обліку ТМЦ у зарубіжних країнах регламентує міжнародний стандарт № 2 "Оцінка та відображення матеріально-виробничих запасів у контексті формування фактичної собівартості ", який введений у дію з 1 січня 1976 р. Стандарт визначає поняття собівартості (початкової вартості) і методи оцінки.

В Україні запаси є активами, призначеними для виробництва продукції, надання послуг, для перепродажу протягом короткого періоду часу. В США запаси – це активи, призначені для продажу протягом одного звичайного ділового циклу, або використання протягом одного виробничого циклу.

В нормативних документах Німеччини визначення терміну „запаси" не наводиться, однак під запасами завжди розуміють предмети, призначені для короткострокового використання або перепродажу.

В МСБО 2 «Запаси» під запасами розуміють активи, призначені для використання в ході звичайної господарської діяльності в процесі виробництва, для продажу, чи в формі матеріалів для споживання при наданні послуг.

Порівнюючи термін «Запаси», можна стверджувати, що термін «запаси» за міжнародними та вітчизняними стандартами має аналогічний зміст. [4, с. 56-68].

Запаси підприємств у різних країнах об'єднуються в різні групи (Рис. 1)

Весь цикл запасів – від моменти закупки сировини до їх реалізації у вигляді готової продукції – відображається в системі ЗПБО США наступним чином.

Етапи руху запасів:

придбання

витрачання у виробничих цілях (переміщення із складу у виробництво)

використання у виробництві

виготовлення готової продукції

продаж готової продукції

При оцінці товарів в США використовують два методи: чистий і валовий.

При використанні чистого методу в обліку реєструється «чиста вартість» придбаного запасу, що визначається за рахунком – фактурою (вартість придбаного товару за мінусом торгової знижки).

Валовий метод передбачає віднесення вартості придбаних товарів до бухгалтерських книг без знижки, незалежно від того використана вона чи ні.

При зростанні цін на товари, уже закуплені товарні запаси відображаються за первісною вартістю (вартістю їх придбання), і прибуток, обумовлений зростанням цін, не відображається шляхом збільшення вартості товарів, доки вони не будуть реалізовані на ринку. Тоді цей прибуток відображається як збільшення отриманого доходу.

При знижені цін і списанні вартості товарних запасів з рівня витрат на придбання до рівня їх поточної ринкової вартості розмір останніх визначається на основі витрат на зміну – тобто коштів, які на даний момент необхідно витратити для придбання на ринку аналогічного товару.

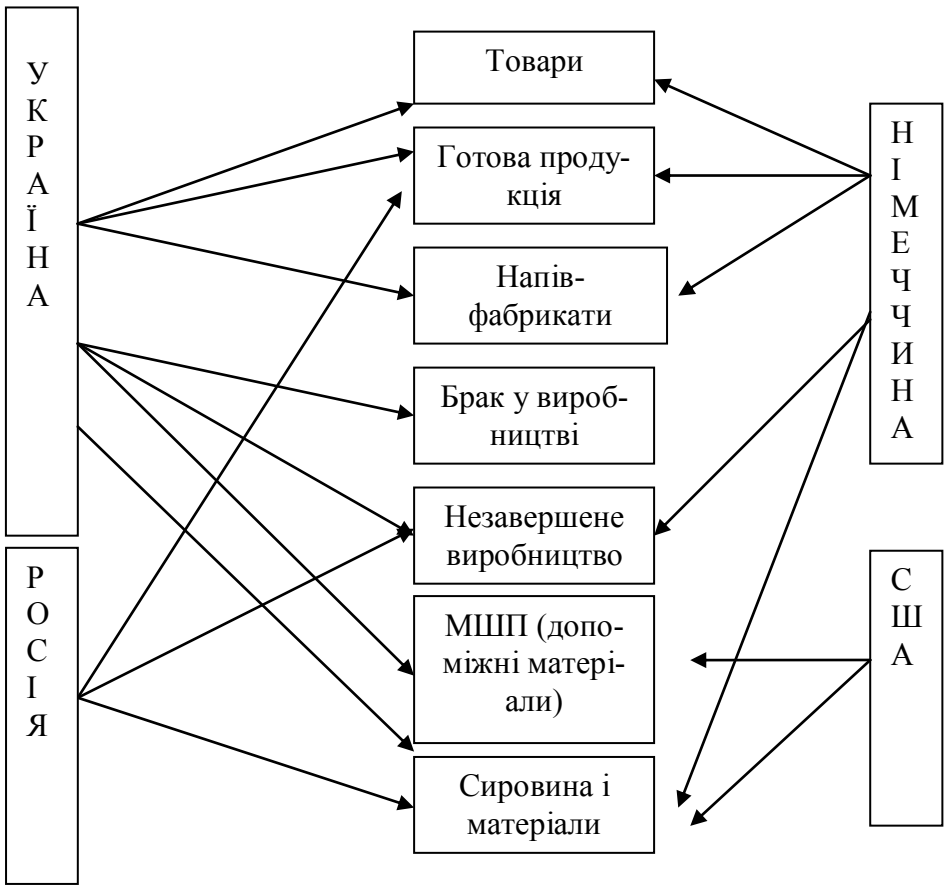


Рис. 1. Класифікація запасів у різних країнах [дослідження автора].

Підприємство одержує запаси протягом звітного періоду багаторазово за різними договірними цінами. Постає питання оцінки витрачених запасів та їх залишку на кінець звітного періоду.

Облікова політика західних компаній базується на припущенні, що надходження і продаж запасів (відпуск у виробництво) трактується як потік вартостей, а не як потік фізичних одиниць. Існує декілька загальноприйнятих методів оцінки кінцевих запасів і відповідно величини, які списується на собівартість реалізованої продукції. [3, с. 10].

Найпоширенішими методами обліку запасів є методи ФІФО, середньої вартості та інші.

Особливостями методів оцінки запасів в деяких країнах є:

в Швейцарії запаси можна оцінювати на основі фактичних поточних витрат, відновлювальної вартості або на основі аналогічних витрат

у Великобританії заборонено використовувати методи ФІФО та базового запасу. Довгострокові контракти за незавершеними проектами обліковуються за методом «частки виконання». [2, с. 8].

Положеннями ЗПБО визначено чотири методи обліку запасів:

метод ідентифікації (вітчизняний аналог – метод ідентифікованої вартості);

метод середньої вартості;

метод оцінки запасів за цінами перших закупок (метод ФІФО).

Оцінка запасів є важливою передумовою організації обліку цієї ділянки, адже вона впливає на точність фінансових результатів підприємства.

У США запаси оцінюються за фактичними витратами на їх придбання на момент отримання або використання запасів у процесі виробництва. Оцінка вимірюється чистою сумою грошових платежів, здійснених у минулому або майбутньому при придбанні товарів або ресурсів. Якщо платежі будуть здійснені у майбутньому, то їх суму слід дисконтувати. Витрати ж на доставку цих запасів можуть включатись до собівартості товарно-матеріальних запасів. До вартості матеріальних запасів не включаються зага-

льно виробничі, адміністративні витрати та витрати на їх збут.

У Польщі запаси оцінюються за цінами їх придбання. У випадку ж не можливості виявлення ціни запасів або при їх безоплатній передачі вони оцінюються за цінами на аналогічні або подібні товарно – матеріальні цінності.

У Німеччині, в Люксембурзі та у Франції запаси оцінюються за найменшою величиною – за собівартістю або за ринковою вартістю.

У Португалії та Іспанії запаси оцінюються за ціною їх придбання або витратами на їх виробництво. [5. с. 56].

У Швейцарії та Італії запаси оцінюються за найменшою з двох величин – первісною вартістю (витрати на придбання або виробництво) або чистою вартістю можливої реалізації.

В Україні, згідно П(С)БО 9, запаси при їх надходженні на підприємство оцінюються за собівартістю, яка сплачується згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням суми ввізного мита, непрямих податків, витрат на заготівлю, транспортування запасів та інших витрат, пов'язаних із придбанням запасів та доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До витрат, які не включаються до первісної вартості запасів, належать: недостачі запасів, витрати на збут, відсотки на використання кредитів, адміністративні та інші подібні витрати.

В умовах не стабільності ринку, яка виражається в значних коливаннях цін оцінка запасів за вартістю їх придбання не є об'єктивною. Саме тому зарубіжна практика обліку і звітності виробила достатньо ефективні способи вирішення такої проблеми. Щоб зберегти об'єктивність оцінки запасів в умовах цінової нестабільності, вони оцінюються за правилом найвищої оцінки. Сутність його полягає в тому, що діє принцип обачності (консерватизму), за яким запаси оцінюються і відображаються за найменшою з можливих вартостей – ринковою ціною або собівартістю.

Оскільки з різних причин ринкова ціна запасів може знизитись до їх собівартості, то виникає збиток, який повинен бути відображений в даному періоді списання їх вартості до ринкової ціни.

В системі національних стандартів Великобританії при оцінці запасів до уваги беруть принцип обачності, за яким запаси оцінюються за найменшою з двох величин: первісною вартістю або реалізаційною вартістю. Чиста реалізаційна вартість одиниці запасів – це сума, яку підприємство планує отримати за продаж даної одиниці запасів, за вирахуванням витрат на підготовку даної одиниці запасів до продажу і витрат на продаж.

Польським законодавством з бухгалтерського обліку при оцінці незавершеного виробництва використовуються визначені часові критерії. Якщо виробничий цикл не перевищує 3-х місяців, його можна оцінити або тільки за величиною прямих витрат матеріалів, або всіх прямих виробничих витрат. В окремих випадках, якщо це суттєво не впливає на величину оборотних засобів та фінансових результатів, всі витрати списують не на рахунок «Основне виробництво» , а прямо на рахунок « Прибутки та збитки». Якщо виробничий цикл перевищує три місяці, то величина незавершеного виробництва включає як прямі, так і непрямі витрати.

У Нідерландах собівартість виробництва обчислюється за методом повного покриття витрат і може включати витрати на виплати відсотків за позиковим капіталом.

На Португальських підприємствах продукти допоміжного та побічного виробництва оцінюються за ціною можливої реалізації.

В Українській практиці оцінка залишків незавершеного виробництва здійснюється відповідно до галузевого порядку калькулювання собівартості готової продукції за винятком витрат понесених внаслідок технічного браку, відшкодування зносу спеціального інструменту та витрат на освоєння виробництва нових видів продукції.

Крім широкого вибору методів оцінки запасів передбачено також можливість використання двох систем їх обліку: безперервної та періодичної.

Основна відмінність в бухгалтерському обліку безперервної і періодичної системи запасів полягає у тому, що у відповідності із системою безперервного обліку на рахунку

«Товари» постійно відображаються нові покупки, продаж, та інші операції з товарами.

При ведені системи періодичного обліку запасів дані по цьому рахунку залишаються на первісному рівні до тих пір, поки не буде проведена в кінці звітного періоду інвентаризація готівкових товарних запасів. В результаті рахунки, які використовуються в умовах періодичного обліку, такі як «Придбання товарів», «Повернення і уцінка придбаних товарів».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Враховуючи специфіку країни, національні стандарти обліку побудовані на підставі Міжнародних стандартів, але відповідно до специфіки національної системи виникають розбіжності обліку в Україні та зарубіжних країнах. Порівняння вітчизняного та зарубіжного досвіду обліку виробничих запасів потребує детального та подальшого вивчення.

Список літератури:

1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів /За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 6-те вид., доп. і перероб. – Житомир:ПП “Рута” 2005.–756 с.
2. Веб-сторінка Міністерства економіки України. Поточний стан економіки Великобританії //Веб-ресурс: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/ oglad_economiki/gbi/4407.html.
3. Канцуров О.О. Застосування термінології міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у нормативно-правовій базі України / О.О. Канцуров // Фінанси України. - 2006. - N8. - С. 51-58.
4. М. Р. Лучко, І. Д. Бенько Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 311 с.
5. Financial Stability Report June 2013 | Issue No. 27 // Веб-ресурс: http://www.bankofengland.co.uk /publications/fsr/2013/index.htm

Summary. *It is carried out comparative concepts and norms of definition of stocks in the countries of the world community. Features of the accounting of production stocks according to the international standards of accounting in comparison with national provisions (standards) of accounting in Ukraine and foreign countries are opened. The place of production stocks in the economic growth of the states is defined.*

One of essential articles of assets balance is stocks. From effective use material stocks depends magnitude the income of firm that velocity turn invested capital, therefore their accounting allot large attention.

Stocks for industrial companies - things which await the use moment in manufacturing for the creation of other things and the rendering of services, things, which are in processing with a view of following realization things, which await sale moment. To stocks in different countries belong: raw material and materials ; Imperfect manufacturing; prepared products.

In the conditions of market relations one of main methodological principles of accounting material stocks is valuation. Mistake in the valuation of material stocks on the end of current year in the negative affects the magnitude of net profit as in current , so and following year and whereby on the size of remunerated tax from income. Therefore government bodies especially settle administration by the enterprises of the different methods of valuation.

УДК 338.5:334.73

Найда А.В.
к.е.н., доцент
Одеський державний аграрний університет

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В АГРОХОЛДИНГАХ

Анотація. *Статтю присвячено особливостям трансфертного ціноутворення в агрохолдингах. Обґрунтовано необхідність формування ефективного механізму трансфертного ціноутворення з врахуванням особливостей діяльності. Проаналізовано діючі методи визначення трансфертної ціни та запропоновано класифікацію методів трансфертного ціноутворення в залежності від виду операцій. Досліджено питання державного контролю в сфері трансфертного ціноутворення.*

Ключові слова: *трансфертне ціноутворення, трансфертна ціна, методи трансфертного ціноутворення, агрохолдинг, центр відповідальності.*

Постановка проблеми. Агрохолдинги є ефективними бізнес-проектами з доступом до капіталу, ринків, політичної допомоги та інновацій. Ефективне функціонування агрохолдингів пов'язане зі створенням досить складної та розгалуженої організаційної структури з численними центрами відповідальності, від об'єктивної оцінки діяльності яких залежить прибутковість компанії. За сучасних умов, коли виникає необхідність у знаходженні оптимального варіанту господарської самостійності структурних підрозділів, чіткому визначені доходів та витрат кожного підрозділу підприємства та оцінки його впливу на загальний результат діяльності, проблема дослідження та застосування трансфертного ціноутворення в агрохолдингах набуває все більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання трансфертного ціноутворення зайшли відображення в наукових працях таких зарубіжних науковців: Р. Алборов, К. Друрі, А. Вагенгофера, Г. Кюппера, Д. Пфафа, Дж. Фостера, П. Хорвача, Ч. Хорнгрена. Серед вітчизняних науковців дослідженням проблематики трансфертного ціноутворення займалися П. Атамас, К. Васіліна, Н. Гришко, П. Дзюба, А. Задоя, В. Москаленко, К. Непесов, В. Палій, О. Чумакова та ін. Зокрема трансфертне ціноутворення в агропромисловому виробництві досліджували Т. Бондарєва, Т. Брєжнєва, С. Голов, Л. Мармуль, П. Макаренко, Л. Нападовська, А. Прокопенко, І. Протас, Л. Руденко.

Проте у науковій літературі проблему трансфертного ціноутворення у агропромисловому комплексі висвітлено недостатньо. Саме тому актуальним є дослідження особливостей формування системи та використання методів трансфертного ціноутворення в агрохолдингах.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення проблем та розробка пропозицій щодо удосконалення системи та оптимізації вибору методів трансфертного ціноутворення в агрохолдингах з врахуванням вимог податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу. Інтеграційні процеси у сучасному агропромисловому комплексі України з 2005 року починають набувати масового характеру. Передумовою цього процесу стало підвищення капіталізації агропромислового бізнесу, ріст попиту на продовольчу продукцію на світовому та внутрішньому ринках, залучення іноземних інвестицій, можливості отримання синергетичного ефекту.

Ефективний розвиток агрохолдингів пов'язаний з ефективно організованою системою розподільчих взаємовідносин на основі трансфертних цін. Слід зауважити, що трансфертне ціноутворення обумовлене вимогами податкового законодавства та набуває особливої актуальності в вертикально-інтегрованих агрокомпаніях, в яких трансфертна ціна визначається як певна ціна матеріалів (робіт, послуг), за якою вони передаються одним підрозділом іншому в межах підприємства.

При цьому запровадження трансфертного ціноутворення повинно відбуватись в умовах наявності висококваліфікованих спеціалістів (адміністративно-управлінського апарату), наявності розвиненої системи управлінського обліку, можливості оперативно

регулювати витрати шляхом планування та нормування [1, с. 24].

Поняття трансфертної ціни почало використовуватись на вітчизняних підприємствах у 90-х роках XX століття та ототожнювалось з внутрішньо фірмовими цінами. Слід зазначити, що внутрішньо фірмові ціни, за якими матеріали (роботи, послуги) передаються між підрозділами аграрного підприємства, слід відрізняти від вартості, за якою дане переміщення буде відображено у бухгалтерському обліку. Трансфертна ціна зазвичай включає в себе частку прибутку. В.П. Москаленко вважає, що внутрішнє ціноутворення повинне стати одним із методів побудови ефективного економічного механізму агропромислового об'єднання в умовах ринкової економіки [2**,** с. 302].

Багато науковців визначають трансфертну ціну як умовну, розрахункову ціну на продукцію та послуги одного підрозділу (центру відповідальності), які передаються («продаються») іншому підрозділу (центру відповідальності) одного підприємства [3, 4**].** Як правило, при цьому мають на увазі крупне децентралізоване підприємство, що складається із самостійних підрозділів, які мають статус центрів відповідальності.

Систему трансфертного ціноутворення у агрохолдингах слід розглядати як сукупність наступних елементів: суб'єкти управління, суб'єкти перерозподілу, методи, об'єкти, цілі, підсистема інформаційного та організаційного забезпечення (рис. 1).

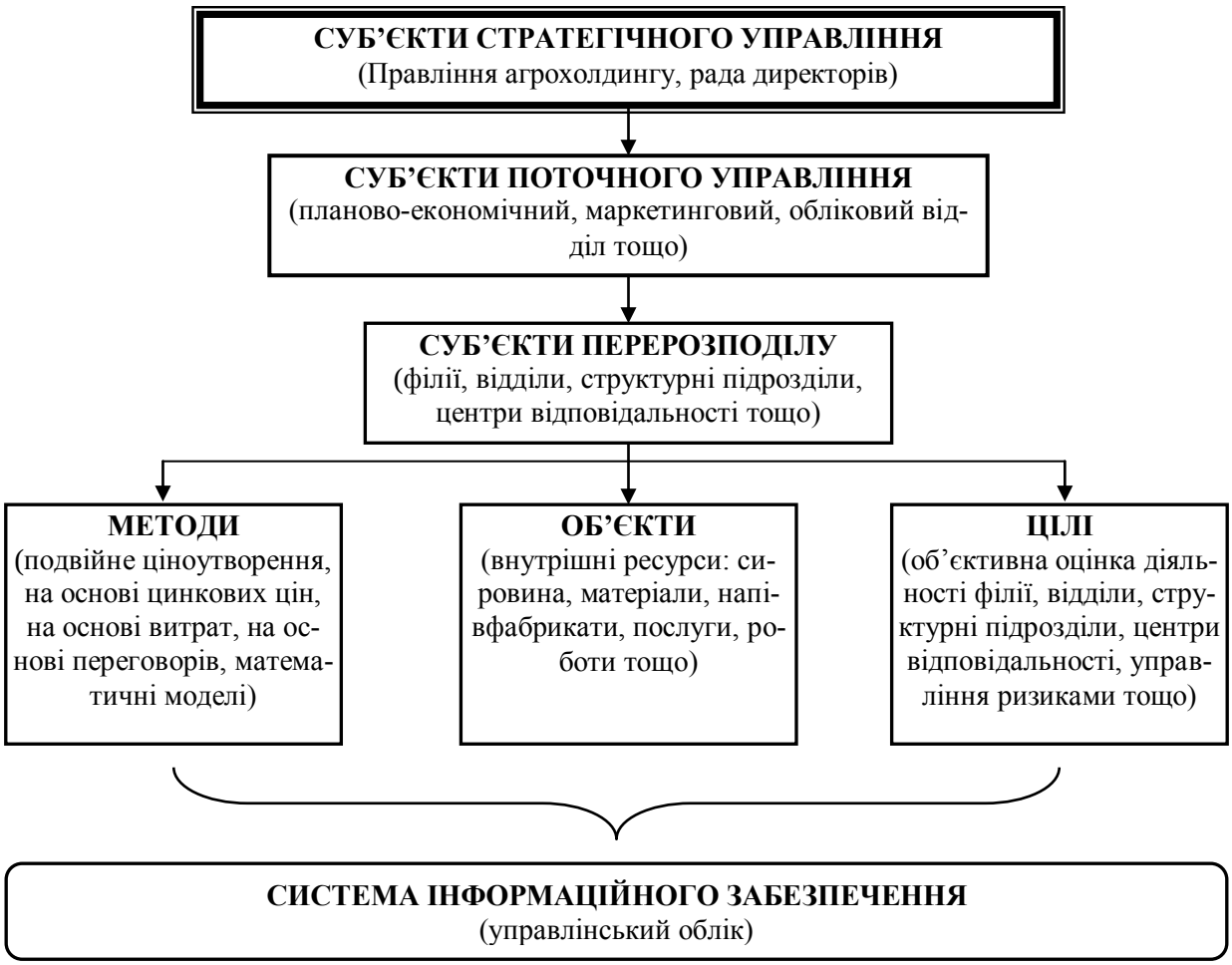


Рис. 1. Система трансфертного ціноутворення аргохолдингу
Джерело: Розроблено автором

Суб'єкти стратегічного управління формують систему трансфертного ціноутворення та визначають особливості функціонування її складових. Як відомо, суб'єкти стратегічного управління представлені правлінням агрохолдингу (радою директорів

тощо), яке приймає рішення щодо формування центрів відповідальності, методики розрахунку трансфертних цін, розподілу бухгалтерських рахунків за центрами відповідальності та ін.

Безпосередню реалізацію впровадження трансфертного ціноутворення для забезпечення відповідного впливу через об'єкти ціноутворення на суб'єкти перерозподілу з метою досягнення цілей системи покладено на суб'єктів поточного управління.

Наступним елементом системи трансфертного ціноутворення є суб'єкти перерозподілу, до яких належать філії, територіально відокремлені безбалансові відділення, цехи, структурні підрозділи, інші центри відповідальності, за операціями яких розраховуються трансфертні ціни. Визначення суб'єктів перерозподілу впливає на цілі системи трансфертного ціноутворення в агрохолдингах.

Слід зазначити, що впровадження комплексної системи трансфертного ціноутворення, яка дозволить об'єктивно оцінювати діяльність центрів відповідальності, потребує проведення відповідної організаційно-методичної роботи. Перелік центрів відповідальності встановлюється у підсистемі інформаційного забезпечення трансфертного ціноутворення та визначається особливостями організації управлінського обліку.

Механізм трансфертних цін – потужний інструмент управління компанією, головною заслугою якого є те, що він повністю поєднує стратегічні й тактичні цілі агрохолдингу і цілі кожного окремо взятого філіалу, підприємства чи підрозділу та скеровує управління ними в єдиному напрямку. На формування ціни впливають різні фактори, основним з яких є особливості виробництва. Продукція, що виробляється агрохолдингами – це сільськогосподарська сировина чи продукти харчування. Внутрішня цінова політика визначається характером відносин між підприємствами агрохолдингу, які визначає материнська компанія [5, с. 24].

В практиці роботи українських агрохолдингів ціни між структурними підрозділами перестали бути вільними, їх замінив внутрішній госпрозрахунок між окремими ланками виробничих комплексів. Головну роль мають вже не ринкові, а адміністративно-керовані, або трансфертні ціни.

Існують різні методи розрахунку трансфертної ціни. Більшість науковців виділяють три основні методи: на базі витрат, на базі ринкової ціни та на договірних умовах [6, 7, 8, 9].

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності трансфертні ціни можуть встановлюватися на основі ринкової вартості, повної собівартості з урахуванням відсотка прибутку від повних витрат, за величиною змінних витрат та відсотка від змінних витрат, за повною або обмеженою собівартістю. Тобто у Міжнародних стандартах закладено різні методи визначення трансфертних цін, які обирає підприємство залежно від конкретних факторів.

Л.В. Нападовська зазначає, що трансфетна ціна може визначатись на базі кошторисних (нормативних) витрат та з використанням змішаних чинників [10, с.594**].**

В агрохолдингах продаж продукції може відбуватись між структурними підрозділами (внутрішньо фірмові операції), на внутрішній ринок та на світовий ринок (зовнішньо фірмові операції). Враховуючи особливості функціонування агрохолдингів та проведений грунтовний аналіз діючих методів визначення трансфертної ціни, запропоновано класифікацію методів в залежності від виду операцій (табл. 1).

Ефективний метод трансфертного ціноутворення має:

мотивувати менеджерів підрозділів приймати ефективні рішення і слугувати їм інформаційною базою для прийняття таких рішень;

надавати об'єктивну інформацію щодо результатів діяльності підрозділів для справедливої оцінки діяльності їх керівників;

не зменшувати автономність у межах встановленої організаційної структури.

При виборі методу трансфертного ціноутворення керівникам потрібно ще й виконувати вимоги українського законодавства. Зокрема, з 1 вересня 2013 року набув чинності Закон України від 07.04.2013 № 408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [11].

Таблиця 1

Класифікація методів трансфертного ціноутворення

№ п.п.	Метод встановлення трансфертної ціни	Сутність методу
Методи розрахунку трансфертних цін при здійсненні внутрішньо фірмових операцій		
1	На базі ринкових цін	Ціна у внутрішньому обігу підприємства встановлюється рівною вартості аналогічної ринкової вартості продукції (послуг)
2	На базі фактичних витрат	В основу формування ціни покладені фактичні затрати. Основним недоліком методу є відсутність мотивації до скорочення затрат
3	На договірних умовах	Трансфертні ціни встановлюються у процесі переговорів. Зазвичай використовується коли відсутній ринок проміжних товарів
4	На базі кошторисних витрат	Трансфертна ціна встановлюється відповідно до нормативних витрат. Доповнює даний метод система нормативів, яка пов'язує результати господарської діяльності з величиною оплати праці управлінського персоналу.
5	З використанням змішаних чинників	Трансфертне ціноутворення відбувається з поєднанням різних методів. Основою є диференційований підхід до структурних підрозділів з метою підвищення їх самостійності
Методи розрахунку трансфертних цін при здійсненні зовнішньо фірмових операцій		
6	Методи традиційних угод	Методи трансфертного ціноутворення на основі ринкових цін та внутрішніх витрат, які адаптовані до умов міжнародної економічної діяльності
7	Методи прибутку від угоди	Використовується у випадках відсутності даних для застосування традиційних методів, ґрунтується на розподілі прибутку або чистої маржі

Джерело: Сформовано автором на основі [5, 6, 7, 8, 9].

Державний контроль трансфертного ціноутворення в агрохолдингах посилюється, оскільки в багатьох випадках суть його полягає у встановленні цін в операціях між компаніями групи – пов'язаними особами. До них відносяться особи, які безпосередньо чи опосередковано можуть впливати на господарську діяльність один одного. Впровадження механізму регулювання трансфертного ціноутворення зумовлено тим, що пов'язані особи можуть встановлювати ціни, які не склалися б за умовами угоди між непов'язаними особами. Це пов'язано з такими податковими мотивами: перенесення прибутку в більш сприятливі юрисдикції з низьким рівнем оподаткування, розподіл податкового навантаження на користь збиткових компаній групи або компаній з пільговим режимом оподаткування. Саме ці мотиви суб'єктів міжнародних економічних відносин стали причиною поширення законодавства у сфері трансфертного ціноутворення [12, с. 94].

Висновки. Трансфертні ціни отримали широке розповсюдження в господарському обороті холдингових структур, в тому числі при обміні товарами і послугами в рамках агропромислових об'єднань. Розвиток виробничої вертикальної кооперації і інтеграції в сільському господарстві зумовив необхідність використання трансфертних цін, оскільки з їх допомогою вирішується проблема рівності економічних умов.

Основною цілю трансфертного ціноутворення є вплив на показники роботи кожного структурного підрозділу, який виконує певні функції в загальному виробничому процесі, сприяти підвищенню прибутковості окремих підрозділів агрохолдингу, що повинно в цілому привести до підвищення прибутку підприємства.

Список літератури:

1. Мармуль Л.О. Особливості формування розподільчих відносин та цін в інтегрованих агропромислових підприємствах / Л.О. Мармуль // Економіка та управління АПК: Збірник наукових праць / Білоцерків. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2011. – Вип.5 (85). – С.24-27.
2. Москаленко В. П. Экономические новации: поиск и внедрение / В.П. Москаленко. – Сумы : Довкілля, 2004. – 369 с.
3. Алборов Р. А. Выбор учетной политики предприятия в 1997 году. Принципы и практические рекомендации / Р. А. Алборов ; изд. 2-е, доп. и перераб. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. –128 с.
4. Управленческий учет / под ред. В. Палия и Р. Вандер Вила. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 480 с.
5. Штангрет А. М. Трансфертне ціноутворення як один із механізмів функціонування транснаціональних корпорацій / А. М. Штангрет, С. Г. Мартинюк, Л. Є. Сухомлин // Наукові записки [Української академії друкарства] . – 2013. – № 3. – С. 22-27.
6. Васіліна К.С. Вдосконалення трансфертного ціноутворення в системі внурішнього економічного механізму підприємства: дис. Канд. екон. наук: 08.06.01 / К.С. Васіліна . – К., 2005. –156 с.
7. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2004. – 704 с.
8. Атамас П.І. Управлінський облік : навч. пос. / П.І. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
9. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерськийучет: управленчиский аспект: пер. С англ./ Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; под. ред. Я.В. Соколовой. –М.:Фининсы и статистика, 2005. –416 с.
10. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручник для вузів / Л.В. Нападовська. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон.ун-т, 2010. – 648 с.
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення: Закон України від 408-18 04.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступ: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/408-18
12. Прокопенко А.В. Особливості трансфертного ціноутворення в Україні / А.В. Прокопенко // // Магістеріум. – 2014. – №56. – С. 94-97.

Summary.*The development of agro-industrial complex is characterized by the processes of globalization and the emergence of vertically integrated structures of agricultural holdings. The effective functioning of agricultural holdings is associated with the creation of fairly complex and extensive organizational structure with multiple responsibility centers whose objective assessment of activity influences the profitability of the company, therefore the study of problems of transfer pricing in agricultural holdings is becoming increasingly important.*

Studies indicate the necessity of forming an effective mechanism to transfer pricing accounting features. The transfer pricing mechanism is a powerful tool for the management of the company, the chief merit of which is that it completely combines strategic and tactical goals and objectives of each individual branch, company or department and directs management in a single direction. The system of transfer pricing in the agricultural holdings should be considered as a combination of the following elements: management subjects, subjects redistribution, methods, objects, goals, subsystem, information and organizational support.

The analysis of current methods for determining transfer prices and characteristics of the organizational structure of agricultural holdings enables the classification of transfer pricing methods depending on the nature of operations. The main purpose of transfer pricing is the impact on the performance of each structural unit, which should in general lead to increase profits.

Keywords: *transfer pricing, transfer price, transfer pricing methods, agricultural holding, center of responsibility.*

УДК 657.2

Садовська І.Б., к.е.н.,
професор кафедри бухгалтерського обліку,
Луцький національний технічний університет

РОЗВИТОК ФУНКЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

Анотація. *В статті розглянуто питання нових підходів до розвитку облікової, контрольної і аналітичної складової механізму інформаційного забезпечення управління. Проаналізовано визначення функцій управлінського обліку вітчизняними і зарубіжними вченими з позиції різних облікових парадигм в умовах інституціональних змін.*

Встановлено дві головних функції управлінського обліку: інформаційну та оцінки діяльності відповідальних осіб. Доведено вагомість для управлінського обліку функції спостереження, виявлення, виміру, реєстрації (документування) господарських фактів і соціально-екологічних явищ.

Ключові слова: *функція, функції управлінського обліку, функції управління, спостереження, вимірювання кількісне, вимірювання якісне, функція науково-пізнавальна*

Постановка проблеми. В умовах зростання впливу глобалізаційних процесів на економіку і управління організаціями посилюється роль управлінського обліку як інформаційного базису. Це викликає потребу в науковому пошуку нових підходів до розвитку облікової, контрольної і аналітичної складової неординарного механізму інформаційного забезпечення управління. Розвиток функцій управлінського обліку слід пов'язувати з його місією і цілями, які задаються інноваційними системами управління і глобалізаційними економічними процесами. Впливовим є також процес інтелектуалізації капіталу, що означає зміни пріоритетів з фізичного на інтелектуальний. Відповідно, економіка знань і всеохоплююча інформатизація суспільства, ставить нові задачі і вимагає перегляду і уточнення змісту функцій управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нові підходи до вдосконалення методології управлінського обліку потребують зміни вектору досліджень розвитку його функцій. Дане питання неодноразово піднімалось у наукових працях вчених: Ф.Ф. Бутинця [2], Б.І. Валуєва [1], С.Ф. Голова [4], Н.О. Гури [5], В.М. Жука [15], Г.Г. Кірейцева [6-10], В. О. Осмятченка [17], Я. В. Соколова [18; 19] та інших.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у формуванні теоретичного базису та обгрунтуванні доцільності розширення функцій управлінського обліку в умовах глобалізації економіки та під впливом інституційної економічної теорії.

Виклад основного метаріалу. Загальна теорія бухгалтерського обліку визначає його сутність через три функції:

1) документальну реєстрацію господарських операцій;

2) обробку інформації (з первинних документів);

3) надання отриманих в результаті обробки узагальнених даних користувачам.

Класичний підхід до визначення функцій бухгалтерського обліку має дещо інше трактування. Зокрема, виділяють функції: інформаційну, контрольну, управлінську. Або, зустрічається інший варіант набору функцій: інформаційна, оціночна, аналітична, контрольна [1; 4 ; 14; 19; 20].

Визначення функції як діяльності покладено в основу нашого дослідження. Оскільки управлінський облік має відмінності від бухгалтерського і фінансового, які відображають фінансову інформацію і регламентовані чинним законодавством, відмінними є окремі його функції.

Функції управлінського обліку доцільно розглядати з позицій трьох взаємопов'язаних аспектів: наукового, практичного і навчально-освітнього. В такому разі безперечно буде досягнута мета і реалізована його головна функція забезпечення інформаційним ресурсом системи управління. Результат залежатиме від синергетичного ефекту поєднання науки, практики і безперерв-

ного навчання суб'єктів управлінського обліку.

Основу наукових досліджень стосовно розвитку функцій обліку закладено у фундаментальній праці Г.Г. Кірейцева, вченого зі світовим ім'ям в галузі теорії бухгалтерського обліку [6]. Дослідження вченого поглиблювались з розвитком глобалізаційних економічних процесів і під впливом положень інституціональної економічної теорії [7-10], поділяючи їх на внутрішні та зовнішні. Головний акцент у працях вченого приділяється розширенню функцій управлінського обліку, через реалізацію яких передбачалось відображення змін, тенденцій, закономірностей поведінки його об'єктів. Цим було підкреслено вагому роль суб'єктів облікової діяльності у вирішенні управлінських задач сучасного менеджменту [7, с. 5].

Зовнішні функції відповідно до його бачення впливають на об'єкти управлінського обліку через механізм управління, в основу якого покладено економічні потреби, інтереси, економічні та правові відносини, котрі постійно розвиваються [7, с. 42]. У працях вченого знаходить місце обгрунтування науково-пізнавальної функції, орієнтованої на пізнання і наукове трактування нових об'єктів управління (інтелектуального капіталу, трансакційних витрат, агентських відносин, знань як активу), визначення кінцевих результатів діяльності в умовах невизначеності та інституціональних обмежень, яка у зв'язку зі змінами в економічних і правових відносинах ускладнюється й потребує високого методологічного рівня всієї системи управлінського обліку. Розвиток нової науково-пізнавальної функції обліку уможливлюється за умови процедурного підходу щодо розкриття взаємозв'язку економічних дій та їхньої сутності, із використанням новітніх інформаційних технологій, статистичних методів, а також застосуванням нової його методології.

Внутрішні функції управлінського обліку полягають у виконанні його робочих прийомів, технічних елемент професійної діяльності працівників облікового і управлінського апарату. До таких функцій, на наш погляд, доцільно віднести: спостереження, вимірювання кількісних параметрів, вимірювання якісних властивостей, оцінювання, реєстрацію економічних фактів, процесів і агентських відносин, визначення результативності, моделювання управлінської і виробничої діяльності.

Бутинець Ф.Ф. визначає склад функцій обліку наступним чином: «…формування інформаційного потоку про кругообіг засобів; виявлення результатів господарської діяльності; регламентацію господарських операцій, що відображаються; контроль за станом майна та його джерел» [2, с. 21].

Гура Н.І. звужує функції обліку, беручи за основу загальноприйняту з методологічної точки зору інформаційну. Зокрема, автор виділяє такі функції: основну – інформаційну (облікову), і як похідні – обліково-аналітичну і обліково-контрольну [3, с. 4].

Вороніна Л.І. виділяє функції обліку в такому форматі: інформаційна, планова, контрольна, аналітична, зворотного зв'язку [5, с. 18]. Ми не погоджуємось з виділенням функції планування. Те, що облік надає інформацію для здійснення процесу планування, не означає що йому притаманна функція планування. В цьому випадку має місце позиція Валуєва Б.І., який визначив інформаційну облікову функцію як фундаментальну, узагальнюючу і сервісну для всіх інших функцій управління – планування, організації, координації, мотивації, контролю. Зробимо уточнення, що таку узагальнюючу функцію реалізовує система управлінського обліку, оскільки не фінансова інформація, яку продукує саме ця система є переважаючою при прийнятті рішень щодо всіх функцій управління (табл. 1).

Ідея введення в наукову площину соціальної функції обліку належить Малюзі Н.М., оскільки за її переконаннями «… розвиток бухгалтерського обліку повинен відбуватися відповідно до суспільних потреб» [13, с. 112]. Механізм реалізації даної функції вже працює в розвинутих країнах світу, що підтверджується широким представленням громадськості соціальних звітів. Слід зауважити, що формати таких звітів не регламентовані урядовими чи професійними організаціями країн, а мають специфічний характер представлення і змістовного наповнення. Перевага надається візуальному наповненню звітів, що робить їх більш доступними для широкого кола зацікавлених осіб.

Таблиця 1

Взаємозв'язок функцій управління і управлінського обліку

Критерій підходу до визначення функції	Функції управління	Функції управлінського обліку *сервісні*	Функції управлінського обліку *основні*
Загальні	*Прийняття управлінських рішень*	Інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень	*Пізнавальна* *Трансформаційна* *Оцінювання персоналу за сферами відповідальності* *Соціальна*
Похідні	*Планування*	Інформаційне забезпечення процесу планування	*Спостереження* *Вимірювання кількісне* *Вимірювання якісне* *Оцінювання* *Реєстрація* *Визначення результативності* *Моделювання*
Похідні	*Організація*	Інформаційне забезпечення процесу організації	*Спостереження* *Вимірювання кількісне* *Вимірювання якісне* *Оцінювання* *Реєстрація* *Визначення результативності* *Моделювання*
Похідні	*Мотивація*	Інформаційне забезпечення процесу мотивації	*Спостереження* *Вимірювання кількісне* *Вимірювання якісне* *Оцінювання* *Реєстрація* *Визначення результативності* *Моделювання*
Похідні	*Регулювання (координація)*	Інформаційне забезпечення процесу Регулювання (координації)	*Спостереження* *Вимірювання кількісне* *Вимірювання якісне* *Оцінювання* *Реєстрація* *Визначення результативності* *Моделювання*
Похідні	*Контроль*	Інформаційне забезпечення процесу контролю	*Спостереження* *Вимірювання кількісне* *Вимірювання якісне* *Оцінювання* *Реєстрація* *Визначення результативності* *Моделювання*

*Джерело: власна розробка

Головну роль при їх формуванні відіграє система управлінського обліку, яка і є джерелом фінансової і не фінансової інформації, опрацьованої під різними кутами зору попиту на таку інформацію, віддаючи пріоритет соціальній спрямованості. Таким чином, очевидною є висока тіснота зв'язку соціальної функції і системи управлінського обліку.

В сучасних наукових виданнях поширені пропозиції вчених стосовно актуальності прогнозної функції управлінського обліку, яка за їхніми обґрунтуваннями ефективно

реалізується завдяки використанню програмних продуктів та інформаційних технологій. Ми частково погоджуємось з такою думкою, але концептуально вважаємо, прогнозування (як і планування, бюджетування) окремою науковою дисципліною, яка має властивий їй предмет і метод. Управлінський облік забезпечує інформаційними даними процеси прогнозування, планування і бюджетування. Але не коректно підмінювати відповідні функції управління і окремі самостійні види діяльності на функції управлінського обліку. В результаті, це може привести до втрати управлінським обліком за вченням Лакатоса «наукового жорсткого ядра» і розпорошення «захисного поясу» [11].

Креативна функція управлінського обліку, яка, на перший погляд, є цікавою для дослідників, також не має достатнього обгрунтування. На наш погляд, креативність, як творчий підхід, має бути властива для всіх суб'єктів економічної і управлінської діяльності. Це не є виокремлений вид діяльності, як, наприклад, спостереження чи вимірювання. Креативністю вимірюється в певній мірі інтелект суб'єкта, задіяного в управлінському, чи то в обліковому, чи в будь-якому іншому процесі. Може бути креативний підхід до вирішення окремих питань в прийнятті рішень, узагальненні інформації для управлінських звітів, в процесі реалізації будь-яких функцій управління і управлінського обліку. Але креативність не є функцією обліку, і управлінського зокрема.

Частково вченими пропонується виділити оптимізаційну функцію управлінського обліку. Тобто, акцентується увага на виборі самого оптимального варіанту із запропонованих управлінським обліком управлінських рішень. Ми не погоджуємось з таким твердженням з огляду на те, що вибір рішення – це завдання системи управління, а не обліку. Оптимізація, як процес, присутній при реалізації всіх окремо взятих функцій управління і функцій управлінського обліку. Наприклад, реалізовуючи функцію реєстрації економічних фактів, суб'єкт-виконавець оптимізує реєстраційні процедури, зменшуючи витрати на процес реєстрації і покращуючи якість і швидкість отримання реєстраційного продукту.

Функція моделювання запропонована Г.Г. Кірейцевим ще в 90-х роках [6, с. 70]. Його позицію підтримують інші вчені [15; 16; 18; 19], зокрема, стверджується, що «…питання моделювання інформаційних процесів є одним з ключових… і завжди піднімається при викладенні теоретичних основ джерел інформації та інформаційних процесів" [16 , с. 30]. Поряд з функцією моделювання розглядають евристичну. Евристична функція та моделювання притаманні тільки людині і відрізняють її від штучних інтелектуальних (мислячих) систем. В даний час до сфери людської діяльності відносять: постановку задачі; вибір методів її рішень і побудова (розробка) моделей і алгоритмів, висування гіпотез і припущень; осмислення результатів і прийняття рішень. Варто відзначити, що важливою особливістю саме людської діяльності є наявність у ній елемента випадковості: незрозумілі вчинки і непередбачені рішення часто лежать в основі оригінальних і несподіваних ідей. Однак з розвитком обчислювальної техніки виконання все більшого числа функцій беруть на себе автоматичні системи, при цьому виконуючи роботу швидше і ефективніше людини. Завдання людини як homo sapiens, насамперед, вдосконалюватися в евристичних процедурах, а не у виконанні алгоритмізованих операцій.

Функція правового захисту суб'єктів господарювання проявляється в контексті реалізації функції первинного спостереження, вимірювання і реєстрації фактів економічної діяльності. Управлінський облік повинен спиратися на широку законодавчу базу, яка регулює діяльність підприємства. Крім того, важливим фактором є перевірка на законність проведених господарських операцій. Процедурою для такої перевірки є санкціонування призначеними обліковими працівниками первинних бухгалтерських документів. Правова регламентація розглядається не тільки як допоміжна функція, а і як принцип управління для запобігання корупції, шахрайству і зловживанням посадовими матеріально-відповідальними особами. Таким чином, функція правового захисту є передумовою ефективності економічної безпеки підприємства і зміцнення його економічного потенціалу.

Висновки. Управлінський облік - це галузь знань і сфера діяльності, пов'язана з формуванням і використанням економічної інформації для управління усередині господарюючого суб'єкта. Його мета полягає в тому, щоб допомогти керівникам (менеджерам) в ухваленні економічно обґрунтованих рішень. Важливу роль у дієздатності і ефективності управлінського обліку відіграють його функції.

Доцільно розглядати відокремлено функції управлінського обліку як науки, практичної і навчально-освітньої діяльності. Найбільш прийнятними є наступні класифікації функцій: основні і похідні; внутрішні і зовнішні; впливові і нейтральні.

Встановлено дві головних функції управлінського обліку: інформаційну та оцінки діяльності відповідальних осіб. Основною є функція забезпечення інформацією системи управління в розрізі відокремлених функцій цієї системи: планування, організації, регулювання, мотивації, контролю.

До внутрішніх функцій доцільно віднести: спостереження, вимірювання кількісних параметрів, вимірювання якісних властивостей, оцінювання, реєстрацію економічних фактів, процесів і агентських відносин, визначення результативності, моделювання.

Перспективи подальших досліджень і вирішення проблем розвитку функцій управлінського обліку в умовах інституційних змін полягають у створенні фундаментальної основи формування ефективної інформаційної системи, що зможе забезпечити конкурентоздатність суб'єктів господарювання на українському і на міжнародному ринку.

Список літератури:

1. Аджан К.Я. Основы бухгалтерского учета: пособие / К.Я. Аджан. – М.: Статистика, 1977. – 184 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 100 с.
3. Воронина Л.И. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / Л.И. Воронина. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К: МІМ; Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
5. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: підручник / Н.О. Гура. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 392 с.
6. Кирейцев Г.Г. Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством. – Киев : Изд-во УСХА, 1992. – 240 с.
7. Кірейцев Г.Г Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: монографія / Г.Г. Кірейцев. - Житомир: ЖДТУ, 2007. - 236 с.
8. Кірейцев Г. Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України / Г. Г. Кірейцев // Зб. наук. праць ; за ред. М. І. Бахмата. – Кам'янець-Подільський, 2009. – С. 22-29.
9. Кірейцев Г.Г. Напрями розвитку галузевого обліку в сільському господарстві України / Г.Г. Кірейцев // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2012. – Вип. 169, Ч. 2. – Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – С. 9–17.
10. Кірейцев Г.Г. Теоретичні аспекти формування обліково−аналітичного механізму менеджменту / Г.Г. Кірейцев, О.Д. Гудзинський, Т.М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. − 2008. − №1. − С. 11−15.
11. Лакатос И. Избранные произведения по философии и методологии науки. Перевод с английского И.Н. Веселовского, А.Л. Никифорова, В.Н. Поруса. – М.: Академический Проект; Трикста, 2008. — 475 с.
12. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія і методологія, перспективи розвитку: [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
13. Малюга Н. М. Концепція розвитку бухгал- терського обліку в Україні: теоретико-методоло- гічні основи: дис. …доктора економ. наук: 08.06.04 / Н. М. Малюга – Житомир, 2006. – 397 с.
14. Малышев И.В. Теория бухгалтерского учета: Учеб. пособие для с.-х. вузов / И.В. Малышев. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 263 с.
15. Наукові праці В.М. Жука [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/content/category/11/71/92/.
16. Николайчук Я. М. Теорія джерел інфор- мації : монографія / Я. М. Николайчук – Тернопіль : ТзОВ "Терно-граф", 2010. – 536 с.
17. Осмятченко В. О. Функції бухгалтерського обліку в умовах застосування інформаційних технологій / В. О. Осмятченко // Вісник ЖДТУ. – № 2 (52). – 2010. – С.163–166.
18. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов./ Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
19. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
20. Хендриксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

Summary

The question of new approaches to development of accounting, control and analytical component of information security mechanism in management is investigated in the article. Classical approaches to determine the functions of management accounting by domestic and foreign scholars from point of view of various accounting paradigms in terms of institutional change are analysed.

The essence of category "function" is substantiated. Opportunities to use function for management accounting as an abstract category, process, technology, organization, and management functions directly are established.

Two major functions of management accounting are estblished: informational and evaluation of activity of responsible persons. The main function is the provision of management system in the context of separate functions of these system by information: planning, organization, management, motivation, control.

The importance of surveillance, detection, measurement, recording (documentation) economic facts and social and environmental effects are proved for management accounting functions. Content of internal and external functions related with the operations of the company are grounded. The limits of basic and derivative functions of management accounting are outlined. Their impact on information security management is proved.

Prospects for further research in this direction is to solve the problem of increasing of management accounting efficiency in business management and for sustainable economic development.

Key words: *function, functions of management accounting, management functions, monitoring, quantitative measuring, qualitative measurement, science and cognitive function.*

УДК 657. 2

Сорока Л.С.
здобувач кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет

РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. *В статті розглянуто питання становлення і розвитку екологічного обліку в сільськогосподарських підприємствах. Доведено взаємозалежність розвитку екологічного обліку і стійкості економічної безпеки на локальному рівні. Обґрунтовано основні чинники і перешкоди формування ефективної системи екологічного обліку, запропоновано шляхи вирішення окреслених питань.*

Ключові слова*:екологічний облік, екологічна діяльність, універсальний облік, економічна безпека*

Постановка проблеми. Економічна безпека підприємства залежить від впливу зовнішнього середовища. При формуванні стратегії розвитку підприємства і політики економічної безпеки, доцільно вивчати і враховувати світові тенденції соціально-економічних змін. Концепція стійкого розвитку включає наступні складові: екологічну, економічну і соціальну. Сутність економічної складової полягає у забезпеченні стійкого використання природного капіталу в двох аспектах: 1) при незмінній величині природного капіталу і зростанні чисельності населення; 2) при зростаючій або стабільній величині природного капіталу на душу населення. Бухгалтерський облік забезпечує формування інформації про природний капітал суспільства та результати діяльності господарюючого суб'єкта. В бухгалтерському обліку фіксуються господарські операції підприємства, що здійснюються з використанням природних ресурсів або призводять до екологічних наслідків. Опрацьована в процесі обліку інформація використовується в обрахунку аналітичних показників для прийняття управлінських рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами.

Соціальна складова спрямована на забезпечення стабільності соціальних і культурних систем через справедливий розподіл благ не тільки всередині одного покоління, а й між поколіннями. Роль бухгалтерського обліку у реалізації соціальної складової полягає в інформаційному забезпеченні прийняття рішень щодо справедливого розподілу відповідних благ.

Екологічна складова покликана забезпечити цілісність екосистем через збереження їх здібностей до самовідновлення. Інформаційним джерелом щодо кількості та якості природних систем на мікроекономічному рівні призвані слугувати дані бухгалтерського екологічного обліку.

Важливим інструментом забезпечення стійкого розвитку є оцінка екологічних наслідків. Тобто, для зменшення негативного впливу людини на довкілля необхідно, в першу чергу, виміряти (відобразити в бухгалтерському обліку) зазначений вплив. В дослідженнях, проведених в західних країнах, робляться спроби залучення бухгалтерського обліку до реалізації концепції стійкого розвитку. «Глобальне сприйняття ідеї сталого розвитку, – зазначають П.І. Гайдуцький і В.М. Жук [5, с. 74], – є неформальною інституційною основою майбутніх універсальних моделей розвитку людства, в т.ч. і побудови універсального бухгалтерського обліку». Під універсальним автор розуміє синергійне поєднання трьох видів обліку: управлінського, екологічного і соціального. Розвиток кожного з них сприятиме зміцненню стійкості економічної безпеки на локальному і глобальному рівнях.

Окреслене вище підкреслює актуальність дослідження питань розвитку екологічного обліку в контексті економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку теорії екологічного обліку пов'язані з формуванням термінологічного апарату і особливостями трактування різними групами користувачів нових понять. Сьогодні немає однозначного визначення терміну «екологічний облік». Тим бі-

льше, не достатньо розроблена концепція екологічного обліку в контексті економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Слід відзначити, що питання екологічного управління, екологізації економіки, екологічної культури, сутності, призначення і організації екологічного обліку в своїх наукових працях висвітлюють наступні вчені: О. Бондар [1], О. Валуйський [2], О.В. Вороновська [4], П.І. Гайдуцький [5], В.А. Голян [6], В.М. Жук [8], І.В. Замула [10; 11], С. Літвак [13], П.М. Майданевич [14], Н.М. Малюга [15; 16], Л.М. Пелиньо [17], К.В. Стецюк [18], В.А. Фостолович [19], М.А Хвесик [20], В.Я. Шевчук [21] та інші.

Постановка завдання. Ціллю статті є висвітлення питань становлення і розвитку екологічного обліку в контексті економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукової літератури показав, що не існує однозначного тлумачення поняття екологічного обліку. Наприклад, в своїх наукових працях поняттям «екологічний облік» оперують О. Вороновська [4], Н.А. Василевська, А.А. Левченко, П.М. Майданевич [14], Л.М. Пелиньо [17], І.В. Бешуля, М.Ф. Бичков, А. Ляпіна, Л.І. Максимів, Т.А. Кірсанова, Є.В. Кірсанова, «облік природоохоронної діяльності» – О. Петрик, В.А. Терехова, «облік охорони навколишнього середовища» – О.Д. Токбаєва, «бухгалтерський облік екологічної діяльності» – І.В. Замула [10], Н.М. Малюга [15], В.М. Жук [5], П.І. Гайдуцький [5] та інші. У працях І.В. Замули, Ю.О. Івахів, Н.М. Малюги, Л.М. Пелиньо, Т.А. Кірсано-вої [10; 11; 15; 17], наведено визначення екологічного обліку як системи виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень.

З нашої точки зору, екологічний облік – це спеціально створена підсистема бухгалтерського обліку, на яку покладені функції збору, обробки та узагальнення інформації про екологічну діяльність підприємства в контексті економічної безпеки та в умовах стійкого розвитку суспільства.

За періодизацією розвитку людства, запропонованою В.Я. Шевчуком [21, с. 12-14], прослідковується наближення суспільства до усвідомлення необхідності формування економічної думки з урахуванням екологічних факторів (табл. 1). Це дає можливість обґрунтувати необхідність бухгалтерського спостереження екологічних факторів.

Рушійною силою на всіх етапах розвитку є інстинкт продовження життя, на цьому й будуються основні пріоритети. Для найбільш раннього (традиційного) суспільства особливість взаємозв'язку людини з природою проявлялась в тому, що людина лише користувалася природними ресурсами, не виробляючи матеріальних благ. На цьому етапі домінувало питання забезпечення продуктами харчування з віддаленістю від проблем природокористування, адже загроза обмеженості ресурсів не вбачалася [13, с. 44-45]. На етапі перехідного суспільства бездефіцитність природних благ зумовила їх нульову мінову вартість. Це, в свою чергу, виключило потребу в обліку природних ресурсів.

На початку XX століття під впливом економічної теорії, бухгалтерський облік був відстороненим від питань збереження довкілля. Облікова інформація створювала загрозу процесу становлення індустріального суспільства. Політика індустріалізації призвела до значного зростання кількості підприємств важкої промисловості, що збільшило навантаження на природне середовище.

Виснаження природних ресурсів призвело до їх дефіциту. На цьому етапі виникла проблема неможливості ринкового регулювання впливу підприємств на природне середовище [7, с. 9]. Під дією процесів глобалізації, на початку 80-х років XX століття, світова громадськість відчула необхідність розпочати роботу над основними положеннями екологічного обліку. У 1991 р. Міжурядовою робочою групою експертів розроблено перші рекомендації для бухгалтерів з розкриття інформації про вплив господарської діяльності підприємства на довкілля, а у 1998 р. – з відображення екологічної діяльності в бухгалтерському обліку [9, с. 213].

Таблиця 1

Характеристика епох розвитку суспільства в розрізі його екологічної орієнтації

Епоха	Соціальна характеристика Епохи	Наявність екологічного обліку
1. Традиційне суспільство	Охорона природи та середовища проживання ігнорується, тенденція до максимального демографічного росту, який обмежено дефіцитом їжі та хворобами. Домінанта прогодування	Відсутність обліку будь-яких екологічних факторів діяльності
2. Перехідне суспільство	Декларується охорона природи і середовища проживання, але здійснюється частково. Максимальне демографічне зростання, яке підтримується соціально-економічними механізмами та медициною. Домінанта економіки	Виникнення обліку природних ресурсів та, відповідно, проблем щодо їх оцінки
3. Постіндустріальне суспільство	Охорона природи і середовища проживання з технологічними та економічними обмеженнями. Стимулювання демографічного зростання декларується, але не здійснюється (в розвинутих країнах здійснюється автоматично). Домінанта економіки з екологічними обмеженнями	Розробка основних положень екологічного обліку
4. Інформаційне суспільство	Пріоритет охорони природи і середовища проживання. Демографічні процеси підпорядковані меті підвищення якості життя людини. Домінанта виживання	Формування системи екологічного обліку

* Джерело: розроблено на основі [21]

На даному етапі розвитку суспільства виникла необхідність справедливого (економічно виміряного та підтвердженого обліком) перерозподілу природних ресурсів і контролю за їх використанням [5, с. 72]. Втрата важковідновних і невідновних у процесі праці природних ресурсів, все більше спонукають до переосмислення традиційних підходів до їх використання. З'явилися нові об'єкти бухгалтерського обліку. За умови ігнорування об'єктів, пов'язаних з екологічною діяльністю, відсутністю відповідної методології, облікова інформація не відображає реальний стан підприємства, а бухгалтерський облік не виконує свої завдання [4, с. 198].

Для детальної характеристики об'єктів екологічного обліку, визначено наступні його складові: синтетичний і аналітичний облік витрат на природоохоронну діяльність; облік активів, які використовуються у цілях охорони навколишнього середовища; облік усіх інших активів, які впливають на стан довкілля; облік доходів від раціонального використання ресурсів та позитивного ефекту від впливу на довкілля; збір інформації та складання звітів про екологічну діяльність; вимір та облік у натуральних і вартісних вимірниках стану екосистем, у межах яких здійснюється виробнича діяльність підприємства; облік екологічного податку, рентні платежі за видобуток і транспортування нафти і природного газу, плати за землю і користування надрами, а також зборів за спеціальне використання води і лісових ресурсів.

У своїх працях вчені-обліковці виділяють такі об'єкти обліку: екологічні витрати; екологічні засоби (активи); екологічні зобов'язання; екологічний ефект; екологічні господарські операції; природні ресурси і права на їх використання. Для систематизації результатів дослідження виділено три групи об'єктів екологічного обліку: активи (природно-ресурсний потенціал, генетично модифіковані організми, відходи виробниц-

тва, активи природоохоронного призначення), пасиви (екологічні зобов'язання) та процеси (екологічні доходи, екологічні витрати та фінансові результати від екологічної діяльності суб'єкта господарювання). Для відображення в бухгалтерському обліку зазначених специфічних об'єктів, необхідно розробити і законодавчо встановити відповідну методику їх обліку та формування фінансової звітності.

Запит локального менеджменту на інформацію, пов'язану з екологічною діяльністю або ж екологічними наслідками, може бути зумовлений різними причинами: причини-умови (кризи, катастрофи тощо); економічні причини (нестача ресурсів, кризи тощо); ринкові причини (попит на екологічно чисту продукцію); розвиток людської свідомості (відчуття причетності до загального еволюційного процесу, відчуття цілісності з природою). Перші два види причин впливають на власника капіталу, змушуючи його враховувати природні умови функціонування підприємства через що породжується об'єктивна необхідність у екологічній інформації, яку може забезпечити система бухгалтерського обліку. Вплив інституційних запитів відбувається через дію формальних (система нормативного регулювання) та неформальних (традиції, культура ведення бізнесу) інституцій на систему бухгалтерського обліку та проявляються у формі управлінських запитів [8, с. 20].

Формування запиту власником капіталу під впливом причини пов'язаної з розвитком свідомості здійснюється на підґрунті людського ставлення до природи. Ця проблема ширша, аніж виключно проблема споживання ресурсів. Це проблема менталітету, мислення, психології, культури.

Процес використання методів бухгалтерського обліку, спрямований на формування бухгалтерської інформації, має включати ціннісні орієнтації, що є складовими екологічної свідомості. Це дозволить розширити знання про бухгалтерський облік, а також фактори, які впливають на його розвиток, збагативши тим самим теорію бухгалтерського обліку.

Зв'язок проблем економічних з екологічними слід розглядати в контексті зв'язку «людина-середовище». Такий підхід обумовлений існуванням постійного безперервного обміну людини з довкіллям. Людина повинна розглядатися як відкрита система. Споживання ресурсів і продукування є невід'ємними частинами людської поведінки, в тому числі, що стосується суспільно-економічних відносин. Зазначені складові формують мотиваційну основу людської поведінки [18, с.23].

Реалізувати такий підхід вдалося В. Вернадському. В першу чергу, це стосується розкриття проблеми споживання. Він розглядає життя людини як складову космічного процесу у нерозривному зв'язку з навколишнім середовищем, яке він називає біосферою [3, с. 37]. Варто зазначити, що розвиток біосфери В. Вернадський пов'язує з діяльністю людини. При цьому виняткове значення, на думку вченого, має інформація. «Під впливом наукової думки і людської праці біосфера переходить в новий стан – в ноосферу…» [3, с. 252]. «Створення ноосфери з біосфери є явище природне, більш глибоке і потужніше в своїй основі, ніж людська історія. Воно потребує сприйняття людства як єдиного цілого. Це його обов'язкова передумова» [3, с. 261]. Такі висновки є надзвичайно важливими для характеристики ролі та значення бухгалтерського обліку, зокрема, обліку екологічної діяльності. Функціональний статус бухгалтерського обліку як науки та практичної діяльності відкриває перед ним широкі перспективи, пов'язані з гносеологічним змістом бухгалтерської інформації в умовах стійкого розвитку економіки.

Інформація, сформована в системі бухгалтерського обліку, що стосується екологічної діяльності підприємства або ж екологічних наслідків його функціонування, є основою для інформаційної революції. Такий інформаційний прорив необхідний власнику капіталу у діяльності зі збереження стану довкілля, і, відповідно, для власної безпеки.

Екологічний облік в контексті економічної безпеки підприємства повинен формувати інформацію про: наявність природних ресурсів (у кількісному та вартісному вимірниках), ступінь розробки та екологічний стан (якість) природних ресурсів; наявність впливів (позитивних і негативних) суб'єкта

господарювання на природне довкілля; здійснювані заходи суб'єктом господарювання щодо охорони середовища, а також їх ефективність.

Необхідність бухгалтерського відображення екологічної діяльності зумовлена підвищенням уваги з боку держави та суспільства до процесів впливу підприємства на природне середовище.

Причини необхідності ведення екологічного обліку: потреба у точному і відокремленому відображенні операцій з природоохоронної діяльності; зацікавленість кредиторів та інвесторів в отриманні достовірної інформації про екологічну діяльність і екологічну безпеку; можливість підприємства здобути переваги на ринку, реалізуючи екологічно чисту продукцію; досягнення збалансованого розвитку та високого рівня економічної безпеки.

Проблема розвитку екологічного обліку проявляється через ряд перешкод: екстенсивний шлях розвитку національного господарства; відсутність ефективних природоохоронних програм та законодавчого закріплення екологічного обліку; виділення окремих груп витрат, доходів, обладнання – додаткове навантаження у роботі бухгалтерів, яке не є обов'язковим і рідко застосовується на практиці; відсутність конкретних рекомендацій щодо ведення екологічного обліку; відсутність вимог обов'язкового подання екологічної звітності.

Є дві основні передумови розвитку екологічного обліку: 1) витрати ресурсів в процесі цілеспрямованого впливу на природне середовище (фінансових, матеріальних, енергетичних, інформаційних), які необхідно відображати в обліку; 2) втрати ресурсів внаслідок впливу природного середовища на сучасне виробництво: при цьому виникає потреба у виявленні тенденцій такого впливу з метою передбачення, прогнозування величини їх негативного впливу, оцінки ризиків і формування заходів економічної безпеки на локальному рівні.

Щоб контролювати процес взаємного впливу природи і людини, необхідно володіти інформацією, яку може забезпечити бухгалтерський облік. Отже, з прийняттям концепції стійкого розвитку, та для формування внутрішнього механізму економічної безпеки, кожне підприємство зобов'язане зробити внесок у її реалізацію.

У першу чергу необхідно врегулювати облік природно-ресурсного потенціалу. Окрім внесення змін у діючі нормативні акти, бажано затвердити нове положення (стандарт) бухгалтерського обліку про облік придбання, оренди і охорони земельних, водних, лісових ресурсів, атмосферного повітря (точніше – права на його забруднення), надр, територій видобутку корисних копалин та біологічного різноманіття, адже вони на сьогоднішній день вважаються власністю народу України і не знаходять належного відображення в обліку. Відповідно, їх втрата, виснаження у результаті господарської діяльності не відображається в обліку. Це свідчить про неадекватність обліку природних ресурсів на макрорівні, що автоматично актуалізує проблему необхідності удосконалення відображення зазначених ресурсів у системі національних рахунків, а, відповідно, і розробки методології облікового відображення природних ресурсів на мікрорівні.

Природно-ресурсний потенціал запропоновано включити до об'єктів екологічного обліку, а саме екологічних активів. Складові природно-ресурсного потенціалу та господарські операції, які можуть з ними здійснюватися перераховано на рис. 2.

Земельні, водні та лісові ресурси, надра і території видобування корисних копалин, а також біологічне різноманіття в бухгалтерському обліку відображаються у розрізі таких господарських операцій: 1) наявність і рух складових природно-ресурсного потенціалу (якщо вони є власністю цього суб'єкта); 2) операції з оренди складових природно-ресурсного потенціалу; 3) операції з охорони природно-ресурсного потенціалу: діяльність підприємства щодо запобігання забрудненню; вплив діяльності підприємства на складові природно-ресурсного потенціалу; діяльність підприємства з усунення наслідків негативного впливу на природно-ресурсного потенціалу.

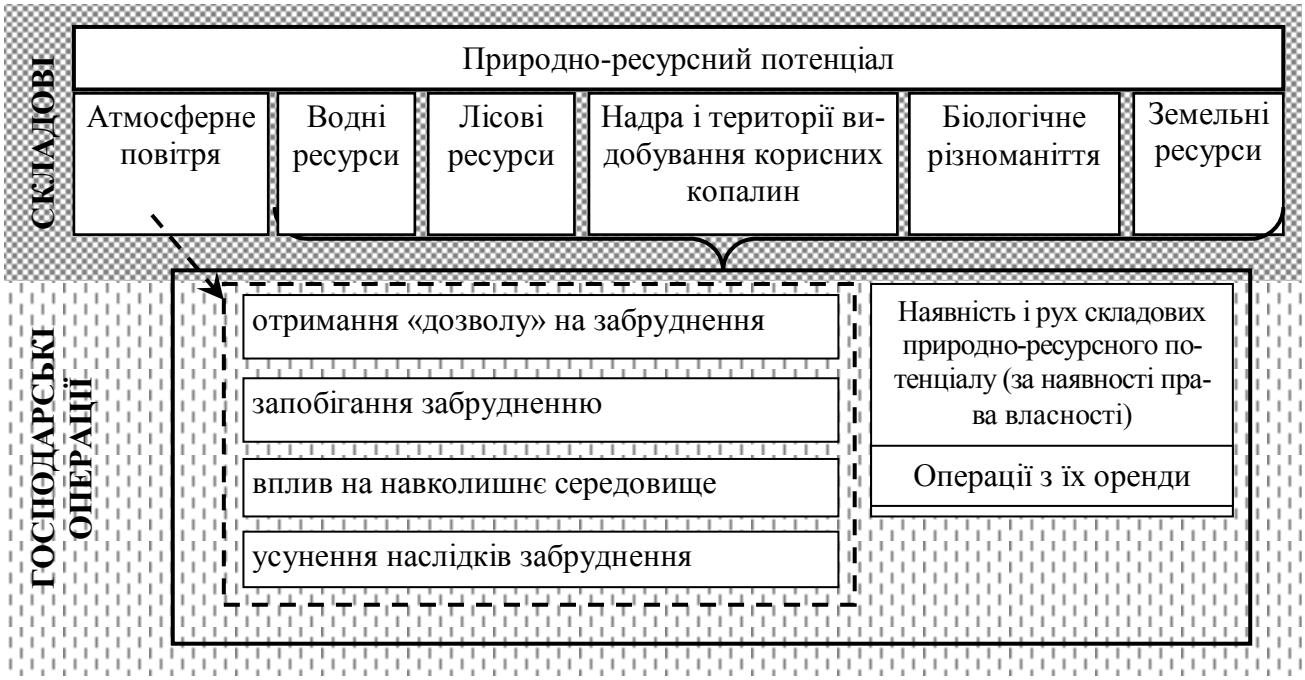


Рис. 2. Складові природно-ресурсного потенціалу, що підлягають відображенню в системі бухгалтерського обліку

*Джерело: власна розробка

Атмосферне повітря відрізняється від інших природних ресурсів відсутністю власника, тому в бухгалтерському обліку може бути відображене лише в частині операцій з охорони складових природно-ресурсного потенціалу, як показано на рисунку. За умови застосування наведеного поділу операцій підприємства зможуть посилити контроль за впливом своєї діяльності на природні ресурси.

Господарюючі суб'єкти мають право лише на користування природними ресурсами, проте, знищуючи їх та привласнюючи створений продукт, здійснюється розпорядження об'єктами національного багатства. При цьому обліковуються лише кошти, оплачені за надане право на використання. Виконання економічних функцій перетворює природні ресурси на активи, які потребують визнання та оцінки.

Висновки. Відображення в бухгалтерському обліку підприємства операцій, пов'язаних з його екологічною діяльністю, дозволить формувати інформацію про екологічне управління підприємством і оприлюднювати її з метою інформування громадськості про результати такої діяльності, що є одним з факторів формування ділового іміджу та сприяє зміцненню економічної безпеки на локальному та глобальному рівнях.

Відсутність системи інформування, якою може бути бухгалтерський облік, є перепоною у розвитку досліджень у сфері економіки та екології. Отже, першочерговим завданням є формування достовірної та своєчасної інформації в бухгалтерському обліку про еколого-економічні процеси з метою можливості подальших досліджень у сфері впровадження концепції стійкого розвитку економіки країни.

Список літератури:

1. Бондар О. Екологічний аудит: світовий досвід і вітчизняні реалії / О.Бондар, Г. Білявський, Ю. Саталкін, М. Пилипчук // Вісник НАН України. – 2011. – №4. – С. 42-51.
2. Валуйський О. Екологічний виклик сучасному глобальному світу в філософському вимірі / О. Валуйський // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №3. – С. 67-77.
3. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера / В.И. Вернадский: [предисловие Р.К. Баландина]. – М.: Айрисс-Пресс, 2004. – 576 с.
4. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку / Олена Вороновська // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2 (31). – С. 195-200.

5. Гайдуцький П.І. Роль бухгалтерського обліку в попередженні економічних криз / П.І. Гайдуцький, В.М. Жук // Економіка України. – 2012. – №12. – С. 72-82.
6. Голян В.А. Фіскальне регулювання природокористування: теоретико-методологічні засади врахування територіальних відмінностей рівня ресурсно-екологічної спрямованості податкових надходжень / В.А. Голян, В.М. Бардась // Економіка та держава: економічні науки. – 2011. – №10. – С. 18-23.
7. Драган І.В. Формування регіональної системи управління природокористуванням на інноваційній основі / І.В. Драган // Екологічний вісник. – 2012. – №1. – С. 9-10.
8. Жук В.М. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві / В.М. Жук // Агроекологічний журнал. – 2012. - №2. – С. 18-23.
9. Жук П.В. Регіональні природно-техногенні загрози в системі національної безпеки / П.В. Жук, Ю.І. Соха / Регіональна економіка. – 2011. – №4. – С. 210-216.
10. Замула І.В. Аналітична модель бухгалтерського обліку екологічної діяльності / І.В. Замула, М.М. Шигун // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. - № 59. – С. 337-343.
11. Замула І.В. Економ-теоретичні передумови бухгалтерського обліку екологічної діяльності підприємства / І.В. Замула // Економіка: реалії часу. – 2012. – №2 (3). – С. 147-152.
12. Збарський В., Збарська А. Екологічні процеси в аграрному секторі економіки України / В. Збарський, А. Збарська // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2011. – №10 (283). – С. 32-34.
13. Літвак С. Реформування екологічного оподаткування та розробка місцевих екологічних програм – шлях до збереження навколишнього природного середовища / С. Літвак, А. Павлова // Економіст. – 2012. – №6. – С. 44-45.
14. Майданевич П.М. Роль обліку і звітності у сучасному екологічному управлінні / П.М. Майданевич // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №2. – С. 48-52.
15. Малюга Н. Екологічні витрати: класифікація та бухгалтерське відображення / Малюга Н., Замула І. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №5. – С. 35-41.
16. Малюга Н. Методологічні засади обліку складових природно-ресурсного потенціалу: історико-правові передумови / Малюга Н., Замула І. // Вісник економічної науки України. – 2011. – №2 (20). – С. 112-117.
17. Пелиньо Л.М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення в сфері охорони довкілля / Л.М. Пелиньо // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 70-75.
18. Стецюк К.В. Ресурсний підхід до процесу формування екологічної культури / К.В. Стецюк // Екологічний вісник. – 2011. – №5. – С. 23-25.
19. Фостолович В.А. Екологічний облік як елемент інноваційного підходу еколого-економічної системи управління сільськогосподарських підприємств / В.А. Фостолович, М.В. Агапова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 140-144.
20. Хвесик М.А. Екологізація економіки як пріоритетний інструмент сталого розвитку / М.А. Хвесик // Екологічний вісник. – 2010. – №6. – С. 26-32.
21. Шевчук В.Я. Екологічне управління: Підручник / Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Білявський Г.О. та ін. – К.: Либідь, 2004. – 432 с.

Summary

The economic security of the enterprise depends on the influence of the external environment. The information source for assessing the impact of the environment is environmental accounting.

The question of the formation and development of environmental accounting is investigated in the article. The interdependence of environmental accounting and sustainability of economic security at the local level is proved.

For detailed specifications of objects of environmental accounting its following components are defined: cost accounting for environmental protection; accounting of assets used for the purposes of environmental protection and that influence on the environment; accounting of revenues from the rational use of resources and benefits of environmental impact; gathering of information and preparing reports on environmental activities; accounting of the environmental tax, royalties for the extraction and transportation of oil and natural gas, payments for land and subsoil use, as well as fees for special use of water and forest resources.

Three groups of objects of environmental accounting are determined: assets (natural resource potential, genetically modified organisms, wastes of production, assets environmental protection purpose), liabilities (environmental liabilities) and processes (environmental revenues, environmental costs and income).

Main factors and obstacles of formation of an effective system of environmental accounting are substantiated. The basic reasons for the need to conduct environmental accounting and problems of development are detected, The problems are manifested through a series of obstacles: extensive way of development of the national economy; lack of effective conservation programs and the law on environmental accounting; lack of environmental accounting methodology; absence of requirements of mandatory environmental reporting.

Key words: *environmental accounting, environmental activity universal accounting, economic security*

УДК 657.4:657.633

Трачова Д. М., к.е.н.,доцент,
доцент кафедри «Облік і аудит»
Таврійський державний агротехнологічний університет

АУТСОРСИНГ В УКРАЇНІ: ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. *В статті розглянуто питання нормативного регулювання аутсорсингової діяльності для фізичних осіб – суб`єктів підприємницької діяльності. Досліджено питання документування зовнішньоекономічної діяльності при отриманні доходів від замовника-нерезидента. Запропоновані шляхи зміни нормативного регулювання здійснення зовнішньоекономічної діяльності з метою оптимізації оподаткування та легалізації отримання доходів.*

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, первинні документи, аутсорсинг, фріланс, оподаткування доходів фізичної особи-підприємця*

Постановка проблеми. З розвитком Інтернету фрілансерство одержало широке поширення: мережа й супутні інформаційні й банківські технології дозволили деяким категоріям працівників зменшити частоту появи в офісах або повністю перейти на надомну чи віддалену роботу [1].

Останнім часом все більше українців воліють переходити з категорії штатних найманих працівників до категорії фрілансерів. При цьому існує низка невирішених питань правового характеру, яка заважає розвитку цього напряму діяльності. Крім того, недостатньо вивченим є питання оподаткування та обліку роботи фрілансера в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема визначення поняття та економічної сутності аутсорсингу знайшла своє відображення у роботах таких економістів, як Ж-Л. Бравар, М. Доннеллан, К. Ендрейд, А.Загородній, Б.Пьячо, О.Єрмошина, С. Клементс, Р. Морган, О. Білоус та інших.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є аналіз нормативної бази, яка регулює правову та економічну складову діяльності фрілансера в Україні та пошук напрямів оптимізації оподаткування та легалізації доходів фрілансерів. Зазначена мета обумовила виконання наступних завдань: 1) розкрити основні складові правового і податкового підґрунтя функціонування фрілансу в Україні; 2) визначити шляхи мінімізації негативних факторів її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Легалізація трудових правовідносин, окрім податкового, має ще й тягар дотримання вимог складного трудового та суміжного з ним законодавства. Це і зобов'язання щодо працевлаштування інвалідів, і стосунки суб`єктів господарювання зі службою зайнятості населення стосовно вакансій, і ризик відвідувань підприємства інспекторами з праці та навіть працівниками прокуратури. Шляхів заміни трудових відносин (в залежності від характеру діяльності суб'єкта господарювання) є декілька, і вони полягають в укладанні:

господарського договору з фізичною особою – підприємцем;

договору із самозайнятою особою (freelancer);

договору підряду з фізичною особою, яка не є ні підприємцем, ні самозайнятою особою;

господарського договору з іншим працедавцем, як з господарюючим суб'єктом, переклавши на нього усі ризики, пов'язані з наймом працівників та вступом із ними у трудові правовідносини (outsourcing).

У сучасному світі компанії стикаються з безпрецедентним тиском з боку ринку. Виживають і домагаються успіху лише ті організації, які ведуть бізнес найбільш ефективним способом, домагаючись зниження операційних витрат при збереженні високої якості товарів і послуг. Однією з найбільш сучасних і успішних бізнес-моделей, що дозволяють домогтись реальних конкурентних переваг, є аутсорсинг і залучення до проектів фрілансерів.

Аутсорсинг (від англ аутсорсинг: зовнішнє джерело) – це передача організацією пев-

них бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, яка спеціалізується у відповідній галузі. На відміну від послуг сервісу і підтримки, що мають разовий, епізодичний, випадковий характер і обмежених обсягом виконаних робіт і часом, на аутсорсинг передаються зазвичай функції з професійної підтримки безперебійної працездатності окремих систем і інфраструктури на основі тривалого контракту (не менше 1 року).

Фрілáнсер – це людина, яка виконує роботу без укладання довгострокового договору з роботодавцем і наймається тільки для виконання певного переліку робіт (позаштатний працівник). Будучи за межами постійного штату будь-якої компанії фрілансер може одночасно виконувати замовлення для різних клієнтів.

У Європі та США фріланс вже давно став нормальною формою роботи навіть для великих фірм. Складні і добре оплачувані замовлення там зустрічаються досить часто.

Встановлено, що найбільш поширеними формами реалізації аутсорсингу в Україні є передача виконавцю таких функцій:

бухгалтерський облік і розрахунок податків;

юридичне забезпечення діяльності;

забезпечення повернення проблемної заборгованості;

інформаційні системи і керування базами даних;

маркетингові комунікації та зв'язки з громадськістю;

управління транспортом, його технічне обслуговування та ремонт (повітряні та морські судна, автомобільний транспорт)[2].

Розглядаючи в цілому господарсько-правове й цивільно-правове регулювання аутсорсингу в Україні, можна відмітити значні недоліки регламентації цієї діяльності в зв’язку з тим, що в нормах Господарського та Цивільного кодексу України відсутні положення про регулювання всіх видів договорів про надання послуг. Крім того, практика застосування існуючого нормативного забезпечення виявила свою неефективність через явну недостатність правових норм, які містяться у зазначених актах [3].

Бухгалтерський аутсорсинг – це можливість передоручити облік всіх фінансових питань сторонній фірмі або приватному фахівцю.

У США або Великобританії бухгалтерія – це технічна робота, що зводиться до правильної реєстрації всіх коштів бізнесу та заповнення стандартних форм звітності. Таку роботу повинні виконувати кваліфіковані фахівці, яких можна знайти в консультаційних компаніях. В Україні робота бухгалтера містить творчу складову мінімізації податків, а саме ця складова при застосуванні бухгалтерського аутсорсингу відсутня, оскільки зазвичай «зовнішні» бухгалтери працюють за правилами. Саме ця обставина істотно знижує в очах підприємців переваги бухгалтерського аутсорсингу. А насправді їх чимало. І вони все частіше змушують керівників більш уважно придивлятись до зовнішнього сервісу.

Обсяг послуг, які надають аутсорсингові фірми, обмежений тільки фінансовими можливостями вашого підприємства. Тобто, будь-яка пристойна аудиторська компанія може розробити облікову політику, скласти баланс, оформити банківські документи або повністю взяти на себе весь бухгалтерський облік. Однак в Україні, за статистикою, більшість фірм віддає перевагу власній бухгалтерії ніж зовнішній. А от послуги у сфері інформаційних технологій, програмування та веб-дизайну навпаки все частіше виконують аутсорсингові компанії або фрілансери.

Працювати з фрілансерами зручно і найчастіше дешевше, ніж з аутсорсінговими компаніями тому, що з поставленим завданням працює тільки одна людина, його накладні витрати мінімальні і гонорар отримує він сам. Юридична особа, як правило, прагне до довгострокових відносин, для неї це частина ділового іміджу. Тому навіть при рівному навантаженні і порівняній якості роботи фірми зазвичай мають перевагу перед фрілансерами.

Практика свідчить, що фрілансерам довіряють проекти середньої важливості, поступово підвищуючи рівень довіри до конкретних фрілансерів, якщо вони цього заслуговують.

Однак правовий статус фрілансера в Україні має багато суперечливих моментів. Якщо його діяльність носить епізодичний характер і отримання коштів по договорах

відбувається не частіше чотирьох разів на рік, то його реєстрація, як суб`єкта підприємницької діяльності не є обов`язковою. Отримані суми додаються до сукупного оподаткованого доходу з якого сплачується ПДФО. Однак, якщо планується виконувати роботи на умовах фрілансу на систематичній, постійній основі є сенс зареєструватись як фізична особа-підприємець.

Процедура реєстрації досить проста і не вимагає додаткових витрат. Збір за державну реєстрацію суб'єктів підприємництва скасований, та й процедура припинення підприємницької діяльності стала простіше. Проте варто пам'ятати про необхідність самостійно надавати звітність до податкової інспекції і до фондів соціального страхування, а також сплачувати податок і єдиний соціальний внесок.

Багато складнощів викликає оформлення і оподаткування виконання робіт для замовника-нерезидента. Такий напрямок діяльності вимагає реєстрації права здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Для коректного відображення таких операцій у суб`єкта господарської діяльності і підтвердження легальності отриманих доходів виникає необхідність отримання договору з замовником і надання його письмового варіанту органам зовнішнього контролю. Нерезидент вносить на банківський рахунок резидента України готівкову іноземну валюту за товари (роботи, послуги) згідно експортного договору. При цьому виведення грошей прямо на валютний рахунок фізичної особи-підприємця супроводжується вимогами банку копій контрактів і інвойсів, які фрілансер не завжди отримує. Таким чином, фізична особа-підприємець, яка надає послуги на умовах фрілансу, стикається з замкнутим колом проблем нормативного характеру:

рахунок фізичній особі-підприємцю за кордоном не відкривають;

інвойси, угоди та ін. документи для коректного ведення зовнішньоекономічної діяльності він не отримує.

Оскільки найчастіше такий вид співробітництва здійснюється через закордонні онлайн біржі oDesk і Elance фрілансери застосовують наступний алгоритм роботи та отримання оплат від іноземних замовників:

1. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», здійснювати зовнішньоекономічну діяльність може фізична особа-підприємець, зареєстрована у податкових органах (зазвичай обирають групу 3).

2. Відкривають два рахунки в банку – гривневий і валютний.

3. Щоб оплата за розробку програмного забезпечення від іноземного замовника була зарахована на рахунок підприємця, необхідно надати банку первинну документацію, що підтверджує походження такого доходу, а саме – зовнішньоекономічний контракт із замовником, інвойс та акт виконаних робіт у разі виконання робіт з відстрочкою платежу (не по передоплаті). Згідно ст. 1 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», оплата за послуги з розробки програмного продукту від іноземних замовників повинна бути перерахована на валютний рахунок ФОП не пізніше 180 днів з дня підписання акту виконаних робіт. В іншому випадку податковими органами може бути нарахована пеня за порушення цих термінів у розмірі 0,3% від невчасно отриманих коштів за кожен день прострочення.

4. Контракт повинен відповідати Положенню «Про затвердження форми зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затвердженим наказом міністерства економіки з питань Європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р і містити всі необхідні реквізити, встановлені в пунктах 1-13 даного положення. В іншому випадку він може бути визнаний недійсним, а всі кошти, зараховані на його підставі, отриманими незаконно.

5. Для зручності та оперативності роботи, контракт одразу складають на двох мовах, в іншому випадку, необхідно буде нотаріально завірити український переклад. Раціонально зазначити в контракті, що документи, якими сторони обмінюються за допомогою e-mail і факсу, мають юридичну силу. Таким чином, необхідність кожного разу відправляти акти і рахунки замовнику для їх фізичного підписання зникне, а з’явиться можливість обмінюватись даними документами за допомогою електронної пошти.

6. Для того, щоб отримати оплату безпосередньо з oDesk (Elance) необхідно додатково прописати в контракті, що передача робіт та їх оплата здійснюється через онлайн біржу oDesk (Elance) і вказати реквізити oDesk (Elance).

7. Для подальшого виведення грошей з oDesk, можливо використовувати Wire Transfer переклад. Для цього в графі «призначення платежу» вказують скорочені реквізити контракту.

8. Вносять отриманий дохід у гривневому еквіваленті за курсом НБУ на день зарахування доходу на гривневий рахунок.

Однак виконувати всі вимоги, які висуває вітчизняне законодавство до договорів зовнішньоекономічної діяльності закордонні замовники відмовляються. Для крупних клієнтів, зазвичай юридичних осіб, реквізити дають безпосередньо банківській установі, на рахунки якої буде надходити валютна виручка. Зараз однозначної відповіді на питання легалізації доходів фрілансера, які він отримує із-за кордону немає. На сайті проекту «Реанімаційний пакет реформ» йде жваве обговорення законопроекту, в якому пропонуватиметься внесення зміни до 136-го наказу НБУ, який висуває до банків такі вимоги, які вони змушені «транслювати» на учасника ЗЕД, а саме вимагати контракти на папері з печаткою, а також інвойси [4].

Висновки. Для успішного розвитку такого напряму діяльності, як фріланс та поширення співпраці з закордонними замовниками, необхідно ініціювати серію змін до законодавства України, які б відкрили можливість повного легального використання в Україні таких платіжних систем, як PayPal, Payoneer та інших. Такий крок не тільки спростить порядок ведення аутсорсингової діяльності без створення юридичної особи, а і сприятиме додатковому отриманню коштів до бюджету за рахунок легалізації доходів.

Список літератури

1. Фриланс в наши дни: положительные и отрицательные стороны // http://freelance.com.ua/
2. Дегілер А. Свіжа статистика oDesk и Elance – глобально та в Україні [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://dou.ua/forums/topic/11229/
3. Єфименко М. М. Перспективні напрямки розвитку законодавства у сфері правового регулювання договору аутсорсингу в Україні // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://apdp.in.ua/v72/23.pdf
4. http://platforma-reform.org/?p=28
5. Білоус О.Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг: монографія / О.Г.Білоус, О.В. Гаврилюк. – К.КНЕУ, 2010. – 349, [3]с.
6. Грозний І.С. Використання аутсорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством // Економічний вісник НГУ. – 2009. - №1, - с.47-51.
7. Дідух О.В. Сутність аутсорсингу та перспективи його застосування в Україні // Економічний простір. – 2011. № 54. – с. 173-182
8. Козьменко К. Аутсорсинг як форма співробітництва на міжнародному ринку іт-послуг та перспективи його розвитку в Україні./ Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/ Outsourcing_as_a_form_of_cooperation_on_international_IT_services_market_and_perspectives_of_its_development_in_Ukraine_14941.pdf
9. Лисенко Т.І. Передумови виникнення та перспективи застосування аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства // Економічний вісник університету. – 2010. – №14. – с. 85-92 .

Summary.

Problem definition. *The article discusses the issue of domestic law and civil-law regulation of outsourcing in Ukraine. The study on the regulation of this activity led to the discovery of a number of drawbacks. This happens due to the fact that the rules of the Economic and Civil Code of Ukraine do not provide the regulation for this kind of service contracts. In addition, application practice proves to be ineffective due to the apparent lack of legal norms contained in the above acts.*

Results. *Outsourcing activity in Ukraine is carried out by physical and legal entities, business entities. During the statistics study of contracts' performance it was revealed that legal entities collaborate with a customer on constant conditions, while individuals usually receive individual orders. At the same time a number of individuals engaged in performing orders in the sphere of information technology is growing exponentially. Namely freelance activity causes a lot of questions ranging from state registration, tax system selection to its activities registration while carrying out foreign trade operations.*

If freelancer's activity is occasional and receipt of funds under contracts does not occur more than four times a year, its registration as a business entity is not mandatory. The obtained amounts are added to total taxable income

from which personal income tax is paid. However, if you plan to perform the work under freelancing terms on the systematic, ongoing basis it makes sense to register as an individual entrepreneur.

During the research it was found that employers for IT-freelancers are mainly foreign customers. Upon that there is an urgent need to register the right to conduct foreign economic activity. In other words, for correct display of such operations and revenue legality confirmation a subject of economic activity needs to obtain a contract with a customer and provide its written version for external control authorities.

A non-resident deposits foreign currency cash for services by an export contract onto a bank account of Ukraine's resident. In this case, money transfer directly to a foreign currency account of an executor is accompanied by bank requirements to provide contract and invoice copies which a freelancer does not always get. Thus, an individual entrepreneur providing the outsourcing services on freelancing terms faces a vicious circle of problems of normative character. Payment by such schemes are not provided by the legislation and regarded as a violation of FEA (if income is declared).

Conclusions. *For successful development of such activity as freelance and cooperation extension with foreign customers, it is necessary to initiate a series of changes in the legislation of Ukraine. These changes must open the possibility of full legal use of payment systems such as PayPal, Payoneer and others in Ukraine. This step will not only simplify the procedure for conducting outsourcing activities without establishing a legal entity, but it will also facilitate additional money receipt to the budget due to the income legalization.*

Keywords: *foreign trade, primary documents, outsourcing, freelancing, income tax of individual-entrepreneur.*

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.43.004.009.12:332.122

Бойко В.В.
к.е.н., в.о. доцента кафедри інформаційних технологій,
Львівський національний аграрний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Анотація. *У статті опрацьовано теоретичні аспекти інформаційних технологій. Визначено їх роль у конкурентоспроможності сільських територій. Ідентифіковано чинники, що обґрунтовують важливість інформаційних технологій у розвитку сільських територій. Запропоновано організаційно-економічні заходи стосовно стимулювання впровадження інформаційних технологій в сільській місцевості.*

Ключі слова: *інформація, інформаційні технології, конкурентоспроможність, сільські території, Інтернет.*

Постановка проблеми. Сільські території в Україні характеризуються периферійним типом розвитку. Високий рівень безробіття, занедбаність інфраструктури, бідність сільського населення, складні соціально-економічні та побутові умови, низький рівень якості життя сільського населення, недостатній рівень ефективності використання потенціалу аграрної сфери, нераціональне природокористування – все це знижує рівень інвестиційної привабливості сільських територій та перешкоджає процесам їх соціально-економічного розвитку. Подолання стагнації та дестабілізуючих процесів соціально-економічного розвитку сільських територій потребують розробки ефективних організаційних заходів стосовно підвищення рівня їх конкурентоспроможності в системі суспільно-економічних відносин. Пріоритетним напрямом посилення конкурентних переваг сільських територій в економіці регіону є активізація процесів впровадження сучасних інформаційних технологій. Це дозволить підвищити рівень інформаційного забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності, посилити їх інтеграційні зв'язки, зменшити рівень умов невизначеності в процесі прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-практичні аспекти використання інформаційних технологій в суспільно-економічних процесах у своїх працях досліджували такі вчені: В. Гриценко, М. Згуровський, В. Пономаренко, А. Сіленко, В. Смолінський, В. Тимофєєв, В. Хомка, Ю. Якименко та інші. Водночас, науковцями ще недостатньо опрацьованими залишаються питання визначення ролі та функціонального значення впливу інформаційних технологій в процесах формування конкурентоспроможності сільських територій.

Формулювання цілей статті. Дослідження націлене на визначення місця і ролі інформаційних технологій у формуванні конкурентоспроможності сільських територій, ідентифікацію чинників, що обумовлюють необхідність їх впровадження, розробку комплексу організаційно-економічних заходів щодо стимулювання цих процесів.

Виклад основного матеріалу. Інформатизація суспільно-економічних відносин та розвиток науково-технічного прогресу забезпечили реструктуризацію ролі та впливу чинників на результати ведення господарської діяльності. Інформація стала стратегічно важливим ресурсом. У цьому контексті, виникла необхідність розробки та поширення сучасних інформаційних технологій для своєчасної та якісної обробки інформаційних ресурсів та зниження рівня невизначеності в процесі прийняття управлінських рішень. Інвестиційна непривабливість сіль-

ських території вимагає формування якісно інноваційних підходів до процесу підвищення рівня їх конкурентоспроможності. У цьому аспекті, пріоритетним є використання можливостей та переваг, що надають інформаційні технології.

На сьогодні, інформаційні технології стали істотним компонентом соціальної реальності й можуть розглядатися як фактор, що впливає на всі сфери життєдіяльності суспільства. Причому, на відміну від енергетичних, транспортних і хімічних технологій, вони не мають твердих ресурсних і екологічних обмежень, що вносить у процес свою специфіку. У інформаційних технологій набагато вища, ніж в інших технологій, швидкість відновлення: покоління інформаційних технологій змінюються кожні 3-5 років. З розвитком інформаційних технологій зростає прозорість світу, швидкість і обсяг передачі інформації між елементами світової системи, формуються нові інтеграційні зв'язки [1, с. 98]. Клас сучасних інформаційних технологій широкий і різноманітний, проте вже сьогодні до їхніх функціональних можливостей і можливостей використання висувають додаткові вимоги. В інформаційну епоху спрощується доступ до інформації, відбувається накопичення і поширення знань, інтенсифікується використання інформаційного ресурсу в інтересах життєзабезпечення людини і суспільства. Саме накопичення нових знань, підвищення рівня освіченості, тобто безупинне зростання персонального інформаційного ресурсу і постає головним капіталом суспільства [2, с. 29]. Світові тенденції розвитку інформаційних технологій характеризуються зростанням їх технічної досконалості й інтелектуальної наповнюваності за рахунок створення в телекомунікаційних мережах високоінтелектуальних серверів із широким спектром інформаційних послуг, використання цифрової передачі аудіо- і відеоінформації, зростанням рівня використання оптичних систем і пакетних принципів передачі даних, розгортанням широкосмугових радіосистем і супутникових каналів зв`язку. [3, с. 43].

За типом підтримки управлінських процесів науковці класифікують інформаційні системи таким чином: 1) системи першого класу, призначені для обробки інформації, що генерується та використовується в ділових операціях, системи пакетного обробленя даних у режимі реального часу, автоматизовані системи управління технологічними процесами; системи для забезпечення координації дій в процесі здійснення господарської діяльності тощо; 2) системи другого класу, побудовані на засадах використання моделей, формування баз даних і забезпечення аналітичного процесу прийняття рішень, залучення додаткових можливостей до управління, зокрема таких як аналіз даних, засоби підтримки прийняття рішень, інструменти підвищення продуктивності господарського процесу [4].

Підвищення конкурентоспроможності сільських територій на засадах використання інформаційних технологій полягає в структуризації та систематизації потоків інформації, налагодженні інтеграційних взаємозв'язків між господарськими регіональними кластерами, інформаційному поширенню та популяризації процесів активізації сільського розвитку. Впровадження інформаційних технологій є передумовою для покращення якості освітніх послуг у сільській місцевості, підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу сільських територій, автоматизації процесу прийняття управлінських рішень щодо регіонального та місцевого розвитку. Процес взаємодії людини та автоматизованої системи здатен забезпечити синергічний ефект стосовно підвищення конкурентоспроможності сільських територій, що є важливим у контексті забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій та покращення якості життя сільського населення.

Цілеспрямоване впровадження інформаційних технологій в процесі підвищення конкурентоспроможності сільських територій обумовлюється такими чинниками: 1) необхідністю посилення міжрегіональних і субрегіональних інтеграційних зв'язків між суб'єктами господарювання на сільських територіях; 2) потребою в покращенні інформаційно-аналітичного забезпечення процесу ведення господарської діяльності на сільських територіях та підвищенні рівня знань сільського населення; 3) доцільністю сприяння розвитку діяльності сільськогосподарських дорадчих служб, розбудови їх ме-

режі та підвищенні ефективності; 4) потребою до переходу на інноваційний характер розвитку господарського комплексу сільських територій; 5) тотальною інформатизацією всіх життєво важливих сфер суспільства; 6) недостатнім рівнем охоплення мережевою і телекомунікаційною інфраструктурою сільських територій; 7) нижчими темпами поширення всесвітньої мережі Internet у сільській місцевості; 8) необхідності покращення якості надання освітніх послуг на сільських територіях; 9) доцільністю покращення взаємозв'язків між суб'єктами інституціонального середовища сільського розвитку; 10) полегшенню процесу формування регіональних горизонтально-вертикальних виробничо-господарських кластерів на сільських територіях.

Недостатні темпи впровадження інформаційних технологій у процесах забезпечення конкурентоспроможності сільських територій пояснюється інерційним характером мислення сільського населення, представників органів місцевого самоврядування та керівників суб'єктів підприємництва в сільській місцевості; переважно зарубіжним походженням комп'ютерної техніки та програмного забезпечення для неї, що впливає на формування високої її вартості; ресурсною обмеженістю місцевих бюджетів, а також низьким рівнем капіталізації суб'єктів бізнесу на сільських територіях; відсутність у необхідній кількості фахових спеціалістів в галузі інформаційних технологій в селі; нерозвиненість телекомунікаційної інфраструктури на сільських територіях; диспропорції територіального розміщення сільських населених пунктів; низький рівень інтеграції економіки сільських територій із господарським механізмом національної економіки; переважно монофункціональний розвиток сільських територій.

Важливим аспектом покращення інформатизації сільського населення є створення сприятливих умов для доступу до всесвітньої мережі Інтернет. Незважаючи на те, що темпи збільшення користувачів цієї глобальної мережі в Україні є одними з найвищих у світі, все-ж ситуація в сільській місцевості потребує свого покращення. Охоплення сільських населених пунктів мережею Інтернет, носить не лише суто економічний, але й глибокий соціальний ефект. Адже, це сприятиме покращенню рівню освіченості та культури сільських жителів, забезпечить доступ до незалежних засобів масової інформації, диверсифікує джерела отримання інформації на сільських території, посилить інтеграційні зв'язки сільського населення з міським, покращить доступ до інструментів та засобів спілкування в мережі Інтернет.

Слушною є думка В. Смолінського та В. Хомки стосовно необхідності застосування комп'ютерних технологій у напрямі розвитку інноваційного потенціалу аграрних підприємств, адже їх використання дасть змогу повноцінно враховувати особливості та технологію виробництва аграрної продукції. Моделювання на засадах використання інформаційних технологій дає змогу подолати методичні труднощі в обґрунтуванні структури тваринницьких і рослинницьких галузей. Застосування економіко-математичних методів і комп'ютерної техніки дає можливість розрахувати оптимальний план виробництва у сільськогосподарському підприємстві й оптимальну структуру посівних площ та поголів'я тварин, що забезпечує виробництво відповідного обсягу сільськогосподарської продукції за мінімальних витрат ресурсів [5, с. 357].

З метою стимулювання впровадження сучасних інформаційних технологій в процеси підвищення конкурентоспроможності сільських територій доцільною є реалізація таких розроблених організаційно-економічних заходів: покращення фінансування місцевих бюджетів, шляхом передбачення обов'язкових статей витрат на підвищення рівня інформатизації сільських населених пунктів, закупівлю комп'ютерної техніки, обладнання та програмних засобів; започаткування практики проведення навчально-практичних курсів для сільського населення та представників суб'єктів підприємницької діяльності з метою покращення їх теоретико-практичних навиків і здібностей у сфері інформаційних технологій та полегшення процесу освоєння сучасної техніки; підвищення рівня інноваційної складової розвитку сільських територій, що апріорі потребує залучення інформаційних технологій для автоматизації процесів систематизації та обробки ін-

формації, прийняття управлінських рішень, переходу на якісно новий рівень господарювання суб'єктів сільської економіки; посилення інтеграційних зв'язків та співпраці органів місцевого самоврядування сільських населених пунктів з навчально-освітніми установами, дорадчими службами, консалтинговими та тренінговими компаніями з метою покращення ефективності впровадження інформаційних технологій в процеси підвищення рівня конкурентоспроможності сільських територій; покращення доступу суб'єктів підприємницької діяльності до процесу залучення кредитних ресурсів, що спрямовуватимуть на закупівлю сучасної комп'ютерної техніки та обладнання.

Висновки. Таким чином, інформаційні технології посідають важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності сільських територій. Впровадження їх в господарський процес у сільській місцевості ускладнюється як фінансово-економічними, так і суб'єктивно-психологічними чинниками, подолання негативного впливу яких потребує реалізації запропонованих організаційно-економічних заходів.

Список літератури

1. Сіленко А. Інформаційні технології – новий імпульс для пошуку парадигми майбутнього суспільства / А. Сіленко // Політичний менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 96-112.
2. Гриценко В. Суспільство в інформаційну епоху : реалії і перспективи розвитку / В. Гриценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 6. – С. 28-32.
3. Згуровський М. З. Інформаційні мережеві технології в науці і освіті / М. З. Згуровський, Ю. І. Якименко, В. І. Тимофєєв // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2002. – № 3. – С. 43-56.
4. Інформаційні системи і технології в економіці / За заг. ред. В. С. Пономаренка. – К. : Вид. центр "Академія", 2002. – 542 с.
5. Смолінський В. Комп'ютерні технології як чинник підвищення інноваційного потенціалу аграрних підприємств / В. Смолінський, В. Хомка // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7 – С. 355-360.

Summury. *Overcoming of stagnation and destabilizing processes of social-economic development of rural areas needs development of effective organizational measures in relation to increase its competitiveness level. The priority direction of increasing competitive advantages of rural areas in the region economy is activation of information technology processes. Increasing of rural areas competitiveness based on the use of informational technology lays in the structuring and systematization of information flows, establishing of integration interactions between economic regional clusters, informational dissemination and promotion of rural development activation processes. The implementation of information technology is a precondition for improving of education service quality in rural areas, increasing of the efficiency use of rural areas natural resource potential, decision-making automation towards regional and local development. The process of human interaction and automated system can provide a synergistic effect in increasing of the rural areas competitiveness, which is important in the context of social-economic development providing of rural areas. The implementation of information technology gets complicated as because of financial-economic so subjective-psychological factors, overcoming of its negative impact needs to improve the financing of local budgets, carring out the training and practical courses for the rural population and businesses representatives in information technology areas, increasing of innovative component level of rural areas development, improving of the businesses subjects access to the process of credit resources involvement.*

Keywords: *information, information technology, competitiveness, rural areas, Internet.*

УДК: 004.94

Власюк Ю.О.,
к.е.н.,доцент,
Таврійський ДАТУ

ОСОБЛИВОСТІ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. *В статті розглянуто основні вимоги до вхідних даних імітаційної моделі, особливості побудови та застосування імітаційної моделі.*

Ключові слова: *математичне моделювання, імітаційна модель, економічна система, інформаційне забезпечення, системний підхід.*

Постановка проблеми. Постійне ускладнення економічних систем вимагає вдосконалення механізмів аналізу економічних об'єктів і процесів, передбачення розвитку бізнес-процесів та прогнозування наслідків від тих чи інших заходів, розробки управлінських рішень на всіх рівнях господарської ієрархії управління. Останнім часом широко використовуються математичні методи як у розв'язку конкретних економічних та управлінських задач, так і у розвитку самої економічної науки.

Значною мірою переваги застосування імітаційних моделей спостерігаються у сфері матеріально-технічного забезпечення, у логістиці, в управлінні процесами реалізації інвестиційних проектів на різних етапах їх життєвого циклу з урахуванням можливих ризиків і тактики виділення фінансових ресурсів тощо. Особливе значення має те, що імітаційне моделювання дозволяє дослідити поведінку окремих елементів досліджуваних систем і, тим самим, більш ґрунтовно підійти до вирішення поставлених задач.

Сучасні тенденції у сфері імітаційного моделювання пов'язані з розвитком проблемно-орієнтованих систем, створенням вбудованих засобів для інтеграції моделей у єдиний модельний комплекс. Технологічний рівень сучасних систем моделювання характеризується великим вибором базових концепцій формалізації та структуризації систем, що моделюються, розвиненим графічним інтерфейсом та анімаційним виводом результатів. Імітаційні системи мають засоби для передачі інформації з баз даних або доступ до процедурних мов, що дозволяє легко виконувати обчислення, пов'язані з автоматизованою оптимізацією тощо.[4, 6]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цього питання присвячені праці багатьох вітчизняних та іноземних авторів. Зокрема, методологічною основою для розвитку імітаційного моделювання стали роботи Н.П. Бусленка, В.М. Глушкова, Н.Н. Моісєєва, Т.І. Марчука, І.М. Коваленка. Процеси побудови та практичного застосування імітаційних моделей досліджували А.Н. Ілларіонов, С.Г. Лобанов, Л.П. Владіміров, В.Ф. Ситник, Н.С. Орленко, В.Ф. Беседін, Б.Я. Панасюк, І.В. Крючкова.

Виклад основного матеріалу. Схематично робота математичної моделі у послідовні періоди часу може виглядати як перетворення вхідних показників на вихідні. Що, з одного боку обумовлює існування жорстких вимог до системи інформації, з іншого – обмеження вибору моделей існуючими можливостями одержання інформації. Також до уваги беруться не лише принципова можливість підготовки інформації, але й витрати на підготовку відповідних інформаційних масивів, які не повинні перевищувати ефект від використання додаткової інформації.

Вхідні і внутрішні змінні обираються у відповідності зі ступенем деталізації моделі. Якщо будується стохастична імітаційна модель, то при виборі способу завдання стохастичних змінних потрібно враховувати деякі особливості. По-перше, використання неопрацьованих емпіричних даних дає можливість імітувати тільки процеси й події, які вже відбулися. Щоб оцінити поведінку системи в майбутньому, потрібно бути впевненим, що даний розподіл буде незмінним у часі. По-друге, застосування випадкових розподілів ймовірностей визначає закономір-

ності процесів що моделюються, а методи їхнього моделювання відрізняються вищим рівнем ефективності.

При побудові моделей часто виникає проблема у відборі з великої кількості вхідних даних найбільш істотних, а з факторів – найбільш значимих. Тобто, вводяться певні спрощення, оскільки всі цілі, альтернативні варіанти, чинники впливу, обмеження та взаємозв'язки не можуть бути в повній мірі враховані в процесі моделювання. Натомість, при побудові імітаційних моделей немає необхідності спрощувати опис явища чи процесу, часом відкидаючи навіть суттєві частини для того, щоб ввести його в рамки моделі, придатної для використання тих або інших відомих математичних методів. Для імітаційного моделювання характерна імітація елементарних явищ, які складають основу процесу дослідження, із збереженням їх логічної структури, послідовності розвитку в часі, характеру та складу інформації про стан процесу.

Основна проблема в разі застосування як ітераційного, так і варіантного методу проектування полягає у виборі початкового варіанта моделі. Через те, що вже під час формування проблеми та в процесі змістової постановки задачі висуваються вимоги до моделі, визначаються вхідні та вихідні дані, дослідник повинен вибирати початкову модель, використовуючи метод аналогії, який базується на знанні характеристик компонентів системи, технологічних засобів і прийнятих рішень у подібних умовах [3, 7]. Визначення рівнів точності, достовірності й правильності обраної імітаційної моделі є самостійною проблемою моделювання, яку необхідно вирішувати під час розроблення моделі. Адже, помилки, припущені при виборі імітаційної моделі, можуть зробити процес моделювання занадто дорогим або призвести до отримання невірних результатів.

У випадку отримання незадовільних результатів при порівнянні моделі та реальної системи, необхідно сформулювати ряд гіпотез, за допомогою яких можна визначити причину невідповідності. Гіпотези доцільно формулювати для таких рівнів імітаційної моделі, як опис структури, алгоритми поведінки, параметри вхідних і вхідних даних. Після цього обирається рівень, на якому коригується модель.

Пошук причин невідповідності потрібно починати на рівні вхідних даних, для чого оцінюють чутливість моделі до їхніх змін. Якщо виявилось, що незначна зміна вхідних даних причиняє значну зміну вихідних, то необхідно уточнити вхідні дані для моделі та локалізувати блоки моделі, на які найбільше впливають ці вхідні дані. Виявлення причин такої залежності може потребувати зміни структури імітаційної моделі шляхом заміни окремих блоків моделі на більш деталізовані, що, у свою чергу, спричинить зміну внутрішніх параметрів моделі та алгоритмів функціонування.

Як відомо, ідея методу імітаційного моделювання полягає в тому, що замість аналітичного опису взаємозв'язків між вхідними і вихідними станами та показниками будується алгоритм, який відображає послідовність розвитку процесів у середині об'єкта дослідження, а потім імітується поведінка цього об'єкта. Алгоритми поведінки моделі можуть змінюватись локально, для окремих блоків моделі, або для моделі в цілому. Такі зміни вимагають більш детального вивчення поведінки модельованої системи і можуть змінити рівень деталізації в моделі. Змінити структуру моделі складніше, ніж налагодити її параметри бо це може спричинити зміну алгоритмів поведінки, параметрів і вхідних даних [3].

В окремих випадках моделювання припиняють ще до того, як будуть отримані кінцеві результати. Визначення моменту, в який зацікавлені сторони зрозуміють, що ж насправді відбувається в системі, уже може бути рішенням проблеми. Припинення процесу моделювання в більшості випадків обумовлене необхідністю економії коштів та часу, адже імітаційне моделювання є технологічним процесом, який проходить безліч стадій, вимагаючи від фахівців великих розумових і часових витрат. Хоча, це не є правилом, оскільки імітаційні моделі використовуються саме для експериментальних цілей.

Основна цінність імітаційного моделювання полягає в тому, що в основі його лежить методологія системного аналізу. Воно дозволяє здійснити дослідження проектова-

ної або аналізованої системи за схемою операційного аналізу, що включає взаємопов'язані етапи: змістовна постановка задачі, розробка концептуальної моделі, розробка і програмна реалізація імітаційної моделі, перевірка адекватності моделі та оцінка точності результатів моделювання, планування і проведення експериментів, прийняття рішень [1, 2, 5]. Це дозволяє використовувати імітаційне моделювання як універсальний метод для прийняття рішень в умовах невизначеності та для врахування в моделях важко формалізованих факторів, а також застосовувати основні принципи системного підходу для вирішення практичних задач.

Висновки. Імітаційне моделювання економічних процесів переважно використовується для управління складними бізнес-процесами, при проведенні експериментів з дискретно-неперервними моделями складних економічних об'єктів для отримання та дослідження їх динаміки в ситуаціях, пов'язаних із ризиком.

Сама по собі мета застосування математичної моделі будь-якою ціною, може не дати очікуваних результатів через обмежені можливості інформаційного, математичного, технічного забезпечення реалізації моделі тощо. Результати економіко-математичного моделювання, в основному, не використовуються як готові управлінські рішення, а розглядаються як своєрідні консультуючі засоби. Формальні методи є передусім засобом підготовки науково обґрунтованого матеріалу для наступних раціональних дій менеджера в процесі управління. Це дозволяє продуктивно використати досвід, інтуїцію людини, її здатність розв'язувати задачі, які важко формалізуються.

Список використаних джерел

1. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов: Учеб. пособие / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума; Под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Коробова М.В. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів/ М.В. Коробова, І.М. Ляшенко, А.М. Столяр. – Тернопіль: "Навчальна книга – Богдан", 2006. – 304 с.
3. Костина Н. И. Многоцелевые имитационные системы / Н.И. Костина // Кибернетика и системный анализ. – К.: Знання, 1995. – No 1. – С. 129–145.
4. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: Учебное погсобие для слушателей программы eMBI / Н.Н. Лычкина – М.: Академия АйТи, 2005. – 164 с.
5. Пинаева А. Имитационное моделирование: оптимизация бизнес-процессов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. businessstudio. ru/procedures/business/immodel/full/
6. Ситник В.Ф. Імітаційне моделювання: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц/ В.Ф. Ситник, Н.С. Орленко – К.: КНЕУ, 1999. – 208 с.
7. Томашевський В.М. Моделювання систем: Підручник / В.М. Томашевський – К.: Видавнича група ВНУ, 2005. – 351с.

Summary. *Increasing complexity of economic systems call for improvement of analysis mechanisms of economic objects and processes, prediction of business processes and predict the consequences of certain actions, development of management decisions at all levels of business management hierarchy. Lately mathematical methods began often used for the economic and managerial tasks solution.*

Simulation idea is that instead of the relationship between input and output status and indicators analytical description the construction algorithm which reflects the sequence of processes of development within the research object, and then simulates the behavior of the object. The main value of simulation modeling is that it is based on the methodology of system analysis. This allows the use of simulation as a universal method for making decisions under uncertainty and to take into account in models of difficult formal factors, and apply the basic principles of a systematic approach to solve practical problems.

The purpose of the application of mathematical models at any cost, may to not give the expected results because of limited information, mathematical and technical support of the model. The results of economic-mathematical modeling, mostly not used as ready- management decisions, and are regarded as a kind of advising tools. Formal methods are primarily a means of scientifically based training material for rational management. This allows you to efficiently use experience, intuition man, his ability to solve problems that are difficult formalized.

Keywords. *Mathematical modeling, simulation model, economic system, information, systematic approach.*

УДК 658.8:658.012.32:338.46

Горяна І.В.
к.е.н., доцент
Черкаський державний технологічний університет

МЕТОДИ АНАЛІЗУ І ПРОГНОЗУВАННЯ В ЗАДАЧАХ ОБГРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ

Анотація. *В статті проведено узагальнення сучасних економіко-математичних методів реалізації завдань маркетингової діяльності. В роботі пропонується комплекс оптимізаційних моделей маркетингової діяльності, що дозволяють підвищити якість та ефективність прийняття маркетингових рішень, а саме: проста екстраполяція (встановлення основної тенденції динаміки попиту на мобільні телефони), регресійний аналіз (визначення частки варіації обсягу продажів, яку можна пояснити витратами на рекламу і рівнем цін), аналіз рангових кореляцій (встановлення факту існування взаємозв'язку між рангами, які експерти присвоїли компанії залежно від якості виробленої нею продукції, і реальним станом компанії на ринку), аналіз канонічних кореляцій, дискримінантний аналіз (ідентифікація переваг споживачів товарів; ідентифікація потенційних конкурентів підприємства), факторний аналіз; кластерний аналіз; дисперсійний аналіз (оцінка ступеня одночасного впливу реклами і цін на обсяги продажів товарів даної торгової марки), методи теорії ігор, адаптивно-раціональне моделювання; математичне програмування та ін.*

Розглянута принципова відмінність адаптивних моделей від звичайних регресійних. Адаптивне моделювання, прийнято використовувати для цілей прогнозування, а в статті продемонстровано можливість його застосування в перспективному аналізі. Адаптивний підхід дозволяє виявляти динамічні ефекти в граничній продуктивності факторів і використовувати цю інформацію для розробки маркетингових стратегій. На основі розглянутих нами моделей можуть бути побудовані або вже побудовані ефективні методики обґрунтування маркетингових рішень. Зазначені в огляді завдання не можна розглядати як типові для відповідного методу. Їх призначення в тому, щоб позначити лише деякі орієнтири практичного використання методів в маркетингу.

Ключові слова: *маркетингова діяльність, маркетингові завдання, ефективне маркетингове рішення, математичні методи, методи аналізу.*

Постановка проблеми. Маркетинг, будучи діяльністю, спрямованою на вирішення практичних завдань бізнесу, не передбачає розробки спеціальних математичних методів і моделей, але в той же час рішення практичних завдань маркетингу неможливо без застосування формалізованих підходів. Математичні методи широко використовуються при вивченні ринку, стимулюванні збуту, формуванні характерного портрета споживача, управлінні товарними запасами, оптимізації асортименту продукції, що випускається, прогнозуванні обсягу продажів і вирішенні інших завдань. Про достатньо великийдосвід в цій області свідчить ряд серйозних публікацій, що з'явилися останнім часом [1, с. 17-26].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи і прикладні результати дослідження сучасних методів аналізу і прогнозування в задачах обґрунтування маркетингових рішень, викладали в своїх працях такі вчені, як В. В. Брискіна [2], М. Г. Гузя [3], В. В. Давніса [1], Т. П. Данько [4], О. П. Костенко [5], Ю. А. Марщука [6],О. О. Пелешишина [7], Г. С. Решетнікова [8] та ін. Однак, відсутність єдиної систематизації економіко-математичних методів та моделей реалізації завдань маркетингової діяльності ускладнюють процес прийняття ефективних та якісних маркетингових рішень.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в узагальненні сучасних математичних методів і моделей маркетингової діяльності та прогнозуванні в задачах обґрунтування маркетингових рішень.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо методи, успішність застосування яких відома авторам з практики обґрунтування маркетингових рішень. У цьому огляді розкривається сутність методів і для кожного з цих методів вказуються приклади завдань практичного маркетингу. Такий огляд дає досить повне уявлення про різноманітність і можливості формалізованих підходів до обґрунтування прийнятих рішень. Крім того, він може служити орієнтиром при виборі математичного апарату, адекватного поставленій задачі. З перерахованих в огляді ме-

тодів детальніше розглянемо адаптивний регресійний аналіз, який ще не став таким популярним, як, наприклад, класичний регресійний аналіз, але його прикладні можливості, безсумнівно, зацікавлять фахівців в області маркетингу [2, с. 67].

Сучасні методи аналізу і прогнозування, які використовуються в задачах обґрунтування маркетингових рішень:

1. Проста екстраполяція - передбачає побудову моделі, яка визначає загальний напрямок розвитку, основну тенденцію (тренд) часових рядів.

2. Регресійний аналіз - об'єднує практичні методи дослідження середньої залежності між величинами на основі статистичних даних. Регресійна залежність визначається в тих випадках, коли одна із змінних класифікується як незалежна, а інша - як залежна.

3. Аналіз рангових кореляцій - орієнтований на оцінку кореляції між ознаками, які виміряються в порядковій або номінальній шкалі.

4. Аналіз канонічних кореляцій - являє собою узагальнення аналізу парних кореляцій для дослідження взаємозв'язку між двома підмножинами випадкових ознак з нульовим математичним очікуванням і відомою коваріаційною матрицею.

5. Дискримінантний аналіз - орієнтований на одержання правил класифікації об'єктів на один з декількох описаних певним чином класів.

7. Факторний аналіз - дозволяє відновити передбачувану структуру, що лежить в основі спостережуваних даних, для їх опису в стислому і інтерпретованому вигляді. Під структурою розуміється невелике число не спостережуваних змінних, які називають факторами, а також їх кількісне перетворення в спостережувані змінні.

8. Кластерний аналіз - припускає розбиття аналізованої сукупності об'єктів на деяке число (заздалегідь відоме чи ні) однорідних в певному сенсі класів в умовах відсутності навчальних вибірок.

9. Дисперсійний аналіз - заснований на можливості поділу загальної варіації на складові частини, які визначаються факторами, та імовірно впливають на цю варіацію. В результаті з'являється можливість оцінки внеску кожної компоненти в мінливість значень ознаки.

10. Коваріаційний аналіз - призначений для дослідження залежності середнього значення деякого кількісного результативного показника від набору кількісних і некількісних факторів одночасно.

11. Логлінійний аналіз - є статистичним аналізом зв'язків таблиць спряженості ознак, виміряних в номінальних шкалах. Припускає введення так званої логарифмічної-лінійної моделі.

12. Моделювання з використанням систем регресійних рівнянь - передбачає побудову та оцінку системи взаємозалежних економетричних моделей.

13. Експертне оцінювання - засноване на використанні суджень спеціалістів-експертів в тих випадках, коли задача не має строгих рішень або інші методи менш точні і більш трудомісткі.

14. Імітаційне моделювання - надає можливість для проведення експериментального дослідження динаміки процесів в складних системах, де або важко, або неможливо здійснювати прямий експеримент.

15. Моделювання з використанням матричного мультиплікатора - засновано на гіпотезі про характер структурної взаємодії економічних показників, яке можна описати непрямими темпами приросту, котрі представляють собою відносини приростів кожного з розглянутих показників до всіх інших.

16. Адаптивне моделювання - орієнтоване на побудову моделі, параметри якої по мірі надходження нових даних змінюються пропорційно прогнозній помилці у відповідностіз вбудованим в цю модель адаптивним механізмом.

17. Адаптивний регресійний аналіз - являє собою аналіз динаміки ступеня факторного впливу на модельований показник.

18. Адаптивно-імітаційне моделювання - припускає, що спочатку відбувається «пристосування» моделі (зміна її параметрів) за допомогою адаптивного механізму до зміненого зовнішнього середовища, а потім імітуються можливі варіанти розвитку модельованих процесів.

19. Адаптивно-раціональне моделювання - має на увазі інкорпорування раціональних

очікувань в розрахунковій траєкторії адаптивно-імітаційних моделей прогнозування. Причому інкорпорування здійснюється відповідно до принципу перерозподіленого в часі домінування між адаптивними оцінками і раціональними очікуваннями.

20. Математичне програмування - являє собою сукупність методів вирішення багатовимірних екстремальних задач з обмеженнями на використання ресурсів.

21. Методи теорії ігор - методи, що складають зміст розділу математики, орієнтованого на дослідження явищ і процесів, пов'язаних з прийняттям рішень в конфліктних ситуаціях і в умовах невизначеності[4, с.154].

Адаптивний регресійний аналіз. Принципова відмінність адаптивних моделей від звичайних регресійних полягає в тому, що вони при відображенні поточного стану досліджуваного об'єкта здатні враховувати повільну, «в темпі дрейфу», зміну його динамічних характеристик. Специфіка їх побудови передбачає застосування рекурентної процедури оцінювання в схемі методу експоненційно зважених найменших квадратів [3, с. 15], в результаті чого вдається отримати регресійне рівняння з мінливими в часі коефіцієнтами. Аналіз динаміки коефіцієнтів регресії, що характеризує непостійну ступінь впливу факторів на модельований показник, спільно з аналізом динаміки самих чинників поглиблює і розширює можливості перспективного аналізу, дозволяючи здійснювати моніторинг ефективності факторів. Причому вдається не тільки дослідити динаміку взаємодії факторів і показників, а й розділити ступінь впливу кожного фактора на дві складові, які будемо називати кваліативною (якісна, інтенсивна) і квантитативною (кількісна, екстенсивна). Запишемо регресійне рівняння з мінливими в часі коефіцієнтами у вигляді

$$y_t = b_{0t} + \sum_{i=1}^{m} b_{it} x_{it} \qquad (1)$$

де y_t- значення моделюючого показника в момент t;

x_{it} - значення i-го фактора в момент t;

b_{it} - поточне значення i-го коефіцієнта регресії.

Враховуючи дискретний характер зміни коефіцієнтів моделі (1), побудуємо різницеву апроксимацію повного диференціала функції y_t.

З цією метою запишемо вираз для різниці між сусідніми за часом значеннями y_t і y_{t-1}

$$y_t - y_{t-1} = b_{0t} - b_{0t-1} + \sum_{i=1}^{m} (b_{it} x_{it} - b_{it-1} x_{it-1}) \qquad (2)$$

Очевидно, що в розглянутому випадку і чинники, і коефіцієнти регресії є аргументами функції y_t. Тому, щоб при побудові різницевої апроксимації врахувати цю обставину і включити в неї всі можливі варіанти різниць між поточними і попередніми значеннями, запишемо дві еквівалентні рівності.

$$y_t - y_{t-1} = b_{0t} - b_{0t-1} + \sum_{i=1}^{m} (b_{it} x_{it} - b_{it-1} x_{it-1}) + (b_{it} x_{it-1} - b_{it-1} x_{it-1}) \qquad (3)$$

$$y_t - y_{t-1} = b_{0t} - b_{0t-1} + \sum_{i=1}^{m} (b_{it} x_{it} - b_{it-1} x_{it}) + (b_{it-1} x_{it} - b_{it-1} x_{it-1}) \qquad (4)$$

Після складання цих двох рівностей різницю запишемо таким чином:

$$y_t - y_{t-1} = \Delta b_{0t} + \sum_{i=1}^{m} \left(\frac{b_{it} + b_{it-1}}{2} \Delta x_{it} + \frac{x_{it} + x_{it-1}}{2} \Delta b_{it} \right) \qquad (5)$$

де через Δb_{0t}, Δb_{it}, Δx_{it} позначені відповідні відмінності коефіцієнтів та факторів. Розглянемо змістовний сенс отриманого подання. Перший доданок під знаком суми (5) показує абсолютну величину приросту показника за рахунок об'ємних змін факторів, друге - за рахунок зміни їх ефективності. Причому і перше, і друге доданки сконстру-

йовані таким чином, що реалізують неявне припущення про рівномірному розкладанні спільного ефекту $\Delta x_t\ \Delta b_t$ за складовими зростання (про це говорять останні два вирази). При порівняно невеликих значеннях Δx_t та Δy_t можливі викривлення в разі порушення цього припущення настільки незначні, що ними можна знехтувати.

Зауважимо, що за допомогою абсолютних величин не завжди забезпечується співставлення результатів аналізу. У зв'язку з цим перетворимо вираз (5) до виду, що характеризує відносини не абсолютних, а відносних величин. Для цього спочатку розділимо обидві його частини на y_{t-1}, а потім перший доданок під знаком суми розділимо і помножимо на x_{it-1}, а друге –на b_{it-1}. Крім того, перший член Δb_{0t} розділимо і помножимо на b_{0t-1} . В результаті всіх цих перетворень отримуємо

$$\frac{\Delta y_t}{y_{t-1}} = \frac{b_{0t-1}}{y_{t-1}}\frac{\Delta b_{0t}}{b_{0t-1}} + \sum_{i=1}^{m}\left(\frac{b_{it}+b_{it-1}}{2}\frac{x_{it-1}}{y_{t-1}}\frac{\Delta x_{it}}{x_{it-1}} + \frac{x_{it}+x_{it-1}}{2}\frac{b_{it-1}}{y_{t-1}}\frac{\Delta b_{it}}{b_{it-1}}\right) \qquad (6)$$

Отримана формула відповідно звиділеними членами під знаком суми дає розкладання темпу приросту показника y_t по факторам з урахуванням мінливої їх ефективності. Внесок кожного фактора в темп приросту показника оцінюється двома складовими. Перша складова являє собою вклад за рахунок величини темпу приросту самого фактора I_t^{qn}, а друга - I_t^{q1} за рахунок величини, інтерпретованої як темп зміни ефективності цього ж фактора.

$$\text{Величина } I_t^{qn} = \sum_{i=1}^{m} I_{it}^{qn} \qquad (7)$$

представляє ту частину темпу приросту показника, яка сформована квантитативними складовими всієї сукупності факторів, а величина

$$I_t^{q1} = \sum_{i=1}^{m} I_{it}^{q1} \qquad (8)$$

є відповідно тією частиною темпу приросту, яка сформована кваліативними складовими факторів тієї ж самої сукупності. Подібне розкладання істотно уточнює характер росту досліджуваних процесів, являючись, інструментом кількісного аналіз якісних змін, що відбуваються в них.

Висновки. Отже, в статті представлені не всі моделі і методи, які складають сучасний апарат економіко-математичного моделювання. По суті, сучасні методи аналізу і прогнозування є результатом роздумів над базовим набором методів, на основі яких можуть бути побудовані або вже побудовані ефективні методики обґрунтування маркетингових рішень. Зазначені в огляді завдання не можна розглядати як типові для відповідного методу. Їх призначення в тому, щоб позначити лише деякі орієнтири практичного використання методів в маркетингу. Цілком можливо і нетрадиційне застосування окремих методів, що розширює коло завдань, що вирішуються в практичному маркетингу. Прикладом служить адаптивне моделювання, яке прийнято використовувати для цілей прогнозування, а в статті продемонстровано можливість його застосування в перспективному аналізі. Адаптивний підхід дозволяє виявляти динамічні ефекти в граничній продуктивності факторів і використовувати цю інформацію для розробки маркетингових стратегій.

Список літератури

1. Давнис В. В. Современные методы анализа и прогнозирования в задачах обоснования маркетинговых решений / В. В. Давнис, В. И. Тинякова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №2. – С. 17–26.
2. Брыскин В. В. Математические модели маркетинга / Брыскин В. В. – Новосибирск :ВО «Наука». Сибирская издательская фирма, 1992. – 160 с.
3. Гузь Н. Г. Моделирование маркетинговых решений в управлении производством / Н. Г. Гузь, А. Г. Рempель. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 25 с.

4. Данько Т. П. Количественные методы анализа в маркетинге: монография / Т. П Данько., И. И. Скоробогатых. – СПб. : Питер, 2005. –384 с.
5. Костенко О. П. Розробка оптимізаційних моделей фінансування рекламних проектів / О. П. Костенко, О. О. Гомес Іглесіа, Є. Г. Зінченко // Науковий вісник КУЕІТУ. – 2009. –№3. – С. 66 –70.
6. Маріщук Ю. А. Стратегічні та тактичні плани-моделі маркетингу: монографія / Маріщук Ю. А., Марюта О. М. – Дніпропетровськ :Системні технології, 2007. –197 с.
7. Пелешишин О. О. Математичне забезпечення прийняття рішення у маркетинговій діяльності підприємства / О. О. Пелешишин, Г. Г. Цегелик // Вісник Національного університету Львівська Політехніка. – 2011. –№698. – С. 250–254.
8. Решетнікова Г. С. Нейронні мережі як засіб аналізу і моделювання поведінки споживача / Г. С. Решетнікова, А. Б. Жидков // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 3. – С. 22–27.
9. Максимова Т. С. Діагностика динамічних процесів розвитку комплексу маркетингу / Т. С. Максимова, О. Є. Шапран // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С. 124-131.
10. Недосекин А. Нечетко-множественный подход в маркетинговых исследованиях [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/marketing/15.htm>.

Abstract. *The article deals with the generalization of modern economic and mathematic methods of marketing goals implementation. The research focuses on the issue of the complex of optimization marketing models which allow improving the quality and efficiency of marketing decision-making, namely: simple extrapolation (defining the basic tendency in demand dynamics for cell phones, forecasting of laptop sales), regressive analysis (defining the fluctuation of sales which can be explained by advertising expenses and price level, forecasting of the market share dependent on the number of sellers , advertising expenses and sales promotion), analysis of rank correlation (establishing the connection between ranks assigned to the company by the experts due to the items produced and actual position in a market; defining the interconnection between the rating of marketing specialists and their terms of service); analysis of canonical correlation (investigating the relation between the forecasts of social changes printed in two newspapers, and real changes estimated by four different statistic features); discriminatory analysis (identifying the advantages of commodity consumers; identifying potential competitors of the enterprise), factor analysis (defining the characteristics of a trade mark which influence consumers' choice; specifying the differences between loyal and disloyal consumers); cluster analysis (making the segmentation of commodity (labor, services) markets, classification of commodities); dispersive analysis (evaluating the simultaneous effect of advertising and prices on the sales of commodities of a given trade mark), methods of game theory (modeling of commodity exchange in uncertainty and risky conditions); adaptive and rational modeling (combined forecast of long-time univariate and multivariate economic processes); mathematic programming (establishing the appropriate delivery schedule of commodities, media-plan of the enterprise, improving the efficiency of inventory management) etc.*

The fundamental difference of adaptive and conventional regressive models has been studied. Although adaptive model is applied in forecasting the article shows its application in a prospective analysis. Adaptive approach allows revealing the dynamic effects in a marginal productivity of factors and using this information in the formulation of marketing strategies. Efficient methods of marketing decision-making can be or have been developed based on the investigated models. The tasks mentioned in the review cannot be considered as typical for the corresponding method. Their function is to denote only some ways of practical application of methods in marketing.

Key terms: *marketing activity, marketing goals, efficient marketing decision, mathematic models, methods of analysis*

Вимоги до статей, що друкуються у "Збірнику наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)"

Збірник призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та прикладними проблемами економіки, фінансів і кредиту, обліку і аудиту, менеджменту та маркетингу мікро-, мезо- та макрорівня національної та міжнародної економіки. Збірник надає можливість вченим та здобувачам наукових ступенів провести публічну апробацію, а науковій спільноті – ознайомитися з останніми результатами досліджень теоретичних і прикладних проблем національної та міжнародної економіки.

"Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)" входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук (рішення ВАК № 1-05/1 від 10.02.2010 р.).

Збірник виходить 4 рази на рік. Останні дати подання статей:

№1 – до 1 березня;

№2 – до 1 травня;

№3 – до 1 жовтня;

№4 – до 1 грудня.

Для участі у формуванні збірника наукових праць необхідно подати:

1. Електронний варіант статті, оформлений відповідно до наведених нижче вимог, виконаний у редакторі MS Word.

2. Рецензію доктора наук (за тематикою статті) – для авторів без вченого ступеня. Відсканований документ повинен містити підпис рецензента, засвідчений печаткою установи, в якій він працює.

3. Файл із відомостями про автора (прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи, поштова адреса для пересилання авторського примірника, контактні телефони, адреса електронної скриньки) та інформацією про кількість примірників і необхідність поштової пересилки.

4. Електронні копії анотації англійською мовою у форматах *jpeg* (сканована копія) та *doc* (у редакторі MS Word), завірену професійним перекладачем або викладачем англійської мови зі знанням економічної термінології**.**

5. Електронну копію платіжних документів (оплата здійснюється після прийняття позитивного рішення щодо друку статті).

Пакет перерахованих вище матеріалів надсилається на електронну скриньку:

nnitsau@gmail.com.

Структура статті:

1. Індекс УДК.

2. Прізвище та ініціали автора.

3. Відомості про автора – науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи автора (повністю без абревіатур).

4. Назва статті (до десяти слів).

5. Анотація мовою статті (від 300 до 500 знаків)

6. Ключові слова мовою статті (не менше шести слів або словосполучень).

7. Текст у структурованому вигляді із виділенням наступних елементів:

7.1 Постановка проблеми (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями);

7.2 Аналіз останніх досліджень і публікацій (аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття);

7.3 Формулювання цілей статті (постановка завдання);

7.4 Виклад основного матеріалу (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів);

7.5 Висновки (висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку).

8. Список літератури (мовою оригіналу). Бібліографічний опис літературних джерел оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання» (Приклади оформлення бібліографічного опису наведено в «Бюлетені ВАК України. – 2009. – № 5. – С. 26-30.)

9. Дані про автора та анотація англійською мовою:

- Прізвище автора, науковий ступінь, вчене звання, посада, організація, в якій виконувалось дослідження, англійською мовою;
- Назва статті англійською мовою;
- Розширена анотація англійською мовою (від 1600 до 1800 знаків) містить наступні розділи: постановка завдання, результати дослідження, висновки;
- Ключові слова англійською мовою;

10. Вказати назву рубрики, в якій має бути надрукована стаття – відповідає назві однієї з наукових спеціальностей галузі "Економічні науки":

08.00.01 - Економічна теорія та історія економічної думки
08.00.02 - Світове господарство і міжнародні економічні відносини
08.00.03 - Економіка та управління національним господарством
08.00.04 - Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)
08.00.05 - Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка
08.00.06 - Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища
08.00.07 - Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика
08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит
08.00.09 - Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)
08.00.10 - Статистика
08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Технічні вимоги до оформлення статті:

- Приймаються статті, написані однією із трьох мов: українською, російською, англійською.
- Назва файлу зі статтею – прізвище автора.
- Формат сторінки – А4.
- Поля з усіх боків – 2 см.
- Всі сторінки мають бути у книжковій орієнтації.
- Обсяг статті – не менше шести друкованих сторінок.
- Окремі елементи статті:
  - Індекс УДК - Times New Roman, 12, напівжирний, вирівнювання ліворуч, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
  - Прізвище та відомості про автора (авторів) - Times New Roman, 12, курсив, вирівнювання праворуч, інтервал – 1,0;
  - Порожній рядок;
  - Назва статті - Times New Roman, 16, великими літерами, напівжирний, вирівнювання по центру, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
  - Порожній рядок;
  - Анотація та ключові слова - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см;
  - Порожній рядок;

- Текст статті - Times New Roman, 14, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, назви підпунктів виділяються напівжирним шрифтом;
- Порожній рядок;
- Список літератури – Arial Narrow, 10, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0,5 см, слова "Список літератури" виділяються напівжирним шрифтом;
- Порожній рядок;
- Дані про автора та анотація англійською мовою - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см)

- Оформлення таблиць:

Таблиця 1

Назва таблиці

- Оформлення ілюстрацій:

Рис. 1. Назва рисунку.

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Word і нумеруються з правого боку:

Формула (1)

- Абзаци позначати тільки клавішею "Enter", не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша "Tab").
- Посилання на літературу в тексті необхідно давати в квадратних дужках, наприклад, [3, с. 35; 8, с. 56-59], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою.
- Всі статистичні дані мають бути підкріплені посиланнями на джерела.
- Всі цитати мають закінчуватися посиланнями на джерела.
- Посилання на підручники та науково-популярну літературу є небажаними.
- Назви праць у списку літератури розташовуються в порядку цитування.
- Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається.

Редакція може відхилити статтю, якщо:

- відсутній повний пакет супровідних документів;
- оформлення статті не відповідає зазначеним вище вимогам;
- тематика статті не відповідає профілю видання;
- назва статті не відповідає змісту;

- стаття написана на низькому науковому рівні;
- матеріали повністю або частково публікувалась раніше в інших виданнях або подані до розгляду редакціям інших журналів;
- стаття повністю або частково чужа (автор вчинив плагіат);
- матеріал має рекламний характер;
- порушена в статті проблема втратила актуальність.

Автори несуть відповідальність за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо.

Усі матеріали, що надсилаються для публікації, проходять рецензування.

Рішення про публікацію статті приймає редколегія.

Рукописи, які відхилила редакційна колегія, авторам не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати, правити текст і змінювати назву статті.

Сподіваємося на плідну співпрацю!

Редакційна колегія Збірнику наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)

Контактні дані:
Адреса: 72315, Україна, Запорізька область,
м. Мелітополь, пр-т Б. Хмельницького, 18,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
Факультет економіки та бізнесу.
моб. (096) 256-63-75 – Кальченко Сергій Володимирович
тел. (0619) 42-22-36 – Кальченко Сергій Володимирович
тел. (0619) 42-32-01 – Карман Сергій Вікторович
факс: (0619) 42-12-47
e-mail: nnitsau@gmail.com

Плату за публікацію статті направляти до фіз. особи Кальченко С.В. р/р 5168757225802125 у філіях КБ «ПриватБанк». Для осіб, що переводять гроші із інших банків, слід зазначити наступні реквізити: одержувач: ПРИВАТБАНК; найменування банку: приватбанк; номер рахунку: 29244825509100; МФО 305299; ЄДРПОУ 14360570; призначення платежу – Кальченку С.В. 5168757225802125