

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 658.1

Агєєва І.В., к.е.н., доцент,
Прус Ю.О., к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ОБ'ЄКТА ТЕОРІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. Виникнення нових умов господарювання, зростаюча невизначеність зовнішнього середовища, науково-технічний прогрес, зміна мотивації працівників обумовило те, що організаційна культура стає важливим ресурсом для вдосконалення механізмів господарювання. Проблема формування організаційної культури присвячені теоретичні публікації вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців. У статті досліджено сутність організаційної культури підприємства наведені існуючі визначення категорії «організаційна культура» та проаналізовано основні концептуальні підходи до визначення організаційної культури.

Ключові слова: культура, організаційна культура, підприємство, цінності

Постановка проблеми. Більшість сучасних розвинених організацій починають більше уваги приділяти своїй організаційній культурі, яка стає важливим ресурсом для вдосконалення механізмів господарювання. Однак до цього часу цей термін розуміється багатьма як недостатньо визначене явище, пов'язане з традиціями, цінностями і зовнішньої символікою організації. У той же час, в розвинених підприємствах все більше уваги приділяється формуванню сильної організаційної культури. Досліджуючи дану проблему, необхідно чітко визначитися з тим, що розуміється під організаційною культурою, відшукати її глибинну сутність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз організаційної культури сучасних підприємств спирається на теоретико-методологічні уявлення про суть організаційної культури, її роль у формуванні трудової поведінки та зв'язку з результатами діяльності, представлені у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі. Складність і багатогранність даного феномена обумовлює звернення до наукової і науково-практичної літератури.

Розробки і дослідження таких зарубіжних авторів як Д. Денісон, К. Камерон, Р. Куїнн, А.Кеннеді, Р. Кук, Т.Дідл, Г. Хофштеде,

Г.Л.Хаєт, Е. Шейн стали вже класичними в організаційних дослідженнях.

Проблемам формування організаційної культури присвячені теоретичні публікації вітчизняних вчених і фахівців, таких як О.В. Харчишиної, Т.І. Змерзлої, М.В. Семикіної та ін.

Формулювання цілей статті. Завданням статті є узагальнення результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності поняття «організаційна культура».

Виклад основного матеріалу. Важливу роль у формуванні ефективного виробництва відіграє його організаційна культура. Організаційна культура – одне з основних понять сучасного менеджменту.

У літературі є різні визначення поняття «організаційна культура». У концепції організаційної культури відсутнє єдине тлумачення. У науковій літературі можна знайти безліч дискусійних робіт, в яких розглядаються концептуальні і теоретичні обґрунтування організаційної культури, як такої.

Для того щоби з'ясувати суть категорії «організаційна культура» необхідно визначити зміст категорії «культура». Термін «культура» належить до числа багатозначних. Це пояснюється тим, що культура – це

складне явище, що виражає всі сторони людського буття.

У Великій економічній енциклопедії поняття «культура» визначено як рівень розвитку суспільства і людини. Він визначається історичними даними, виражається в типах і формах організації життєдіяльності людей, а також у цінностях (духовних і матеріальних), які створюються людьми [2, с. 325].

Відповідно Філософського енциклопедичного словника культура – це специфічний спосіб організації та розвитку людської життєдіяльності, представлений у продуктах матеріальної і духовної праці, в системі соціальних норм і закладів, у духовних цінностях, у сукупності ставлення людей до природи, між собою і до самих себе [11, с. 72].

Персікова Т.М вважає, що термін «культура» є універсальним за своїм змістом і може бути застосований до будь-якої соціальної групи, незалежно від її розмірів. «Будь-яка відносно стабільна соціальна група, яка має спільний досвід історичного розвитку, створює свою культуру. Отже, культура є середовищем існування людини: не існує жодного аспекту людського життя, який не був би причетний або на який би не впливала культура. І в тій же мірі це стосується організацій: культура – середовище існування і невід’ємна частина будь-якої організації» [7, с. 72].

Культура складається з матеріальних і нематеріальних результатів діяльності людей.

Дослідивши сутність культури, доцільно розглянути визначення «організаційної культури». Термін «організаційна культура» з’явився в науковій літературі на початку 70-х років минулого століття, хоча окремі аспекти цієї проблеми розглядалися і раніше. Це обумовлено виникненням нових умов господарювання, зростаючою невизначеністю зовнішнього середовища, науково-технічним прогресом, зміною мотивації працівників.

На думку Харчишиної О.В. вперше поняття «організаційна культура» з’явилося у працях К. Левіна і Х. Уайта у 1936 р. Явища і проблеми, пов’язані з організаційною культурою, досліджували також С.Картрайт і Б.Зандер у 1953 р. («групове мислення») та

К. Арджирисом у 1958 р. («клімат колективу», «неформальна культура»).

А.П. Шіхвердієв вважає, що концепція організаційної культури розроблена в США в 80-х роках ХХ століття, тому що виникла потреба підвищити ефективність праці на підприємствах середнього і великого бізнесу.

Вчені виділяють три школи організаційної культури, які відрізняються розумінням її сутності та напрямком дослідження.

Перша школа – «поведінкова». Представники даної школи у вивченні організаційної культури відштовхувалися від пошуку і закономірностей створення спільних цінностей, понять, правил і норм поведінки персоналу в організації (Р.М.Сайерт і Дж.Г.Марч; Д.Хемптон)

Друга школа – «школа ефективності» – акцентувала увагу на впливі організаційної культури на ефективність діяльності організацій (Т.Ділі А.Кеннеді; Томас Дж. Пітерс і Роберт Уотерман і ін.).

Третя школа – «школа моделювання». Представники цієї школи сприймають організаційну культуру як самостійний об’єкт дослідження. Вони розробляють моделі її формування, пропонують методики оцінки, наводять класифікацію типів культур тощо (Е.Шейн, Ч.Хенді, К.Камерон і Р.Куїнн й ін.).

Українські вчені, розглядаючи організаційну культуру, базуються на моделях країн з розвиненим ринком.

М.В. Семікіна розглядає організаційну культуру «як сукупність визначених цінностей, норм і моделей поведінки, що декларуються, поділяються й реалізуються на практиці керівниками підприємств і персоналом, доводячи свою ефективність у процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку підприємства й вимог зовнішнього середовища» [9, с. 197].

О.В. Харчишина стверджує, що організаційна культура – це базовий елемент внутрішнього середовища організації, який забезпечує оптимальну внутрішню інтеграцію та зовнішню адаптацію і виступає інтегральною характеристикою рівня її розвитку; формується в результаті міжособистісної взаємодії членів організації в процесі її еволюційного розвитку та цілеспрямованого

впливу керівництва; включає імпліцитну (переконання, цінності, принципи, соціально-психологічний клімат) та експліцитну (документально-нормативне забезпечення управління, символи, традиції, імідж, бренд) складові [12].

Харчишина О.В. вважає, що всі існуючі визначення організаційної культури можна об'єднати у такі групи: 1) атрибутивні; 2) сутнісні; 3) структурні. Автор стверджує, що атрибутивні визначення трактують орга-

нізаційну культуру як набуту в процесі історичного розвитку та міжособистісної взаємодії характеристику організації. Сутнісні визначення описують організаційну культуру як суть організації і акцентують увагу на її ціннісно-нормативному змісті, а структурні – зосереджують увагу на складових організаційної культури та їх взаємозв'язку з організаційною ефективністю [12, с. 47-50].

У таблиці 1 наведено окремі визначення поняття «організаційна культура»

Таблиця 1

Окремі визначення поняття «організаційна культура»

Автор	Сутність визначення
Атрибутивні	
Е.Шейн [13, с.31-32]	Організаційна культура – це система колективних базових уявлень, які набуваються групою при вирішенні проблем адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, що довели свою ефективність і тому розглядаються як цінність і передаються новим членам групи в якості правильної системи сприйняття, мислення і відчуття відносно названих проблем
В.Співак [10, с.13]	Організаційна культура – це система матеріальних і духовних цінностей, проявів, які взаємодіють між собою і є притаманними даній корпорації, відображають її індивідуальність та сприйняття себе та інших в соціальному і матеріальному середовищі та проявляються у поведінці, взаємодії, сприйнятті себе і оточуючого середовища
Сутнісні	
Г. Морган [6, с.162]	Організаційна культура – це дієвий феномен, за допомогою якого люди спільно створюють і оновлюють світ
Ст. Роббінз [8, с.320]	Організаційна культура – це система уявлень, якої дотримуються усі члени даної організації і яка відрізняє дану організацію від інших
Структурні	
К. Камерон, Р. Куїнн [4, с.45]	Організаційна культура проявляється в тому, що є для неї цінним, які є стиль її лідерства, мова і символи, процедури і повсякденні норми, а також в тому, як визначається успіх
Г. Хаєт [5, с.11]	Організаційна культура – це система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів і т. д., які склались в організації та її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників

Джерело: [12].

Т.І. Змерзла розглядає організаційну культуру підприємства як систему норм, цілей, правил та цінностей, загальноприйнятих у процесі формування і реалізації соціально-трудових відносин між усіма працівниками організації, спрямованих на підвищення її

конкурентоспроможності та прибутковості як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках [3].

Основною складовою в більшості трактувань організаційної культури є цінності організації. Організаційна культура – це ідео-

логія управління та організації соціально-економічної системи.

Висновки. Таким чином, теоретичні уявлення про організаційну культуру мають довгу історію, і часто зароджувались як особливі напрямки в теорії організації, менеджменті. Організаційна культура спрямована

на підвищення трудового потенціалу системи і висловлює основні цінності організації.

Розвиток теоретичних аспектів організаційної культури, кожного з виявлених напрямків не має обмежень у часі і може розвиватися далі, набуваючи прихильників або супротивників.

Список літератури:

1. Большая экономическая энциклопедия / [Варламова Т.П., Васильева Н.А., Неганова Л.М. и др.] – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Змерзла Т.І. Управління організаційною культурою: еволюція та сучасна концепція розвитку/ Т.І.Змерзла// Вісник Хмельницького національного університету. - 2014.- №4, Том 2.- С.109-117.
4. Камерон К. Диагностика и изменения организационной культуры/ К. Камерон , Р. Куинн; [пер. с англ.]под. ред. И.В.Андревой]. СПб.:Питер,2001.-320с.
5. Корпоративна культура: Навч.посіб. / [Г.Л.Хаєт, О.Я.Єськов, Л.Г.Хаєт та інш.]; за ред. Г.Л.Хаєта.- Київ,:Центр, навчальної літератури,2003.-403с.
6. Морган Г. Имиджи организации: восемь моделей организационного развития /Г.Морган; [пер. с англ. под. ред. Н.Лапиной].- М.:Вершина,2007.-416с.
7. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : уч. пособие / Т.Н. Персикова. – М. : Логос, 2007. – 224 с.
8. Роббинз Ст.П. Основы организационного поведения/ Ст. Роббинз [пер. с англ.]- [8-е изд.]-М.:Изд.дом «Вильямс»,2006.-448с.
9. Семикіна М.В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах: проблеми та протиріччя / М.В. Семикіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 197–200.
10. Співак В.А. Корпоративна культура/ В.А.Співак.- СПб.: Пітер, 2001-352с.
11. Философский энциклопедический словарь/гл.ред. Л.Ф.Ильичев.-М.:Сов. Энциклопедия,1983.-840с.
12. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості [Текст] : [монографія] / О. В. Харчишина. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 290 с.
13. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство. Построение, эволюция, совершенство: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2002. - 336 с.

Summary. *Most modern developed organizations are paying more attention to their corporate culture which is becoming an important resource for economic management mechanism improving. In Ukraine the researches of corporate culture problems are at the initial stage, so they are not of the systematic character. The research analysis has demonstrated the interest to corporate culture.*

In order to study the essence of “corporate culture” category we have examined the content of “culture” category. The term “culture” belongs to many-valued ones, as culture is a complex phenomenon which expresses all the sides of human existence.

The concept of corporate culture does not have the single interpretation. In scientific literature there are numerous discussion works. Our conducted studies have shown that scientists have given the definition of corporate culture and pointed out a set of important components which help to understand culture generally and properly.

In our view, the theoretic interest to corporate culture management is explained by its significant importance on the strategy and goals of enterprise activity.

Keywords: *culture, corporate culture, enterprise, values.*

УДК 330.1

Речка К.М.

к.е.н., доцент, докторант

Таврійський державний агротехнологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ КАТЕГОРІЙ «ТИП» І «МОДЕЛЬ» ЕКОНОМІКИ

Анотація. В процесі здійснення ринкової трансформації економіки центром наукових досліджень вчених-економістів стали питання докорінних змін у відносинах власності та господарювання, напрями і принципи побудови економічної системи ринково-підприємницького типу. У статті досліджено зміст категорій «тип» і «модель» економіки, проведено теоретико-методологічне обґрунтування та розроблені концептуальні засади визначення економічного змісту та співвідношення категорій «тип» і «модель» економіки, їх застосування до вітчизняної економічної системи на сучасному етапі, визначено сучасний стан національної економіки в контексті її розвитку.

Ключові слова: тип економіки, модель економіки, економічна система, економічний розвиток.

Постановка проблеми. В радянські часи у економічній літературі значна увага приділялася дослідженню багатьох теоретико-методологічних питань економічної теорії. В процесі здійснення ринкової трансформації державно-планової економіки центром наукових досліджень вчених-економістів стали питання корінних змін у відносинах власності та господарювання, напрями і принципи побудови економічної системи ринково-підприємницького типу. Зокрема, стратегії розвитку бізнесових підприємств та фактори, що забезпечують їх ефективне функціонування і сталий розвиток. Віддаючи належне таким у більшості випадків практичним дослідженням, варто наголосити, що на другий план невиправдано перемістилися теоретико-методологічні питання економічної теорії у цілому і ринкових відносин зокрема.

Постановка завдання. Науковці використовують низку дефініцій щодо сучасних економічних систем, не вникаючи у їх глибинний зміст. Внаслідок цього нерідко навіть виникає полярність поглядів, оцінок і суджень щодо економічного змісту сучасного етапу розвитку національної економіки. На жаль, в багатьох програмних документах стосовно останньої відсутній єдиний понятійний апарат, зокрема, економічного змісту дефініцій «тип» економічної системи і «модель» економіки. Звідси актуальність дослідження означеного у назві статті питання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічний аналіз й

практичні аспекти щодо питання економічного змісту категорій «тип» і «модель» економіки у тій чи іншій мірі знайшли відображення в працях вітчизняних вчених-економістів: В.П. Геєця, І.І. Лукінова, Л.Ю. Мельника, С.В. Мочерного, В.К. Черняка і багатьох інших. У тій чи іншій мірі це питання досліджується у працях вчених-економістів аграрного профілю: В.М. Зубця, В.Г. Андрійчука, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука. Дослідження вищезазначених вчених сприяли визначенню змісту низки теоретичних і практичних категорій. Зокрема, розкриттю економічного змісту дефініцій, що стосуються етапів економічного розвитку людства. Однак вивчення та критичний аналіз опублікованих із даної тематики праць дає підстави стверджувати, що не вирішеним залишається ряд пов'язаних із економічним змістом і співвідношенням категорій «тип» і «модель» економіки.

Формулювання цілей статті. Мета статті – теоретико-методологічне обґрунтування та розробка концептуальних засад визначення економічного змісту та співвідношення категорій «тип» і «модель» економіки, та їх застосування до вітчизняної економічної системи на сучасному етапі її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вихідним пунктом дослідження означеної у назві статті проблеми є визначення концептуальних засад щодо наукової періодизації економічного розвитку людства і змісту відповідних дефініцій. Загальновідомо, що господарській діяльності людей притаманний економі-

чний розвиток, який проявляється в розвитку техніко-людської системи (техніки, технологій, кваліфікації працівників), зростанні обсягів виробництва, якості і різноманітності виробів, удосконаленні економічних відносин. У економічному розвитку науковці традиційно виокремлюють певні етапи. Для цього використовують різні критерії залежно від аспекту дослідження. Під критерієм науковці розуміють ознаку, підставу при оцінці чого-небудь. При цьому можуть використовувати два і більше критеріїв, а в їхній системі виокремити родовий, найбільш важливий для даної класифікації.

Виділимо найбільш поширені з них. З точки зору рівня розвитку виробництва і відтворення умов життя людей: 1) «збиральна» економіка, тобто та, що базується на збиранні й споживанні дарів природи, які людина знаходить поряд із собою; 2) переважно землеробська (етноси ділять на кочові і землеробські); 3) відтворювальна економіка – господарська діяльність людей, націлена на трансформацію природних ресурсів відповідно до їхніх потреб. У контексті техніко-технологічної оснащеності виробництва виокремлюють такі етапи розвитку людства: 1) дикість – виготовлення і використання примітивних знарядь праці і робочих тварин (воли, коні і т.п.); 2) індустріальна епоха (прорив у НТП і масове впровадження його досягнень у виробництво); 3) постіндустріальна на базі НТР; 4) інформаційна на базі «інформаційної революції».

Для марксистського напрямку економічної теорії характерним є виділення п'ятих основних етапів соціально-економічних формацій (способів виробництва): первісно-общинний; рабовласницький; феодальний; капіталістичний; комуністичний (перша фаза – соціалізм). Сама назва цих етапів людського розвитку дає підстави стверджувати, що йдеться про соціально-економічний аспект останнього і насамперед соціально-економічний статус суб'єктів господарювання і відносини між ними, капіталістів і найманих працівників зокрема.

Відаючи належне кожній із названих періодизацій, на наш погляд, важливою є також класифікація еволюції економічного розвитку людства з позицій вирішення основних завдань, пов'язаних з організацією

виробництва на мікро- і макрорівнях, розподілу і споживання вироблених благ, тобто ставлення і вирішення питань: що, як, скільки, для кого і з ким виробляти та як приймати подібні рішення? Фактично йдеться насамперед про особливості господарського механізму, певні етапи у його розвитку.

У науковій літературі є його різні визначення. Найтиповіші з них: «Господарський механізм являє собою сукупність основних форм, методів і прийомів управління народним господарством шляхом використання економічних законів, розв'язання суперечностей економічної системи, реалізації відносин власності, а також розвитку людини та узгодження найважливіших типів інтересів» [5].

Господарський механізм – це важлива складова національної економіки, що включає систему засобів, методів і важелів на засадах яких здійснюється її організація, управління й регулювання з метою досягнення поставлених цілей і завдань. Інакше кажучи, господарський механізм – це засіб вирішення завдань господарської діяльності або розв'язання її проблем. Зрештою, господарський механізм забезпечує досягнення стихійного чи свідомого порядку (або їх поєднання) виробничої діяльності людей [3].

Господарський механізм в більш-менш розвинених економічних системах є системним утворенням, тобто цілісністю, яка складається з елементів (частин), що знаходяться у зв'язках один з одним.

Якщо господарський механізм розглядати в історичному аспекті, то в натуральному господарстві він був моноелементним. У ринковій економіці епохи вільної конкуренції господарський механізм регулює мікро-, і макроекономіку і є вже двоелементним. На певному етапі розвитку ринкової економіки істотно підвищилась регулятивна роль держави щодо національної економіки. Тобто господарський механізм включає три основних регулятори: 1) менеджмент підприємств; 2) ринковий механізм; 3) державне регулювання економіки. Саме залежно від складу і особливостей дії господарського механізму науковці виділяють певні етапи, які відповідають еволюції економічного розвитку. Їх прийнято називати: 1) натуральне господарство; 2) ринкова економіка; 3) дер-

жавно-планова система господарювання (соціалістична економіка в соціальному й економічному контексті). Останнім часом в економічній літературі широко застосовують поняття «модель економіки». Але поки що трактовка його неоднозначна. У зв'язку з цим пропонуємо виділити дві взаємопов'язані категорії «тип» і «модель» економіки.

Поняття «тип» (греч. *typos*) має різні значення щодо тих чи інших наук. Відносно економічних, то, на наш погляд, «тип економіки» – це виділення найбільш узагальнених етапів у її еволюції. Для кожного з них притаманні ті чи інші загальні характерні економічні ознаки, явища і процеси. Подібно біології, у якій «тип» – одна із вищих систематичних категорій, що об'єднує родові класи тварин і рослин, у економічній теорії тип економіки – це узагальнена, систематична категорія, яка виділяє великі етапи у її розвитку. Відповідно типізація є відбір або розробка типових процесів, притаманних певним періодам останнього.

Поняття «тип економіки» є більш узагальненим відносно поняття «модель економіки». В тлумачних словниках останнє також визначається з декількох позицій. До речі, деякі з них аналогічні поняттю «тип». Вони використовувалися насамперед в технічних науках і в конструктивних розробках (зразок якого-небудь виробу, для виготовлення чого-небудь; марка конструкції або схема певного явища чи об'єкта. За формами моделі можуть бути графічними, математичними, словесно-описовими (вербальними).

В економічних науках, принаймні в класичній політекономії, поняття модель економіки (економічна) модель практично не використовувалося. Водночас з впровадженням математики у економічні дисципліни фактично почалося моделювання різних мікро- і макроекономічних процесів та явищ, особливо щодо ринку (крива попиту і пропозиції, «крива Лаффера і т.ін.). На думку деяких науковців, «у певному значенні «економічна таблиця», яка була розроблена ще у XVIII ст. відомим представником фізіократів Ф. Кене, являла собою першу макроекономічну модель з використанням математики. Її базу становив рух сукупного

продукту. В одній таблиці, яка фактично складається всього з п'яти ліній, що з'єднують шість вихідних точок або ж точок повернення, Ф. Кене спробував подати відтворення капіталу як процес, а обіг – тільки як форму такого процесу» [2, с. 301].

В 90-х роках XX ст. у вітчизняних економічних літературних джерелах з'явилися публікації, у яких не тільки використовувалося поняття «модель економіки», але й розкривався його зміст, виділялись основні критерії, а також і їх застосування щодо національних економік окремих країн світу. Прочитуємо у цьому зв'язку деяких науковців.

В Черняк: «модель економіки» характеризується співвідношенням: 1) форм власності та заснованих на них секторів економіки або укладів господарювання; 2) ринкових механізмів і державного регулювання (плану і ринку); 3) централізму й децентралізму в управлінні економікою; 4) конкуренції та монополізму; 5) лібералізованості й соціальної орієнтованості економіки.

Застосовуючи такий підхід, автор (з певним ступенем умовності) виділяє такі моделі сучасної економіки: лібералізована ринкова економіка (США), соціально орієнтована ринкова економіка (ФРН), економіка державного добробуту (Швеція), східноазіатська модель (Японія). Існує багато перехідних і симбіозних форм [6].

Більш детальну характеристику моделі економіки пропонує С. Мочерний, який вважає, що «модель соціально-економічного розвитку» характеризується співвідношенням:

- 1) основних форм власності та відповідних секторів економіки;
- 2) основних типів економічних інтересів і класів, соціальних прошарків і груп, які пропонують забезпечити такі інтереси;
- 3) централізованих і децентралізованих форм державної власності (це муніципальна, регіональна, комунальна і т.ін.);
- 4) демократичних і бюрократичних методів управління та контролю за цими формами власності;
- 5) ринкових важелів саморегулювання економічної системи (через механізм вільної конкуренції, лібералізацію цін і т.п.) і державного регулювання;

- б) економічної та соціальної ефективності;
- 7) між такими інститутами, як ринок, корпорація, держава;
- 8) ринкових і централізованих методів;
- 9) демократичних і бюрократичних методів національного планування [4].

На думку І.І. Лукінова, кожна економічно розвинута країна має власну модель ринкової економіки, яка сформована під впливом історичних традицій, конкретних умов її функціонування та розвитку. Ніхто не нав'язує цим країнам якогось єдиного стандарту. Модель економіки США суттєво відрізняється від моделей економіки Японії, так само як економічна модель Франції – від моделей Німеччини або Швеції [1].

Л.Ю. Мельник, базуючись на існуючих положеннях соціально-економічних параметрів, що характеризують модель економіки, дає таке її визначення:

«Модель економіки», або «економічна модель», є спрощеним виділенням у певній економічній системі її головних ознак: форм власності та господарювання, їх структури та взаємозв'язків; механізмів, що регулюють економічну систему, та їх співвідношення; місця та ролі держави в економічній системі. У кожній країні вони мають особливості, що дає підставу вести мову про національні моделі економіки. Звичайно, їх можна також об'єднати в певні групи [2].

Узагальнення і критичний підхід до викладених вище положень, логіка, а також об'єктивний аналіз щодо економічного змісту і співвідношення категорій «тип» і «модель» економіки, дають підстави сформулювати наше власне бачення цього питання.

Загальновідомо, що з метою поглибленого пізнання досліджуваних економічних процесів і явищ, науковці вдаються до теоретичних узагальнень реальних фактів. При цьому використовують різні методи пізнання економічних процесів. Один із них – класифікація. Природа, зрозуміло, не класифікує. Останню здійснюють науковці. При цьому кожний з них ставить певну мету конкретного пізнання і здійснює найбільш відповідну їй класифікацію. Класифікація може приймати різні рівні від найбільш узагальненої до розгорнутої. Стосовно еволюції економічної системи при найбільш узагальненому підході доцільно виділити три типи

економіки (економічних) систем: натуральне господарство; ринкова економіка; державно-планова (соціалістична) система господарювання. Вони істотно відрізняються між собою, і насамперед за змістом «господарського механізму», співвідношенням його складових. Образно кажучи, в усіх типах економічної системи здійснюються такі процеси як: організація й управління виробництвом на рівні первинних господарських одиниць (менеджмент); розподіл, обмін і споживання вироблених благ; організація й регулювання макроекономічних процесів. При цьому ставляться і вирішуються такі відомі завдання: що, як, скільки і для кого виробляти, як приймати подібні рішення? Вирішення усіх цих питань істотно відрізняється у названих вище типах економіки.

Разом з тим у межах останніх здійснюється еволюція економічних відносин. Тобто, і в їх складі, особливо щодо ринкової системи господарювання, доцільно виділити етапи, певні різновиди. Так, для типа ринкової системи у цілому, головними незмінними ознаками є: головна складова господарського механізму – ринок. На його засадах здійснюється менеджмент у первинних господарських одиницях. Держава регулює економіку, насамперед, опосередковано (економічними методами), а державний сектор не є пріоритетним. На рівні первинних виробничих одиниць для ринкової економіки притаманний їхній економічний суверенітет, тобто свобода тих господарських осередків, які базуються на всіх недержавних формах власності. Вони самостійно вирішують економіко-організаційні питання: що, як, скільки і для кого виробляти, виходячи із кон'юнктури ринку, своїх можливостей і бажань. При цьому вони несуть економічну відповідальність за результати своєї господарської діяльності.

Відносно форм власності, то вони не є родовою ознакою типу економіки. Так, приватна власність є основною, пріоритетною формою власності як в натуральному, так і ринковому господарствах. Державна власність у тій чи іншій мірі має місце у всіх типах і моделях економіки.

Ринкова економіка пройшла складний і суперечливий шлях розвитку. Їй, як і будь-якому типу економіки, притаманні відомі

позитиви і негативи (провали, фіаско). Останні істотно загострилися в 30-х роках ХХ ст. На порядку денному стало питання про істотні зміни насамперед у господарському механізмі. Ринковий механізм та менеджмент підприємств доповнилися активним державним регулюванням економіки. При цьому було збережено і навіть «захищено» державою вільну конкуренцію – головний елемент ринку і рушійну силу розвитку ринкової економіки. В результаті суттєво змінився її зміст. Посилились її соціальні аспекти. Принаймні щодо економічно високорозвинених країн можна вести мову про сучасний етап ринкової економіки. Головні її ознаки – суттєва одержавленість і соціалізованість. Але оскільки вони по-різному проявляються в окремих країнах, то це і дає підстави виділяти окремі моделі ринкової економіки. Це питання потребує спеціального дослідження. У запропонованій статті лише відмітимо, що в зарубіжній і вітчизняній економічній літературі в більшості випадків йдеться про такі головні моделі ринкової економіки. 1. «Змішана економіка» (США і Канада). При цьому акцентується увага на поєднанні регулятивних дій ринку і держави. 2. «Соціальне ринкове господарство» (Німеччина, Австрія і деякі інші країни Західної Європи). Тут підкреслюється соціалізація неринковими інституціями насамперед розподільчих процесів з метою пом'якшення соціального диспаритету населення (зменшення диференціації в доходах і багатстві людей, а також підтримка і захист конкуренції).

Можна погоджуватися чи дискутувати з приводу виділення певних моделей, їхньої назви і включення до них тих або інших країн. Водночас з вищевикладеного можна зробити висновок, що при найбільш узагальненому підході у всіх економічно високорозвинених країнах нині функціонує «новий» етап ринкової економіки. Їй притаманні істотні особливості у порівнянні з «класичною» ринковою економікою. Головна її ознака – істотна «одержавленість». Держава виконує низку соціально-економічних функцій і передусім тих, які ринок здійснює менш ефективно або не може виконувати взагалі. Безумовно, в кожній країні сучасна ринкова модель має особливості, що при

більш конкретному підході дає підстави виокремлювати національні моделі економіки. Але усі вони залишаються в своїй основі ринкового типу.

Відносно економіки України, то можна констатувати, що визначальними критеріями соціалістичної економіки, як би тепер її не назвали (планова, командно-адміністративна, бюрократична, затратна, тоталітарна і т.ін.) є:

1) суспільна, а фактично, державна (щодо сільського господарства, то частково одержавлена колгоспно-кооперативна) власність на засоби і результати праці;

2) державні й одержавлені форми господарювання;

3) пріоритетний механізм регулювання економіки – державний, який здійснюється через централізовані, командно-адміністративні важелі.

Виходячи з ознак (і відкинувши «ізми»), можна стверджувати, що існуюча в радянські часи система господарювання в Україні була державно-плановою. Цілком очевидно, що нині вона є ринкового типу. Складніше визначити те, яка саме економічна модель їй притаманна. У певному контексті, безумовно, певні її соціально-економічні ознаки характерні тільки для України. Водночас є всі підстави вважати, що у більш конкретному плані, насамперед у соціально-економічному, така модель не є типовою для «соціально-ринкового господарства» та інших «західних» моделей економіки [2].

Цілком очевидно, що в Україні ринкові відносини поки що не дали бажаних результатів як у економічному, так і соціальному аспектах. Зумовлено це низкою об'єктивних і суб'єктивних причин. Але, напевне, головна з них низька ефективність соціально-економічної діяльності держави у цілому, корумпованість державного управлінського апарату зокрема, панування фінансово-олігархічних груп.

Висновки. Узагальнюючи викладене вище, можна стверджувати, що основою суспільного розвитку людства є економічний розвиток. Науковці виділяють певні етапи в його еволюції. При цьому використовують різні критерії. Один із важливих – оцінка економічної системи з позицій змісту і складових господарського механізму у системі

суспільного відтворення. Він має суттєві особливості, які доцільно використати як підставу, родовий критерій для виокремлення таких типів економік: натуральне господарство; ринкова економіка; державно-планова. У типах економіки можна виділити як складові її моделі. Поняття «модель економіки», відповідно, більш часткове стосовно типу «економічної системи», який може включати декілька моделей економіки. Якщо типи економічних систем суттєво відрізняються між собою, то моделі економіки в рамках одного і того самого типу мають більше спільного, ніж відмінного. Причому відмінності стосуються співвідношення одних і тих самих елементів системи. Наприклад, різні рівні «одержавленості», «лібералізованості», «соціалізованість» економічних процесів.

У міру розвитку людського суспільства зростає різноманіття моделей економіки. У

науковій та навчальній літературі немає єдиної їх класифікації за назвою. Це стосується і моделей економіки, які сформувалися в ринковій економіці розвинутих країн. Найчастіше виділяють «змішану економіку», «соціально-ринкове господарство». Широко використовують назви тієї чи іншої країни: «американська», «японська», «шведська» моделі.

Таке визначення моделі економіки, безумовно, характеризує її насамперед з позицій соціально-економічних відносин. Водночас її більш повна оцінка потребує дослідження рівня розвитку продуктивних сил, технологічних процесів, організаційно-економічних відносин, тобто рівня розвитку таких процесів, як менеджмент, спеціалізація, концентрація, кооперація та інтеграція виробництва [2].

Список літератури:

1. Лукінов І. Про підсумки наукової діяльності установ відділення економіки НАН України в 1995 р. і перспективи розвитку фундаментальних досліджень / І. Лукінов // Економіка України. – 1996. – № 8. – С. 4-21.
2. Мельник Л.Ю. Сутність та основні критерії сучасної моделі аграрної економіки України / Л.Ю. Мельник // Проблемы экономики переходного общества. Сб. научных трудов ученых России и Украины. – Запорожье: ГДУ «ЗИГМУ», 2004. – с. 301-312.
3. Мельник Л.Ю. Зміст та складові господарського механізму у ринковій економіці / Л.Ю. Мельник, А.П. Макаренко // Інвестиції: Практика та досвід. – 2007. – № 4. – С. 10-12.
4. Мочерний С. До концепції соціально-економічного розвитку України / С. Мочерний // Економіка України. – 1996. – № 5. – С. 44-54.
5. Мочерний С. Предмет економічної теорії / С. Мочерний, О. Устенко // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 4-10.
6. Черняк В. Модель економіки: вибір України / В. Черняк // Економіка України. – 1995. – № 9. – С. 31-39.

Rechka K.M.

Conceptual principles of determination maintenance categories are a "type" and "model" of economy

Summary. *In soviet times in economic literature considerable attention was spared research many theoretical and methodological questions of economic theory. In the process of realization of market transformation state planned economies became the center of scientific researches of scientists-economists question of drastic alternations in the relations property and management, directions and principles of construction of the economic system market enterprise to the type.*

In particular, strategies of development of business enterprises and factors which provide their effective functioning and steady development. Doing justice such in most practical researches cases, it costs to mark that unjustified on the second plan moved theoretical and methodological question of economic theory on the whole and market relations in particular.

Summarizing aforesaid higher, it is possible to assert that irrefutable is circumstance that there is economic development in basis of community development of humanity. Research workers select the certain stages in his evolution. Thus use different criteria. One of important is an estimation of the economic system from positions of maintenance and constituents of economic mechanism in the system of public recreation. He has substantial features which it is expedient to use as foundation, family criterion for the selection of such types of economies: natural economy; market economy; state planned. In the types of economy it is possible to select as constituents of its model.

Keywords: *type of economy, model of economy, economic system, economic development.*

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.562/564.[2+4](477.64)

Почерніна Н.В.

к.е.н., доцент,

Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

***Анотація.** У дослідженні проведено аналіз географії зовнішньої торгівлі товарами проаналізовано відносини щодо торгівлі товарами між регіоном України та країнами світу. Розглянуто процеси розвитку зовнішньої торгівлі Запорізької області. Крім цього, виявлено особливості географічної структури зовнішньої торгівлі товарами Запорізького регіону за 18 років, проаналізовано ефективність зовнішньої торгівлі товарами регіону з різними групами країн та визначено шляхи її активізації. Проаналізована динаміка експорту та імпорту товарів регіону за групами країн. Розраховані показники ефективності зовнішньої торгівлі та виявлені напрями її підвищення.*

***Ключові слова:** зовнішня торгівля, географічна структура, експорт та імпорт товарів, показники ефективності зовнішньої торгівлі, регіон, Запорізька область.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток України у напрямі реформування усіх сфер суспільного життя об'єктивно вимагає пошуку нових підходів, здатних мобілізувати внутрішній потенціал країни і залучити зовнішні ресурси для вирішення її стратегічних завдань. Одним з таких підходів є подолання викликів, пов'язаних з реалізацією євроатлантичної інтеграції України. Особливого значення у зв'язку з цим набувають питання розвитку зовнішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку зовнішньої торгівлі знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних вчених, серед яких Бураковський І. В., Вишнякова В.М., Гаврилюк О.В., Заблоцька Р.О., Коваленко Ю.О., Мазаракі А.А., Макогон Ю.В., Мельник Т.М., Олефір А.О., Рум'янцев А. П., Савельєв Є. В., Філіпенко А.С., Циганкова Т. М. та інші. Оскільки Україна є активним учасником міжнародних економічних відносин і прагне розширювати і вдосконалювати їх, то аналіз даної проблематики залишається актуальним і доцільним.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є аналіз географії зовнішньої торгівлі товарами. Предметом дослідження виступають відносини щодо торгівлі товарами між регіоном України та країнами

світу. Об'єктом дослідження є процеси розвитку зовнішньої торгівлі Запорізької області. В межах визначеної мети дослідження виокремлено наступні завдання:

виявити особливості географічної структури зовнішньої торгівлі товарами Запорізького регіону за період 1996-2014 років;

проаналізувати ефективність зовнішньої торгівлі товарами регіону з різними групами країн та визначити шляхи її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Запорізька область є активним учасником зовнішньоекономічної діяльності України, реалізуючи свій потенціал економічно розвинутого регіону. Так, займаючи 8 загальне місце за усіма напрямками розвитку у рейтингу регіонів за січень-вересень 2015 року, оприлюдненому Міністерством регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства, за показником обсягу експорту товарів в розрахунку на одну особу населення Запорізька область посіла 3 місце серед 25 регіонів України [4, с. 4]. Участь області у зовнішньоекономічних зв'язках демонструє таблиця 1.

За даними таблиці видно, що регіон підтримує на протязі тривалого періоду активність у зовнішньоекономічних зв'язках. Це підкреслюється ще й таким фактом, що у

2014 році торговельні партнери Запорізького краю представляли 146 країн світу [3].

Географія зовнішньої торгівлі регіону товарами наведена на рисунку 1 (побудовано автором на основі даних [6]).

Таблиця 1

Роль Запорізької області у зовнішній торгівлі товарами України*

		2000	2005	2010	2012	2013	2014
Україна, млн. дол.	експорт	14572,5	34228,4	51405,2	68830,4	63320,7	53901,7
	імпорт	13956	36136,3	60742,2	84717,6	76986,8	54428,7
	зовнішньоторговельний оборот	28528,5	70364,7	112147,4	153548	140307,5	108330,4
Запорізька область, млн. дол.	експорт	1380,7	2653,3	3200,3	3995,1	3678,5	3730,2
	імпорт	696,8	1687,2	1363	2031,2	1760	1582,4
	зовнішньоторговельний оборот	2077,5	4340,5	4563,3	6026,3	5438,5	5312,6
Частка регіону у %	експорт	9,47	7,75	6,23	5,8	5,81	6,92
	імпорт	4,99	4,67	2,24	2,4	2,29	2,91
	зовнішньоторговельний оборот	7,28	6,17	4,07	3,92	3,88	4,9

* Складено автором на основі даних [5, Ч. II, с. 409-410]

За даними рисунку 1 видно, що Запорізький регіон активно нарощував обсяги зовнішньої торгівлі товарами з усіма групами країн світу. Цю позитивну динаміку розірвала лише світова фінансова криза 2008-2009 років. Результатом цієї кризи стало скорочення експорту товарів до країн СНД на 49,8 % (з 2796,2 млн. дол. у 2008 році до 1403,3 млн. дол. у 2009 році), до країн Європи на 62,8 % (з 1087,5 до 404,4 млн. дол.), до країн Азії на 40,8 % (з 1165,3 до 690,2 млн. дол.), а також зменшення імпорту товарів з Європи на 63 % (з 1418,1 до 524,2 млн. дол.), з країн Азії на 85,5 % (з 1122,3 до 162,3 млн. дол.), з країн СДН на 56 % (з 836,5 до 368,2 млн. дол.) [6].

В експорті Запорізька область в основному орієнтувалася на країни СНД, і лише соціально-політичні зміни 2012-2014 років в Україні дещо змінили тенденцію, зокрема скорочення експорту товарів за 2 роки до країн СНД відбулося в межах 29,9 % (з 2025,2 до 1418,9 млн. дол.), тоді як до інших країн світу експорт товарів збільшився на 17,3 % (з 1969,9 до 2311,4 млн. дол.). У групі «Інші країни» Запорізька область суттєво наростила обсяги експорту у 2014 році до країн Європейського Союзу – на 31,3 % (з 664,4 до 872,6 млн. дол.) та до країн Азії – на 25,6 % (з 788,2 до 966 млн. дол.). Позити-

вними змінами, на нашу думку, слід вважати поступове нарощування обсягів експорту до далеких країн Африки, Америки, Австралії та Океанії [6].

В імпорті Запорізького краю так само превалюють країни СНД, Європи та Азії. Динаміка імпорту відбиває вплив на зовнішню торгівлю регіону світової фінансової кризи 2008-2009 років та ускладнення економічної ситуації в країні у 2012-2014 році, включаючи непростий фінансовий стан багатьох провідних підприємств області та нестабільність валютного курсу гривні. За період з 2011 по 2014 роки імпорт товарів з країн СНД скоротився на 7,7 % (з 841,5 до 776,3 млн. дол.), з інших країн світу – на 43,6 % (з 1429,6 до 806,6 млн. дол.), у тому числі з країн Європейського Союзу – на 49,3 % (з 732,5 до 371,2 млн. дол.) [6].

Кількісний аналіз географічної структури не дає повного уявлення про результативність зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області, тому слід приділити увагу питанням оцінки її ефективності. До показників ефективності зовнішньої торгівлі найчастіше відносять зовнішньоторговельне сальдо, відношення сальдо до експорту та коефіцієнт покриття імпорту експортом [1; 2]. Результати обчислення цих показників для Запорізької області наведені у таблиці 2.

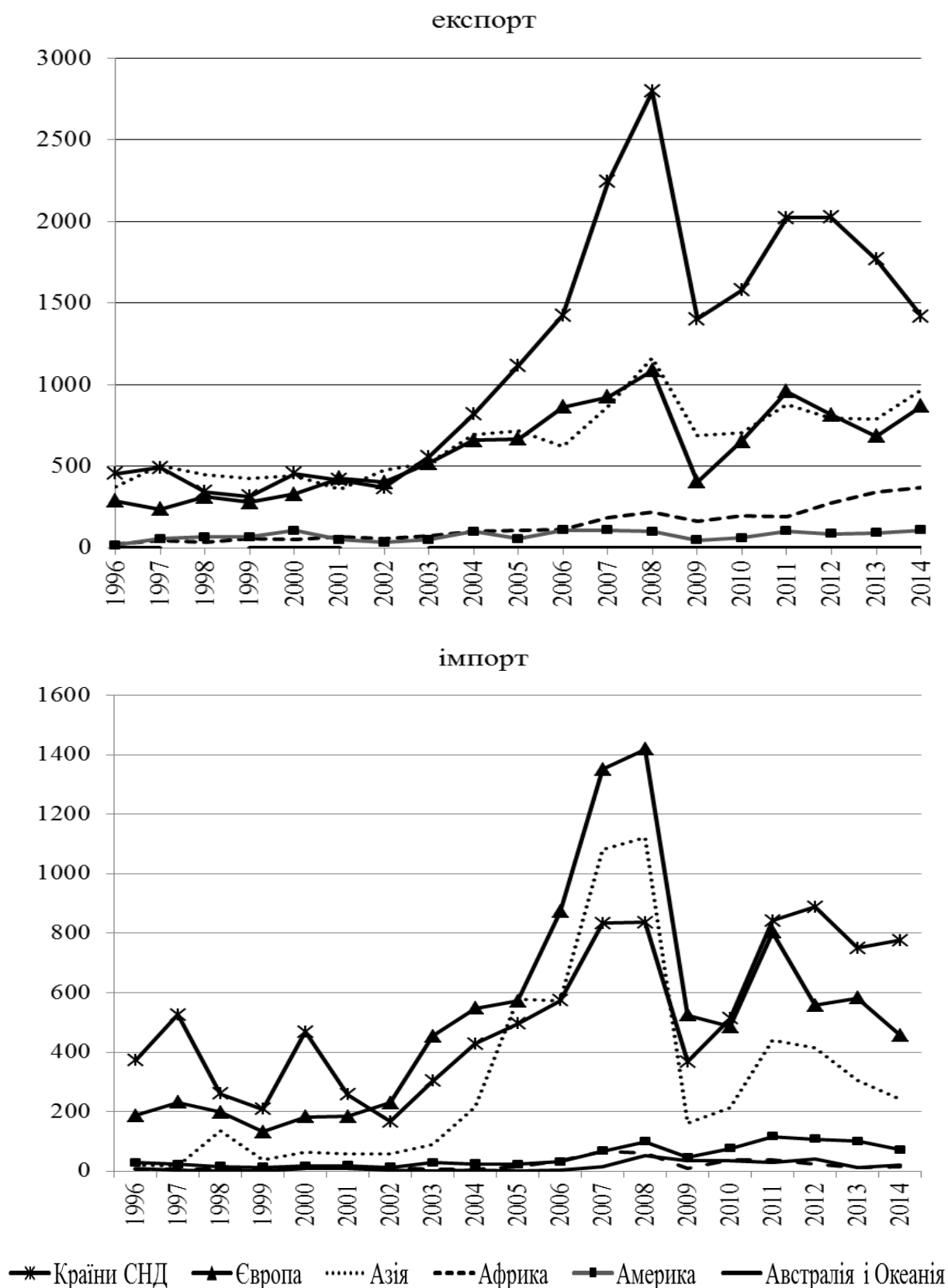


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами Запорізької області у 1996 - 2014 роках, млн. дол. США

**Показники ефективності зовнішньої торгівлі товарами
Запорізької області за групами країн***

	зовнішньоторговельне сальдо, 16млн. 16дол.			відношення сальдо/експорт			покриття імпорту експортом		
	2005	2010	2014	2005	2010	2014	2005	2010	2014
Країни СНД	621,9	1066,9	642,6	0,56	0,68	0,45	2,26	3,08	1,83
Європа	94,3	168,6	412	0,14	0,26	0,47	1,16	1,35	1,9
Азія	133,7	494,3	724,3	0,19	0,7	0,75	1,23	3,32	4
Африка	92,4	158,6	352	0,87	0,8	0,96	7,55	5,02	25,11
Америка	31,4	-14,7	35,9	0,57	-0,24	0,33	2,32	0,81	1,5
Австралія і Океанія	-2,2	-36,2	-19,3	-22	-181	-10,72	0,04	0,01	0,09

Розраховано автором на основі даних [6]

Дані таблиці свідчать, що у тривалому періоді показник зовнішньоторговельного сальдо мав позитивну динаміку для країн Європи, Азії та Африки; показник відношення зовнішньоторговельного сальдо до обсягу експорту зростав для країн Європи; коефіцієнт покриття імпорту експортом зберіг зростаючу тенденцію для країн Європи та Азії.

На нашу думку, до показників ефективності зовнішньої торгівлі можна віднести співвідношення обсягу експорту на одну особу для окремого регіону та країни в цілому. Так, для Запорізької області обсяг експорту на одну особу становив у січні-вересні 2014 року 1610,3 грн., тоді як середнє значення цього показника для України становило у цей період 971,4 грн. Отже, перевищення регіонального показника складає 1,66 разів. Це дає можливість говорити про досить високий експортний потенціал регіону [4, с. 23].

Список літератури.

1. Гайдуцький П. Невесела ейфорія зовнішньої торгівлі // Дзеркало тижня. Україна. - № 38. - 17 жовтня 2014 року [Електронний ресурс]. - Джерело доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/nevesela-eyforiya-zovnishnoyi-torgivli-.html>
2. Гончар І.А. Характер формування зовнішньої торгівлі України: статистична оцінка / І.А. Гончар, В.О. Бабірад-Лазунін // Статистика України. - 2013. - №2. - С. 16-20.
3. Інтерактивний огляд зовнішньої торгівлі Запорізької області у 2014 році [Електронний ресурс] - Джерело доступу: http://texty.org.ua/pg/blog/woldemar_g/read/60367/Interaktyvnyi_oglad_zovnishnoji_torgivli_Zaporizkoji_oblasti_u
4. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень – вересень 2015 року (рейтингова оцінка) / Міністерство регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] : Джерело доступу : http://www.old.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/5082/9_14122015.pdf
5. Регіони України, 2015 / Статистичний збірник – К. : Державна служба статистики України. Ч. I. - 305 с. ; Ч. II – 681 с. - [Електронний ресурс] : Джерело доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Статистична інформація Головного управління статистики у Запорізькій області – Джерело доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

Pochernina N. V. Analysis of the geographic structure of Zaporizhia region's foreign trade.

Summary. Zaporizhia region is economically developed and takes active part in foreign economic activity of Ukraine. 146 countries are trade partners of the region in 2014. Zaporizhia region actively increased the volume of foreign trade with all groups of countries from 1996 to 2014. The global financial crisis of 2008-2009 damaged of this dynamics, but did not stop it. Zaporizhia region exported more goods to the Commonwealth of Independent States (CIS). However, in the years 2012-2014, exports to CIS countries decreased by 29.9%. At the same time, exports of goods to other countries increased by 17.3%. Export of goods to the European Union and Asia has the highest growth rate in 2014 (31.3 and 25.6% respectively). Gradually increasing export to Africa, America, Australia and Oceania.

The biggest imports carried CIS countries, Europe and Asia. The economic situation in Ukraine in 2012-2014 downward trend causes of imports. Simple financial position of many leading companies in the region and the instability of the hryvnia exchange rate were reasons for this.

Indicators of foreign trade's effectiveness are foreign trade balance, the coefficient "foreign trade balance/export" and the coefficient "export/import". The foreign trade balance grew for Europe, Asia and Africa over a long period. The coefficient "foreign trade balance/export" grew for Europe in 2005-2014. The coefficient "export/import" grew for Europe and Asia. Zaporizhia region has export volume per capita 1.66 times more than the average for Ukraine.

Diversification of foreign trade has become a priority for the region. Foreign trade with Europe is the most effective, so it should be developed further. Export to Africa can be a stabilizing element for the development strategy of the region for the long term.

Keywords: foreign trade, geographical structure, export and import of goods, performance of foreign trade, region, Zaporizhia region.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242.4

Арестенко В.В.

к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОСУВАННЯ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анотація: У статті концентрується увага на особливостях функціонування ринку молока та молочної продукції у сучасних економічних умовах. Проведено аналіз розвитку молочної промисловості як частини агропромислового комплексу, а також охарактеризовані можливості для подальшого її розвитку на сучасному етапі ринкової економіки. Охарактеризовано ринок молочної промисловості в Україні як один із напрямів провідних галузей народного господарства, яка забезпечує населення продуктами харчування; виділено основні компанії, які функціонують на цьому ринку. Особлива увага приділяється конкуренції на рівні торгових марок, яка визначає переваги та недоліки стратегій їх просування.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження, молочна галузь, торгова марка, просування, збут.

Постановка проблеми. Молокопереробна галузь має високий потенціал, який недостатньо використовується на сьогоднішній день. В умовах зменшення обсягів якісної сировини, зниження низької купівельної спроможності населення молокопереробні підприємства змушені працювати на межі рентабельності, виробляючи низькомаржинальну продукцію. Розробка ефективних стратегій розвитку молокопереробних підприємств ускладнюється обмеженістю власних фінансових ресурсів, невизначеністю законодавства та інших факторів, а також відсутністю відкритої інформації про тенденції ринку молочної продукції. Економічний стан молокопереробної галузі, зміни рівня та структури виробництва молока і молокопродуктів, їх споживання зумовлюють необхідність проведення детального дослідження та аналізу, виявлення вузьких місць та обґрунтування основних напрямів формування ефективної системи просування молока та молочної продукції для забезпечення ефективного розвитку та підвищення результативності діяльності молокопереробних підприємств [1, с. 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізми та принципи організації маркетингових досліджень вивчалися в працях Е. Голубкова, М. Портера, Ф. Котлера, Г. Черчилля та інших класиків маркетингу. Стан виробництва і переробки молока в Україні вивчали багато вчених, серед яких В. Андрійчук, В. Бойко, М. Коденська, В. Криворучко, А. Кульман, В. Месель-Веселяк, О. Олійник, П. Саблук, О. Шпичак. Теоретико-методологічні та прикладні питання маркетингу молока і молокопродукції відображені у працях вітчизняних вчених-економістів: Д. Г. Карича, М. В. Калінчика, П. К. Канінського, С. Р. Камілової, Т. Л. Мостенської, О. М. Могильного, В. В. Юрчишина та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану ринку молока та молочної продукції, рівня конкурентоспроможності основних підприємств-виробників вказаної продукції та визначення ефективних стратегій просування їх певних торгових марок з метою покращення конкурентного статусу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринку молока та молокопродуктів в Україні

проходить у складних організаційно-економічних і фінансових умовах. Визначальною тенденцією на ринку молока України останні п'ять років було значне підвищення цін як на молочну сировину, так і на готову продукцію [5]. Високий рівень цін не тільки сприяв зростанню ефективності роботи молочної галузі, але й значно мотивував імпорту закордонної молочної продукції на український ринок [1, с. 4].

На думку аналітиків асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», світові тенденції зростання цін на молоко дозволять Україні запобігти значному їх зниженню у цей період, що позитивно вплине на рентабельність галузі та дозволить підвищити доходи, а також компенсувати витрати від зростання

вартості концентрованих кормів. Важливим чинником при ціноутворенні на ринку молочної продукції є вплив посередницьких структур при закупівлі сировини і реалізації її на переробні підприємства. При закупівлі молока посередниками закупівельна ціна його зростає в середньому на 15–30% [2, с. 57].

Молочне виробництво в Україні має великі перспективи, насамперед за рахунок стимулювання та нарощування внутрішнього попиту, а також при зваженій державній аграрній політиці підтримки галузі в усіх категоріях господарств та розвитку великотоварного виробництва. Обсяги виробництва молока у розрізі областей наведено на рисунку 1.

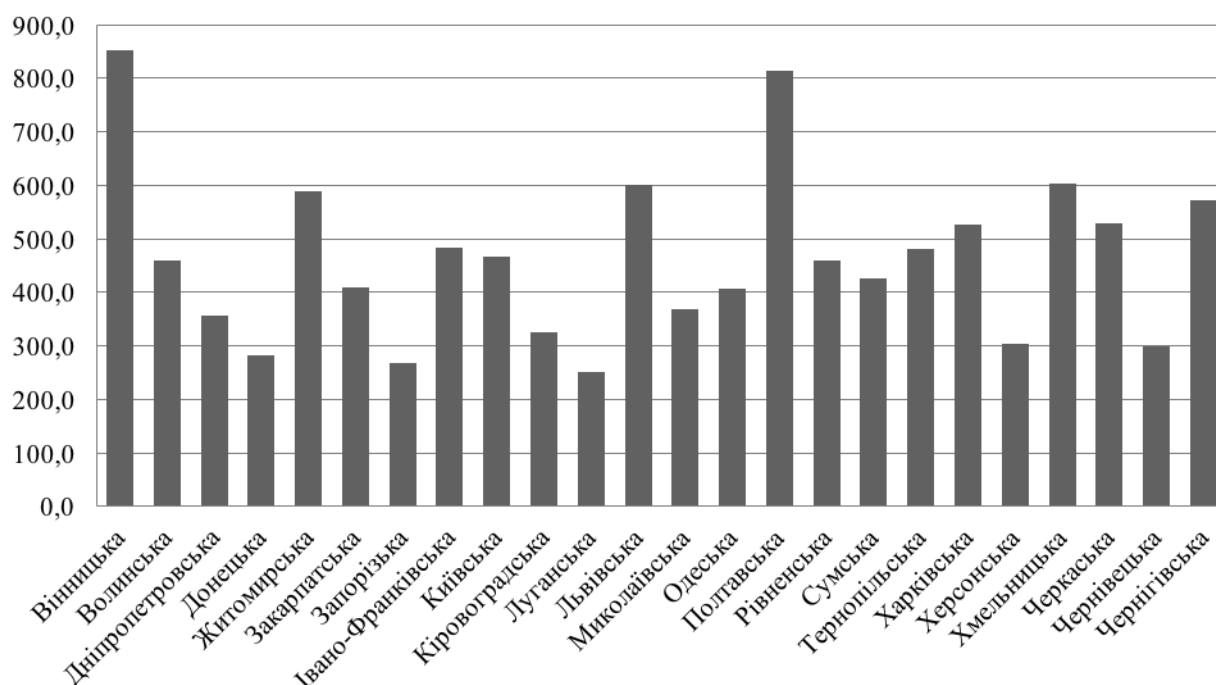


Рис. 1. Обсяги виробництва молока у 2014 р., тис. т

За даними офіційного сайту групи компаній «Молочний альянс» [3] у 2015 році група зберегла позиції лідера за обсягами продажів молока в Україні. Частка «Молочного альянсу» в минулому році склала близько 22%, що і вивело його на перше місце серед українських молочних компаній. Про це свідчать дані експертного аналізу компанії «Tetra Pak». Лідируючу позицію серед брендів, під якими випускається молоко, за підсумками 2015 року обіймає ТМ «Яготинське», яка продовжує нарощувати обсяги продажів на внутрішньому ринку.

Запустивши виробництво новинки в серпні 2014 року — «Какао на молоці» — група компаній «Молочний альянс» впевнено зайшла на ринок виробників кольорового молока і, що найголовніше, за короткий період зайняла друге місце, а торгова марка «Яготинське», в свою чергу, стала абсолютним лідером в обсязі продажів, витіснивши з першого місця бренд конкурента.

У 2015 році «Молочний альянс» здійснив прорив і в категорії «кефір», піднявшись відразу ж на дві позиції вгору і посівши третє місце за двома головними показниками —

обсягами продажів і в грошовому еквіваленті. А ТМ «Яготинське» в минулому році за обсягами продажів кефіру вийшла на третє місце, тоді як у 2014-му займала за вищевказаними показниками лише четверте.

Активну позицію, яку займає ТМ «Яготинське», підтверджує також і впевнений

стрибок в продажах питних йогуртів. За даними експертного аналізу, бренд піднявся відразу з шостого на друге місце. Для оцінки впливу ринкових і споживчих трендів на продажі і прибуток компанії, що досліджується використовуємо PEST-аналіз (табл. 1, 2).

Таблиця 1

PEST-аналіз факторів впливу зовнішнього середовища

Політичні	Загроза військового стану	Економічні	Інфляція
	Урядова нестабільність		Девальвація гривні
	Податкова політика		Нестабільність валютного курсу
	Державне регулювання аграрного сектору		Спад трудової зайнятості населення
Соціальні	Вплив ЗМІ	Технологічні	Нові продукти
	Масові еміграції		Нові патенти
	Зміни в стилі і рівні життя		Розвиток НДКР
	Зміни в базових цінностях		Розвиток технологій в галузі

Таблиця 2

Результати аналізу зовнішніх факторів

Фактори	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Політичні	0,3	4	1,20
Економічні	0,35	4	1,40
Соціальні	0,15	1	0,15
Технологічні	0,2	2	0,40
Σ	1,0		3,15

Основними конкурентами ПАТ «Яготинський маслозавод» на українському ринку є ПАТ «Комбінат «Придніпровський»» та «Тульчинський маслосирзавод», «Білоцерківський молочний комбінат» (входять до складу групи компаній «ТЕРРА ФУД»). За результатами опитування, проведеного Національною асоціацією молочників України «Укрмолпром» на тему: «Молоку якої торгової марки Ви надаєте перевагу?» [4] переможцем стало молоко ТМ «Яготинське» — 23,4% респондентів відзначили цей продукт як такий, якому вони надають першість.

Відповідно до проведеного аналізу діяльності молокопереробних підприємств України було визначено їх ринкові позиції через конкурентоспроможність продукції, яка представлена певними торговими марками

на окремих ринкових сегментах. Для виконання аналітичних розрахунків була використана адаптована автором методика інтегральної оцінки конкурентоспроможності торгових марок молокопереробних підприємств.

Популярність продукції визначених торгових марок та прихильність до неї споживачів формує рівень конкурентоспроможності підприємства в певних ринкових сегментах, виокремлюючи його асортиментний ряд та закріплюючи позитивний імідж за виробником молочної продукції. Збалансованість розподілу торгових марок в портфелі підприємства дає можливість утримувати існуючі конкурентні позиції в певних сегментах ринку, а також розвивати пріоритетні товарні групи продукції.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності та здійснення сумарної оцінки за шістьма групами обраних показників: якості, корисності для здоров'я, доступності за ціною, широти асортименту,

зручності упаковки та прихильності споживачів до певної торгової марки дало змогу розподілити торгові марки питного молока за рейтинговою шкалою (табл. 3).

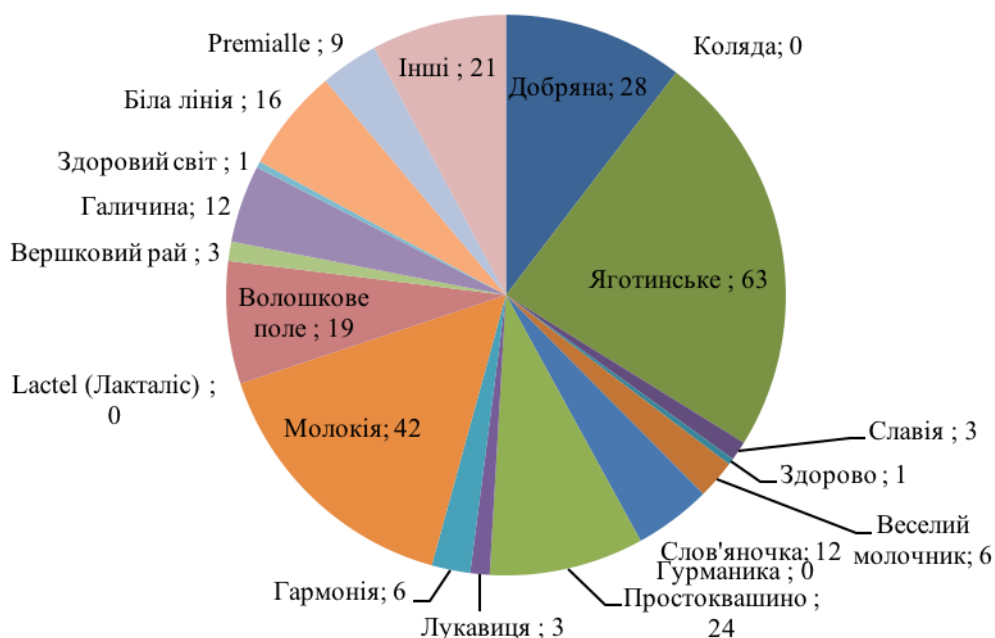


Рис. 2. Результати опитування 269 споживачів Центральною галузевою дегустаційною комісією (ЦГДК) по оцінці якості молока і молочних продуктів

Таблиця 3

Розподіл торгових марок питного молока за рейтингом

Торгові марки	Значення інтервалу	Місце у рейтингу
“Яготинське”, “Біла лінія”, “Простоквашино”, “Селянське”, “Слов'яночка”	4,0 – 3,51	1
“Щодня”	3,5 – 3,01	2
“Галичина”, “Злагода”, “Кагма”, “Молокія”	3,0 – 2,51	3
“Біо баланс”, “Славія”	2,5 – 2,01	4

Проведений аналіз дав змогу зробити такі висновки:

в умовах мінливого середовища весь час відбувається перерозподіл ринкових часток підприємств-конкурентів;

гнучкість, готовність підприємств до змін, вміння без великих втрат виходити із неперспективних ринкових сегментів та долати проблеми входження в інші створює їм додаткові конкурентні переваги;

для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку портфель торгових марок повинен бути збалансований, тобто вони повинні знаходитись на різ-

них стадіях розвитку (починаючи від виведення на ринок нових брендів, до відомих та популярних торгових марок);

постійна робота в напрямку вдосконалення розташування торгових марок у портфелі підприємства забезпечує йому стабільне зростання;

ретельний аналіз популярності торгових марок інших виробників створює можливість виявлення недоліків у власній діяльності стосовно виробництва, просування і позиціонування продукції та впровадження заходів щодо усунення існуючих прорахунків.

Висновки. Одержані результати показують етапність здійснення процедури вибору привабливих ринкових сегментів та сприяють формуванню маркетингових стратегій просування для певних торгових марок, що дає змогу підвищити конкурентний рівень підприємств на ринку. Конкуренція на ринку молочної продукції досягла свого піку, що змушує підприємства створювати нові

ніші: органічна продукція, «кольорове» молоко, біо-продукція, тощо. Це підтверджує наші висновки щодо доцільності освоєння ПАТ «Яготинський маслозавод» нішових сегментів ринку, до яких відносяться сегменти молочної продукції дитячого харчування та продуктів, що відповідають здоровому способу життя.

Список літератури:

1. Клименко І. В. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України (аналітична доповідь) / І. В. Клименко, Н. Г. Бугрій, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.
2. Моніторинг розвитку ринку молока та молочних продуктів України / Спілка молочних підприємств України. За ред. Бутенко М.І. – V випуск. – К., 2010. – 100 с.
3. Група компаній «Молочний альянс» [Електронний ресурс] : [Веб сайт]. - Режим доступу : http://milkalliance.com.ua/entr_yagotyn.php.
4. Національна асоціація молочників України "Укрмолпром" [Електронний ресурс] : [Веб сайт]. - Режим доступу : <http://www.ukrmlprom.kiev.ua>
5. Шубравская О. В. Развитие рынка молока и молочной продукции: мировая тенденция и отечественная перспектива [Електронний ресурс] / О. В. Шубравская, Т. В. Сокольская. – Режим доступа: http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Shubravskaya_Sokol208.pdf

V.Arestenko, Ph.D. in economics, associate professor department of marketing and international trade, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Marketing research promotion specifications of milk processing products for domestic enterprises.

Purpose of the article is on the basis of systematic and evolutionary analyses to summarize the approaches to the definition of the category «complex of marketing promotion», in which there is conflict between classical understanding and determination in crisis economical situation views; to define the main characteristics of the markets of business-to-consumer and the mechanisms to promote trade marks of milk processing products to consumer.

The national market of sour-milk products is an integral part of the world market. According to the World Dairy Forum, Ukraine is included in the list of European countries, which due to natural conditions have significant prospects for the development of the dairy industry. According to the results of the conducted research it is possible to state: 80% of sour-milk products assortment in Ukraine are presented by traditional sour-milk products among the Ukrainian consumers. We discuss the major bottlenecks that hamper the development of the dairy sector and the whole dairy supply chain in Ukraine in this paper. High share of households and pronounces seasonal pattern in the raw milk supply, low productivity, extensive feed production, taxation of inputs, excessive regulations, a lack of a market for farm land, a lack of market and marketing information and infrastructure, a glaring shortage of human capital, low milk quality standards, limited export excess to EU markets – all these problems limit the competitiveness of the entire dairy sector in Ukraine. The results of research paper could be implemented in business activity of medium and small enterprises in the process of making decision for looking to the direction of development of niche market in sour-milk market.

Key words: marketing; marketing research; market; promotion; milk processing products.

УДК 338.439.4:636.2(477)

Верховод І.С.
к.е.н., доцент

Мелітопольський державний педагогічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ ЯК ЗАСІБ ЗАОХОЧЕННЯ ВИРОБНИКА

Анотація. У зв'язку із катастрофічним скороченням поголів'я великої рогатої худоби за роки незалежності України у статті наведено аналіз економічних можливостей державної підтримки розвитку скотарства на сучасному етапі. Підкреслено необхідність встановлення оптимальних пропорцій розподілу доходів між основними учасниками ринку продукції скотарства: сільськогосподарськими підприємствами, переробними підприємствами і торгівлею. Запропоновано оптимальні підходи до розподілу доходів від реалізації продукції скотарства.

Ключові слова: продукція скотарства, ціноутворення, механізм міжгалузевого обміну, державне регулювання, економічна ефективність.

Постанова проблеми. Для більшості країн світу скотарство є головною галуззю тваринництва. Його продукти – яловичина, м'ясо, шкіряна сировина і органічні добрива мають велике народногосподарське значення, завжди користуються великим попитом. За чисельністю худоби галузь посідає перше місце у світі. В Україні на 01.07.2015 року поголів'я великої рогатої худоби склало 4,4 млн. голів, у тому числі корів – 2,2 млн. голів [6] проти 24,6 млн. голів у 1991 році, що свідчить про його катастрофічне скорочення за роки незалежності України. Основною причиною зменшення поголів'я і скорочення обсягів виробництва продукції скотарства є збитковість галузі протягом багатьох років.

У зазначеному вище розрізі вельми доцільним видається аналіз економічних можливостей державної підтримки розвитку скотарства на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного регулювання аграрної сфери економіки України присвячено багато праць вітчизняних вчених, а саме: А.Г. Бабенко, І.Г. Кириленко, М.Х. Корецького, Ю.О. Лупенко, Л. Скибицької та багато інших. Питання розвитку скотарства як стратегічно важливої галузі сільського господарства привертає увагу багатьох вчених-економістів. Окремі аспекти досліджуваної проблеми знайшли своє відображення в працях В.Я. Амбросова, П.С. Березовського, В.М. Зубця, М.М. Ільчука, В.Я. Месель-

Веселяка, П.Т. Саблука, О.М. Шпічака та інших. Але державне регулювання в сільськогосподарстві, зокрема, галузі скотарства, не втрачає своєї актуальності. Саме тут спостерігаються тенденції зниження економічної ефективності виробництва, а окремі види товарної продукції залишаються збитковими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування необхідності запровадження економічного механізму розвитку скотарства, в якому центральне місце має належати державному регулюванню цін та встановленню оптимальних пропорцій розподілу доходів між основними учасниками ринку від реалізації продукції скотарства кінцевому споживачеві.

Виклад основного матеріалу. Об'єктом державного регулювання економіки є соціально-економічні механізми в сферах суспільного відтворення і розподілу, ефективно використання яких в рамках ринкового господарства неможливо. Основним предметом державного втручання в економіку служить зростання національного багатства і добробут громадян. Очевидно, що раціональне поєднання механізмів ринкового господарства та держрегулювання здатне забезпечити економічне зростання і добробут громадян як у межах всього народного господарства, так і в окремих його галузях у тому разі, коли економічна стратегія держави являє собою сукупність економічних механізмів державного регулювання економіки, спря-

мованої на реалізацію вказаної політичної стратегії і спрямована на управління процесами виробництва і реалізації продукції та розподілу доходів у країні відповідно до цілей стратегії. Саме вказаним вище чином у економічній політиці концентруються зовнішньоекономічна політика, структурно-інвестиційна політика, промислова політика, аграрна політика, політика ціноутворення, кредитно-грошова політика, соціальна політика тощо.

Вказані складові економічної політики формально виявляють свою належність до політики соціальної держави до тих пір, доки не аналізуються принципи побудови економічної політики, найважливішими з яких є принцип ефективності економіки, принцип справедливого розподілу доходів та інших благ, а також принцип стабільності економіки країни, оскільки лише реалізація принципу ефективності економіки може забезпечувати громадян країни достатнім обсягом товарів за незмінних витратах матеріальних і фінансових ресурсів або виробництвом заданої кількості товарів при меншому обсязі витрат.

У ринкових умовах послідовне підпорядкування принципу ефективності економіки національних ресурсів, на нашу думку, має як позитивні, так і негативні наслідки. Так, саме дотримання даного принципу, підпорядковане лише сьогоденній доцільності в нашій країні вже призвело до такої значної диспропорції галузей народного господарства, як експорто-орієнтованого розвитку металургійної галузі та збитковості сільського господарства. Крім того, в самому сільському господарстві країни на сьогодні задовільні темпи розвитку мають лише зернове виробництво, вирощування цукрових буряків та соняшнику – також експортноорієнтовані виробництва, у той час як галузі тваринництва не тільки залишаються збитковими, але й ліквідуються, особливо скотарство. Перехід до ринку, значне скорочення державної підтримки тваринництва, а також інтервенція м'ясної продукції в країну призвели до того, що виробництво основного продукту галузі – м'яса стало збитковим для багатьох регіонів України, що свідчить про те, що довготерміновою економічною політикою держави поки далеко не все гаразд.

Регульована ринкова економіка повинна включати цілий комплекс докорінної перебудови методів управління сільським господарством на макрорівні, зокрема запровадження економічного механізму регулювання реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію (сировину) та промислові ресурси, посилення мотивації аграрної праці та вдосконалення міжгалузевих цінових пропорцій [2, С. 42].

Принцип справедливого розподілу доходів і благ покликаний згладжувати нерівність доходів громадян країни і підвищувати доходи кожної людини відповідно до її внеску у збільшення ефективності економіки. Ігнорування цього принципу сприяє розширенню громадян на багатих і бідних, зростанню соціальної нерівності та напруженості. В останні роки з'являється глибше розуміння ролі принципу стабільності економіки у всіх видах бізнесу і в країні в цілому. В ідеалі для підтримки стабільності вкрай необхідне досягнення низьких темпів інфляції, повної зайнятості населення і стійкості економічного розвитку.

Принцип стабільності має виняткове значення в успішному функціонуванні такої малоеластичної галузі як скотарство, тому що його дотримання потребує наявності стабільних упродовж 3-5 років планів виробництва продукції галузі і закупівельних цін. Тому в системі державного регулювання важливе місце, на нашу думку, повинно відводитись саме прогнозуванню соціально-економічного розвитку скотарства. Основна мета такого прогнозування – науково обгрунтоване передбачення тенденцій руху соціально-економічних процесів у суспільстві на прогнозований період, з метою розробки на основі прогнозів стратегічних та індикативних планів, цільових соціально-економічних програм розвитку галузі.

Разом з тим, в основу державного регулювання має покладатись ефективний економічний механізм, який, на думку А.І. Алтухова і В.А. Кундіус «...повинен базуватися на ліквідації нееквівалентності в товарообміні сільського господарства з іншими галузями, створенні умов для розширеного відтворення в агропромисловому комплексі з метою більш повного забезпечення країни

сільськогосподарською продукцією, сировиною і продовольством» [1, С. 396].

Вказана потреба передбачає збільшення масштабів державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі шляхом їх фінансування і кредитування, регулювання продуктивних ринків, здійснення державного управління і контролю в сільському господарстві.

Наведені вище вимоги до державного планування економіки продовольчого сектору виробництва цілком відповідають світовим стандартам. Практика показує, що і питання ціноутворення має державне значення і не випадково його рішенням у розвинених країнах зайняті урядові комісії і національні ради.

Очевидно, що проблема розробки організаційно-економічного механізму ефективного розвитку скотарства полягає у виборі ефективного напрямку спеціалізації скотарства відповідно до потреб населення в молоці та м'ясі та встановленні оптимальних пропорцій між м'ясним і молочним скотарством. Останнє пов'язано з тим, що з ростом добробуту населення країни питома вага найбільш цінних високоякісних продуктів харчування підвищується.

З цієї точки зору яловичина і молоко відносяться до найбільш соціально значущих продуктів харчування, що надає пріоритетність їх виробництву, а власне організаційно-економічний механізм виробництва продукції скотарства покликаний вирішити дві проблеми: по-перше, забезпечити виробництво і реалізацію продукції скотарства в заданих обсягах і, по-друге, створити умови прибуткової діяльності для господарюючих суб'єктів. Але для реалізації цих проблем слід подолати тертя і протиріччя між елементами організаційно-економічного механізму, які в реальній економіці мають системну організацію і кожне протиріччя знаходиться у взаємному зв'язку з середовищем свого існування [4, С. 70].

Слід сказати, що відмічені протиріччя особливо негативно проявляють себе як в організаційному, так і в економічному механізмі функціонування скотарства. У першому випадку – протиріччя між можливостями регіонів і малою реальною чисельністю голів'я худоби; дисбаланс між кількістю ху-

доби та кормозабезпеченням; розвитком науково-технічного прогресу і технічної відсталістю галузі тощо, у другому – протиріччя між високими цінами на техніку та енергоносії і низькими цінами на продукцію галузі; між прибутком і збитками у сфері АПК; між лібералізацією цін на продукти галузі та великими обсягами демпінгового імпорту даного продукту (яловичина).

Усунення цих економічних протиріччя сприятиме створенню ефективного організаційного механізму розвитку скотарства. Реалізація зазначених вище функцій вимагає вдосконалення організаційно-економічного механізму на основі політики стимулювання підвищення попиту, зростання виробництва якісної сировини і продукції скотарства та здійснення регулювання та встановлення стабільних на ряд років цін.

При цьому стимулювання попиту на продукти галузі передбачає:

- підтримку малозабезпечених верств населення;
- планування регіонального замовлення на продукцію і підвищення реальних доходів споживачів;
- зростання виробництва конкурентоспроможної продукції, що передбачає встановлення раціональної спеціалізації, посилення концентрації та агропромислової інтеграції при технічному переозброєнні галузі.

У випадку України, якщо сільськогосподарські підприємства в регіонах сьогодні мають у структурі грошової виручки від реалізації молока 47%, переробники і торгівля – по 26,5%, а в деяких регіонах відповідно 29,4%, 41,9 %, 28,7%, то проблема дійсно існує, і такий ціновий механізм важко відрегулювати без втручання держави.

Таким чином, ціноутворення відіграє ключову роль в економічному механізмі, оскільки воно являє собою процес прийняття рішень щодо встановлення ціни на товар, при врахуванні мети ціноутворення, які сьогодні можна виразити переважно як отримання вищого рівня прибутків або збільшення частки на існуючих ринках, або захоплення нових.

На сьогодні в Україні запроваджені економічні механізми регуляторного впливу на попит і пропозицію аграрного ринку, до яких відносяться: мінімальні ціни; еквівале-

нтні ціни; заставні операції; інтервенційні операції; квотування; митні тарифи на ввезення і вивезення продукції; державні дотації на одиницю продукції, або на одиницю площі; державні дотації на якість продукції; державні дотації на голову тварини; пільгове кредитування; пільгове оподаткування; узгоджувальні комісії цін та доходів в інтеграційних формуваннях; біржові операції тощо.

Проте їх ефективної дії поки що не досягнуто внаслідок відсутності системності при запровадженні, неналежного фінансового забезпечення, значних коливань пропозиції, нераціонального державного регулювання експортно-імпортних операцій на ринку сільськогосподарської продукції [3, С. 57].

У відповідності з цілями в ціноутворенні використовуються наступні основні методи:

- ціноутворення на основі витрат співвідносить ціну товару з загальними або середніми витратами, пов'язаними з його виробництвом і реалізацією;
- ціноутворення на основі конкуренції співвідносить ціну товару з цінами, встановленими конкурентами.

На практиці підприємства та організації використовують ці методи як окремо, так і в їх різних комбінаціях. Так, в початковий період аграрних реформ в ціноутворенні на національному та регіональному рівнях панувала так звана стратегія впровадження на ринок на основі встановлення демпінгових цін на товари. Така тактика дозволяла забезпечити зростання обсягів продажів і велику частку ринку. Пізніше ця тактика була замінена підходом «викурювання» з ринку конкурентів на основі організації процесу банкрутства успішно функціонуючих підприємств.

Негативні наслідки такої практики і світовий досвід показують, що удосконалення економічних взаємовідносин між учасниками ринку продукції скотарства має здійснюватися більш гнучко з дотриманням наступних умов:

- відповідність вимогам учасників за якістю продукції міжгалузевого обміну;
- взаємопов'язане функціонування матеріально-технічних ресурсів учасників;
- досягнення паритетності міжгалузевого обміну.

Розвиток та функціонування механізму ціноутворення являє собою важливу складову ефективного функціонування аграрного ринку, що є, в свою чергу, запорукою продовольчої безпеки та продовольчої незалежності держави.

На сьогодні діяльність усіх учасників ринку продукції скотарства здійснюється на основі договорів-контрактів. У нормальних умовах дана система ґрунтується на укладенні договорів між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробними і торговими підприємствами та організаціями на виробництво, переробку і реалізацію продукції скотарства. Як свідчить вітчизняна практика останнього десятиліття, найважче подібні договори укладаються між сільськогосподарськими переробними підприємствами, оскільки останні пропонують необґрунтовано низьку ціну на продукцію, що зрощена. Сьогодні економісти вбачають в цьому одну з головних причин підриву та ліквідації сировинної зони галузі. Складнощі, які виникають при укладанні договорів між сільськогосподарськими організаціями та переробними підприємствами, полягають в тому, що в ряді випадків власники великих пакетів акцій диктують свої умови, рівень цін на закупівлю скотарській продукції.

Тому нам вбачаються вірними пропозиції тих дослідників, які бачать вихід із становища в передачі контрольного пакету акцій сільськогосподарським товаровиробникам за допомогою організації вторинної емісії акцій та їх продажу постачальникам сировини. Це дозволить більш об'єктивно управляти процесом ціноутворення і збалансувати інтереси всіх учасників ринку продукції скотарства.

Значно успішніше укладаються договори між переробними і торговими підприємствами, оскільки вони точно знають розмір отриманого прибутку. Тому розподіл доходів від реалізації молока між учасниками молочного виробництва здійснюється за досить стабільними і прогнозованими пропозиціями. За статистичними даними [7] на 01.07.2015 року закупівельні ціни у середньому по Україні на молоко I гатунку від сільськогосподарських підприємств склали 4636 грн. за тонну, на молоко II гатунку

від сільськогосподарських підприємств складала 3882 грн. за тонну, II гатунку від населення 2928 грн. за тонну. При цьому оптово-відпускні ціни на молоко 2,5 % жирності в середньому по Україні 6,64 грн. за кг, коливаючись від 5,40 до 8,04 грн. за кг. Роздрібна ж ціна молока сягає 12 грн. за кг. Отже, розподіл доходу від реалізації молока кінцевому споживачеві в міжгалузевому обміні здійснюється в пропорціях, далеких від того, щоб заохочувати сільськогосподарських виробників, більшу його частину отримують переробні й торговельні підприємства.

Вказаний дисбаланс зберігається, на нашу думку, через відсутність об'єктивного економічного механізму в міжгалузевому обміні, неорганізованості і незахищеності сільськогосподарських організацій та кумпуваності окремих керівників.

На основі досліджень вітчизняного та зарубіжного досвіду можна стверджувати, що сьогодні оптимальні науково-обґрунтовані підходи до розподілу доходів від реалізації продукції кінцевому споживачеві між основними учасниками ринку продукції скотарства виглядають наступним чином:

по-перше, отримані доходи варто розділити відповідно до питомої частки внеску кожного учасника ринку за науково обґрунтованими суспільно необхідними витратами на кінцевий реалізований продукт;

по-друге, розподілити доходи таким чином, щоб забезпечити рівний рівень рентабельності всім учасникам ринку;

по-третє, доходи, отримані від реалізації продукції скотарства кінцевому споживачеві, розділити на кількість учасників (3) порівну;

по-четверте, зазначені доходи розділити в пропорції: товаровиробнику - 50%, переробнику - 30%, торгівлі - 20%.

Аналогічні обставини спостерігаються з ціноутворенням на ринку реалізації яловичини. На 10.07.2015 року закупівельні ціни на м'ясо ВРХ складала 24972 грн. за тону, оптово-відпускна ціна на цей період складала 46,6 грн за кг, роздрібна ціна – 65–75 грн. за кг. Тобто майже 60 % виручки привласнюють собі переробні і торговельні підприємства [7].

Як ми бачимо, в організаційно-економічному механізмі функціонування регіонального скотарства основоположним компонентом є справедливий механізм міжгалузевого обміну, створити який, на нашу думку, ринок не в змозі. Тому обґрунтовувати і розбудовувати його мають, на нашу думку, національна і регіональна влада, національні Ради, Комісії, товариства. Доцільно створити регіональні тваринницькі комісії (РТК) на базі відділу тваринництва управління сільського господарства регіонів, які повинні виконувати наступні функції:

планування виробництва та збуту, регулювання ввезення та вивезення з регіону продукції тваринництва;

розробка економічного механізму щодо визначення частки учасників ринку при розподілі доходів.

Висновки. Таким чином, роль чи не визначального чинника, на якому може відродитися весь організаційно-економічний механізм ефективного функціонування скотарства, сьогодні, на нашу думку, має відігравати і раціональний міжгалузевий обмін, оскільки саме його елементи можуть забезпечити технологічну і економічну ефективність галузі.

Список літератури:

1. Алтухов А.И., Кундиус В.А. Российский АПК: современное состояние и механизм развития / А.И. Алтухов, В.А. Кундиус // Монография. – М.: 2006. – 723 с.
2. Бабенко А.Г. Державне регулювання – пріоритетний напрям розвитку економіки аграрного сектору / А.Г. Бабенко // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 162 (54). – С. 41 – 44.
3. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка – К.: ННЦ "ІАЕ", 2012 – 182 с.
4. Чарыкова О.Г. Организационно-экономический механизм развития зернового рынка (теория, методология, практика) / О.Г. Чарыкова // Монография. – Воронеж: ОАО "Центрально-Черноземное книжное издательство", 2006. – 300 с.
5. <http://www.economica.com.ua/agro/article/36111276.html>
6. <http://www.ukrmolprom.kiev.ua>
7. <http://www.milkua.info>

Annotation

In connection with the catastrophic reduction of the livestock of during the years of independence of Ukraine, an analysis of economic possibilities of the state support of the cattle breeding development at present stage is given in the article.

Research results

The necessity of ascertaining some optimal proportions of distributing incomes between the main participants of the cattle production market – agricultural enterprises, processors and traders – is stressed.

Taking into consideration that the regulated market economy must include introducing the economic mechanism of regulating realization prices for agricultural production and improving interbranch price proportions, a prognostication of the cattle breeding social and economic development is suggested in the article.

The groundlessly low price for the grown production, dictated by processing enterprises, is one of the main reasons of harming and closing the raw branch. So, the way out of the situation is passing a controlling block of shares to agricultural commodity producers by means of organizing a secondary emission of shares and their selling to raw staff suppliers. It will more impartially enable to manage the pricing process and to balance the interests of all the participants of the cattle breeding production market.

Conclusions:

Some optimal approaches to the outcome distribution from the cattle breeding production realization are suggested. In particular, gained outcomes should be distributed according to a specific share of the contribution of every participant of the market in accord with scientifically well-founded, socially necessary expenses of the end realized product and in this way a regular level of profitability for all the participants of the market should be secured.

It is possible to build a fair mechanism of the interbranch exchange with the aid of the state by means of creating regional stock-raising commissions. Their functions must be planning the industry and selling, regulating the import and export of the cattle breeding production from a region, working out an economic mechanism concerning determining a share of the participants of the market in distributing outcomes.

Key words: *cattle breeding, pricing, interbranch exchange mechanism, state regulating, economic efficiency.*

УДК 336.14:338.432

Власюк Ю.О., к.е.н., доцент,
Педченко Г.П., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

***Анотація.** Розглянуто сучасний стан та тенденції розвитку вітчизняного молочного скотарства. Розглянуто специфіку галузі та обґрунтовано необхідність її державної підтримки. Проаналізовано зарубіжний досвід державної підтримки розвитку сільського господарства та забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Досліджено основні форми та методи державної підтримки молочного скотарства в Україні. Розглянуто напрями спеціалізованої підтримки за окремими програмами та державної підтримки галузі молочного скотарства України.*

***Ключові слова:** молочне скотарство, державна підтримка, державне регулювання.*

Постановка проблеми. Молочне скотарство – одна із стратегічних галузей тваринництва України, що визначає продовольчу безпеку держави, якість харчування населення та має високий експортний потенціал. Не зважаючи на значення галузі, у вітчизняному молочному скотарстві вже понад двадцять років зберігаються негативні тенденції. Останніми роками постерігається низка негативних змін: погіршення цінової ситуації на аграрному ринку (нестабільність цін, перевищення рівня собівартості молока над рівнем цін його реалізації); скорочення експорту молочної продукції; зменшення потоку кредитних ресурсів в агропромисловому комплексі тощо.

За минулий рік у господарствах усіх категорій було вироблено 10,7 млн. т молока, що на 4% менше, ніж за попередній період. Поголів'я корів молочного стада також скоротилось практично на 4%. Ситуація, що склалась в Україні, контрастує із динамікою розвитку молочної галузі багатьох інших країн, які формують загальносвітовий позитивний тренд виробництва молока.

Вихід з кризового стану та подальший розвиток галузі молочного скотарства, що є однією з найбільш важливих в аграрній сфері України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави. Виконання цього завдання пов'язане із визначенням стратегічних напрямів державної підтримки та забезпечення ефективного функціонування

ринкових механізмів, інтеграції аграрного сектору економіки країни в світову економічну систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретико-методологічних і практичних питань економіки скотарства, кон'юнктури аграрного ринку, продовольчого забезпечення, ціноутворення, державної підтримки галузі здійснювали провідні вітчизняні вчені: М.В. Зубець П.І. Гайдуцький, С.М. Кваша, І.Г. Кириленко, Ю.Ф. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Могильний, В.М. Микитюк, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, Ю.Г. Тормоса, Л.О. Шкварчук, О.Г. Шпикуляк, О.М. Шпичак та інші. Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідженнями, форми та методи державної підтримки підприємств галузі молочного скотарства та заходи державного регулювання молоко-продуктового підкомплексу потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є дослідження напрямів державної підтримки галузі молочного скотарства України.

Виклад основного матеріалу. В усіх розвинених країнах світу проблема забезпечення населення високоякісним молоком вирішується за рахунок інтенсивного розвитку спеціалізованого скотарства. Специфікою ж вітчизняного молочного скотарства є зосередження основних обсягів виробництва молока (понад 76%) в особистих господарствах населення, переважна більшість яких утримують по 1-2 корови, що не дає можли-

вості технологічно забезпечити високу якість молока.

Проблема забезпечення належної якості є актуальною і для сільськогосподарських підприємств. Так, в минулому році лише 10 виробників молочної продукції отримали єврономери та мають змогу експортувати свою продукцію до країн Європи.

Досвід розвитку сільського господарства європейських країн, США, Канади і забезпечення конкурентоспроможності їх аграрних підприємств на світовому ринку вказує на провідну роль держави та державної підтримки в цьому процесі.

Державне регулювання сільського господарства за кордоном – це складний механізм, який включає інструменти впливу на прибуток фермерів, структуру сільськогосподарського виробництва, аграрний і продовольчий ринок, соціальну структуру села, міжгалузеві і міжгосподарські відносини з метою створення стабільних економічних, правових і соціальних умов для розвитку сільського господарства, задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування за соціально прийнятними цінами. При цьому регулювання здійснюється відповідними державними органами, що діють через визначену систему інститутів, створених як сільськогосподарськими товаровиробниками, так і підприємствами оптової торгівлі, переробки, реалізації. [8]

У США рівень державної підтримки аграрного сектору становить близько 40 % від вартості виробленої сільськогосподарської продукції. Державна підтримка спрямовується на розвиток товарного виробництва, підвищення рівня доходів фермерів, стимулювання інвестиційної активності в аграрній сфері. Вона включає підтримку цін, надання пільгових кредитів на укрупнення підприємств та пільгове кредитування виробництва окремих видів продукції, надання фінансової допомоги у вигляді інвестиційних надбавок тощо.

Сільськогосподарське виробництво Канади отримує державну підтримку шляхом фінансування окремих галузей сільського господарства і фермерських господарств через: надбавки до ринкових цін для забезпечення дохідності виробленої продукції; надбавки до обсягів виробничих витрат у формі

кредитної підтримки; виплати відсотків за кредитами; гарантії за кредитами; податкові пільги щодо підтримки дохідності сільськогосподарського виробництва; підтримка у галузі страхування. [1]. Крім того, в країні діють програми підтримки окремих територій.

В Японії рівень державної підтримки аграрного сектору становить 72 % від вартості виробленої сільськогосподарської продукції [7]. До основних заходів державної підтримки сільського господарства Японії належать встановлення гарантованих закупівельних цін і державних закупівель сільськогосподарської продукції, підтримка сільськогосподарської науки та сільськогосподарського машинобудування. [1].

У країнах ЄС державна підтримка сільського господарства реалізується шляхом надання суб'єктам господарювання дешевих кредитів, підтримання твердих цін, виконання безпосередніх виплат тощо. Майже третина річного бюджету Європейського Союзу іде на субсидії агросектору. В Європі під державне регулювання підпадає 90 % цін на сільськогосподарську продукцію у вигляді субсидій для підтримки аграріїв через високі ціни на засоби виробництва. [5]

Для порівняння, в Україні рівень державної підтримки аграрного сектору становить близько 8 % від вартості виробленої сільськогосподарської продукції. Регуляторна діяльність держави не має системного і послідовного характеру, характеризується недосконалістю та недостатністю фінансування галузі, переважають здебільшого тактичні, а не стратегічні цілі. [7]

Основним нормативно-правовим актом, що визначає державну підтримку молочного скотарства в Україні, є закон України: «Про державну підтримку сільського господарства України», зокрема Розділ V «Державна підтримка виробників продукції тваринництва». Останніми роками діяла низка нормативно-правових актів, зокрема закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.», «Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.», «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» та ін.

Відповідно до зазначених нормативних актів, державна підтримка молочного скотарства в Україні здійснюється за такими напрямами, як цінове регулювання, субсидії та дотації на виробництво та придбання ресурсів, фінансово-кредитна підтримка, податкове стимулювання, спеціалізована підтримка за окремими напрямами та програмами.

Наука і світовий досвід підтверджують ефективність системи вільного ціноутворення з обов'язковими елементами її державного регулювання. Такий принцип має використовуватися в першу чергу для забезпечення паритету цін на продукцію сільського господарства та засоби, що надходять у цю галузь від промисловості [2]. Зазначене поєднання можливе через механізм еквівалентних цін, що є проявом цінової політики, а елементами, які забезпечують ефективне ціноутворення, є субсидії, дотації, компенсації витрат, мінімальні ціни, ціни підтримки, еквівалентні ціни [9].

Після ухвалення Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» було запроваджено цінове регулювання ринку найважливіших видів сільгосппродукції через уведення мінімальних закупівельних цін (у т.ч. на тваринницьку продукцію).

Виділення дотацій здійснюється з метою запобігання збитковості товаровиробників. Зокрема, відповідно до закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [3] об'єктами бюджетних дотацій у молочному скотарстві є велика рогата худоба та молоко незбиране екстра, вищого, першого та другого гатунків (не піддане будь-якій обробці, переробці чи пакуванню для потреб подальшого продажу).

Крім того, молочна велика рогата худоба є об'єктом надання спеціальних бюджетних дотацій. Особливістю є те, що дотації передбачені лише по тваринах, що пройшли ідентифікацію та реєстрацію відповідно до закону, за умови повного впровадження системи наступного контролю за цільовим використанням бюджетних коштів. Підтримка виробників продукції тваринництва здійснюється також шляхом здешевлення вартості засобів ідентифікації та реєстрації сільськогосподарських тварин.

Фінансово-кредитна підтримка передбачає надання підприємствам галузі коштів з державного бюджету у вигляді субсидій для оплати частини плати за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті. Державна підтримка молочного скотарства через механізм здешевлення кредитів здійснюється на конкурсних засадах у розмірі не менш як 90 відсотків банківських відсотків, за якими отримані кредити в національній та іноземній валюті на будівництво тваринницьких комплексів.

Крім того, передбачено виділення субсидій для оплати частини страхового платежу (страхової премії), нарахованого за договором страхування. Цей захід має подвійний ефект: з одного боку – дозволяє товаровиробникам знизити витрати на страхування продукції, з іншого – сприяє розвитку страхового ринку.

Податкове стимулювання товаровиробників галузі здійснюється у вигляді фіксованого сільськогосподарського податку, а також спеціального механізму сплати податку на додану вартість [3]. Платники ФСП не сплачують: податок на прибуток підприємств; земельний податок (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільськогосподарського товаровиробництва); збір за спеціальне використання води. Спеціальний механізм сплати ПДВ передбачає компенсацію товаровиробникам коштів за продане ними переробним підприємствам молоко.

У галузі молочного скотарства передбачено спеціалізовану підтримку за окремими напрямами та програмами. Зокрема, з червня 2012 р. у рамках бюджетної програми «Державна підтримка галузі тваринництва» запроваджено дотації селянам за збереження та утримання молодняка великої рогатої худоби. Загалом за цим напрямом було заплановано спрямувати близько 1 млрд. грн. Також здійснюється часткова компенсація витрат на придбання установок індивідуального доїння.

Серед напрямів спеціалізованої підтримки передбачені певні пільги при закупівлі імпортного спеціалізованого обладнання. Так, при ввезенні в Україну сільськогосподарськими товаровиробниками для власних потреб техніки та обладнання для сільсько-

господарського виробництва, аналоги яких не виробляються в Україні, з цих товарів не справляється ввізне мито.

Державну підтримку шляхом часткового відшкодування суб'єктам господарювання вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів та підприємств із виробництва комбікормів було запроваджено у 2010 року. Бюджетні кошти виділяються для відшкодування суб'єктам господарювання до 50% вартості завершених у поточному та двох попередніх роках етапів будівництва та реконструкції, зокрема тваринницьких ферм і комплексів, у яких, згідно з проектом, повинно утримуватися не менш як 500 голів великої рогатої худоби. За період дії цієї державної підтримки у галузь молочного скотарства було спрямовано 233,5 мільйона гривень на часткове відшкодування вартості будівництва та реконструкції 21 об'єкту загальною потужністю 19 тисяч корів.

На думку академіка П.Т. Саблука, найважливішою причиною кризи на селі є низька ефективність сучасної аграрної політики, передусім земельної й бюджетної. Причому проблема полягає не в дефіциті коштів державного бюджету, а в недосконалому механізмі їх розподілу. Адже, змінивши принципи бюджетного забезпечення та вдосконаливши системи розподілу коштів і контролю за їхнім використанням, навіть за умови незмінності обсягів бюджетного фінансування, можна значно поліпшити ситуацію на селі. Крім того, державне субсидування є лише засобом підтримки аграрного розвитку, а не його основним джерелом. Головну увагу треба зосереджувати на залученні у сільське господарство інвестицій, насамперед внутрішніх, і на поліпшенні загального інвестиційного клімату в країні [6].

В рамках Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку "Україна–2020" у минулому році було виконано низку заходів, спрямованих на стабілізацію ситуації в галузі. Зокрема, з ме-

тою сприяння просуванню вітчизняних виробників молока та молочної продукції на зовнішні ринки збуту та залучення інвестицій, передбачено створення та функціонування платформи, яка складатиметься з контактного центру з питань надання інформації, зокрема, щодо торговельних вимог ЄС та питань взаємодії з інвесторами. Здійснюється відпрацювання моделі проведення консультацій в режимі реального часу щодо створення умов для покращення експортних можливостей національної продукції.

Мінагрополітики України та Федеральне міністерство продовольства і сільського господарства Німеччини 10 листопада 2015 року підписали Протокол про наміри щодо Двостороннього проекту співробітництва «Надання консультацій Україні з аграрної торгівлі в рамках поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між ЄС та Україною». В рамках проекту передбачається оперативне надання інформації українським експортерам стосовно вимог ПВЗВТ. Разом з тим, планується збір та обробка даних, аналіз інформації та надання рекомендацій українським виробникам щодо виходу на європейські ринки. [4].

Висновки. З метою стабілізації ситуації в галузі та забезпечення її подальшого розвитку політика держави має бути спрямована на: налагодження випуску конкурентоспроможної техніки; забезпечення доступності середньострокових та довгострокових кредитних ресурсів; підвищення рівня інтеграційних зв'язків у молокопродуктовому підкомплексі; перебудову державної системи стандартизації; забезпечення цінового паритету; забезпечення покращення загального інвестиційного клімату в країні. Однак, державна підтримка – це не панацея, а лише вагомий інструмент, що сприяє сталому розвитку галузі. Основним завданням має бути забезпечення раціонального співвідношення між рівнем державної підтримки та ринковими факторами конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Басюркіна Н.І. Аналіз моделей продовольчої безпеки країни /Н.І.Басюркіна//Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 281-284.
2. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: наук. допов. / [за ред. В. М. Трегубчука, Б. Й. Пасхавера]. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 260 с.
3. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page2>.

4. Інформація Міністерства аграрної політики та продовольства України про стан виконання плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=18280>.
5. Кобута І. В. Політика державної підтримки сільського господарства країн-членів СOT / І. В. Кобута// Економіка АПК. – 2009. – № 12. С. 132-136.
6. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С.4-19.
7. Смоленюк Р.П. Державна фінансова підтримка сільського господарства при його реструктуризації / Р.П. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2013. – №1 (39). – С. 217-223.
8. Ульяновченко Ю.О. Державне регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США: досвід для України / Ю. О. Ульяновченко. // Державне будівництво. [Електронний ресурс]. – 2007. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_2_56.
9. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика) / [за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка]. – К., 2008. – Т. 1.

***Summary.** Dairy farming state and development trends have been considered, the necessary of state support has been grounded. Dairy farming development requires qualitative transformations enabling to provide product competitiveness increasing domestic and foreign market as well as food safety. This task relating with state support strategic trends and providing market mechanisms effective functioning, integration of the agricultural sector at the global economic system.*

Foreign experience of state support for the agricultural sector enterprises has been analyzed. The experience of European countries, USA and Canada in agriculture development and competitiveness providing at agricultural enterprises in the global market point to the leading role of the state and state support in this process. State regulation of agriculture abroad - is a complex mechanism that involves the instruments of influence on farmers' income, the structure of agricultural production, agricultural and food market, the social structure of the village, cross-branch and inter-farm relations in order to create a sustainable economic, legal and social conditions for agricultural development, the needs of people for quality food at socially available prices.

The main directions of state support in dairy farming in Ukraine are studied. State support of dairy farming in Ukraine is carried out in such areas as price controls, subsidies, and subsidies for production and acquisition of resources, financial and credit support, tax incentives, specialized support for specific areas and programs.

Unfortunately, state support is not a panacea but valuable tool that promotes sustainable development of the branch. The primary task should be ensuring of rational correlation between the level of state support and market factors of competitiveness.

***Keywords:** dairy farming, state regulation, state support.*

УДК.631.16:658.153(477)

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

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ

Анотація. Впровадження інновацій є одним з тих чинників, які необхідно врахувати для досягнення економічної стабільності та випуску конкурентоспроможної продукції. У статті розглянуті особливості інноваційного процесу в Україні. Визначені теоретичні основи інноваційного розвитку. Відображено інноваційну активність вітчизняних підприємств. Визначено основні джерела інвестування інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, розвиток, процес, активність, інвестування, фінансування

Постановка проблеми. Технічне і технологічне переоснащення можливе, тільки за умови впровадження інновацій, що стає одним з тих чинників, які необхідно врахувати для досягнення економічної стабільності та випуску конкурентоспроможної продукції. Незважаючи на те, що інноваційний процес та його вплив на розвиток суспільного виробництва в умовах глобалізації досить важливий, дослідженню саме цьому соціально-економічному явищу приділяється досить мало уваги, це свідчить про високу актуальність даної теми.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних та практичних основ інновацій та інноваційного розвитку присвячено багато наукових праць, як зарубіжних, так і вітчизняних. Сутність інновацій та інноваційних процесів висвітлено в працях таких відомих вчених, як: Й. Шумпетер [4], М. Хучек, Дж. Брайт та його послідовники, а також Р. Джонсон, Б. Твісс, Р. Кумбас, Г. Менш, Б. Санто, П. Саблук, та ін.

Формулювання цілей статті – висвітлення теоретичних засад інноваційного розвитку, особливостей інновацій, а також джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі термін «інновації» не має однозначного трактування. Першим його ввів Йозеф Шумпетер, що в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Крім цього, Шумпетер розглядає інновацію як нову функцію виробництва, її нову комбінацію. [4]

Вчені по різному трактують інновації та розглядають їх залежно від предмета та об'єкта дослідження:

зміни (Й. Шумпетер [4], М. Хучек, Ф. Валента, О. Дацій та ін.);

результат (П. Ратанін, В. Хіпель, Р. Фатхутдінов, С. Покропивний та ін.);

процес (Б. Санто, Д. Бессант, К. Павітт, В. Лапіна, Б. Твісс [3], І.Буднікевич та ін.).

Згідно з міжнародними стандартами, інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності у вигляді нового або удосконаленого продукту впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, який застосовується в практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг.

Для підтримки розвитку економіки країни інноваційним шляхом в 2002 році Верховною Радою України був прийнятий Закон «Про інноваційну діяльність». Він визначає економічні, організаційні та правові принципи державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Відповідно до цього Закону (ст.1) під інноваціями слід розуміти 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.[2]

Інноваційні процеси пов'язані зі створенням, освоєнням та поширенням інновацій. Б. Твісс трактує інноваційний процес як перетворення наукового знання, наукових

ідей, винаходів на фізичну реальність (нововведення) яка змінює реальність. [3] Таким чином, інноваційний процес завжди зорієнтований на кінцевий результат, який забезпечує соціально-економічний

або технічний ефект. Проте, інноваційна активність сучасних підприємств є досить нестабільною, її можна проаналізувати за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств в Україні за 2000-2014рр.

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн.грн.
2000	18,0	1760,1
2001	16,5	1979,4
2002	18,0	3018,3
2003	15,1	3059,8
2004	13,7	4534,6
2005	11,9	5751,6
2006	11,2	6160,0
2007	14,2	10850,9
2008	13,0	11994,2
2009	12,8	7949,9
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014*	16,1	7695,9

Джерело: Держкомстат України

*дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Виходячи з даних таблиці 1, можна констатувати, що питома вага підприємств, які займаються інноваціями досить низька, до того ж, з 2000 року до 2006 року спостерігається значне зменшення кількості таких підприємств. У 2007 році частка підприємств, що впроваджують інновації, зросла на 26,8% по відношенню до 2006 року, втім вже в наступному році частка підприємств, що схильні до інновацій, скоротилась на 8,5%. З 2011 року відбувається незначне підвищення інноваційної активності: але сума витрат на інновації в 2011 році, склала 14333,9 млн. грн., в 2013 році сума витрат на інновації в порівнянні з 2012 роком зменшилась на 16,7%. Підсумовуючи додамо, що за останні 13 років загальна сума витрат поступово збільшувалась. У 2014 році в порівнянні з 2000 роком вона зросла на 437,24%.

Досить важливим для підприємств, що впроваджують інновації, є інвестування інноваційної діяльності. Основними джерелами інвестування виступають: власні кошти підприємства, кошти державного бюджету, кошти іноземних інвесторів, а також інші джерела. Джерела інвестування інноваційної діяльності за останні роки можна проаналізувати за допомогою таблиці 2.

Проаналізувавши таблицю 1.2 можна зробити висновки, що головним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств. В той час як світова практика показує, що найпоширенішим джерелом фінансування є позикові кошти на інноваційні заходи. В 2013 році різко скоротилось державне фінансування, яке на 89% менше ніж в попередньому році. За рахунок державних коштів фінансується лише 1-2% інновацій.

Таблиця 2

Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні за період 2000-2014 роки

	Загальна сума витрат млн.грн	У тому числі за рахунок коштів							
		власних	%	державного бюджету	%	іноземних інвесторів	%	інші джерела	%
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217,0	12,4
2001	1971,4	1654,0	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1	10,3
2002	3013,8	2141,8	70,6	45,5	1,5	264,1	8,7	562,4	18,7
2003	3059,8	2148,4	70,2	93,0	3,1	130,0	4,2	688,4	22,5
2004	4534,6	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,1
2006	6160,0	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658,0	10,6
2007	10850,9	7999,6	73,7	144,8	1,4	321,8	3,0	2384,7	21,9
2008	11994,2	7264,0	60,6	336,9	2,8	115,4	0,9	4277,9	35,7
2009	7949,9	5169,4	65,0	127,0	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,4
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	29,9	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,7
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	1,9	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014*	7695,9	6540,3	84,9	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,8

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України

*дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

В 2009-2010 роках досить високий відсоток займали іноземні інвестиції, що склало 19,0% та 29,9% відповідно. В 2011 році відбулось відчутне падіння іноземних інвестицій, що в структурі надходжень 0,4%, а в порівнянні з попереднім роком сума іноземних інвестицій скоротилась в 42,4 рази. В 2012-2013 роках фінансування інноваційних процесів за рахунок іноземних коштів поступово збільшується і на кінець 2013 року обсяг іноземних інвестицій досяг 1253,2 млн. грн.. В 2014 році в зв'язку з політичною та економічною ситуацією в країні обсяг іноземних інвестицій різко знизився та становив 138,7 млн. грн., що на 88,9% менше ніж у попередньому.

Висновки: Розвиток інноваційних процесів країни є невід'ємною складовою процвітання будь-якої держави. Інноваційна активність вітчизняних підприємств досить нестабільна. В 2013 році питома вага підпри-

ємств, що займаються інноваціями знизилась в порівнянні з попереднім роком на 3,4%. Сума витрат на інновації скоротилась на 42,84%. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності виступають власні кошти підприємства, що в 2013 році складають 72,9%, тоді коли у розвинутих країнах світу інноваційний фонд складається з позикових коштів.

Основною метою інноваційного розвитку є отримання максимального економічного ефекту від кожної одиниці впровадженого і перетвореного на товар винаходу та ідеї. Нажаль, виходячи з ситуації, що склалась в Україні, ми бачимо зовсім іншу картину: а саме, замість високотехнологічної наукоємної продукції вітчизняні товаровиробники експортують продукти та сировину, досить низького рівня якості, це, в свою чергу, є найкращим доказом нераціонального використання природних багатств.

Список літератури

1. Бодров В.Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки: навч.-метод. Матеріали/В.Г.Бодров, В.О. Гусев, В.Ф. Мартиненко. – К.:НАДУ, 2009 -60с.
2. Буднікевич І. М., Школа І. М.Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. — Чернівці: Зелена Буковина, 2002. — С. 29.

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність»
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність»
6. Микитюк П. П., Інноваційна діяльність: Навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
7. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання // Економіка України. — 1995. — № 2. — С. 24.
8. Санто Б. Інновация как средство экономического развития. — М.: Прогрес, 1990
9. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М.: Экономика, 1989. — С.37
10. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й.А.Шумпетер // М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. — 455 с.

The innovation development in Ukraine: Today's problems

Summary. *The paper considers the peculiarities of the innovation process in Ukraine. The theoretical foundations of the innovation development are determined. The innovation activity of Ukrainian enterprises is presented. The main sources of investing in the innovation activity are defined.*

Problem setting. *The innovation process in the globalization context is crucial and not well-researched. Technical and technological re-equipment is possible only under condition of introduction of innovations, and becomes one of the factors that must be considered to achieve economic stability and production of competitive products. This is why this topic is highly relevant.*

Results. *The theoretical foundations of the innovation development are determined. The theoretical problems of innovative development are described. The methodological principles of innovation support are formulated. The volumes results and the economic efficiency of innovative projects are presented. Main areas of innovative projects are defined. Attention is paid to the peculiarities of innovations and their funding sources.*

Conclusions. *The development of innovative processes is an integral part of the prosperity of any state. The main goal of the innovation development is receiving the maximum economic effect from every innovation. The situation in our country is unfortunately different. Ukrainian firms are exporting low-quality raw commodities rather than high-tech products. This shows that the natural resources are not used rationally.*

Key words: *innovations, development, process, activity, investment, funding*

УДК 6311.115

Сременко Д.В.,
к.е.н. доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація. В статті проаналізовано специфіку використання земельних ресурсів в системі фермерських господарств. Обґрунтовано роль земельних ресурсів як однієї з базових складових ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва. Досліджено сучасні особливості використання земельних ресурсів у фермерських господарствах. Визначено фактори, що негативно впливають на рівень ефективності землекористування фермерських господарств. Проаналізовано перспективи розвитку фермерських господарств в умовах агресивного конкурентного середовища. Сформульовано інституційні заходи щодо оптимізації використання земельних ресурсів суб'єктами малого аграрного підприємництва.

Ключові слова: фермерські господарства, земельні ресурси, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування вітчизняного аграрного сектору триває на тлі тенденцій глобалізації та інтеграції вітчизняних сільгоспвиробників до європейського економічного простору. Одним з наслідків даного, в цілому позитивного, процесу є поява загроз для суб'єктів середнього та малого аграрного підприємництва, рівень конкурентоспроможності якого не відповідає вимогам сьогодення. В цьому зв'язку надзвичайно важливим є дослідження рівня розвитку фермерських господарств, які є єдиною офіційно визнаною формою товарного виробництва, що створена на базі сільських домогосподарств.

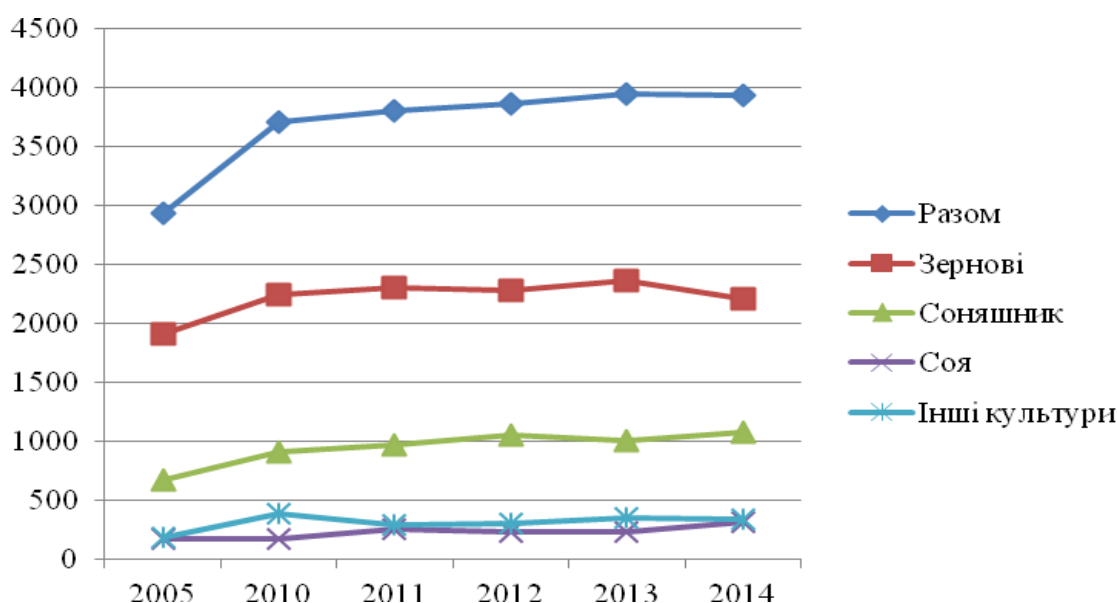
Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств як складової вітчизняної системи аграрного підприємництва знайшли своє відображення в працях В.К. Збарського, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, І.В. Свиноуса та ін. Проте, на нашу думку, потребують подальшого вивчення питання, пов'язані із сучасними особливостями використання ресурсного потенціалу, а також аналіз факторів, що обумовлює його специфіку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасної специфіки використання земельних ресурсів в системі фермерських господарств, як визначального фактору аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Необхідно відмітити, що на даному етапі функціонування вітчизняного аграрного сектору фермерські господарства є важливою складовою в системі аграрного підприємництва, проте їх вплив на загальний розвиток галузі не є визначальним. Водночас вітчизняне фермерство за сучасних умов є єдиною можливістю легалізувати товарне сільськогосподарське виробництво, яке сформоване на базі домогосподарств та має постійно виробляти і реалізовувати конкурентоспроможну продукцію як запоруку забезпечення своєї подальшої життєдіяльності. При цьому слід враховувати надзвичайно важливе соціально-економічне значення самого факту функціонування малих форм аграрного бізнесу для існування українського села.

Аналізуючи динаміку використання земельних ресурсів представниками даного сегменту аграрного підприємництва, необхідно відмітити, що вона відповідає загальним трендам, характерним як в цілому для сільськогосподарських підприємств, так і по окремих культурах (рис.1).

Так, якщо загальне зростання посівних площ протягом 2005-2014 рр становило 4,6% або близько 1100 тис.га, то по фермерських господарствах дані показники дорівнювали відповідно 33,9% та 1000 тис. га.



Водночас, якщо по всіх категоріях сільгоспвиробників зростання посівних площ відбувалося за рахунок технічних культур (по соняшнику – на 40%, по сої – на 312%), то розвиток рослинництва у фермерських господарствах має більш диверсифікований характер.

Разом із технічними культурами спостерігається аналогічна позитивна динаміка по посівних площах зернових (15,6%), картоплі (60,7%) та плодово-ягідних культурах (58,2%). Останній факт є особливо важливим, оскільки збільшення площ під садами та виноградниками є показником наявності у сільгоспвиробників бізнес-проектів, які

носять стратегічний характер, розраховані на тривалий період, а також, на відміну від виробництва зернових та технічних культур, потребують більш складного інфраструктурного забезпечення для ефективного розвитку даного галузевого напрямку.

Результати аналізу динаміки питомої ваги посівних площ фермерських господарств в загальному обсязі лише підтверджують наведені висновки. Так, протягом аналізованого терміну, частка земель, що використовується даними суб'єктами аграрного підприємства, зросла з 11,3 до 14,5% в загальній структурі (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги посівних площ фермерських господарств в загальній структурі, %

Найменування культур	Рік						2014 до 2005, +/-
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Зернові та зернобобові	12,76	14,90	14,63	14,76	15,09	14,95	2,19
Соняшник	18,02	19,83	20,42	20,3	20,27	20,41	2,39
Соя	39,06	16,12	22,23	15,75	16,98	17,45	-21,61
Плодово-ягідні культури	3,04	4,66	5,02	5,45	6,02	6,02	2,98
Овочі відкритого фронту	2,63	3,05	3,5	2,85	2,36	2,46	-0,16
Картопля	0,38	0,72	0,91	1,06	0,89	0,69	0,31
Інші культури	3,32	8,37	6,22	7,35	8,8	9,0	5,68
Разом	11,29	13,76	13,75	13,91	14,32	14,45	3,16

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

При цьому слід відзначити позитивну динаміку структури посівних площ по зернових культурах (зростання питомої ваги становило 2,2 пункти), соняшнику (2,4 пункти) та плодово-ягідних культурах (3 пункти). Скорочення частки площ під сою (на 22 пункти) слід, на нашу думку, розглядати скоріше у позитивному аспекті, враховуючи небезпечні екологічні наслідки інтенсивного вирощування даної культури. Коливання питомої ваги по овочах та картоплі не має суттєвого впливу на загальну динаміку, а лише відображає низький рівень господарської активності фермерів по даних галузевих напрямках. Таким чином, видно, що підприємницька активність вітчизняного фермерства в рослинницьких галузях сконцентрована переважно у виробництві зернових та технічних культур, де вони займають в загальній структурі сільгоспвиробників стабільні сильні позиції.

Нажаль позитивні зрушення в сфері виробництва плодово-ягідних культур не ма-

ють визначального впливу як на загальний стан галузі в масштабі аграрного виробництва в цілому, так і в системі фермерських господарств. Це дає підставу зважати на дані показники лише як на можливі перспективні напрямки розвитку для вітчизняного фермерства, їх переходу на якісно інші принципи господарювання, пов'язані з необхідністю розробки середньотермінових планів, використання науково обґрунтованих техніко-технологічних методів економічної діяльності тощо.

Дані висновки підтверджуються результатами аналізу динаміки структури посівних площ фермерських господарств України за період 2005-2014рр. Зокрема, протягом аналізованого терміну спостерігається одночасне зростання питомої ваги площ під технічними культурами (6,5 пункти) та скорочення частки земель, що відводилася під зернові та зернобобові (-9 пунктів) (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка структури посівних площ фермерських господарств, %*

Найменування культур	Рік						2014 до 2005, +-
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Зернові та зернобобові	65,14	60,66	60,45	58,96	59,93	56,23	-8,91
Соняшник	22,94	24,46	25,44	27,27	25,51	27,26	4,32
Соя	5,83	4,68	6,63	6,01	5,83	8,01	2,18
Плодово-ягідні культури	0,31	0,32	0,34	0,36	0,36	0,37	0,06
Овочі відкритого фронту	0,41	0,38	0,46	0,36	0,28	0,29	-0,13
Картопля	0,2	0,28	0,34	0,4	0,31	0,24	0,04
Інші культури	5,17	9,23	6,34	6,64	7,78	7,6	2,44
Разом	100	100	100	100	100	100	X

*Розраховано за даними Головного управління статистики України

Слід відзначити, що даний процес носить характер визначеної тенденції, а не випадкових коливань, що є результатом дії природно-кліматичних факторів. Так, якщо по зернових та зернобобових культурах, починаючи з 2010 року, річне скорочення частки площ в загальній структурі становило від 1,5 пункту у 2012 році до 3,5 пунктів у 2014 році, то по соняшнику динаміка питомої ваги мала синусоїдальний характер (2005-2012рр – стабільне зростання, 2013 рік –

скорочення на 2 пункти, 2014 рік – зростання на 2 пункти). Овочеві та плодово-ягідні культури, значення яких для вітчизняного продовольчого ринку є надзвичайно важливим, в загальній структурі посівних площ фермерських господарств складають близько 1% протягом всього аналізованого періоду, що відповідно характеризує рівень підприємницької цікавості з боку даних представників аграрного бізнесу.

Які висновки можна зробити, проаналізувавши динаміку структурних показників, що відповідним чином відображають характер землекористування фермерських господарств як складової системи вітчизняного аграрного виробництва? По-перше, динаміка обсягів використання земельних угідь, їх структура відображає наміри сільгоспвиробників, вектор бізнес-активності, галузі, на яких підприємець (в даному випадку фермер) концентрує свою увагу з метою отримання прибутку. Результати аналізу наведених даних переконливо свідчать, що за сучасних умов переважна більшість вітчизняного фермерства орієнтована на виробництво продукції рослинництва, на вирощування зернових та технічних культур, причому увага акцентується саме на останньому виді продукції. Ми свідомо не розглядаємо результативні показники (урожайність, рентабельність тощо), оскільки метою статті є не аналіз ефективності економічної діяльності фермерів, а визначення її напрямів, а також факторів, що їх обумовлюють.

Причиною соняшникo-зернового напрямку функціонування рослинницької галузі в системі фермерських господарств є домінування на вітчизняному аграрному ринку великих та дрібних посередників, які не тільки визначають як асортимент продукції, що виробляється, а й формують ціну на практично усі її види. Фермерські господарства позбавлені реальної можливості брати участь у ціноутворенні на власну продукцію, оскільки рівень консолідації суб'єктів даного сегменту аграрного підприємництва не відповідає умовам сьогодення. Внаслідок цього практично відсутня можливість для активного розвитку альтернативних напрямків в

рослинництві (овочівництво, садівництво тощо), оскільки дані проекти вимагають зміни у техніко-технологічному забезпеченні, а також потребують сприятливого кредитного середовища.

Позитивно вплинути на ситуацію, що склалась, можна лише за рахунок комплексної дії певних заходів, які передбачають одночасно протекціонізм державних інституцій по відношенню як до закордонних, так і вітчизняних конкурентів, розробку системи стимулювання інноваційного розвитку вітчизняного фермерства, що, в свою чергу, потребує вирішення кадрового питання для забезпечення конкурентоспроможного функціонування суб'єктів малого та середнього аграрного бізнесу.

Висновки. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного виробництва фермерські господарства залишаються важливою складовою в системі аграрного підприємництва, проте їх роль не є визначальною у формуванні певних сегментів ринку сільськогосподарської продукції. В процесі дослідження доведено, що специфіка використання земельних ресурсів в системі фермерських господарств обумовлена їхньою залежністю від зовнішніх чинників, які формують ринок продукції рослинництва. Результати аналізу динаміки показників структури посівних площ фермерських господарств, як в загальному обсязі, так і по окремих видах продукції, переконливо довели необхідність якісних інституційних трансформацій з метою оптимізації ресурсного забезпечення економічної діяльності вітчизняного фермерства, а також посилення співпраці між аграріями та галузевими науковонавчальними центрами.

Список літератури:

1. Збарський В.К. Дрібнотоварний приватний аграрний уклад: теорія, практика, перспективи розвитку / В.К. Збарський. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2012. -634с.
2. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. - №4. – С.19-37.
3. Мессель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічні умови розвитку аграрного виробництва в Україні /В.Я. Мессель-Веселяк //Економіка АПК. – 2010. - № 9. – С.5
4. Макаренко П.М. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства /П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник //Економіка АПК. – 2008. - № 3. – С. 145 – 152.
5. Сільське господарство України 2014 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://agroua.net/statistics/>.

Annotation. Subject of article - researching features the use of the resource potential on farms. The author has analyzed the specifics of land use by farmers. The author proved that the level of use of land resources in agricultural production is a major factor of efficiency. Results of the study of dynamics of cropping patterns showed the nature of their use. The author showed that grain and industrial crops are grown by farmers particularly hard. The author drew

attention to the environmental hazard of a large amount of agricultural land, on which commercial crops are sown. Results of the analysis of the dynamics of land farming structures show that their economic activity is not fully independent. Large brokers have a huge impact on the nature and direction of the farm. They determine the price policy and the range of products for farmers. The author pointed out the inadmissibility of preservation of a given situation. The author proposed a number of measures that can improve the competitiveness of farms, to encourage them to diversify their production and business activities. These factors are: the protective policy of the state, the active introduction of new technologies, training for small and medium-sized businesses.

Keywords: *farming, land resources, competitiveness, innovation development.*

УДК 658.336.8:631.145

Збарський В. К., д.е.н., професор

Збарська А. В., к.е.н., асистент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА

Анотація. *Визначені організаційні форми (суб'єкти малого підприємництва на селі), якими є приватні господарства (особисті селянські господарства товарного спрямування і фермерські господарства) і приватні підприємці (фізичні особи-підприємці). Розглянуто роль і місце малого підприємництва в економіці, тенденції розвитку і державного регулювання. Викладено дію механізму державної підтримки малого підприємництва в сільських поселеннях Черкаської області.*

Ключові слова: *розвиток, мале підприємство, суб'єкти малого підприємництва, особисті селянські господарства, фермерські господарства, фізичні особи-підприємці, прибуток, соціально-економічна концепція розвитку, критерії галузевої диференціації.*

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин в Україні поставило перед науковцями-економістами та фахівцями ряд складних теоретичних та практичних проблем, які потребують всебічного наукового дослідження. Серед них особливе місце займають питання управління процесами розвитку малого підприємництва як однієї із ключових ланок становлення ринкової економіки. Спроба форсованого використання досвіду країн з розвинутою ринковою системою без урахування українських реалій не привела до бажаних результатів: втрачена керованість економікою, понижена передбачуваність реакції суб'єктів ринку на перетворення, що проводяться, росте поляризація груп населення, звужується сфера матеріального виробництва у сільському господарстві, погіршуються умови життя населення.

Ось чому діяльності малих форм господарювання на селі, які здебільшого представлені особистими селянськими і фермерськими господарствами, є об'єктом дискусій учених-економістів, соціологів, демографів та інших фахівців. Ці мікроодиниці поєднують в своїй діяльності багато інтересів, зумовлених складними і суперечливими процесами функціонування та подальшого їх розвитку. Значна кількість малих підприємств налагоджує і розвиває тісні зв'язки між собою, сільськогосподарськими підприємствами та іншими організаціями, що пов'язані з аграрним виробництвом та соціальним розвитком села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні питання розвитку малих сільськогосподарських підприємств та управління їх діяльністю досліджували В. П. Горьовий [10], В. К. Збарський [9], С. В. Кальченко, П. К. Канінський [11], В. Я. Месель-Веселяк [7], М. Й. Малік [6], І. В. Свиноус [8], О. М. Шпичак [8] і багато інших учених.

Формулювання цілей статті – обґрунтувати проблеми розвитку суб'єктів малого підприємництва в сільських поселеннях регіону та розкрити особливості управління цим процесом.

Виклад основного матеріалу. Рівень соціально-економічного розвитку сільських територій у значній мірі залежить від доходів, одержаних від функціонування галузей АПК, традиційних промислів і ремесел та інших напрямів господарської діяльності, а також наявності необхідних трудових ресурсів, які забезпечують їх комплексний і стійкий розвиток. Разом з тим, формування малого сільського підприємництва по праву можна вважати одним із ключових факторів стійкого розвитку сільських територій.

Стійкий розвиток сільських територій оголошено Міністерством аграрної політики і продовольства України першочерговим напрямом розвитку сільської економіки, де становленню суб'єктів малого сільського підприємництва визначена одна із провідних ролей [6; 9].

Нині близько 40% населення України проживає в сільській місцевості, здійсню-

ють господарську діяльність понад чотири млн. власників особистих селянських господарств і майже 2 млн. мешканців міст зайнято в садівничих, городницьких і дачних некомерційних об'єднаннях громадян[5].

В Черкаській області стан реформування земельних відносин за період 2000–2014 року наведений в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка площі с.-г. угідь господарств Черкащини, 2000–2014 р.

Категорії господарств	Рік							2014 до 2000, %
	2000		2005	2010	2012	2014		
	тис.га	%				тис.га	%	
С.-г. підприємства та господарства населення – всього	1359,8	100	1318,9	1311,8	1312,1	1312,8	100,0	96,5
в тому числі:								
-сільгосп підприємства	1160,2	85,3	995,9	995,8	975,7	983,1	74,9	84,7
-фермерські господарства	34,0	2,5	101,3	130,5	135,3	147,0	11,2	432,4
-господарства населення – всього:	199,6	14,6	323,0	316,0	336,4	329,7	25,1	165,2
з них ОСГ – всього	197,5	14,4	198,0	198,4	194,5	181,2	13,8	91,7
в т. ч. для: обслуговування присадибної ділянки	31,2	2,3	31,1	31,6	30,0	25,1	1,9	80,4
ведення ОСГ	115,9	8,5	115,1	113,8	112,4	99,8	7,6	86,1
товарного виробництва	50,4	3,7	51,8	53,0	52,1	56,3	4,3	111,7

* Дані Головного управління статистики у Черкаській області за відповідні періоди [1; 2; 3; 4].

Разом з тим, на селі існує ряд об'єктивних проблем, які гальмують розвиток повноцінної діяльності суб'єктів малих форм господарювання в регіоні, а саме: зниження якості і рівня життя населення в сільській місцевості; відносно низький рівень зайнятості і доходів сільського населення; нерівномірний розвиток сільськогосподарського виробництва; низький рівень розвитку несільськогосподарських напрямів діяльності; погіршення кадрового потенціалу і демографічної ситуації села; погіршення екологічної ситуації на інтенсивно використаних територіях; руйнування взаємовигідних зв'язків між містом і селом [10].

На наш погляд, подолання наявних проблем в сільській місцевості можливе завдяки пріоритетному розвитку малого сільського підприємництва, здатного вирішити низку соціально-економічних питань, перш за все,

у сфері зайнятості і збільшення доходів населення (табл. 2).

Якщо чисельність зайнятих у малому підприємстві на селі за період 2006–2014 рр. суттєво не змінилася, то сума прибутку від їх діяльності зріс майже у 7 разів і становив у середньому за 2010–2014 р. 255,7 млн. грн. проти 37,5 млн. у 2006–2007 роках.

Нинішня ситуація здебільшого зумовлена слабкістю місцевого самоуправління; відомчою роз'єднаністю в управлінні сільською місцевістю на національному, регіональному і місцевому рівнях; інформаційною ізоляваністю сільських поселень; слабою увагою мешканців села про свої соціальні і економічні права; обмеженим доступом сільського населення до ринків реалізації своєї продукції, матеріально-технічних і фінансових ресурсів.

Таблиця 2

**Зайнятість сільського населення та ефективність малого підприємництва
у Черкаській області***

Район	В середньому за рік					
	2006–2007		2008–2009		2010–2014**	
	зайня- тість, осіб	прибуток, тис. грн	зайня- тість, осіб	прибуток, тис. грн	зайня- тість, осіб	прибуток, тис. грн
Городищенський	946	5135,3	933	3566,7	1001	17643,0
Драбівський	923	7234,3	1038	6012,4	998	29110,8
Жашківський	1298	4214,9	1103	6789,3	1161	27567,1
Звенигородський	927	4654,7	978	4444,0	887	6007,2
Золотоніський	699	-1458,9	721	-2232,1	756	3011,7
Кам'янський	698	1023,4	580	-23,9	614	2221,0
Канівський	570	289,5	521	2136,9	521	8994,3
Катеринопільський	559	1678,3	565	-458,0	476	9569,0
К.-Шевченківський	1187	13023,5	1140	12789,4	934	-3767,4
Лисянський	898	1501,1	751	3351,2	680	15654,5
Маньківський	689	-13334,3	698	6432,2	689	15321,9
Монастирищенський	1103	2389,3	1002	4434,8	1232	35674,8
Смілянський	500	6456,6	544	3211,1	606	3989,0
Тальнівський	889	1011,1	1011	1654,2	987	33234,7
Уманський	891	-3348,9	1141	4322,2	1301	21210,0
Христинівський	703	434,8	600	-2254,5	644	-239,8
Черкаський	1932	769,2	1924	-40324,1	1754	11899,5
Чигиринський	901	1187,0	982	-24,7	929	9011,1
Чорнобаївський	948	4654,9	987	-3521,1	1100	5233,3
Шполянський	1097	21,4	1015	5211,2	1092	4329,0
Всього	18358	37537,2	17093	15514,1	18362	255677,1

*З урахуванням фермерських господарств;

**Дані за 2014 р. попередні

Визначальною передумовою розвитку малого підприємництва на селі є здоровий соціально-психологічний клімат і відповідність мотивацій праці реальним обставинам, що склалися на ринку праці (табл. 3).

Практика свідчить, що створення найбільшої кількості робочих місць у сільських поселеннях відмічено на підприємствах, які орієнтовані на місцевий ринок і це, переважно, малі форми господарювання. Разом з тим, основні проблеми функціонування малого підприємництва сільських поселень Черкащини знаходяться у виробничо-збутовій сфері і пов'язані з низьким рівнем товарності виробництва [3]. Лише рівень

товарності молока в регіоні досягає в середньому за рік 50%.

Наші розрахунки, виконані на матеріалах особистих селянських господарств Черкаської області свідчать, що реалізація надлишків сільськогосподарської продукції та підвищення рівня товарності може сприяти їм одержати додатково виручки від реалізації на суму майже у 3,3 млрд. грн.[10]. Вирішення даної проблеми можливе шляхом створення на основі кооперації дрібних товаровиробників постачальницьких, збутових, переробних, кредитних та інших сільськогосподарських споживчих кооперативів [9].

Таблиця 3

**Характеристика показників соціально-трудового потенціалу
малих сільськогосподарських підприємств Черкаської області**

Показники	Роки				2014 у % до 2006
	2006*	2008	2010**	2014***	
Кількість зайнятих, осіб	8507	9555	9207	10224	120,1
Кількість найманих працівників, осіб	7216	7779	7590	9114	126,3
у % до загальної кількості найманих працівників	16,9	16,4	18,1	23,8	+6,9
Фонд оплати праці, млн. грн.	44,6	78,5	96,7	164,9	369,7
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників малих підприємств, грн.	618,0	1009,1	1240,1	1509,3	244,2
те ж по галузі с.-г., грн.	601,9	840,9	1008,0	1383,0	2229,8
Обсяги реалізації продукції - всього, млн. грн.	379,6	780,0	1065,5	3067,5	808,1
те ж на одного найманого працівника, тис. грн.	52,6	100,3	140,4	336,6	640,0
обсяг продаж на одну грн. фонду оплати праці, грн.	8,51	9,94	11,02	18,60	218,6

*Джерело: Стат. збірник «Діяльність малих підприємств, 2011». – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2012. – 169 с.;

Стат. збірник «Діяльність малих підприємств, 2012». – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2012. – 171 с.; *Стат. бюлетені за 2012 рік.

***Експрес-випуск. – № 7 від 21.06.2015 р.

Таким чином, якщо мале аграрне підприємство є одним із пріоритетних напрямів відновлення села, то кооперація – важливою умовою розвитку самого малого сільського підприємництва. При цьому правомірно розглядати кооперацію в якості однієї із основних умов відродження вітчизняного сільського господарства [10].

Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дозволить обмежити вплив посередницького підприємництва на селі, вивести із тіні значні оборотні засоби, розширити доступ сільськогосподарських товаровиробників до послуг агросервісу і закріпити свої позиції на ринку.

Забезпечити цілорічну зайнятість сільського населення, підвищити рівень життя сільського населення можливо шляхом диверсифікації сільської економіки, а саме розвиток несільськогосподарських видів діяльності в сільській місцевості [11].

Висновки. Результати оцінки дійсного стану малого сільського підприємництва свідчать про необхідність проведення докорінних змін основних тенденцій його розвитку і вдосконалення його державної підтримки.

Здійснення запропонованих заходів буде сприяти прискоренню розвитку вертикальної і горизонтальної кооперації підприємців, створенню нових робочих місць на селі, диверсифікації сільської економіки, задоволенню потреб населення у якісних продуктах харчування, збільшенні доступу підприємців до довгострокових кредитів і інформаційних технологій, встановленні і розвитку контактів із великими закупівельниками сільськогосподарської продукції і, як наслідок, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного малого підприємництва не тільки на регіональному, а й на світовому ринках.

Список літератури:

1. Статистичний збірник «Діяльність малих підприємств» 2011. – Держкомстат України, Головне управління статистики у Черкаській області. – Черкаси, 2012. – 168 с.
2. Регіональний розвиток Черкаської області за 2011 рік. Стат. Збірник. – Держкомстат України, Головне управління статистики у Черкаській області. – Черкаси, 2012. – 391 с.
3. Статистичний щорічник Черкаської області за 2012 рік. – Держкомстат України, Головне управління статистики у Черкаській області. – Черкаси, 2013. – 548 с.
4. Фінансово-господарська діяльність підприємств Черкаської області. Стат. Збірник за 2011 рік. – Держкомстат України, Головне управління статистики у Черкаській області. – Черкаси, 2012. – 227 с.
5. Статистичний збірник « Діяльність суб'єктів малого підприємництва» 2011 рік. – К.: Держкомстат України, 2012. – 187 с.
6. Малік М.Й. До питання сталого розвитку сільських територій/ М.Й.Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С.51-55.
7. Месель-Веселяк В.Я. Аграрний сектор економіки України (стан, минуле і майбутнє) /За редакцією: П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова /монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 1007с.
8. Шпичак О.М., Свиноус І.В. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність: Монографія. – К.: ННЦІАЕ, 2008. – 300 с.
9. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129-136.
10. Горьовий В.П., Збарська А. В. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми [монографія]. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 600 с.
11. Канінський П.К. Організаційно-економічні засади соціального розвитку села //Агроінком. – 2007. – №1-2. – С.85-87.,
12. Baumol W. The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism. – Princeton: Princeton University Press, 2002. – 342 p.
13. Scherer F., Ross D. Industrial Structure and Economic Performance. – Boston: Houghton Mifflin, 1990. – 459 p.
14. P. Santacoloma, A. Röttger, F. Tartanac, “Business management for small-scale agro-industries” / Food and agriculture organization of the united nations. Rome, 2009 – 112 p.
15. Peter Fellows, Alexandra Rottger, FAO.2005. Business management for small-scale agro-processors. AGSF Working Document No. 7, Rome.
16. Fellows, P.J. & Axtell, B. 2001. Opportunities in food processing – setting up and running a small food business. Wageningen, Netherlands, Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation.

***Annotation.** Devoted to substantiate the scientific, methodological and practical bases of the management of small agricultural enterprises' development, the base of which are profitable and compatible productions of goods and services. The theoretical and practical approaches to determining the nature of such terms as “management of development” and “small enterprise” have been investigated, its role and place in economy, tendencies of development and state regulation in regional aspect have been considered. The necessity of certain institutional condition has been substantiated; the advantages and disadvantages of small entrepreneurships and classification of its subjects in rural areas have been identified. The main directions of improving the management of small agricultural enterprises' development in rural area have been substantiated, including taking into account risks of its carrying out, decreasing production costs, developing the service cooperation, improving the usage of marketing, perfecting the production specialization, increasing of a level of state and regional supports.*

The model of optimization of the forms of small entrepreneurships according to the types of economic activities in rural areas of region, and the conception of the management of small enterprises' development have been created. For the first time was elaborated the sectorial differentiation, which stipulates the organizational form of doing small business and quantitative and qualitative criteria for identifying the subject of small enterprises in rural areas of region to them.

***Key words:** development, small enterprise, subjects of small entrepreneurship, personal subsidiary plots, farms, individual persons, profit, social and economic conception of development, criteria of sectorial differentiation.*

УДК 338.1: 330.5

Кукіна Н.В.

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ КАТЕГОРІЙ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Зміни, що відбуваються в сільськогосподарському виробництві в контексті аграрної реформи, викликають нові аспекти дослідження. Це насамперед стосується проблем, пов'язаних із підвищенням ефективності аграрної сфери, покращенням рівня господарювання, вдосконаленням ресурсозабезпечення виробництва та пошуку пріоритетних форм господарювання. У статті проведено порівняльний аналіз виробничо-економічної діяльності різних категорій господарювання в аграрному секторі. На основі прогнозу визначено перспективного товаровиробника країни.*

***Ключові слова:** аграрний сектор, виробництво сільськогосподарської продукції, господарства населення, конкурентоспроможність, розвиток.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, в аграрній сфері економіки, спостерігається тенденція розширення землекористування господарств населення, діяльність яких не обмежується лише виробництвом для власного споживання. У зв'язку зі змінами, що відбулися в сільськогосподарському виробництві в контексті аграрної реформи, виникають нові аспекти дослідження. Це насамперед стосується проблем, пов'язаних із підвищенням ефективності аграрної сфери, покращенням рівня господарювання, вдосконаленням ресурсозабезпечення виробництва та пошуку пріоритетних категорій господарювання. Саме це й визначає актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку аграрного підприємництва присвячені дослідження багатьох вітчизняних учених-економістів, серед яких варто виділити П. І. Гайдуцького, С.В. Кальченка, М. Й. Маліка, Л. Ю. Мельника, В. Я. Мессель-Веселяка, О. М. Онищенко, П. Т. Саблука, В. В. Юрчишина, Т.І. Яворської. В їхніх працях поєднуються теоретичні розробки і практичні дослідження щодо розвитку аграрного підприємництва в Україні, а також висвітлюються питання, пов'язані з відзнакою зростання соціально-економічного значення дрібнотоварного сектору, зокрема селянських домогосподарств, які нині відіграють важливу роль у процесі розбудови сільських територій.

Разом з тим, ряд аспектів цієї багатоплавної проблеми залишається недостатньо

вивченими і потребує дослідження. Зокрема, це низка методичних і організаційно-економічних питань, пов'язаних з науково-обґрунтованим порівняльним виробничо-економічним аспектів розвитку конкурентоспроможності різних категорій господарювання в аграрній сфері України.

Формулювання цілей статті. Основна мета дослідження полягає у з'ясуванні особливостей розвитку аграрних формувань України різних категорій господарювання, оцінці ступеня їх самовідтворення, ефективності функціонування та перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах у розвитку аграрного сектору України чітко окреслилися нестабільні тенденції функціонування сільськогосподарських підприємств. Це проявилось, насамперед, у економічно нелогічній конкуренції з особистими селянськими господарствами, незначному загальному підвищенні рівня виробництва сільськогосподарської продукції та її невпевненому зростанні в сільськогосподарських підприємствах. Про це переконливо свідчать дані табл. 1.

Ринкові перетворення в країні зумовили значне вивільнення працездатного сільського населення. За цих умов виникла проблема самозайнятості на селі, що частково розв'язується за рахунок створення фізичних осіб - господарств населення, які є основним джерелом доходів селян.

Таблиця 1

**Динаміка обсягів виробництва сільськогосподарської продукції
в аграрному секторі України за період 2005 -2014 рр.**

Показники	2005 р.		2008 р.		2011 р.		2014 р.		Зміна в 2014 р. до 2005 р.	
	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	21717,0	6760,1	18167,4	6560,5	21914,2	6458,1	21529,8	6296,5	- 187,2	- 463,6
Валова продукція у постійних цінах 2010 року, млн. грн.	72764,7	106841,1	97092,0	96734,1	121057,3	112642,6	131814,1	107555,8	+ 59049,4	+ 90714,7
Продуктивність 1 га, грн.	3351	15805	5344	14745	5524	17442	6122	17082	+ 2771,0	+ 1637
Частка, %:										
у земельних угіддях	76,3	23,7	73,5	26,5	77,2	22,8	77,4	22,6	+ 1,1	+1,1
у валовій продукції	40,5	59,5	50,1	49,9	51,8	48,2	55,1	44,9	+14,6	-14,6
Співвідношення частки у продукції до частки в угіддях	0,53	2,51	68,2	1,88	0,67	2,11	0,71	1,99	+0,18	-0,52

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [1, 3]

Нині в цьому секторі господарювання у користуванні знаходиться 6196,5 тис. га (22,6 %) сільськогосподарських угідь, виробляється 44,9 % всієї валової сільськогосподарської продукції країни, а це далеко не позитивна риса інтенсивного ведення аграрного бізнесу області.

Можна однозначно стверджувати, що в структурі аграрного сектору України домінують господарства населення, які за умов гіршого забезпечення земельними ресурсами та переважання виснажливої ручної праці забезпечили у 2014 році у 2,8 рази вищу продуктивність гектара землі – 17082 грн. проти 6122 грн. в аграрних підп-

приємствах. Якщо порівняно з 1990 роком обсяги виробництва в сільськогосподарських підприємствах скоротилися на 30,2 %, то в господарствах населення вони зросли на 34,4 %. Частка підприємств знизилася навіть у виробництві тих продуктів, які вважались виключно їхньою компетенцією: вони у 2014 році виробили 85,7 % соняшнику, 78,1 % – зернових та 64 % яєць. А по таких продуктах як м'ясо, молоко, плоди і ягоди, овочі й картопля питома вага сільськогосподарських підприємств зменшилася відповідно до 46,8 – 3,2 %. Привертає увагу ще один факт. В означеному періоді продуктивність 1га сільськогосподарських угідь у

сільськогосподарських підприємствах зросла на 2771 грн., тоді як у господарствах населення її темпи росту значно нижчі і становлять 1637 грн./га, що за абсолютним рівнем залишається набагато вищою.

Показник співвідношення між питомою вагою продукції та угіддях, що демонструє здатність до самовідтворення, у сільськогосподарських підприємствах має в цілому стабільний характер, але залишається набагато нижчим, ніж у господарствах населення – в 2,8 рази. А це переконує, що в сільськогосподарських підприємствах віддача землі, а саме основного засобу сільськогосподарського виробництва – досить низька.

У зв'язку з цим виникає питання – хто забезпечить подальший розвиток аграрного сектору: сільськогосподарські підприємства чи господарства населення. Щоб відповісти на питання, потрібно, щонайменше, визначити основні тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва у різних категоріях господарювання України. Для цього було проведено вирівнювання динамічного ряду валової сільськогосподарської продукції в порівняних цінах з метою прогнозування її величини у майбутньому для кожної окремої категорії господарювання (табл. 2).

Таблиця 2

Статистичні рівняння господарств різних категорій, що характеризують динаміку виробництва валової продукції в Україні

Господарська категорія	Рівняння динаміки виробництва валової сільськогосподарської продукції
Господарства населення	$y = 112525,7 - 3003,4t - 1511,5t^2$
Сільськогосподарські підприємства	$y = 123955,4 + 10180,5t - 2238,3t^2$

Джерело: розраховано автором

З наведених даних можна сказати, що в майбутньому сільськогосподарське виробництво країни буде сконцентроване не у господарствах населення, а у сільськогосподарських підприємствах, що доводять позитивні показники статистичного рівняння. Так, за нашими прогнозованими підрахун-

ками (рис. 2), вже у 2016 році сільськогосподарські підприємства займуть на регіональному ринку лідируючі позиції, забезпечивши найбільшу долю у структурі виробництва валової продукції – 48 % проти 42 % господарств населення.

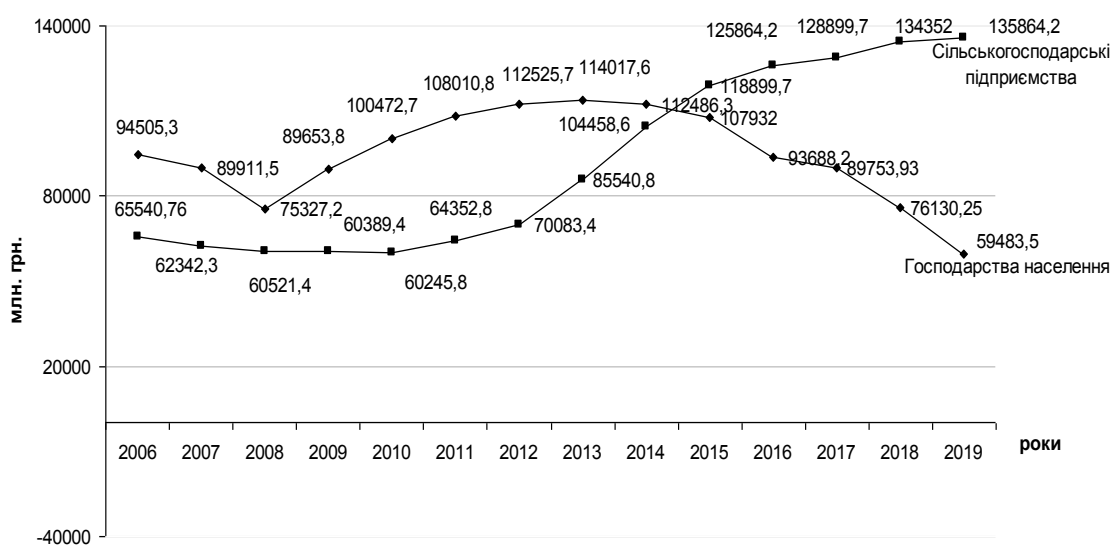


Рис. 2. Вирівнювання динамічного ряду валової продукції у різних категоріях господарств
Джерело: розраховано автором

Проте така ситуація має логічні доводи. На нашу думку, існуючі сьогодні переваги господарств населення властиві лише умовам економічної кризи в аграрній сфері, а, отже, є неглобальними і тимчасовими. Проте недолік такої організаційної форми є глобальним – її основа це не інновації, а примітивність; це не експлуатація техніки, а експлуатація живої праці. У розрахунку на 1 люд.-год. у сільськогосподарських підприємств у 2014 р. вироблено в середньому 20,1 грн. валової продукції, тоді як в особистих селянських господарствах – 6,8 грн., що утричі менше від такого показника в підприємствах. І це логічно, оскільки за своїми розмірами і рівнем технічної оснащеності ці господарства не здатні запроваджувати досягнення науково-технічного прогресу. Їх базисом була і залишається фізична праця селянства.

Список літератури:

1. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2015 року) за 2015 рік. Державна служба статистики України, 2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://agroua.net/>
2. Мельник Л. Ю. Сутність аграрних домогосподарств та їх основні економічні характеристики / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. - 2007. - № 3. - С. 3-10.
3. Сільське господарство України – 2014. Державна служба статистики України, 2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://agroua.net/>
4. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору: монографія / Кальченко С.В. – Мелітополь, Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2014. – 408с.
5. Яворська Т. І. Роль особистих селянських господарств у формуванні регіонального ринку сільськогосподарської продукції / Т. І. Яворська // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. – Вип. 52. – Харків: ХНТУСГ, 2007. – С. 329-334.

Summary. *The comparative analysis of economic activities of different categories of managing in agrarian sector is carried out. On the basis of the forecast the perspective commodity producer of country is established.*

Formulation of the problem. Today in the agricultural sector of the economy, the trend of expansion of land use of households, activities are not limited to the production for own consumption. In connection with changes in agricultural production in the context of agrarian reform, new aspects of research. It is primarily concerned with issues related to improving the efficiency of the agrarian sector, improvement of level of management, improving the resourcing of production and search priority categories of management. This is what determines the urgent character of the research.

Results of the study. in the structure of the agrarian sector of Ukraine is dominated by households which, in the worst security of land resources and the predominance of exhausting manual labor were provided in 2014 to 2.8 times higher performance per hectare of land 17082 USD. 6122 against UAH. in agricultural enterprises. If compared with 1990 volumes of manufacture in the agricultural enterprises decreased by 30.2 %, in the households, they increased by 34.4 per cent. The share of enterprises declined even in the production of those products that was exclusively their competence: they are in 2014 he made 85.7 percent of sunflower, 78.1% of — of grain and 64 % of eggs. And for products such as meat, milk, fruits and berries, vegetables and potatoes the share of agricultural enterprises has decreased to 46.8 respectively to 3.2 %. There is another noteworthy fact. During the period under review the productivity of 1 hectare of agricultural land in agricultural enterprises increased by UAH 2771., whereas in the plots of population growth rates that are considerably lower and amount to UAH 1637./ha, the absolute level remains much higher.

Conclusions. In the perspective of large agricultural producers who are the productive cells of medium and large sizes that retain the ability to increase the resource potential of intensification of production, improving industry and business structure and enhancing socio-economic performance of the agricultural sector.

Key words: *the agricultural sector, agricultural production, farm population, competitiveness, development.*

УДК: 631.152

Нестеренко С.А., д.э.н., профессор,
Воронянская О.В., к.э.н., доцент,
Таврический государственный агротехнологический университет

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: Одним из основных механизмов управления при использовании и освоении наукоемких технологий является инновация. Поскольку инновационный менеджмент охватывает создание социально-экономических, организационных и нормативно-правовых условий, которые обеспечивают эффективное воспроизводство, развитие и использование научно-технического потенциала, то в статье проанализированы и обобщены подходы к основам управления агропромышленным производством как экономической системой в условиях инновационных изменений, а также практических рекомендаций по обеспечению их совершенствования.

Ключевые слова: менеджмент, управление, инновации, система, производство, сельское хозяйство.

Постановка проблемы. За период трансформационных изменений, которые прошли свой двадцатилетний рубеж, перед агропромышленным комплексом Украины стоят большие задачи. Одной из основных задач выхода сельского хозяйства на траекторию постоянного экономического роста является инновация, как один из основных механизмов управления при использовании и освоении наукоемких технологий. Инновационный менеджмент охватывает создание социально-экономических, организационных и нормативно-правовых условий, которые обеспечивают эффективное воспроизводство, развитие и использование научно-технического потенциала, обеспечение внедрения современных энерго- и ресурсосберегающих технологий, производство и реализацию новых видов конкурентоспособной продукции, поэтому тема статьи является весьма актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме развития инновационного менеджмента в экономической системе агропромышленного комплекса посвящено значительное количество научных работ зарубежных и отечественных исследователей, а именно: Г. Азова [1], в Амбросова [2], А. Гудзинського [3], А. Ермакова [4], С. Кваши [5], А.Маршалла [6], М. Портера [7], И. Ушачева [8], Р. Фатхутдинова [9] и др.

Однако, несмотря на значительный теоретический и эмпирический опыт, описан-

ный в научных трудах многих ученых, проблема управления экономической системой агропромышленного комплекса в условиях инновационных изменений является малоизученной, недостаточно освещенной в научных исследованиях, поэтому является актуальной и дискуссионной.

Формулирование целей статьи. В литературе практически нет работ, в которых бы всесторонне и подробно был исследован инновационный менеджмент экономической системы АПК как объект управления. Недостаточно изучены природа, формы, направления инновационных изменений в аграрной сфере, принципы, методы и модели управления ими. Возникает потребность в системном обосновании путей дальнейшего совершенствования управления агропромышленным комплексом как сложной, открытой экономической системой в условиях инновационных изменений. Целью данной статьи является разработка теоретико-методологических основ управления агропромышленным производством как экономической системой в условиях инновационных изменений, а также практических рекомендаций по обеспечению его совершенствования.

Достижению цели способствовало использование общенаучных методов.

Изложение основного материала. Процесс трансформации сельскохозяйственных предприятий, начавшийся в 90-х годах, не завершен и сегодня. В настоящее время раз-

витие этого процесса определяется такими условиями, как: многоукладность аграрного производства; включение предприятий в систему функционирования рынка; ориентация деятельности сельхозпредприятий на создание спроса и предложения.

Агропромышленный комплекс, как объект управления, в условиях инновационных изменений имеет своей специфической целью формирование сбалансированного взаимодействия составляющих его элементов, определяет конкурентоспособность агропромышленного производства, повышение уровня экономического развития входящих в него отраслей, а также уровня жизни населения [3].

Анализ совершающегося реформирования агропромышленной сферы, свидетельствует о том, что развитие отраслей невозможно без активизации инновационных изменений в экономической системе АПК.

Исследование теоретических и методологических аспектов управления экономической системой АПК свидетельствует, что инновационные изменения этой системы – это сложный процесс формирования взаимодействий между ее элементами микро-, мезо- и макроэкономического уровня, основанная на внедрении инноваций с целью получения эффективного и конкурентоспособного результата (продукта). Инновационные изменения направлены на совершенствование характеристик системы и должны эффективно развиваться.

Эти характеристики формируются в результате действия инновационных изменений на хозяйствующий субъект, приводят к изменению состояния субъекта и его элементов, который влечет за собой реакцию других элементов системы на эту смену. Приобретая определенные характеристики эффективности развития системы, она оказывает определенное воздействие на государственную аграрную политику, как обратная связь оказывает воздействие через разработку и принятие областных и региональных программ, проектов, нормативно-правовых актов.

Функциями инновационного развития системы являются:

функция преобразования – подразумевает качественное изменение системы относи-

тельно внешней или внутренней среды, и процессов происходящих в ней;

функция реактивности – оказывает цепную реакцию элементов системы на изменение внешней и внутренней среды, образующего новые отношения между ними;

функция осложнения – это повышение системы на новый уровень развития через усложнение процессов и отношений между элементами системы;

функция привлекательности – позволяет повысить интерес инвесторов к процессу инновационной изменения системы и его результатов;

функция мотивации – побуждает систему к новому уровню развития через получаемый результат.

С точки зрения автора, совершенствование управления трансформацией организационно-экономических форм хозяйственной деятельности должно быть направлено на:

формирование сбалансированной производственной структуры экономики АПК, основанной на рациональном взаимодействии крупных, средних и мелких предприятий;

стимулирование развития хозяйств населения, как одной из форм организации малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве, что несет определенную социально-экономическую нагрузку;

все отношения и процессы, возникающие в результате сельскохозяйственной деятельности, учитывающих специфику предприятий, их место в общей системе сельскохозяйственного производства;

выравнивание производственного и экономического уровня развития территорий;

разработку и осуществление региональных программ комплексной организации в сельской местности не только аграрного производства, но и не сельскохозяйственных видов деятельности, включая переработку сельхозпродукции;

развитие производственной и социальной инфраструктуры;

формирование стройной системы управления сельскими территориями, которая представляет собой сочетание государственного, хозяйственного, муниципального и общественного управления;

бесперебойное снабжение продовольствием населения и развитие сельских территорий района, с помощью координации деятельности хозяйствующих субъектов территориального АПК.

В то же время объективный анализ показывает, что рыночная система хозяйствования также имеет существенные недостатки.

Во-первых, непосредственно в сфере производства рыночные механизмы не обеспечивают полной занятости основных элементов производительных сил. Даже в периоды экономического подъема производственные мощности использовались на 85-90%, а в периоды застоя около трети основного капитала не использовалось вообще.

Во-вторых, основной целью рыночных структур (от частного предпринимателя до крупных корпораций) является извлечение прибыли или даже получения сверхприбыли (при благоприятных обстоятельствах), поэтому производство товаров и оказание услуг – только средство достижения конечного финансового результата. При этом необходимо учитывать, что осложнения рыночного взаимодействия резко сужает сферу действия свободной конкуренции и расширяет круг товаров, которые продаются по монополюльно высоким ценам. Кроме того, в современных условиях между производителем и конечным потребителем теряется прямой контакт, возникают посреднические цепи: крупнооптовые компании, оптовые фирмы, мелкооптовые магазины, розничная сеть.

В-третьих, повышение технического уровня товаров для большинства рядовых покупателей не предоставляет возможности даже приблизительно оценить реальные затраты на производство сложной бытовой техники, приборов, машин. Как известно, рынки, на которых продавец знает о товаре больше, чем покупатель, называются рынками с асимметричной информацией. Таких рынков становится все больше и больше. Естественно, что ни о каком равноправии продавца и покупателя в условиях асимметричного рынка говорить не приходится.

По мнению автора, развитие взаимодействия предприятий сельского хозяйства различных организационно-экономических

форм в значительной степени зависит от кооперационных и интеграционных процессов в системе территориального АПК.

Формирование организационных условий развития кооперации и интеграционных процессов при переходе к рыночной экономике является эффективной формой повышения конкурентоспособности и экономического роста предприятий территории.

Слабым звеном в системе кооперации и интеграции являются хозяйства населения, вхождение в кооператив которых особенно важно, поскольку это позволит обеспечить им не только сбыт излишков сельхозпродукции, но и снизить негативные последствия структурных преобразований в агропромышленном производстве, ускорить процессы интеграции, а также повысить прибыльность хозяйств, объединяющихся на всех технологических стадиях [8].

Автор считает, что в развитие кооперационных и интеграционных связей следует привлечь хозяйства населения. Это позволит им включиться в общую систему производства сельхозпродукции и предоставит большие возможности применения инноваций в развитии своего производства.

Организационные условия, обеспечивающие наиболее эффективное развитие кооперации и интеграции, основаны на результатах анализа внешних и внутренних факторов, находящихся в тесной взаимосвязи [9].

Вместе с этим инновационные изменения элементов системы агропромышленного производства определяют изменение цели их развития, которую можно условно классифицировать следующим образом:

рыночная – повышение территориальной конкурентоспособности; расширение рынка сбыта производимой продукции; увеличение прибыли от реализации производимой продукции; развитие коммерческих отношений (расширение круга партнеров);

производственная – улучшение технического и технологического состояния производства; снижения затрат; повышение качества продукции;

социальная – создание новых рабочих мест; повышение квалификации персонала; престиж отрасли; улучшение благосостоя-

ния населения; привлечение молодых специалистов;

управленческая – формирование механизма, направленного на реализацию рыночных, производственных и социальных целей.

Разрешения такой задачи возлагается на систему менеджмента, которая на принципах сбалансированности потенциала подсистем должна обеспечить синергический эффект в процессе хозяйственной деятельности, сформировать конкурентные преимущества и в динамике развивать структурный потенциал предприятия, количественными и качественными параметрами в соответствии с изменениями внешней среды и выбранных стратегий. На этой основе осуществляется формирование конкурентоспособного стратегического потенциала и системы стратегического управления. Однако в хозяйственной практике такие условия, которые в тоже время являются главным принципом развития, за недостатком знаний или нежеланием руководителей, в большинстве предприятий аграрного сектора экономики не соблюдаются, в результате чего наблюдается высокая убыточность или невысокий уровень доходности предпринимательских структур [4, С.151-152]. По нашим исследованиям установлено, что только около 6-10% сельскохозяйственных предприятий подготовлены к работе в условиях быстрых динамических изменений.

Система агропромышленного комплекса, которая развивается в современных условиях, и меняется в условиях внешнеэкономической среды, обуславливают необходимость повышения роли государства в управлении экономической системой агропромышленного комплекса [4]. Поэтому, считаем, что повышение роли государства должно заключаться в реализации стратегических направлений по сокращению периода выхода аграрного производства из кризиса, учитывая что, региональные агропромышленные комплексы находятся в разной степени готовности к переходу к смешанной экономике и рыночным отношениям, поэтому роль государства в развитии управления агропромышленным комплексом должна заключаться в создании устойчивой социально-экономической базы для развития

всех форм собственности и хозяйствования, свободного аграрного предпринимательства, обеспечения взаимодействия условий и факторов эффективного функционирования агропромышленных систем и продовольственного комплекса на основе рационального использования ресурсов, потенциала земли, инвестиций и поддержания экологического равновесия в агропромышленной сфере регионов страны.

Выводы. На основании изложенного можно сделать вывод, что инновационный менеджмент экономической системы зависит от комплексного подхода в управлении и обеспечивается благодаря:

-сокращению периода организации технического и технологического оздоровления предприятий отрасли;

-страхованию рисков, требующих дополнительных материальных вложений для поддержки производства и предприятий отрасли, ограничивающие деятельность в направлении технического перевооружения;

-развитию системы субсидирования, направленной на компенсацию первоначального лизингового взноса на приобретение машин и оборудования отечественного производства;

-дотационной ликвидации части затрат на ремонт техники, уменьшению ставки кредита или обеспечению возможности рассрочки на приобретение техники и инновационных технологий;

-системообразующим субъектам производства и регулированию их экономических отношений для формирования конкурентоспособности товаропроизводителей и всей территории;

-увеличению количества кредитоспособных сельхозпредприятий;

-повышению оплаты сельскохозяйственного труда, повышению квалификации, ее привлекательности для молодых специалистов;

-обеспеченности населения территории продуктами местных сельхозтоваропроизводителей;

-повышению общего уровня жизни сельского населения.

По нашему мнению, проблемы управления экономической системой агропромышленного производства в условиях инноваци-

онных изменений и изменений в системе менеджмента, будут полезны при решении научно-практических задач, связанных с дальнейшим развитием агропромышленного производства.

Список литературы:

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Амбросов В. Трансформаційні процеси в аграрній сфері регіону // Економіка України. – 2003. - №8. – С. 66-70.
3. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, Н. В. Гайдамак, С.М. Судомир, Т.О. – К.:, 2011. – 175 с.
4. Єрмаков О. Ю. Методологія економічного дослідження організаційних форм виробництва / О. Ю. Єрмаков // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 31-37.
5. Кваша С. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу до СОТ / С. Кваша, О. Лука // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 79 - 85.
6. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3 -х т./ А. Маршал; пер. с англ. Р. И. Столпера. – М.: Прогресс, 1983. – Т. 1. – 415 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер ; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
8. Ушачев И.Г. Нужны новые подходы к аграрной политике / И. Г. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 1. – С. 4 - 12.
9. Фатхундінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації / Фатхундінов Р.А., Осовська Г.В. Підручник, – К.: «Кондор», 2009. –470 с.

S. Nesterenko PhD, Professor, O.Voronianska. PhD, Assistant Professor, Department of organization and management of socio-economic systems, TSAU

INNOVATION MANAGEMENT IN ECONOMIC SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Innovative management of the economic system depends on an integrated approach in the management and is provided by: reduction of the period of the organization of technical and technological improvement of the industry; insurance risks that require extra investments to support production and business sector, limiting the activity in the direction of technical re-equipment; development of the system of subsidies intended to compensate for the initial lease payment for the purchase of machinery and equipment of domestic production; the elimination of the subsidy for the repair of equipment costs, reducing credit rates or providing opportunity installments for the acquisition of technology and innovation; backbone subjects of production and regulation of their economic relations to form the competitiveness of producers and the entire territory; increase in the number of creditworthy farms; increase in agricultural wages, professional development, its attractiveness for young professionals; supplying the population of the territory with local agricultural products; increase in the general level of life of the rural population. We are of the opinion that the problems of management of the economic system of agricultural production in the conditions of innovative changes and changes in the management system will be useful in solving scientific and practical problems associated with the further development of agricultural production.

УДК 330.341.1

Ніколаєнко А.І.

здобувач

Інститут економіки промисловості НАН України (м.Київ)

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. В статті поглиблено наукові підходи до розуміння сутності механізму забезпечення розвитку національної інноваційної системи, який містить ринкові механізми, що формують економічну мотивацію господарських суб'єктів до інновацій, та механізми державного регулювання, що формують рамкові умови функціонування НІС. Обґрунтовано його складові, які включають формування правової бази, стратегування, фінансування, інфраструктурне, інформаційне та кадрове забезпечення, розширення міжнародної співпраці. Визначено пріоритетні механізми інноваційного розвитку промисловості.

Ключові слова: інноваційний розвиток, національна інноваційна система, стимулювання інновацій, трансферт технологій, ринковий механізм, механізми державного регулювання.

Постановка проблеми. У сучасному світі проблема економічного стимулювання інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів залишається однією з найбільш актуальних. Це означає, що світова спільнота усвідомлює наростаючу залежність ефективності економічної діяльності від ступеня її інноваційності. Україна також стала на шлях інноваційного розвитку. Для становлення інноваційного типу економіки країни, регіонів здійснюється ряд інституціональних, правових, економічних, фінансових, організаційних заходів щодо стимулювання інноваційної активності господарюючих суб'єктів в різних сферах національної економіки. Однак, незважаючи на це, інноваційні процеси в Україні здійснюються дуже повільними темпами, а в окремих випадках спостерігається регрес. Так, частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, у 2000р. становила 14,8%, у 2014 р. – 12,1% [1]. Знижується частка інноваційної продукції у ВВП. Тому не випадковим є те, що Україна за Глобальним інноваційним індексом 2014 р. знаходилась на 63 місці (у 2011 р. – на 60 місці) серед 125 країн світу [2]. Це вказує на те, що стратегічний вибір інноваційної моделі розвитку для України має синхронізуватися зі становленням сучасної національної інноваційної системи (НІС), що є одним із основних державних пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні значна кількість науковців досліджують становлення НІС, до яких слід

віднести Л. Федулову, Н.Буняка, І.Багрову, І.Макаренку, І.Карпунь, В. Побірченко та ін. Не дивлячись на це, розробка науково-методичних підходів до удосконалення механізму забезпечення розвитку НІС залишається актуальним завданням, якого вимагає практика забезпечення інноваційного розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування пріоритетних механізмів забезпечення розвитку національної інноваційної системи України.

Виклад основного матеріалу. Термін «механізм» (від грецької мови «mechanē» – знаряддя, машина) спочатку використовувався переважно в технічному значенні. Застосування його до соціально-економічних систем було здійснено в 70-80-і роки ХХ століття, коли набули поширення такі терміни як «механізм державного управління (або регулювання)», «механізм забезпечення розвитку», «організаційно-економічний механізм», «соціальні механізми», «правові механізми» тощо. Це було пов'язано з розвитком організаційно-управлінських наук. Французький вчений А. Кульман вказував на існування величезного числа механізмів, які являють собою систему елементів (цілей, функцій, методів, організаційної структури і суб'єктів) та об'єктів управління, за допомогою якої здійснюється цілеспрямований вплив елементів управління на об'єкти управління задля отримання певних результатів [3, с.13-14]. У статті М. Кувшинова та М. Бажанової відзначається, що відносно

діяльності соціально-економічної системи «механізм» в загальному вигляді являє собою систему взаємопов'язаних елементів, яка шляхом впливу суб'єкта на об'єкт управління дозволяє досягти даному господарюючому суб'єкту певних результатів діяльності [4]. Термін «механізм» в економічній науці завжди пов'язаний з певним суб'єктом, рівнем організаційної або управлінської діяльності.

Аналізуючи механізм державного управління, О.В. Федорчак включає до нього такі види механізмів: економічний (механізми управління банківською, грошово-валютною, інвестиційною, інноваційною, кредитною, податковою, страховою діяльністю тощо); мотиваційний (сукупність командно-адміністративних та соціально-економічних стимулів); організаційний (об'єкти, суб'єкти державного управління, їх цілі, завдання, функції, методи управління та організаційні структури, а також результати їх функціонування); політичного (механізми формування економічної, соціальної, фінансової, промислової політики тощо); правового (нормативно-правове забезпечення: закони і постанови Верховної Ради України, укази Президента, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України, а також методичні рекомендації та інструкції тощо) [5]. Ці механізми можуть бути застосованими до будь якого виду діяльності, в тому числі й інноваційної.

В економічній літературі є чимало визначень механізмів, які пов'язані з інноваційним розвитком. Один із найбільш комплексних підходів до визначення механізму інноваційної політики викладено в монографії «Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України» [6]. В ній визначено, що організаційно-економічний механізм державної інноваційної політики являє собою систему регулювання суспільного виробництва, що охоплює адміністративні структури, організаційно-економічні, соціальні форми, методи і засоби, а також правові норми впливу на інноваційну сферу з урахуванням завдань національної стратегії розвитку [6, с.394]. Визначено, що основним завданням держави є створення повноцінного базису НІС, що здійснюється за допомогою таких механізмів: фінансових (бю-

джетних і фіскальних), кредитно-інвестиційних, економічних, нормативно-правових та організаційно-інституційних. На нашу думку, до переліку цих механізмів слід внести механізми соціальної політики, спрямовані на розвиток освіти, формування інтелектуального та культурного потенціалу суспільства, без чого неможливо формування національної інноваційної системи. Отже, механізми державного забезпечення розвитку НІС мають охоплювати інституційні, організаційні, фінансово-економічні та соціально-економічні важелі, спрямовані як на створення рамкових умов для розвитку НІС, так і на підтримку суб'єктів інноваційної діяльності на всіх етапах інноваційного процесу.

Фахівці з інноваційного розвитку постійно підкреслюють значну роль держави у формуванні НІС. Однак в сучасних умовах вона не може бути створена поза межами ринкового середовища. Сам ринковий механізм та інтереси бізнесу формують те економічне середовище, яке необхідне для інноваційного процесу. Ринковий механізм формування та розвитку НІС включає в себе такі складові: розвиток підприємництва, адже згідно теорії Й. Шумпетера основною функцією підприємця є інновація; формування попиту на інноваційні продукти, що формує, в свою чергу, попит на наукові розробки та інновації; конкуренцію між товаровиробниками за кращі умови діяльності та краще становище на ринку; ефективність інноваційної діяльності, можливість отримання прибутку, що досягається при умові, коли виручка від реалізації інноваційної продукції перекриває всі витрати на її виробництво, в тому числі і на НДДКР. Саме це створює систему економічної мотивації суб'єктів господарювання до інновацій та втілення їх у виробництво

Отже на основі проведеного дослідження можна дати таке авторське визначення загального механізму забезпечення розвитку НІС: це складний механізм регулювання всіх суб'єктів та стадій інноваційної діяльності, спрямований на формування цілісної інноваційної системи, її неухильний розвиток та забезпечення домінуючого становища в економічній системі, який включає ринкові механізми, що формують економічну мотивацію господарських суб'єктів до іннова-

цій, та механізми державного регулювання, що формують рамкові умови функціонування НІС (нормативно-правові та організаційно-інституційні засади) й систему фінансово-інвестиційних та соціально-економічних стимулів інноваційної діяльності.

Практична діяльність щодо розвитку національної інноваційної системи є багатоаспектною та досить складною, вона реалізується в багатьох конкретних формах і заходах, про що свідчать український та зарубіжний досвід інноваційного розвитку.

Аналіз інноваційного розвитку України останніх років свідчать про підвищення ролі цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу. Позитивною тенденцією останніх десяти років стало формування інноваційного законодавства для запровадження ключових механізмів реалізації державної інноваційної політики. Прийняті закони України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про наукові парки» «Про індустріальні парки». Інноваційну діяльність регулюють розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи», «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері», «Про схвалення Концепції реформування системи фінансування та управління науковою і науково-технічною діяльністю» та ін. Однак не всі норми законів діють в повному обсязі та є взаємоузгодженими між собою, що є гальмом на шляху інноваційного роз-

витку. У ринковій системі серед найважливіших умов упровадження ефективної національної інноваційної політики та досягнення стабільного соціально-економічного розвитку необхідно забезпечення достатнього фінансування НДДКР, що для України є досить проблемним.

Глобальна фінансово-економічна криза, що почалася в 2008 р., призвела до жорсткішої бюджетної політики держави, а у 2014-2015 рр. вона ще більше посилилась у зв'язку з кризою та воєнними діями на Сході, що обмежило фінансування інноваційної сфери. Нині у всіх країнах світу, крім пострадянських, послідовно збільшується роль держави у фінансуванні НДДКР і стимулюванні інноваційної активності. Держава фінансує від третини до половини витрат на НДДКР, при цьому половина цих коштів освоюється в недержавних структурах. Державні витрати на науку та дослідно-конструкторські розробки досягаючи 3-4% ВВП, а іноді й більше. Так, показник «частка валових внутрішніх витрат на НДДКР у ВВП», що саме і є наукоємністю ВВП, у розвинутих країнах світу зазвичай становить близько 2%, а у деяких – більше: в Ізраїлі – 4,74%, у Швеції – 3,63, у Фінляндії – 3,47, у Кореї – 3,22, у США – 2,68%. Найменшим цей показник є у Словаччійській Республіці – 0,47%, Мексиці – 0,46% [7]. В Україні частка коштів, що витрачаються на фінансування НДДКР, у ВВП з урахуванням усіх джерел за останні роки менша ніж 1% (табл. 1.). У 2014 р. фінансування знизилось – 10320 млн. грн. проти 11161 млн. у 2013 р. [1, с. 81], що погіршить можливості інноваційного розвитку.

Таблиця 1

Витрати на дослідження і розробки в Україні, % до ВВП [5, с. 76; 6, с.81]

Показники	1991р.	2000р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Загальні витрати	2,44	1,20	0,86	0,82	0,73	0,75	0,77
<i>у тому числі</i> з держбюджету	0,29	0,36	0,37	0,34	0,29	0,33	0,33

Концепцією реформування системи фінансування й управління науковою та науково-технічною діяльністю (2012 р.) засвідчено, що недостатнє стимулювання наукової і науково-технічної діяльності за рахунок коштів державного бюджету протягом

останніх 10 років унеможливило виконання державних цільових наукових і науково-технічних програм, на виконання яких спрямовується лише 6-7 відсотків загального обсягу фінансування наукової і науково-технічної діяльності [9]. Для забезпечення

інноваційного розвитку необхідним є збільшення обсягу державного фінансування НДДКР, а також формування державного замовлення на створення новітніх технологій. Однак, в умовах постійної нестачі державних фінансових ресурсів перспективним є перенесення центру тяжіння фінансування на внутрішні можливості приватного сектору або великих корпоративних структур, як це практикується у розвинених країнах. Для успішної реалізації такої перспективи необхідно розробити системний механізм взаємодії органів центральної, регіональної і місцевої влади з корпоративним сектором економіки (особливо з підприємствами, які мають значну наукомістку складову), який би стимулював фінансову активність бізнесу у забезпечення науково-технічного та інноваційного розвитку.

Важливим інструментом забезпечення розвитку НІС є розробка державних стратегій та програм, спрямованих на інновації. Програма розвитку України «Стратегія-2020», яку представлено Президентом України у 2014 р. [10], передбачає більш 60 реформ і спеціальних програм, серед яких більшість пов'язана з необхідністю інноваційних підходів та інноваційних розробок, а саме: (1) Програма популяризації України в світі; (2) Програма створення бренду «Україна»; (3) Реформа відзнак та нагород; (4) Програма розвитку інновацій; (5) Розвиток інформаційного суспільства та медіа; (6) Реформа державної політики у сфері науки та досліджень; (7) Українська космічна програма; (8) Програма розвитку туризму; (9) Реформа державної політики у сфері культури; (10) Програма розвитку національного кіновиробництва; (11) Програма розвитку національної видавничої справи; (12) Реформа державної політики у сфері спорту; (13) Програма залучення талантів. Однак, окрім цього необхідна цільова програма інноваційного розвитку основних сфер економіки, регіонів та України в цілому.

Найбільш слабким місцем НІС є низька активність комерціалізації наукових розробок. Принциповий внесок у зміну такої ситуації може дати підготовка фахівців з комерціалізації наукових розробок, яка повинна бути виділена в окремий напрямок науково-технічної та інноваційної політики

держави. Адаптація системи вищої освіти до потреб нового технологічного укладу потребує підготовки менеджерів та інженерів з широким кругозором знань та орієнтованих на підтримання безперервних інноваційних процесів. Необхідно зазначити, що інновації потребують певної базової підготовки і значного освітнього потенціалу. Так, М.Портер зазначав, що розвиток країни відбувається на основі використання попереднього досвіду, і на інноваційній стадії держава повинна мати накопичений висококваліфікований капітал та проводити активну політику розвитку науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи [11].

Інтеграція науки, освіти і промислових підприємств є природною формою НДДКР, що проводяться самими виробничими компаніями. До проведення таких робіт підштовхує конкуренція, однак багато країн вживають додаткових заходів по їх стимулюванню. Наприклад, в Бельгії компанії, що ведуть НДДКР або співпрацюють з науковими організаціями, можуть залишати собі 50% від обсягу податків з заробітної плати вчених. В Італії податкову субсидію отримують підприємства, в яких не менше 10% прибутку використовуються для фінансування витрат на науковий персонал. Податкову субсидію в розмірі 10% прибуткового податку отримують науковці, які повернулись до Італії з постійного місця проживання закордоном (протягом п'яти років після повернення). У Норвегії реалізується програма з податкового стимулювання «Skattefunn», яка також орієнтована на підтримку наукових кадрів [12, с.94]. Досвід цих країн вкрай необхідний для використання податкових преференцій і в нашій країні.

Заходи держави необхідно також спрямувати на розвиток інформаційної системи: допомогу функціонування мережі науково-технічних бібліотек; закупівлю наукової літератури; субсидування послуг, що надаються мережами центрів науково-технічної і економічної інформації, центрів науки, інновацій та інформатизації і формування баз їх даних; підтримку діяльності дослідних стендів і виробництв, експериментальних установок; створення мережі технологічних центрів і парків технологічного користування.

Концепцією реформування державної політики в інноваційній сфері, прийнятою Кабінетом Міністрів України (2012 р.), признано низьку ефективність механізму стимулювання суб'єктів господарювання до впровадження інноваційної діяльності. Тому в умовах сьогодення першочергового значення набуває визначення та функціонування неподаткового механізму стимулювання для впровадження винаходів та технологій, удосконалення системи економічного (податкового, кредитного, страхового) стимулювання до комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності та формування ринку таких об'єктів.

Підприємства в Україні потребують переобладнання та модернізації, проведення нової індустріалізації, а виробнича сфера має бути заінтересованою у впровадженні нових технологій. Значне місце на шляху комерціалізації інноваційного продукту відводиться системі державно-приватного партнерства, де одним з основних напрямків у підтримці розробки та впровадження нових технологій є державні закупівлі, які слід орієнтувати на придбання вітчизняної технічно передової і конкурентоспроможної продукції. Доцільно також законодавчо стимулювати освоєння вітчизняної енергозберігаючої та екологічно чистої техніки й матеріалів (світлодіодів, сонячних батарей, нанопорошків, систем автоматизованого контролю за тепло споживанням у ЖКГ тощо), ввівши відповідні норми на заборону експлуатації надмірно енергоємних і екологічно брудних технологій та надаючи пільги споживачам сучасної прогресивної техніки й технологій.

В Україні державна інноваційна політика не повною мірою координує здійснення інноваційного циклу «фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – дослідно-конструкторські роботи – освоєння і тиражування інноваційної продукції». Провідні вчені визнають, що наука, освіта і виробництво в умовах сьогодення економічно і організаційно роз'єднані, що розрив в ланцюзі «фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – розробки» не дозволяє забезпечити ефективний трансфер наукових досягнень і довести науково-технічну продукцію до її комерційного використання.

За цих умов ще більш актуальною стає необхідність формування системи механізмів управління інноваційним розвитком промисловості України. Серед найбільш значущих із них слід вважати такі:

1. Реалізація пріоритетних інноваційних промислових проектів різного масштабу. Як приклад пріоритетних промислових проектів державного масштабу можна навести інвестиційний проект у Донецькій області щодо створення вітропарку «Новоазовський», в розробці якого можуть взяти участь інститути НАН України та галузеві інститути, вищі навчальні заклади, промислові підприємства (наприклад, м. Краматорська Донецької області, де існує потужна машинобудівна база заводів і вже налагоджене виробництво вітроагрегатів) та інші структури країни. В Україні вітроенергетична сфера має величезний потенціал і інвестиційну привабливість, однак на цей час на вітроенергетичних станціях, що діють, виробляється менше 1% енергії, що яскраво свідчить про нерозвиненість даного інноваційного напрямку.

2. Механізм підтримки інноваційних (промислових) кластерів. Кластерний підхід до формування промислової політики, який є не тільки засобом досягнення таких цілей як структурні зміни, модернізація економіки, підвищення її конкурентоспроможності, посилення інноваційної спрямованості, але й могутнім інструментом регіонального розвитку. В Україні потенціалом кластеризації володіють машинобудування (перш за все оборонне), металургія, легка промисловість, підприємства АПК.

У Запорізькій області успішно діє машинобудівний кластер ТОВ «АгроБУМ», що об'єднує понад 20 підприємств і розвиває співробітництво на принципах субконтракції. В Івано-Франківській області діє відомий Тисменицький хутрянний кластер на базі ВАТ «Хутро фірма Тисмениця», у Рівненській – деревообробний кластер «Полісся Рокитнівщини», створений ще у 2003 р. Кластери розвиваються й у Волинській (аграрний, транспортний, автомобільний, комбікормовий, деревообробний), Миколаївській (суднобудівний, електроніки, морський), Херсонській (транспортно-логістичний), в Одеській (металосервісний, машинобудів-

ний, транспортно-логістичний) та в інших областях [13, с.26]. Однак, не всі кластери динамічно розвиваються. Як показало дослідження, основними причинами повільного розвитку організаційних утворень кластерного типу стали відсутність ресурсної підтримки цього процесу на всіх рівнях управління і слабкий розвиток державно-приватного партнерства.

3. Механізм розширення державно-приватного партнерства (ДПП) необхідний для розвитку сектору НДДКР і технологічної модернізації галузей економіки України. Значущість двох економічних сил – держави і приватного бізнесу – в ринкових умовах зумовлює необхідність їх тіснішої співпраці, яка здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України «Про державно-приватне партнерство» та іншими підзаконними актами.

4. Механізм технологічного трансферу – передача результатів сфери досліджень і розробок в українську або глобальну економіку. Механізм спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу України, підвищення технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології та розробки. Відповідно до Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні від 2 лютого 2011 р. №389 надається державна підтримка реалізації інвестиційних та інноваційних проектів з метою забезпечення високотехнологічного виробництва; удосконалення механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок і впровадження їх у виробництво [14]. Першочерговими заходами щодо виконання цієї постанови є освоєння трансферу високих промислових технологій, що можливе шляхом:

1) забезпечення розвитку національної мережі трансферу технологій – створення єдиної електронної бази вітчизняних технологічних розробок та єдиного веб-порталу трансферу технологій як інтегрованої системи обміну даними щодо попиту та пропонування технологічних розробок;

2) приєднання національної мережі трансферу технологій до Європейської мережі підприємств (EEN) – створення умов для

просування вітчизняних технологічних розробок на міжнародний ринок.

У формуванні механізму забезпечення розвитку НІС України, з огляду на євроінтеграційні процеси, важливо враховувати стратегічні орієнтири Європейського Союзу. У новій Європейській стратегії економічного розвитку на найближчі 10 років – «Європа-2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого зростання» зазначено, що 3% ВВП ЄС має бути інвестовано в дослідження і розробки [15]. Розумне зростання означає посилення взаємодії наукових знань, досліджень та інновацій з економічним зростанням і розвитком шляхом підвищення якості освіти і проведення досліджень, підтримка поширення інноваційних технологій і знань в усіх країнах ЄС, збільшення доступу до інформації та технологій спілкування, а також гарантування того, що інноваційні технології будуть сприяти досягнення глобальних соціальних цілей. Європейська Комісія пропонує державам-членам трансформувати цілі ЄС в свої національні стратегії. Для найшвидшого розвитку і досягнення поставлених цілей ЄС вважає пріоритетними 7 напрямків діяльності, серед яких значними для даного дослідження є наступні: «Інноваційний Союз» – для поліпшення умов і можливостей фінансування досліджень та інновацій, щоб гарантувати, що інноваційні ідеї будуть використані в товарах і послугах, що сприятиме економічному зростанню і створенню нових робочих місць; «Доцільне використання ресурсів в Європі» – щоб зробити економічне зростання незалежним від ресурсів, сприяти переходу до економіки з низьким вмістом вуглецю, збільшити використання джерел відновлюваної енергії, провести модернізацію транспортного сектору і забезпечити розумне використання джерел енергії; «Індустріальна політика, спрямована на глобалізацію» – для поліпшення підприємницького середовища, особливо для середнього і малого бізнесу, для підтримки розвитку потужної і стійкої промислової бази для повсюдної глобалізації; «План з розвитку нових здібностей і збільшенню кількості робочих місць» – щоб зробити модернізацію ринків праці, дати людям можливість отримувати нові знання та навички, щоб розширити можли-

вості працевлаштування, поліпшення співвідношення попиту і пропозиції на ринках праці, включаючи трудову мобільність тощо.

Всі заходи щодо розвитку внутрішнього ринку, фінансові важелі, інструменти зовнішньої політики будуть задіяні в досягненні цілей «Європи 2020». Україні необхідно більш активно співробітничати з країнами ЄС в рамках цієї стратегії. За даних умов наукові та технологічні розробки українських учених можуть бути гідно представлені на відповідному європейському ринку.

Висновки. Проведене дослідження призвело до висновку, що в сучасних умовах існує безліч шляхів, інструментів та методів формування та розвитку національної інноваційної системи. При цьому ринкові механізми та механізми державного регулювання взаємно переплітаються та створюють цілісний механізм забезпечення розвитку НІС, який при ефективній його організації має

синергетичний ефект та забезпечує динамічний інноваційний розвиток країни. До найбільш важливих механізмів розвитку НІС слід віднести: механізми стратегування інноваційного розвитку країни; законодавчі та нормативно-правові механізми забезпечення інноваційної діяльності та захисту прав інтелектуальної власності; фінансово-бюджетні механізми стимулювання інноваційних процесів; інвестиційні (венчурні) та мотиваційні механізми управління інноваційним розвитком; механізми державно-приватного партнерства у сфері інновацій; механізми взаємодії бізнесу, науки і влади; механізми реалізації пріоритетних промислових проектів і технологічного трансферу; механізм підтримки інноваційних (промислових) кластерів; механізми регіональної інноваційної політики; механізми міжнародного співробітництва в інноваційній сфері та ін.

Список літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, стат. зб. – К.: ДП «Інформійно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 314 с.
2. The Global Innovation Index. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014.pdf>
3. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с франц. / Под общ. ред. Н.И.Хрусталевой. - М.: Прогресс; Универс, 1993. - 192 с.
4. Кувшинов М.С. Сущность и структура механизма инновационного развития промышленной интегрированной структуры / М.С.Кувшинов, М.И.Бажанова // Вестник ЮУрГУ. – 2012. - № 30. – С. 50-55.
5. Федорчак О.В. Класифікація механізмів державного управління // Демократичне врядування. – 2008. - № 1. - Електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf
6. Онікієнко В.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України/ В.В.Онікієнко, Л.М.Ємельяненко, І.В.Терон. – К.: РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
7. Яцишина І.В. Фінансування науки як ключова проблема інноваційного розвитку країни / І.В. Яцишина // Економічний простір. – 2010. - № 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_38/Statti/9.pdf
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: ДП «Інформійно-видавничий центр Держстату України», 2013. – 287 с.,
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері» від 10 вересня 2012 р. № 691-р[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-%D1%80>
10. Україна 2020. Стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/2020/strategy2020.pdf>
11. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів /Пер. з англ.-К.: Основи, 1997.-390с.
12. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008. - 168 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://rosmu.ru/activity/attach/events/453/nac_doclad.pdf
13. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: ана- літ. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.
14. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. N 389. – Режим доступу:<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF&p=1310046837857647>
15. Новая европейская стратегия. "Европа 2020" [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://eulaw.ru/content/307>

Nikolaenko Andriy, applicant for a PhD degree, The Institute of Industrial Economy of the National Academy of Sciences of Ukraine (Kyiv)

The Ways of Formation of Mechanism of the Development of National Innovation System of Ukraine

Annotation. *Problem statement: studying of the prioritized mechanisms for the support of development of the national innovation system of Ukraine. Research results: the scientific approaches to the perception of the essence of the mechanism of support of the development of the national innovation system which has market mechanisms that form economic motivation of legal entities towards innovations were further studied; the mechanisms of the state regulation that form the framework for the functioning of the national innovation systems (NIS) were also considered. The constituents of the mechanism of support of the development of NIS which include the formation of legal basis, development of state strategies and innovation development programmes, information and staff support of the innovation process, sufficient funding of scientific and research elaborations, support of the formation of innovation infrastructure, enhancing international cooperation with the EU countries in the frames of the strategy "Europe-2020" were grounded. The key mechanisms of innovation development of the industry were defined: implementation of innovative industrial projects; formation of innovation clusters; widening of the state and private partnerships; formation of mechanism of technological transfer. Conclusion: the formation of effective national innovation system is achieved in the combination of market mechanisms and the mechanisms of state regulation which form an integrated system for the support of NIS development. That, in its turn, has a synergy effect and provides dynamic innovation development of the country through the formation of economic interest in innovations from the side of legal entities under the effective organizational process.*

Key words: *innovation development, national innovation system, stimulation of innovations, technology transfer, market mechanism, mechanisms of state regulation.*

УДК 351.620.9 (477)

Розуменко С. М.,
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. Одним із найбільш важливих напрямів енергетичної політики України є використання відновлюваних джерел енергії. В статті досліджено особливості державного регулювання розвитку вітроенергетики України, розглянуто потенціал відновлювальних джерел енергії, напрямки державної політики щодо розвитку вітроенергетики в Україні.

Ключові слова: енергетична політика, відновлювальні джерела енергії, вітроенергетика, державне регулювання.

Постановка проблеми. Використання відновлюваних джерел енергії є одним із найбільш важливих напрямів енергетичної політики України, спрямованої на заощадження традиційних паливно-енергетичних ресурсів та поліпшення стану оточуючого природного середовища. Збільшення обсягів використання відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі України дасть змогу підвищити рівень диверсифікації джерел енергоносіїв, що сприятиме зміцненню енергетичної незалежності держави [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання переваг використання відновлюваних джерел енергії займалися вітчизняні фахівці: О. Возняк, Г. Гелетука, Т. Железна, С. Кудря, Б. Тучинський, А. Щокін, М. Янів. Ураховуючи багатовекторність напрямів відновлювальної енергетики, важливість оптимізації паливно-енергетичного балансу України та її регіонів, питання модернізації механізмів державного регулювання розвитку відновлювальної енергетики та її окремих напрямів потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті – дослідити особливості державного регулювання розвитку вітроенергетики України.

Виклад основного матеріалу. Україна має значний потенціал відновлюваної енергетики, який може бути використаний, щоб покращити торговий баланс, створити робочі місця та стимулювати економічну діяльність за часів, коли країна має подолати важливі економічні виклики, такі як збільшення залежності від імпорту енергоносіїв та необхідність терміново оновити застарілі

основні виробничі фонди в енергетиці. Розвиток відновлюваної енергетики також буде важливим внеском у досягнення встановлених політичних цілей – це скорочення залежності від імпорту природного газу та диверсифікації джерел енергопостачання. І таке енергопостачання також краще забезпечуватиме енергетичну безпеку [2].

Загальна встановлена потужність вітрогенераторів у світі становить 336 327 мВт, з яких 17 613 МВт було введено в перші шість місяців 2014 р. Усі вітряні турбіни, встановлені по всьому світі до середини 2014 р., можуть генерувати близько 4 % від загального світового попиту на електроенергію. Загальна потужність встановлених вітротурбін в світі зростає в середньому на 11 % щороку. Причинами такої додатної динаміки розвитку вітроенергетики у країнах світу є, в першу чергу, економічні переваги енергії вітру, її зростаюча конкурентоспроможність, цілеспрямований курс урядів країн на енергонезалежність, а також необхідність зменшення наслідків змін клімату та забруднення повітря [3]. За прогнозними даними, до 2020 р. очікується збільшення встановлених малих вітрогенераторів по всьому світу по відношенню до 2012 р. в 4 рази [4, 5, 6].

Установлена вітроенергетична потужність за регіонами України у другій половині 2014 року становила: Запорізька область – 200 МВт, Донецька область – 88 МВт, Миколаївська область – 37,5 МВт, Луганська область – 50 МВт, Херсонська область – 34 МВт, Київська область – 0,45 МВт [3]. За даними ДТЕК загальний вітровий потенціал України становить від 16 до 24 ГВт, при

цьому, 16 ГВт вважають економічно обгрунтованим потенціалом. Найбільш перспективними регіонами є південний та південно-західний регіони, де середньорічна швидкість вітру на висоті 80 метрів перевищує 7,5 м/сек. [2].

До ключових переваг використання у відновлювальній енергетиці країни саме енергії, виробленої вітроелектростанціями, можна віднести такі: істотне зменшення негативного впливу на навколишнє середовище; децентралізація постачання електроенергії, що сприяє суттєвому підвищенню його надійності та зменшенню втрат електроенергії у процесі її передачі на великі відстані; незалежність вітроенергетичної галузі від імпорту високо вартісного палива; наявність великої кількості територій з високим вітровим енергетичним потенціалом; створення нових робочих місць, розвиток інфраструктури областей України.

В Україні створена система відповідних фінансових пільг для стимулювання енергозбереження та використання відновлюваних джерел енергії. Вона прописана у Податковому та Митному Кодексах та Законі України «Про електроенергетику», а саме: введений зелений тариф; зменшені податки для підприємств відновлюваної енергетики; від сплати податку на прибуток звільнені: прибуток від виробництва електроенергії з відновлюваних джерел, прибуток від додаткової діяльності, пов'язаної з імпортуванням певних типів обладнання для відновлюваної енергетики; певні типи обладнання для відновлюваної енергетики звільнені від сплати мита на імпорт при імпортуванні.

Діючі «зелені» тарифи і високий вітроенергетичний потенціал істотно збільшили масштаби зростання вітроенергетичної галузі. На сьогодні в Україні діє один з найвищих серед країн Європи «зелений» тариф, гарантований державою до 1 січня 2030 р. Закон про «зелений» тариф є дієвим державним механізмом, що стимулює залучення інвестицій у технології використання відновлювальних джерел енергії. Держава гарантує, що весь обсяг виробленої електроенергії з відновлювальних джерел енергії буде куплено за «зеленим» тарифом. І, що не менш важливо, розрахунки за електроенергію, у першу чергу, здійснюються з тими

виробниками, які використовують саме відновлювальні джерела енергії. Завдяки чіткій прив'язці до курсу євро зазначений механізм повністю знімає з власників станцій ризики інфляції гривні, що дає впевненість у тому, що виплати за тарифом матимуть по відношенню до курсу валюти таку саму вартість і на момент включення станції, і через багато років.

В Україні діють органи державної влади, на які покладені відповідні завдання і які прямо або опосередковано впливають на енергетику України [2].

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ є основним органом, на який покладено функцію формування та забезпечення реалізації державної регіональної політики, у тому числі у таких сферах як енергоефективність і відновлювана енергетика та альтернативні види палива.

Державне агентство України з енергоефективності та енергозбереження, відповідно до покладених на нього завдань: створює систему моніторингу за ефективним використанням паливно-енергетичних ресурсів, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива; надає підтвердження, у встановленому порядку, про належність палива до альтернативного; забезпечує розроблення державних норм, правил, технічних регламентів та стандартів у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива; виступає державним замовником наукових, технічних досліджень, а також проектних робіт; розробляє, погоджує та здійснює контроль за виконанням державних цільових програм у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, погоджує галузеві та регіональні програми у цій сфері.

Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, (НКРЕКП) є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України і підзвітним Верховній Раді України. До 2014 р. цей орган мав назву Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ). Основними сферами

нагляду з боку НКРЕ КП є: регулювання діяльності суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання, які діють у сферах електроенергетики, включаючи електростанції всіх типів; проведення цінової і тарифної політики у сферах енергетики, включаючи «зелений» тариф.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості України через підпорядковане йому державне підприємство «Укренерго» забезпечує технічні умови та укладає угоди на підключення об'єктів відновлюваної енергетики до електромереж. Міністерство екології та природних ресурсів України здійснює перегляд планів будівництва об'єктів відновлюваної енергетики на предмет врахування екологічних міркувань та затверджує їх.

Міжнародне агентство з відновлюваної енергетики (IRENA) за результатами проведеного аналітичного дослідження та враховуючи різні бар'єри, що уповільнюють розвиток відновлюваної енергетики в Україні, розробили пропозиції, реалізація яких дозволить прискорити розгортання відновлюваної енергетики в Україні [2]:

- модернізація та підвищення ефективності роботи існуючих потужностей електроенергетики та теплоенергетики з внесенням інвестицій у підвищення енергоефективності та відновлювані джерела енергії;

- збільшення обсягу вітчизняних та іноземних інвестицій у нові потужності за рахунок спрощення процедури кваліфікації

для одержання зеленого тарифу, прийняття стимулів для малих інвесторів та створення фінансування у вигляді доступних позикових банківських продуктів, таких як гарантії за позиками;

- збільшення інформованості про ресурсний потенціал, витрати та вигоди відновлювальних джерел енергії та розробка норм, правил, стандартів і визначень.

- використання місцевих виробничих потужностей для створення доступного ринку обладнання для відновлюваної енергетики;

- розробка національного плану розвитку передавальних та розподільчих ліній електропередачі, який включає більше ніж 15% частку генерації електроенергії з вітрових та сонячних електростанцій та забезпечує гнучкість нових ТЕЦ.

Висновки. Для подальшого вдосконалення механізмів державного регулювання розвитку вітроенергетики України необхідно: вдосконалити законодавство у сфері розвитку відновлюваної енергетики та енергетики в цілому з наближенням його до європейських норм і стандартів; розробити галузеву програму з розвитку вітроенергетики України; створити державну програму розвитку галузі, розробити державний план розвитку вітроелектростанцій із залученням європейських партнерів України, виробників вітрової електроенергії; забезпечити високотехнологічні наукові дослідження, підготовку та підвищення кваліфікації кадрів для розвитку галузі [1, 2, 3, 7].

Список літератури:

1. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року. Розпорядження КМУ від 01.10.2014 р. №902-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. REMAP – 2030. Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uwea.com.ua>.
3. Стоян О.Ю. Державне регулювання розвитку вітроенергетики України: особливості, тенденції, енергетичний потенціал / О.Ю. Стоян // Теорія та практика державного управління. Зб. наук.праць. – Харків, – 2015. - №1(48). – С.118-125.
4. Всесвітня вітроенергетична асоціація (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.windea.org>.
5. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sae.gov.ua>.
6. Українська вітроенергетична асоціація (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uwea.com.ua>.
7. Грачова Л.И., Брагинец Н.В., Брагинец А.Н., Брагинец С.Н. Повышение эффективности использования нетрадиционных источников энергии в животноводческом комплексе страны; ЛНАУ, - Луганск, «Элтон-2», 2008.- 653 с.

Annotation. Raising of problem. The use of renewable energy is one of the most important directions of Ukraine's energy policy aimed at saving traditional energy resources and improve the surrounding environment. Increased use of renewable energy sources in the energy balance of Ukraine will help improve the diversification of energy sources that contribute to the energy independence of the country.

Basic material of research. Ukraine has significant potential renewable energy that can be used to improve the trade balance, create jobs and stimulate economic activity at a time when the country has overcome the critical

economic challenges such as increasing dependence on energy imports and the need to urgently upgrade outdated basic production assets in the energy sector.

The International Renewable Energy Agency (IRENA) on the results of analytical studies and taking into account the various barriers that slow down the development of renewable energy in Ukraine, have developed proposals whose implementation will accelerate the deployment of renewable energy in Ukraine:

- Modernization and efficiency of existing electricity and heating capacities from making investments in energy efficiency and renewable energy;

- Increase domestic and foreign investment in new capacity by simplifying procedures for obtaining qualifications green tariff adoption of incentives for small investors and creating financing in the form of bank debt available products such as guarantees on loans;

- Increasing awareness of the resource potential costs and benefits of renewable energy sources and develop rules, regulations, standards and definitions.

- Use of local production capacity for the creation of affordable equipment market for renewable energy;

- Development of a national plan of transmission and distribution lines, comprising more than 15% share of electricity generation from

Conclusions. *To further improve the mechanism of state regulation of wind energy Ukraine should: improve legislation in the field of renewable energy and energy in general with the approach it with European norms and standards; develop sectoral program for the development of wind energy in Ukraine; a state program of development of the industry, to develop a national plan for the development of wind power with the assistance of the European partners of Ukraine, the producers of wind electricity; provide high-tech research, training and skills development for industry development.*

УДК 338.24.021.8.

Тебенко В.М.,
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. Актуальною для економіки України є активізація інноваційної діяльності на всіх рівнях виробництва. Стаття присвячена висвітленню сутності поняття інноваційної активності промислових підприємств регіону. Проведені дослідження сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України, визначено фактори, що впливають на інноваційну активність підприємств.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційна активність, інвестиційний клімат, інвестор.

Постановка проблеми Ефективний розвиток національної економіки залежить головним чином від масштабів впровадження новітньої техніки та технологій. Проходження науково-технічної продукції від виробника до споживача – складний, багатоваріантний шлях, в якому задіяна велика кількість учасників, застосовуються різні методи та форми взаємодії. Активізація інноваційної діяльності на всіх рівнях є актуальною для економіки України і тільки інноваційний шлях розвитку забезпечить конкурентоспроможність продукції та підприємств завдяки постійному оновленню техніки й технологій, розширенню ринків збуту, ефективному використанню науково-технологічного потенціалу та стимулюванню його зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційної активності та інноваційного розвитку національної економіки привертають увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний вклад у вивчення цих процесів внесли вітчизняні вчені: С.С. Арутюнян, В.М. Геєць, В.А. Гросул, А.В. Ключник, Г.І. Мерніков, Л.І. та інші. Питанням розвитку інноваційної політики та інноваційним процесам у промисловому виробництві приділено значну увагу у працях таких вітчизняних вчених, як О. Алейнікова, Ж. Говоруха, І. Зятковський, Г. Кульнева, С. Ковальчук, Л. Федулова, Є. Лазарева, Ю. Шипуліна та інших. Однак постійні зміни інноваційної активності промислових підприємств України, спричинені фінансово-економічними кризами початку ХХІ ст., вимагають подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення сутності поняття інноваційної активності підприємств та дослідження сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Економічне зростання країн значною мірою залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і зміцнюючи свої ринкові позиції.

Показники рівня інноваційної активності підприємств – це відносні показники, які характеризують ступінь участі підприємств у здійсненні інноваційної діяльності в цілому або окремих її видах протягом визначеного періоду. Рівень інноваційної активності підприємств зазвичай визначається як відношення кількості інноваційно-активних, тобто зайнятих будь-якими видами інноваційної діяльності, підприємств до загального числа обстежуваних за визначений період підприємств у країні, галузі, регіоні і т.д.

Інноваційна активність підприємств вимірюється декількома показниками: кількість інноваційно активних підприємств, обсяг реалізованої інноваційної продукції, обсяг інноваційних витрат, кількість впроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції. В таблиці 1 наведені дані про показники активності промислових підприємств України за останні 5 років.

Таблиця 1

Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України

Показники		2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Кількість інноваційно-активних підприємств	Одиниць	1462	1679	1758	1715	1609
	в % до загальної кількості	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	Одиниць	1217	1327	1371	1312	1208
	в % до загальної кількості	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності	млн.грн.	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	найменувань	2408	3238	3403	3138	3661
	з них ,нових видів техніки	663	897	942	809	1314
Обсяг реалізованої інноваційної продукції в промисловості	млн. грн.	33697,6	42386,7	36157,7	35862,7	25669,0
	в % до загального обсягу	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5
Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України	млн. грн.	13713	12630,6	13354,9	16053,4	7500,0
	в % до загального обсягу	40,7	29,8	36,9	44,8	29,1

Джерело: Сформовано автором на основі [1].

У 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств, або 16,1% обстежених промислових підприємств. Найбільша кількість інноваційно активних підприємств припадала на Харківську область 191 підприємство (22,4 %), Львівську – 129 (16,4 %), Дніпропетровську – 109 (13,4 %), Запорізьку область – 108 (22,9 %).

Інноваційні витрати підприємств в 2014 році склали 7695,9 млн.грн.. Значна частина цих витрат пов'язана з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,1 млрд. грн. (або 66,5% загального обсягу інноваційних витрат). Витрати на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки склали 1,7 млрд. грн. (22,8 %), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 47,2 млн. грн. (0,6%), інші витрати становили 0,8 млрд. грн. (10,1%).

На жаль, як і раніше, власні кошти підприємств залишаються основним джерелом фінансування інноваційних витрат – 6540,3 млн. грн. (84,9 % від загального обсягу фінансування). Обсяг коштів державного і місцевих бюджетів становив 349,8 млн. грн. (5,6 %), вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн. грн.(1,9 %), кредитів – 561,1 млн. грн. (7,2 %).

Підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. Але водночас суб'єкти господарювання в умовах невизначеності стикаються з такими серйозними факторами, які перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності: нестача власних коштів, значні витрати на нововведення, недостатній рівень фінансової підтримки держави, високий економічний ризик, тривалий термін окупності інновацій.

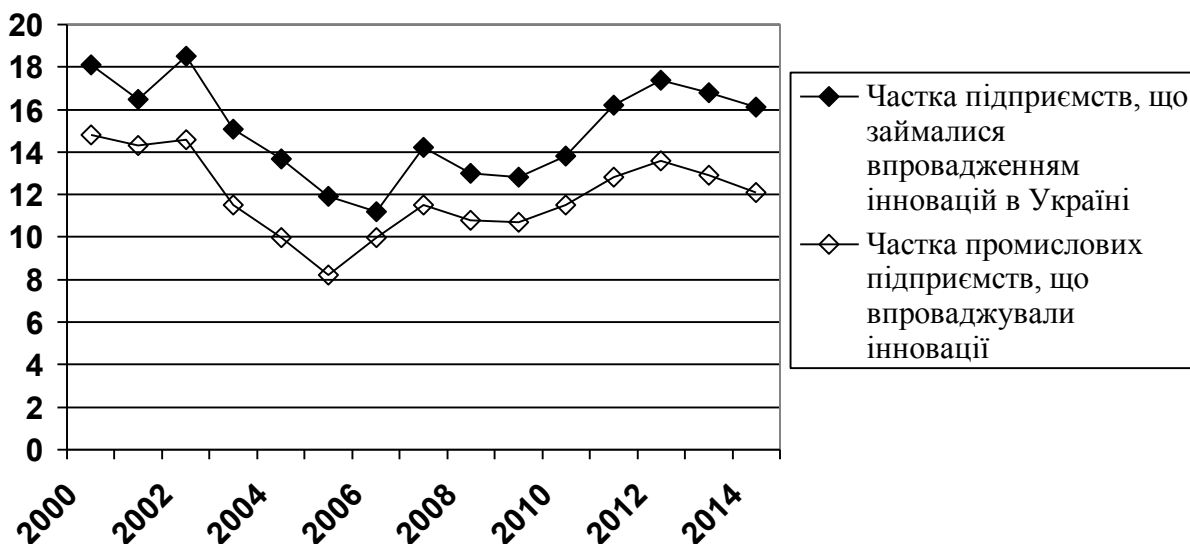


Рис. 1. Частка промислових підприємств України, що займалися впровадженням інновацій
Джерело: сформовано автором.

Крім цього, на інноваційний розвиток суттєво впливає недосконалість законодавчої бази, відсутність попиту на продукцію, нестача кваліфікованого персоналу, недостатній обсяг інформації про нові технології та ринки збуту.

Впровадження інновацій у 2014 р. здійснювали три чверті інноваційно активних промислових підприємств (1208). На 600 підприємствах було освоєно виробництво 3661 найменувань інноваційних видів продукції, з них 1314 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси запровадили 614 підприємств. Кількість

процесів становила 1743, з них маловідходних, ресурсозберігаючих – 447.

У 2014 р. 905 промислових підприємств реалізували інноваційну продукцію на суму 25669 млн. грн. (або 2,5 % загального обсягу реалізованої промислової продукції), що менш рівня попереднього року на 10193,7 млн. грн. Лідерами за обсягами реалізованої інноваційної продукції серед підприємств регіонів є Полтавська область – 6519,5 млн. грн., Сумська – 2610,9 млн. грн., Харківська – 2609,8 млн. грн., Дніпропетровська область – 1563,1 млн. грн. (рис. 2).

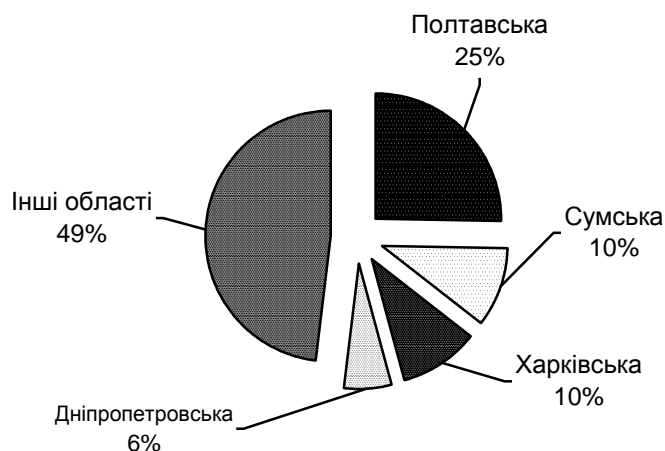


Рис. 2. Частка реалізованої інноваційної продукції підприємствами регіонів
Джерело: сформовано автором.

Реалізацію продукції за межі України здійснювали 295 підприємств, обсяг якої становив 7,5 млрд. грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало на ринку нову продукцію. Обсяг такої продукції становив 7,1 млрд. грн., майже її половину (40%) 85 підприємств поставили на експорт. Значна кількість підприємств (787) реалізувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 18,6 млрд. грн., чверть якої (25,6 %) 238 підприємств реалізували за межі України.

Можна виділити основні групи факторів, які визначають інноваційну активність виробників:

1. Зовнішні фактори, які можуть як обмежувати, так і сприяти інноваційному розвитку. Їх поділяють на:

а) загальноекономічні фактори (політичні та правові чинники, тенденції інноваційної діяльності в державі, розвиток інноваційної інфраструктури тощо), які впливають на макросередовища.

б) регіональні фактори (частка регіону в інноваційної діяльності держави, обсяг і структура інноваційних інвестицій регіону, його інноваційна інфраструктура, підтримка інновацій регіональними органами влади, інвестиційна привабливість регіону тощо).

2. Внутрішні фактори (галузева приналежність підприємств, наявність пільг і державної підтримки, матеріальних, фінансових, інформаційних та трудових ресурсів, фінансовий стан і результати діяльності виробника тощо).

Ці фактори пов'язані між собою та формують інноваційну активність суб'єктів господарювання. Вона визначається двома ос-

новними чинниками: станом інноваційного потенціалу підприємства та ефективністю системи управління інноваціями.

Зменшення кількості інноваційно активних підприємств, обсягів реалізованої інноваційної продукції, кількості освоєних інноваційних видів продукції поєднується з позитивною динамікою кількості поданих заявок на видачу патентів, що свідчить про наявність інтелектуального потенціалу, але недостатню його реалізацію. Перспективний розвиток інноваційної діяльності неможливий без підвищення інноваційної активності персоналу підприємств, оскільки інноваційна діяльність має розглядатись як використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу в господарській діяльності для створення нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Висновок. Однією з головних умов активізації інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств є її належне інвестиційне забезпечення. Існуюча у фінансовому секторі України ситуація характеризується відсутністю довгострокової стратегії розвитку, дефіцитом власних джерел інвестиційних ресурсів, неефективною амортизаційною політикою, нерозвиненістю ринку капіталів, і, як наслідок, обмеженням можливостей підприємства щодо використання якомога більшого числа джерел інвестування. Наведені недоліки зменшують потенційні можливості впровадження інноваційних проектів та гальмують здійснення інноваційної діяльності підприємства в цілому, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання.

Список літератури:

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [Амоша О. І., Антонюк В. П., Землянкін А. І., Новікова О. Ф., Поручник А. М.]. – Донецьк : Ін-т екон. промисловості НАН України, 2007. – 328 с.
2. Гринько Т. В. Сутність інноваційної активності підприємства та її оцінка / Т.В. Гринько, Г.В. Єрмакова // БІЗНЕСІНФОРМ.- 2011.- № 11 - С. 62-64.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Захарченко О. С. Проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні та формування стратегій інноваційних перетворень / О. С. Захарченко // Бізнес Інформ.- 2012. – № 2. – С. 57 – 61.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2015. – 255 с.

Summary. *Essence and level of industrial enterprises' innovative activity in the region are considered in the article. Factors affecting the innovative activity of enterprises are presented.*

Effective development of the national economy depends mainly on the extent of implementation of the latest techniques and technologies. Enhancing innovation at all levels is important for the Ukrainian economy. Only innovative way of development through continuous updating equipment and technology, expansion of markets, effective use of scientific and technological capacity and stimulate its growth can ensure competitiveness of products and companies.

The level of innovation activity of enterprises is calculated as the ratio of innovation-active (employed by any type of innovation) companies to the total number companies in the country, sector, region, that been surveyed for a certain period of time.

Increased of domestic enterprises' innovation activity is one of the main prerequisites for stability and sustainable economic development. Business entities under uncertainty faced with factors that hinder the implementation of innovation, including: lack of own funds, significant costs of innovation, insufficient financial support from the state, rather high economic risk, long payback innovation.

Key words: *investment, innovation, investment activity, investment climate and investor.*

УДК 330.322.053.3

Шапуров О.О., к.е.н., доцент
Король С.А., к.е.н., доцент
Запорізька державна інженерна академія

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІДТОКУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ ВІД ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. Одним із пріоритетних завдань сучасності є забезпечення стабільного зростання вітчизняної економіки. В роботі детально досліджено стан прямого іноземного інвестування України та Запорізького регіону. Систематизовано проблеми іноземного інвестування в сучасних умовах розвитку національної економіки. Сформовано поточні та стратегічні напрями боротьби з відтоком іноземного капіталу. Виявлено основні фактори впливу на відтік іноземного капіталу. Розроблено основні поточні та стратегічні заходи покращення інвестиційної привабливості країни та регіону.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, стратегічні напрями розвитку, конкурентоспроможність промислових підприємств, інвестиційна привабливість

Постановка проблеми. Забезпечення стабільного зростання вітчизняної економіки є одним із пріоритетних завдань сучасності. Його вирішення можливе за умови формування конкурентоспроможних промислових підприємств, здатних зайняти місце в інтегрованому, складному, динамічному та взаємопов'язаному економічному просторі. У наш час не менш важливим та актуальним питанням розвитку світового господарства залишається розвиток інвестиційної діяльності, зокрема, залучення та використання іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи іноземного інвестування у національну економіку постійно знаходяться у центрі уваги вітчизняних вчених – економістів, серед яких слід відзначити О.І. Амошу, М.Г. Білопольського, З.С. Варналія, В.М. Геєця, М.І. Долішнього.

За усієї наукової вагомості та практичної значимості згаданих досліджень науковців не всі питання багатогранної проблеми відтоку іноземного капіталу знайшли своє вирішення.

Актуальним питанням сьогодення є дослідження саме соціально-економічних наслідків відтоку іноземного капіталу та формування основних поточних та стратегічних заходів покращення інвестиційної привабливості країни та регіону що потребує детального та всебічного вивчення.

Формування цілей статті. Метою статті є виявлення основних факторів впливу на відтік іноземного капіталу та формування основних поточних та стратегічних заходів покращення інвестиційної привабливості країни та регіону.

Для досягнення мети дослідження були поставлені і вирішені такі задачі:

- розкриття сутності сутність іноземних інвестицій, як невід'ємної частини інвестування;
- дослідження стану прямого іноземного інвестування України та Запорізького регіону;
- систематизація проблем іноземного інвестування в сучасних умовах розвитку національної економіки;
- формування поточних та стратегічних напрямів боротьби з відтоком іноземного капіталу.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі існує багато модифікацій поняття «інвестиції», що зумовлено специфікою та традиціями різних економічних шкіл та течій.

Широко розповсюдженою є інтерпретація інвестицій, як здійснення певних економічних проектів у теперішньому, щоб у майбутньому одержати дохід.

Термін «інвестиції» (від нім. Investition, лат. Investire – одягати, одягаю) – вклад капіталу у відповідну галузь економічної, соціальної, культурної сфери.

Уперше законодавче закріплення теоретичних розробок категорії інвестиції в Україні зроблено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р., яким визначені правові, економічні та організаційні рамки інвестиційної діяльності [2].

Під іноземними інвестиціями, відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», слід розуміти «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності згідно з законодавством України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту».

Згідно з чинним законодавством, іноземні інвестиції в економіку України можуть здійснюватись у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України (НБУ);

- валюти України – при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);

- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;

- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної згідно з законодавством України або законодавством інших країн), виражених у конвертованій валюті;

- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гаран-

товані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно із законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно із законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експортною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, зразки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

- прав на здійснення господарської діяльності, в тому числі права на користування та використання природних ресурсів, наданих згідно із законодавством або договорами, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно із законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- інших цінностей відповідно до законодавства України [3].

При цьому іноземні інвестиції та інвестиції українських партнерів, у тому числі внески до статутного фонду підприємств, оцінюються в іноземній конвертованій валюті та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків або ринку України.

Статистичні дані щодо розподілу прямих іноземних інвестицій в економіку України з країн світу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України *

(млн.дол. США)

Країни	2010	%	2014	%	2015	%
Кіпр	8847,9	22,6	18979	48,4	13711	35,0
Німеччина	6498,6	16,6	6202,4	15,8	5720,5	14,6
Нідерланди	3934	10,0	5543,7	14,2	5111,5	13,0
Російська Федерація	2286,8	5,8	3902,8	10,0	2724,3	7,0
Австрія	2593,2	6,6	3178,8	8,1	2526,4	6,4
Велика Британія	2234,1	5,7	2768,2	7,1	2145,5	5,5
Віргінські Острови (Брит.)	1283,6	3,3	2275,9	5,8	1997,7	5,1
Франція	1617,5	4,1	1740,9	4,4	1614,7	4,1
Італія	979,8	2,5	1210,2	3,1	999,1	2,6
США	1283,3	3,3	934,7	2,4	862,3	2,2
Інші країни	7617,2	19,4	10319	26,3	8503	21,7
Разом прямі іноземні інвестиції	39176	100	57056	100	45916	100

*Джерело [4]

Судячи з даних таблиці, загальний обсяг іноземних інвестицій в період з 2010-2014рр. стабільно зростає на 9-11%.

Найбільші країни інвестори, які в загальному обсязі іноземних інвестицій займають майже 80% - це Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Брит.), Франція, Італія, США.

У 2015 році відбулось значне падіння іноземного інвестування. Так, порівнюючи звітний рік з 2014р. падіння складає 19,5%, у тому числі з країни найбільшого іноземного інвестора – Кіпру (27,8%).

Фактична вартість іноземних інвестицій набагато менша ніж відображена у статистичних даних.

Майже 41% вартісної структури іноземних інвестицій займають офіційні офшорні зони та Кіпр.

Так, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 року № 143-р «Про перелік офшорних зон» до них віднесено 37 територій. Вартісна оцінка офіційних офшорних зон перевищує 6% іноземного інвестування (3-4 млрд. дол. США).

Найбільшим іноземним інвестором України є Кіпр. При цьому дана держава також є країною, в яку з України здійснюються найбільші інвестиції (більше ніж 5 млрд. дол.). На думку експертів, за цим припливом капі-

талу криються українські підприємці, яким вигідно інвестувати до України через Кіпр — псевдоофшорну зону і країну-члена ЄС, щоб уникнути оподаткування. Таким чином, підприємці ухиляються від оподаткування і виводять капітали з під дії українського законодавства.

При репатріації дивідендів з Кіпру податки в Україні не сплачуються, це дозволяє уникнути оподаткування, а потім представити ці гроші як інвестиційні засоби. У свою чергу, економісти Міжнародного центру перспективних досліджень в цілому динаміку інвестицій з Кіпру оцінюють позитивно. Збільшення об'ємів і повернення капіталу свідчать про поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Підприємці упевнені в стабільності економіки країни і тому відбувається повернення капіталу в Україну. Але у будь-якому випадку, надходження коштів з Кіпру не можна вважати об'єктивним показником збільшення обсягів іноземних інвестицій [4]. Навпаки, ситуація що склалася, значно викривлює реальні показники інвестиційної привабливості країни.

На прикладі даних таблиці 2 видно, що 50 відсотків від загальної кількості інвестованого капіталу було призначено для промисловості, а на фінансову діяльність припадало лише 7-9%.

Таблиця 2

Іноземні інвестиції галузей національної економіки*

Показники	2013	2014	2015
Усього	53679	57056	45916
Промисловість	16496	18068	14817
Фінансова та страхова діяльність	16425	15049	11537
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	6092,1	6829,3	6019,2
Операції з нерухомим майном	3878,3	4768,3	3804,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	2831	4006,8	2837
Інформація та телекомунікації	1996,9	2051,2	1857,4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1760,4	1686,9	1437,2
Будівництво	1408,5	1580	1289,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1427,6	1535,3	1144,3
Сільське, лісове та рибне господарство	717,8	776,9	594,1
Інші галузі	645,5	705,3	578

*Джерело [4]

За три роки фінансова діяльність стала другою після промисловості пріоритетною галуззю для іноземних інвесторів: її частка від загального обсягу інвестицій в українську економіку складає майже 25 відсотків, тоді як промисловість втратила позитивну динаміку і її частка зменшилась з 50 відсотків до 32.

Приплив інвестицій до фінансового сектору багато в чому пов'язаний зі збільшен-

ням статутного капіталу іноземних банків в Україні, а отже, значна частка іноземних інвестицій, що надходять до фінансового сектору економіки, призначена банківському сектору[1,5].

На 1 січня 2015 року в економіку Запорізької області за весь період від початку інвестування вкладено 885,2 млн. дол. прямих іноземних інвестицій (табл.3), у розрахунку на одну особу – 497,4 дол.

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у регіонах України*

. (млн.дол. США)

Показники	2013	2014	2015
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у регіонах України	53679,3	57056,4	45916
Прямі іноземні інвестиції Запорізького регіону	1077,6	1125,4	885,2
Питома вага іноземних інвестицій регіону у загальних інвестиціях країни	2,01	1,97	1,93

*Джерело [4]

Стабілізація економічної та політичної ситуації в Україні в 2010 р. сприяла активізації іноземних інвесторів: за рік надходження прямих іноземних інвестицій становило – 65,1 млн. дол. (темп зростання – 55,8%)

Традиційно, найбільш привабливою галуззю економіки в Запорізькій області залишається промисловість – 81% внесеного в область капіталу (716,8 млн. дол.). Протягом 2014-2013 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій в металургійний комплекс області знизився на 27,5%.

Впродовж 2009-2014 рр. спостерігалось зростання інвестування у виробництво хімічних речовин і хімічної продукції. Це призвело до збільшення частки цієї підгалузі у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій.

Актуальним у Запорізькій області залишається залучення інвестицій у галузь машинобудування. Обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій в галузі з 2009 року зріс лише на 3% (з 126 млн. дол. у 2009 р. до 154,2 млн. дол. у 2014 р.).

Однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей промисловості є харчова промисловість. Частка харчової галузі у структурі накопичених прямих іноземних інвестицій у промисловості зросла на 32% за період 2009-2014 рр.

Майже 11% загальнопромислового обсягу іноземного капіталу, залученого за весь період інвестування, спрямовано у постачання електроенергії та газу (79 млн. дол.). У більшості випадків іноземний капітал залучається у підприємства, що займаються виробництвом електроенергії з відновлювальних джерел.

Запорізька область знаходиться на десятому місці по залученню прямих іноземних інвестицій серед регіонів України. В економіці області працює 1,9% вкладеного в Україну іноземного капіталу. Регіон займає 18 місце за темпом зростання обсягу прямих іноземних інвестицій – 78,7%, та 10 місце за обсягом інвестицій на 1 особу – 501 дол.

У рейтингу інвестиційної привабливості 2014 згідно дослідження Київського міжнародного інституту соціології Запорізька область посідає 12-те місце серед регіонів України. Найсильнішою стороною області є активне застосування інновацій (3-тє місце в списку регіонів за цим фактором).

Обмежений приплив іноземного капіталу в економіку України та промисловість Запорізького регіону обумовлені наявністю ряду проблем:

- складність та невизначеність політичної ситуації всередині держави, що задає незрозумілий вектор зовнішньої політики України;

- слабкість правової системи – відсутність закону про розподіл продукції для компаній, що інвестують;

- низька ефективність антимонопольного регулювання;

- недосконала податкова система – складне адміністрування податків, технічні бар'єри в процесі відшкодування ПДВ, тиск з боку владних структур, корупція та зарегульованість створення і ведення бізнесу;

- низька ділова культура між контрагентами та дефіцит довіри між суб'єктами економічної діяльності [6,7].

Висновки. Стратегія залучення іноземного капіталу повинна бути спрямована на усунення наявних проблем та інноваційний розвиток перспективних видів діяльності національної економіки.

Залучення закордонних інвестицій повинно сприяти не вичерпуванню ресурсного потенціалу країни, а підйому всіх галузей економіки за допомогою нової науково-технічної бази, технологічного прориву, створенню новітніх і сучасних видів промислової продукції з високою доданою вартістю, розвитку виробничої інфраструктури.

Для досягнення стабільного економічного зростання, інвестиційні ресурси повинні бути спрямовані в ті галузі, які забезпечують максимальний економічний ефект та підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Таким чином необхідно сформулювати основні поточні та стратегічні напрями боротьби з відтоком іноземного капіталу.

Поточні напрями боротьби з відтоком іноземного капіталу повинні бути спрямовані на:

- регулювання торговельного балансу в регіоні шляхом активізації кредитування поточної діяльності підприємств промисловості;

- удосконалення фінансового механізму державної підтримки інноваційного розвитку промисловості;

- створення спеціальних економічних зон та зон з привабливим інвестиційним кліматом з одного боку, це забезпечує прискорений розвиток окремих територій за рахунок збільшення притоку капіталу, з іншого – є чинником покращення збалансованості зовнішньоекономічної діяльності.

Стратегічні (довгострокові) напрями боротьби з відтоком іноземного капіталу повинні бути спрямовані на:

- усунення диспропорцій у іноземному інвестуванні галузей. (інвестиційний розвиток не тільки промисловості та фінансової сфери). У цьому випадку можна використувати досвід Китаю. Китайський уряд заохочує компанії розміщувати регіональні штаб-квартири у центральній, західній та північно-східній частині країни, систематично публікуючи Каталог пріоритетних галузей економіки для іноземних інвестицій, який окреслює заохочувальні заходи для залучення іноземних інвестицій у відповідні сектори економіки на відповідних територіях країни.

- забезпечення пільгового податкового режиму під час здійснення великих капіталовкладень в економіку України та уникнення подвійного оподаткування у міжнародній діяльності.

- стимулювання інвестицій у реальний сектор економіки за рахунок розвитку системи державних гарантій, що надаються інвестору в пріоритетних для України напрямках інвестування та збільшення спільного державно-приватного фінансування інвестиційних проектів із залученням іноземного капіталу.

Список літератури

1. Державна служба статистики України : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/
2. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р., № 1560 – XII. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon4.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996р., №93/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon4.rada.gov.ua>.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.

6. Продіус О. Сучасний стан іноземного інвестування в Україні: проблеми та напрями їх вирішення / О. Продіус, Т. Бостанжі, Д. Горбатова // Економічний простір. - 2014. - № 86. – С. 15-24

7. Фатюха Н. Стан і перспективи залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / Н. Фатюха, Я. Дем'яненко // Сталий розвиток економіки. – 2014. - №3. – С. 54-59

**SHAPUROV O.O., PH.D., ZAPOROZHYE STATE ENGINEERING ACADEMY
KOROL S.A., PH.D., ZAPOROZHYE STATE ENGINEERING ACADEMY
SOCIAL - ECONOMIC IMPACTS OF OUTFLOW OF FOREIGN CAPITAL FROM INDUSTRIAL
ENTERPRISES OF ZAPOROZHYE REGION**

Summary.

Problem definition. Nowadays, important and topical issue of the development of the world economy is the development of investment activity, in particular the attraction and using of foreign investments.

Results. The total volume of foreign investments in the period from 2010 to 2014 years was growing steadily at 9-11%.

The biggest investor countries, which account for nearly 80% in the total foreign investments are Cyprus, Germany, Netherlands, Russia, Austria, the United Kingdom, Virgin Islands (Brit.), France, Italy, the USA.

In 2015 a significant dropping of foreign investment took place, comparing the reporting 2014, the decline is 19.5%, including the largest foreign investor- country - Cyprus (27.8%).

The actual value of foreign investments is much less than it is reflected in the statistics.

Almost 41% of the cost of structure of foreign investments is occupied by official offshores and Cyprus.

On the 1-st January 2015, 885 200 000 \$ of foreign direct investments have invested into the economy of the Zaporozhye region over the entire period from the beginning of investment

1.9% of investments of foreign capital into Ukraine operates in the region's economy. The region occupies the 18th position in the rate of growth of foreign direct investments - 78.7%, and the 10th position the volume of investments for 1 person – 501\$

In the ranking of investment attractiveness, Zaporozhye region occupies the 12th position among the regions of Ukraine.

Conclusions. The limited inflow of foreign capital in the Ukrainian economy and the industry of Zaporozhye region due to the presence of a number of problems: the complexity and uncertainty of the political situation into the country; the weakness of the legal system; low efficiency of antimonopoly regulation; imperfect tax system; low business culture between the partners.

Current areas of combating the outflow of foreign capital:

- regulation of the trade balance in the region;
- improvement of the financial mechanism of state support of innovative development of industry;
- the creation of special economic zones.

Strategic (long-term) directions to combat the outflow of foreign capital:

- elimination of disparities in foreign investment industries.
- provision of preferential tax regime
- promotion of investments into the real economy through the development of a system of state guarantees.

Keywords: foreign direct investment, strategic directions of development, industrial competitiveness, investment attractiveness

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

Mariola Grzybowska-Brzezińska,
University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Poland
Department of Market Analysis and Marketing, Faculty of Economic Sciences,
Prawocheńskiego 19/ 4; 10-957 Olsztyn, Poland,
margryzb@uwm.edu.pl

Piotr Bórawski
University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Poland
Department of Agrotechnology, Agricultural Production Management and Agribusiness,
Oczapowskiego 8, 10-719 Olsztyn, Poland
pboraw@uwm.edu.pl

MARKET ORGANIC FOOD ATTRIBUTES DETERMINING CONSUMER CHOICES

Abstract. The aim of the research was to identify the factors influencing consumption of organic food. In our research an attempt was made to find a method for identifying organic food and assessing the features ascribed to it by consumers. These features were then analyzed in terms of their market attributes. The paper presents results of research conducted in 2005, 2010 and 2013 on the organic food market with special emphasis placed on pricing, distribution systems and consumers in the north-eastern Poland. Respondents' answers indicate their increasing interest, knowledge and commitment to the environment. Market attributes include the food's high nutritious value and naturalness, the producer's logo and price. Consumers buying organic food believe that the production and processing of food does not destroy the natural environment. Emphasizing the health and taste attributes of organic food is not enough, however, and it has to coincide with the consumer's behavior and pro-environmental bias, which become explicit in his choice of food.

Key words. Organic food, consumer behaviors, the attributes of organic food.

Introduction. The dynamically growing organic food market needs to implement such marketing tools that take into consideration the specific characteristics of this market. In order to create a competitive advantage of the product offer, the concept of ecological attributes of the food is introduced (product features which fulfill consumers' needs).

The organic food has features which can be divided into individual attributes – personal (private) and social attributes – environmental (public). The group of individual features perceived by consumers of organic food consists of such characteristics as taste, health value, freshness [Misra, Huang and Otto 1991] or utility value of these products [Zanoli and Naspetti 2002]. The features of the product described as individual attributes (private) are valued because of different, sometimes egoistic, reasons imposed by the consumers' and their families' needs [Grzybowska-Brzezińska 2008]. The social attributes of organic food include

aspects of the environmental protection or respecting the well-being of animals in organic farming, both of which are considered non-utilitarian characteristics, and the fact that they are perceived by consumers results from their altruism determining their behavior [Łuczka – Bakula 2007]. This means that organic food is seen in a wider context of the natural environment, its state and its relation to agricultural production methods and health [Newerli – Guz and Śmiechowska 2004] which may result from consumers' environmental awareness, more aggressive promotion of health, social marketing of companies, consumers' and producers' civic virtue. All these aspects add to the image of organic food and, indirectly, their consumers and producers.

Another take on the characteristics of the process of selecting food products by the target market involves a phenomenon in which the shaping of consumer preferences is influenced by the food product attributes, grouped in three

categories [Wierenga 1983] and defined as sensory, instrumental or symbolic, which may be located in particular layers of a product (outside and inside). The first defined group of sensory attributes involves the physical features such as taste, smell, colour and appearance [Wierenga 1983; Peattie 1995; Grzybowska-Brzezińska 2013]. Functional (also: instrumental) attributes are features which fulfill consumers' physiological needs, such as supply energy, help build and maintain in good condition cells and body organs. The composition, presence of certain nutrients (carbohydrates, proteins, vitamins), type of ingredients, presence or absence of preservatives or additives are all part of this group of attributes. The features of a product related to its utilitarian value, like the size of packaging, easy preparation, preservation method may also be classified as functional attributes [Grzybowska-Brzezińska 2013; Wierenga 1983].

Consumer behavioral conditioning related to the organic food market should also be seen through the filter of their awareness and knowledge about organic food. The market behavior of a socially-aware customer involves conscious choices which require some knowledge about rival products. Awareness and knowledge have a direct and indirect influence on the attitudes towards consumer goods and readiness to pay a certain price for them. Organic products are among those which evoke much trust in consumers, especially when it comes to the production technologies (as opposed to manufacturers who know that their products is organic). Buying and using such products (even more than once) consumers are unable to verify whether the way in which they were produced was ecological or not. The verification and identification of the organic food production technology is only possible after receiving reliable information, for example the logo of the producer or certifying authorities, or the composition of the product. Thus, the social awareness and knowledge of organic food characteristics, brand trust and the trust in the place of manufacture have a key significance in consumer decisions [Grzybowska-Brzezińska and Rudzewicz 2015].

The aim of our research is to identify organic food qualities in the context of market and technological attributes and define the determiners shaping market behaviour of organic food consumers in the particular parts of the carried-out research.

Materials and methods

The subject of interest is organic food understood as food with a Polish or European organic food and organic farming certificates. The research was conducted in selected cities of north-east Poland in 2005, 2010 and 2013, each time in the spring, March through April. We used a structured direct survey method based on a drawn-up questionnaire. To prepare the research tools we used nominal, ordinal and Likert scales. For data collection the PAPI (Paper and Pencil Interview) method was used, in which pollsters interview respondents and noted their answers on printed-out questionnaires. The sampling was intentional and it took into account the representativeness of respondents' indicated age groups, education and number in the particular years of study. In 2005 the number of analyzed questionnaires was 825, in 2010, 971 questionnaires and in 2013, 1205, where 65% of respondents were from the Warmian-Mazurian Voivodship. In each of those three periods 1500 respondents were interviewed but the analysis was based on questionnaires verified positively in terms of the extent of the organic food awareness and the completeness of the filled in questionnaires. In all the consecutive periods of research the number of respondents as well as regular organic food consumers was higher than in the preceding one. The respondents between 21 and 50 years of age and with secondary or higher education formed the biggest groups amongst interviewees. The respondents were mostly city dwellers and members of one- or two- children families.

Experiment results and discussion

Perception of market attributes of organic food in consumers' choices.

Studies concerning consumers' awareness and knowledge of the features of organic food show that although there is awareness all over the world on the regulations of organic food, consumers (sometimes in the same country)

differ in their interpretation of the term „organic.” Many consumers of organic food recognize such products through the labels or logos. [Øystein, Persillet and Sylvander 2001; Chang and Kinnucan 1991; Mathios 1998]. Sensory attributes and food safety definitely influences the choices of organic food consumers and also attractive appearance and convenient both use and purchase were further important determinants of target markets' behavior for naturally made products. For market attributes the following were considered: purchase location and accessibility, price level, exhibition in shop, brand trust, environmentally friendly and both promotion

and advertising [Grzybowska-Brzezińska 2013].

Taking into account the acceptance of certain qualities of organic food, particular attributes were evaluated. Respondents rated (from 1 – completely unimportant to 5 – very important) individual qualities considered to be technological and market attributes. Table 1 presents the rating structure in which 5 is very important for each quality in the individual years of the study. Concerning such market attributes as shorter shelf-life, an aspect of environmentally friendly production, respondents judged that the production of organic food does not harm the environment and is available in supermarkets and hypermarkets.

Table 1. Market attributes of organic food as perceived by respondents (%)

Attributes	2005	2010	2013
	answers (%)		
shorter durability	45	25	19
manufactured in clean environment	41	43	29
health benefits	75	78	79
manufacturer does not pollute environment	22	34	45
available in supermarkets and hypermarkets	15	25	45
wide assortment	8	11	25
high price	69	56	67
packaging contains the organic food producer's logo	58	67	78
easy to prepare	23	34	56

Source: own research

Having analyzed the market attributes it becomes apparent that the health benefits resulting from consuming organic food is of essential importance for 80% of the respondents. Also, a large group of respondents noticed that the identification system of organic food is essential, just as the high price, to which point 60% of respondents in all the periods of research. Of lesser importance in consumers' choices is shorter durability of organic food and the fact that it was produced in a clean environment. The significance of the wide assortment, the ease with which organic food may be prepared and consumed is a growing need amongst the respondents.

While identifying consumers' expectations in terms of organic food, the respondents were asked about the main characteristics of products which influenced their decisions. In this case they assessed the significance of three kinds of attributes: sensory (colour, smell), functional (composition, shelf life, production and processing methods) and prestige (producer's logo, country/region of origin, place of purchase and price). The respondents indicated the three most important attributes of organic food and those which determine their choice (Table 2 and 3).

Table 2. Sensory, functional and prestige attributes of organic food in the opinion of respondents (%)

Criteria of choice	2005	2010	2013
Sensory attributes			
Appearance (colour, texture)	78	53	62
Smell	46	35	45
Functional attributes			
Composition	34	49	67
Expiry date (shelf-life)	24	47	52
Methods of production and processing	89	78	69
Prestige attributes			
Manufacturer's logo	34	47	58
Country/region of origin	56	44	49
Place of purchase	7	9	45
Price	89	78	56

Source: own research

Table 3. Parameters of linear multiple regression models between the characteristics of organic food and the probability of selection of these products in different periods of research

Selection criteria determining the purchase	2005		2010		2013	
	relative importance (%)	coefficient	relative importance (%)	coefficient	relative importance (%)	coefficient
Sensory attributes – technological						
Appearance (color, texture)	67.3	2.843**	65.5	0.531**	59.5	0.724***
Smell	32.7	0.532**	34.5	0.313**	40.5	0.256**
	$R^2 = 0.6578$		$R^2 = 0.7458$		$R^2 = 0.7545$	
Functional attributes – technological						
Composition	29.5	0.678**	29.5	0.756**	36.2	1.956**
Expiration date for consumption	21.0	-0.632	23.6	-1.765*	29.9	-0.786***
Production and processing methods	49.5	2.567*	46.9	2.453**	33.9	1.456***
	$R^2 = 0.6321$		$R^2 = 0.7523$		$R^2 = 0.6826$	
Prestigious attributes – market						
Manufacturer's logo	29.2	0.302**	24.3	0.456**	30.9	0.564**
Country/region of origin	16.3	0.187***	21.7	0.356*	25.9	0.321**
Place of sale	15	-0.125*	11.7	-0.231*	17.3	-0.167**
Price	39.5	-0.445**	42.3	-0.657*	25.9	-0.234**
	$R^2 = 0.5327$		$R^2 = 0.656$		$R^2 = 0.5932$	

Notes: *, **, *** – statistical significance of $\alpha \leq 0.1$, $\alpha \leq 0.05$, $\alpha \leq 0.01$ respectively.

It can be noticed that the main attributes taken into account when buying organic food are first of all the functional ones, which can be identified by the composition attribute (67%)

and production and processing methods (69%). In case of sensory attributes the most important one for 62% in 2013 is the appearance indicating traditional production technologies.

As for the prestige attributes, the producer's logo and price were the decisive aspects in 2013. Comparing the three periods of research, the place of purchase became significantly important in 2013, while only 7% considered it important in 2005.

Linear regression analysis, in which the impact of the characteristics of organic food on the probability of purchase was modeled, indicates that the values of the directional coefficients are positive for sensory attributes in each of the studied periods. High relative validity was observed in the case of the appearance in each of the studied periods and in the case of smell its highest relative importance was observed in the declarations of consumers in 2013. Linear regression analysis in which the impact of the functional attributes variables on the likelihood of purchase of organic food was modeled, indicates that in the case of the composition and the production and processing methods, the directional coefficients values are positive in all years of the research, and negative in the case of the expiration date for consumption. The composition and production and processing methods are significant for the decisions of organic food selection in each period and their relative importance is at approximately 30% for the composition and about 40% for the production and processing methods. The linear regression analysis for prestigious attributes, in which the impact of the manufacturer's logo, the country/region of origin, the place of sale and the price on the likelihood of purchase were modeled, indicates that the directional coefficients values are positive in the case of the manufacturer's logo and the region of production, and the place of sale and price indices took negative values.

Directional coefficients for technological and market attributes are statistically significant ($\alpha \leq 0.1$).

Also, the respondents' trust in manufacturers and sellers influences their choices when it comes to buying organic food, which is a natural phenomenon in such routine activities like food shopping. The pattern is shortened and the attribute assessment of the alternative products is limited. The composition or other technological attributes can only be assessed based on both reliable information placed on the packaging and the trustfulness of the

manufacturer. Therefore, while creating identification markers for organic food, it is essential for the highly trusted brands to be well-positioned so that the trust may be maintained and further developed in the target segments of market.

Conclusions

The organic product market in Poland is unstable and constantly developing, where there is much potential for wide and wise implementation of many different marketing tools. The most important aspect is, however, the segmentation of consumers and differentiation of marketing methods suited to their needs and knowledge, and especially to their varied levels of ecological awareness. Recognizing consumer behaviors, motivation leading to purchase and preferred forms of sale become of utmost importance in this respect.

The conducted research show that according to the respondents, the main factor in shaping the quality of organic food is its high nutritious value and, in consequence, the health benefits resulting from consumption. The majority of the interviewees identifies food obtained from organic farming with food produced without any chemical additives and manufactured in clean or very little polluted natural environment. Consumers appreciate the fact that organic food products contain less preservatives than the conventional ones and is characterized by a good, natural taste and natural appearance. When buying organic food, the respondents act on the conviction that such products are safe and their production process does not destroy the natural environment

The biggest group among consumers declaring eco-consumption is those who do it mainly because of the related health benefits and social aspects such as the fact that organic food consumption may contribute to reducing the pollution of the natural environment. Additionally, buying organic products supports local and regional producers. By choosing the organic food products the consumers may consciously realize a more ecological attitude towards the increasing problems of contamination of the environment as well as food. In advocating organic food, an environmentally-aware consumer achieves his goals and strengthens a producer's position at the same time. Thus, choosing eco-

logical products shapes the pro-ecological attitude in consumers. Emphasizing the health and taste attributes of organic food is not enough; it

has to coincide with the consumer's behavior and his pro-environmental bias, which become explicit in his choice of food.

Bibliography

1. Chang H., Kinnucan H.W., 1991. *Advertising, information and product quality: the case of butter*. American Journal of Agricultural Economics, 73, 1195–1203.
2. Grzybowska-Brzezińska M., Rudzewicz A., 2015. *Environmental management systems in food processing and production as a source of product value for the customer on the organic food market*. International Journal of Business Performance Management, 16(Nos. 2/3), 314.
3. Grzybowska-Brzezińska M., 2008. *Premises for Purchase of Ecological food According to Respondents*. Olsztyn Economic Journal, 3(1/2008), UWM w Olsztynie, Olsztyn, 90-103.
4. Grzybowska-Brzezińska M., 2013. *Preferencje konsumentów w kształtowaniu atrybutów produktu żywnościowego*. Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn.
5. Łuczka – Bakula W., 2007. *Rynek żywności ekologicznej*. PWE, Warszawa.
6. Mathios A.D., 1998. *The importance of nutrition labeling and health claim regulation on product choice: An analysis of the cooking oils market*. Agricultural and Resource Economics Review, 27, 159–168.
7. Misra S., Huang C.L, Otto S.L., 1991. *Consumer Willingness to Pay for Pesticide-free Fresh Produce*. Western Journal of Agricultural Economics, 16, (2), 57-87.
8. Newerli - Guz J., Śmiechowska M., 2004. *Walory żywności ekologicznej w opinii konsumentów*. Bromatologia i chemia toksykologiczna, SUPLEMENT, 137
9. Øystein, S., Persillet, V., Sylvander, B., 2001. *The consumers' faithfulness and competence in regard to organic products: Comparison between France and Norway*. Paper Presented at the 2002 IFOAM Conference, Vancouver, Canada.
10. Wierenga B. 1983. *Model and measurement methodology for the analysis of consumer choice of Food Products*. Ernährungs-Umschau, 30 (Suppl. 2), 21–28.
11. Zanolì R., Naspètti S., 2002. *Consumer Motivations in the Purchase of Organic Food*. British Food Journal, 104 (8/9), 37-39.

УДК.631.164

Васильченко О.О., ст.викладач
Таврійський державний агротехнологічний університет
Баєва О.І., к.е.н., доцент
Національний фармацевтичний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

Анотація. В статті розкрито можливості застосування деяких методів ціноутворення при визначенні ціни реалізації продукції підприємства: методу перерозподілу постійних витрат по всій продукції підприємства, застосування методу встановлення ціни в залежності від попиту, використання стратегії цінової дискримінації. Зроблено висновок, що сучасні підприємства повинні вибрати метод, що дозволить більш правильно визначити ціну на товар, який вони мають намір реалізувати за певного типу ринкової конкуренції.

Ключові слова: тип ринкової конкуренції, монополістична конкуренція, метод перерозподілу постійних витрат по всій продукції підприємства, ринкові методи ціноутворення, коефіцієнт еластичності попиту, оптимальна ціна, оптимальний обсяг продажу, цінова дискримінація.

Постановка проблеми. Встановлення рівня цін в умовах ринку полягає у знаходженні такої ціни, яка являла б собою оптимальний баланс між тим, що хотів би сплатити за цей товар покупець, і витратами підприємства при його виготовленні. Тому визначення ціни повинно спиратись, в першу чергу, на фактори, що належать до попиту, тобто на оцінці того, скільки покупець може і хоче сплатити за товар, що йому пропонується. Значення витрат при встановленні цін не повинно перебільшуватись. На практиці, як правило, підприємству, в першу чергу, необхідно встановити, за якою ціною воно могло б продати свій товар на ринку виходячи з характеру попиту, конкуренції, якості товару та ін., а потім вже визначити свої виробничі, комерційні та адміністративні витрати, що відповідають такій ціні і змінюються в залежності від кон'юнктури ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес ціноутворення є предметом дослідження науковців різних галузей економічного знання: мікроекономіки, економіки галузі, аналізу господарської діяльності підприємства, маркетингу, безпосередньо ціноутворення тощо. В роботах провідних вчених-економістів сучасності підкреслюється, що ціновий механізм АПК є складовою всього цінового механізму народного господарства. Науковці висловлюють думку про те, що принцип комплексного підходу до формування цінових пропорцій в АПК не-

розривно пов'язаний із необхідністю розробки його єдиної методологічної бази. Провідне місце в методології ціноутворення повинно належати визначенню моделі, яка є найбільш адекватним відображенням реальних економічних відносин і виконує функцію регулятора виробництва і обороту товарів, активно впливає на суспільно-необхідні витрати [1-8].

Велике значення для підприємства має тип конкуренції, який існує на тому ринку, на який має намір потрапити виробник. Проте, зазвичай, керівники підприємства не приділяють уваги цьому дуже важливому, на наш погляд, питанню.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення економічного ефекту від застосування різних методів ціноутворення на продукцію переробного підприємства. Задача дослідження полягає у застосуванні відомих методик встановлення цін на товар для визначення цін реалізації продукції підприємства на конкурентному ринку.

Виклад основного матеріалу. Для з'ясування типу ринку продукції підприємства, що аналізується, необхідно розрахувати показники середніх витрат, граничних витрат та граничної виручки. Середні витрати є величиною собівартості одиниці продукції. Граничні витрати – витрати на кожну наступну одиницю виробництва продукції. Гранична виручка – виручка, що отримана від

реалізації кожної наступної одиниці продукції [1].

Дослідження проводились на бази даних ПП Маргарян Л.С. Вихідні дані для визначення типу ринку реалізації основних видів продукції підприємства представлено в таблиці 1.

Величини граничних витрат, (табл. 1), визначені за формулою:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}, \quad (1)$$

де ΔTC – зміна сукупних витрат на виробництво продукції, тис. грн.;

ΔQ – зміна обсягу виробництва продукції, т.

Величини граничної виручки, (табл. 1), визначені за формулою:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}, \quad (2)$$

де ΔTR – зміна сукупної виручки від реалізації продукції, тис. грн. [1].

Таблиця 1

Вихідні дані для визначення типу ринку*

Обсяг реалізації (Q), т	Ціна реалізації (P), тис. грн.	Сукупна виручка (TR), тис. грн.	Сукупні витрати (TC), тис. грн.	Середні сукупні витрати (ATC), грн.	Гранична виручка (MR), грн.	Граничні витрати (MC), грн.
Сир сулугуні						
8,8	14,47	127,3	110,26	12,53	-	-
12,0	16,32	195,84	146,88	12,24	21,42	11,44
12,1	11,92	144,29	128,14	10,59	-515,50	-187,40
13,8	12,95	178,74	151,66	10,99	20,26	13,84
14,6	15,63	228,17	184,25	12,62	61,79	40,74
Сир ковбасний копчений						
2,5	7,70	19,25	18,53	7,41	-	-
3,0	8,30	24,90	24,90	8,30	11,30	4,25
5,2	8,39	43,64	44,56	8,57	8,52	8,94
5,6	5,09	28,48	29,18	5,21	-37,90	-38,45
8,3	5,66	46,99	42,25	5,09	6,86	4,84
Молоко 2,5 % жирності						
1,7	1,76	3,00	3,88	2,28	-	-
1,8	1,63	2,93	2,93	1,63	-0,70	-9,50
2,5	1,52	3,81	4,38	1,75	1,26	2,07
3,2	1,26	4,02	4,29	1,34	0,30	-0,13
5,2	1,15	6,00	5,04	0,97	2,49	0,38

*Розраховано автором за даними річних звітів та інших документів бухгалтерської звітності ПП Маргарян Л.С.

Використовуючи дані таблиці 1, будемо криві попиту, середніх сукупних витрат, граничної виручки та граничних витрат (рис. 1).

Аналізуючи рисунок 1, можна зробити висновок, що діяльність підприємства відбувається на ринку монополістичної конкуренції, оскільки, по-перше, кожний наступний обсяг продукції реалізується за різними цінами; по-друге, попит на основні види

продукції є достатньо еластичним; по-третє, продукція пропонується у певному діапазоні цін; по-четверте, гранична виручка не спадає з ціною реалізації продукції.

В сучасній практиці ціноутворення існує достатньо широкий набір підходів та методів прямого і непрямого розрахунку цін. Під час розрахунку ціни можна користуватися одночасно кількома методами з переважанням будь-якого з них.

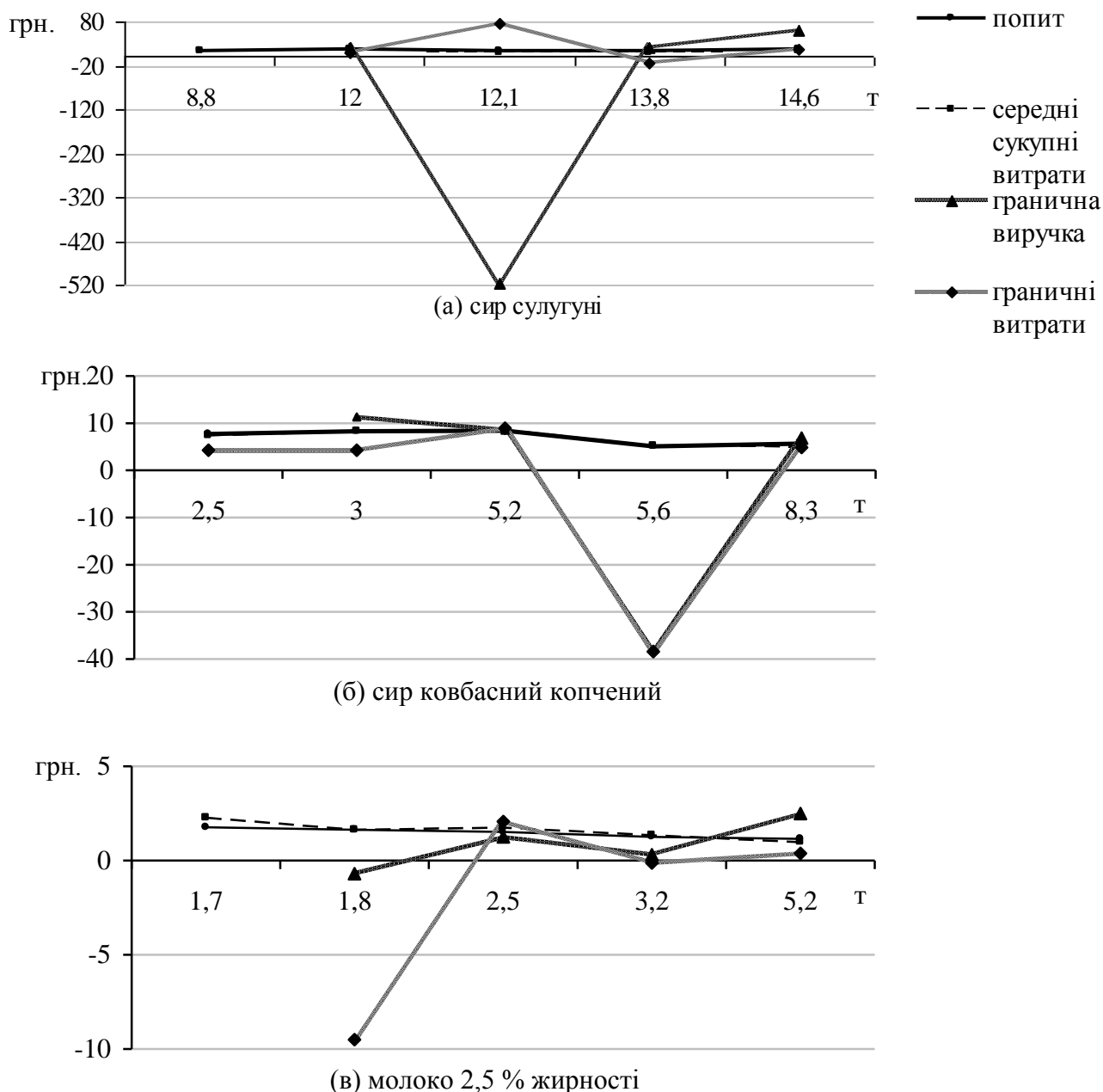


Рис. 1. Визначення типу конкуренції ринку

Існує спосіб розрахунку ціни, коли можна визначити можливий діапазон коливання цін у відповідності до розподілу постійних витрат між товарами, що виробляються на підприємстві [7]. Це дає можливість визначити різні варіанти встановлення собівартості продукції (табл.2).

Використовуючи результати розрахунків, наведених у таблиці 2, представимо варіанти можливого встановлення ціни на основні види продукції підприємства відповідно до використання методу перерозподілу постійних витрат (табл. 3).

Показники, наведені у таблиці 3, свідчать про те, що підприємство має можливість ва-

ріювати цінами як у бік їх підвищення, так і у бік зменшення порівняно із фактичними цінами поточного року.

Головним недоліком методу розрахунку цін, виходячи з витрат, є те, що тут не враховується сприймання споживачами встановленого рівня цін. Вигідна для підприємства ціна може бути не “затверджена” покупцем. Через це у підприємницькій діяльності користуються методикою встановлення цін, виходячи з попиту. У цьому випадку, розраховуючи ціни, користуються коефіцієнтами еластичності попиту.

Таблиця 2

**Формування загальної собівартості при перерозподілі постійних витрат
по видах продукції підприємства, тис.грн.**

Показники	Масло тваринне	Сир сулугуни	Сир коваб-сний копчений	Біо-кефір (0,5 л)	Біо-кефір (1 л)	Сметана фасована	Молоко 2,5 % жирності	Молоко 1,5 % жирності	Сироватка	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Обсяг продукції, т	0,60	12,10	3,00	0,20	0,30	0,11	1,80	0,50	0,60	19,21
Змінні витрати, всього	3,450	109,384	18,060	0,156	0,274	0,421	1,983	0,321	0,171	134,220
У т. ч.										
- на сировину	3,042	94,501	15,060	0,122	0,216	0,320	1,537	0,249	0,133	115,18
- на транспорт	0,306	9,680	1,560	0,016	0,029	0,149	0,229	0,037	0,020	11,926
- на допоміжні матеріали	0,078	4,598	1,350	0,011	0,017	0,028	0,132	0,021	0,010	6,245
- на тару	0,024	0,605	0,090	0,007	0,012	0,024	0,085	0,014	0,008	0,869
Загальні постійні витрати	x	x	x	x	x	x	x	x	x	48,080
Розподіл постійних витрат між товарами:										
- пропорційно витратам на сировину (1)	1,270	39,448	6,287	0,051	0,090	0,134	0,642	0,104	0,054	48,080
- пропорційно транспортним витратам (2)	1,234	39,025	6,289	0,065	0,117	0,198	0,923	0,149	0,080	48,080
- пропорційно витратам на допоміжні матеріали (3)	0,601	35,400	10,394	0,085	0,131	0,216	1,016	0,162	0,075	48,080
- пропорційно витратам на тару (4)	1,328	33,473	4,980	0,387	0,664	1,328	4,703	0,775	0,442	48,080
- пропорційно змінним витратам (5)	1,236	39,183	6,469	0,056	0,098	0,151	0,710	0,115	0,062	48,080
Загальна собівартість при розподілі постійних витрат:										
за способом (1)	4,720	148,832	24,347	0,207	0,364	0,555	2,625	0,425	0,225	182,300
за способом (2)	4,684	148,409	24,349	0,221	0,391	0,619	0,906	0,470	0,251	182,300
за способом (3)	4,051	144,784	28,454	0,241	0,405	0,637	2,999	0,483	0,246	182,300
за способом (4)	4,778	142,857	23,040	0,543	0,938	1,749	6,686	1,096	0,613	182,300
за способом (5)	4,686	148,567	24,529	0,212	0,372	0,572	2,693	0,436	0,233	182,300

*Розраховано автором за даними річних звітів та інших документів бухгалтерської звітності ПП Маргарян Л.С.

Ціни, розраховані за методом перерозподілу постійних витрат

Вид продукції	Ціна поточного року, тис. грн. за 1 т	Ціна (тис. грн. за 1 т), встановлена									
		пропорційно витратам на сировину		пропорційно транспорт- ним витра- там		пропорційно витратам на допоміжні матеріали		пропорційно витратам на тару		пропорційно змінним ви- трагам	
		величина	відхилення від ціни поточного року (+,-)	величина	відхилення від ціни поточного року (+,-)	величина	відхилення від ціни поточного року (+,-)	величина	відхилення від ціни поточного року (+,-)	величина	відхилення від ціни поточного року (+,-)
Сир су- лугуні	16,32	15,99	-0,33	15,95	-0,37	15,56	-0,76	15,35	-0,97	15,96	-0,36
Сир коп- чений	8,30	10,56	+2,26	10,56	+2,26	12,32	+4,02	9,98	+1,68	10,63	+2,33
Молоко 2,5 % жирності	1,63	1,90	-0,27	2,09	+0,46	2,17	+0,54	4,82	+3,19	1,95	+0,32

Значення цінової еластичності дозволяє розрахувати оптимальну ціну продажів, що максимізує прибуток або мінімізує збитки.

Як нами було з'ясовано вище (табл. 1, рис. 1), ПП Маргарян Л.С. функціонує в умовах монополістичної конкуренції.

Для монополістичного конкурента оптимальна ціна продажу ($P_{opt.}$) може бути розрахована за формулою:

$$P_{opt.} = ATC \times \frac{1 + E_D}{E_D}, \quad (3)$$

де E_D – коефіцієнт еластичності попиту [6].

Слід зауважити, що така методика розрахунку оптимальної ціни використовується для тих видів продукції, попит на який є еластичним. Тому, наведемо далі приклад розрахунку оптимальних значень ціни, що дозволять підприємству мінімізувати збитки або максимізувати прибуток від реалізації тих видів продукції, попит на які за аналізом фахівців підприємства визначений як елас-

тичний, а саме для сиру ковбасного копченого та для масла тваринного.

Так, відповідно до формули (3), оптимальна ціна може становити:

- для сиру ковбасного копченого:

$$P_{opt.} = 8,30 \times \frac{1 + 19,6}{19,6} = 8,72(\text{грн.});$$

- для масла тваринного:

$$P_{opt.} = 7,34 \times \frac{1 + 8,37}{8,37} = 8,22(\text{грн.}).$$

В мікроекономіці існує правило, відповідно до якого підприємство, що функціонує в умовах монополістичної конкуренції визначає оптимальний обсяг виробництва та продажу продукції:

$$MR = MC [2]. \quad (4)$$

Так, з даних таблиці 1 і рисунку 1 можна визначити, що оптимальний обсяг виробництва сиру ковбасного копченого може ста-

новити або 4,1 т, або 7 т, а масла тваринного – 0,81 т.

На підставі визначених оптимальних ціни і обсягу реалізації можна визначити величину максимального прибутку від реалізації основних видів продукції підприємства, застосовуючи формулу:

$$Pr = P_{opt.} \times Q_{opt.} - (Q_{opt.} \times AVC + TFC), [6](5)$$

де $Q_{opt.}$ – оптимальний обсяг виробництва продукції, визначений відповідно до правила (4), т;

AVC – середні змінні витрати (грн.), розраховані за даними таблиці 1 за формулою:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}, \quad (6)$$

де TVC – сукупні змінні витрати, тис. грн. [1].

Величина максимального прибутку від реалізації видів продукції підприємства, що розглядаються, згідно з формулою (5) може становити:

- для сиру ковбасного копченого:

$$8,72 \cdot 4,1 - (4,1 \cdot 6,02 + 6,84) = 4,23(\text{тис.грн.})$$

або

$$8,72 \cdot 7 - (7 \cdot 6,02 + 6,84) = 12,6(\text{тис.грн.})$$

- для масла тваринного:

$$8,22 \cdot 0,81 - (0,81 \cdot 5,75 + 0,954) = 1,047(\text{тис.грн.})$$

Результати застосування методики встановлення цін, орієнтованих на попит споживача, узагальнено в таблиці 4.

Таблиця 4

Ефект від встановлення цін, орієнтованих на попит споживача

Показники	Поточний рік	Проект	Відхилення (+,-)
Сир ковбасний копчений			
Ціна реалізація 1 т, тис. грн.	8,30	8,72	+0,42
Обсяг реалізації, т	3	7	+4
Виручка від реалізації, тис. грн.	24,90	61,04	+36,14
Витрати на виробництво і реалізацію, тис. грн.	24,90	48,98	+24,08
Прибуток від реалізації, тис. грн.	0,0	12,6	+12,6
Масло тваринне			
Ціна реалізація 1 т, грн.	8,57	8,22	-0,35
Обсяг реалізації, т	0,60	0,81	+0,21
Виручка від реалізації, тис. грн.	5,142	6,658	+1,516
Витрати на виробництво і реалізацію, тис. грн.	4,404	5,612	+1,208
Прибуток від реалізації, тис. грн.	0,738	1,047	+0,309

Отже, дані таблиці 4 свідчать, що підприємство може максимізувати прибуток від реалізації сиру ковбасного копченого, якщо запропонує його в обсязі 7 т за ціною 8,72 тис. грн., а також від реалізації масла тваринного, якщо запропонує його в обсязі 0,81 т за ціною 8,22 тис. грн.

Одним з варіантів використання ринкових методів ціноутворення є здійснення стратегії цінової дискримінації, яка передбачає продаж того самого продукту різним

покупцям за різними цінами. Така політика має завдання пристосуватись до умов різних ринків (сегментів), де існують різні умови конкуренції, інтенсивність попиту, сприйняття ціни [10]. У період підвищеного попиту підприємству доцільно встановлювати найвищу ціну реалізації продукції, а в період його спаду – найменшу, навіть на рівні собівартості.

Приклад політики цінової дискримінації представлено на рисунку 2.

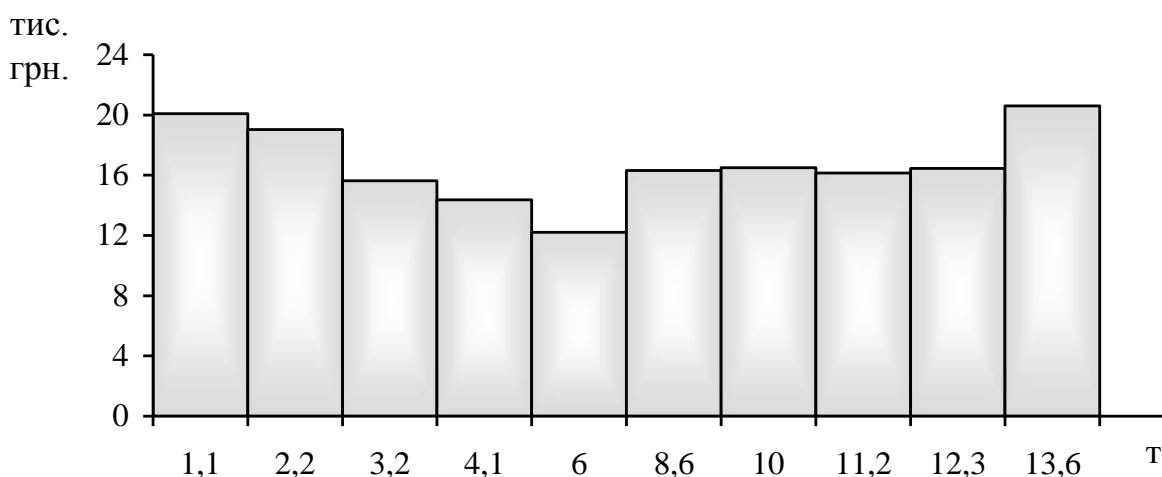


Рис. 2. Застосування стратегії цінової дискримінації для сиру сулуğunі

Отже, з рисунку 2 спостерігаємо можливість продажу сиру сулуğunі на протязі року за ціновими сходинками, що надасть можливість підприємству отримати виручку від його реалізації значно більшу, ніж за єдиною незмінною ціною протягом року.

Так, за даними звітності підприємства, від реалізації сиру сулуğunі за єдиною ціною протягом усього року воно отримало виручку у розмірі 221,952 тис. грн. Застосування цінової дискримінації дозволить отримати виручку від реалізації сиру сулуğunі на 2,589 тис. грн. більше.

Висновки. Сучасні підприємства, перш ніж вийти на ринок, повинні з'ясувати, який тип конкуренції склався на цьому ринку. Це дозволить керівництву підприємств правильно визначитись з необхідними обсягами виробництва та реалізації продукції, а також застосувати такі методи ціноутворення, які забезпечать отримання найкращих фінансових результатів. Проте, кінцевий варіант встановлення ціни залежить від ситуації, яка складається на ринку у кожний окремий момент часу.

Список літератури

1. Базілінська О.Я. Мікроекономіка : навчальний посібник / О.Я. Базілінська, О.В. Мініна. – К : Центр навчальної літератури, 2004. – 349 с.
2. Мікроекономіка : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
3. Саблук П.Т. Витратно-ціновий аналіз у системі агромаркетингу / П.Т.Саблук, Д.Я. Карич [та ін.]. – К. : Ярмарок, 2001 – 136 с.
4. Рабінович І.А. Економіка в комерційній діяльності / І.А. Рабінович. – Одеса : ІНТМАР, 2003. – 314 с. .
5. Комерційна діяльність : підручник / за ред. В.В. Алопія. – К. : Вид-во «Знання», 2008. – 558 с.
6. Основы предпринимательской деятельности / В.М. Власова, Д.Л. Волков, С.А. Кулаков [и др.]. – М. : «Финансы и статистика», 1994. – 494 с.
7. Основы підприємницької діяльності та агробізнесу : навч. Посібник / за ред. М.М. Ільчука. – К. : Вища школа, 2002. – 398с.
8. Вовчик А.В. Маркетинговий менеджмент / А.В. Вовчик. – К. : КНЕУ, 1998. – 267 с.
9. Цены и ценообразование : учебник для вузов / под. ред. В.Е. Есипова. – 3-е изд. испр. и доп. – СПб. : Питер, 2000. – 464 с.
10. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 705 с.

Vasilchenko Olena Olegivna
Tavria State Agrotechnological University
Baeva Olga Ivanivna,
PhD in Economics, associate Professor
National University of Pharmacy

The article noted that the sale of any product on the market is at a certain price, which expresses the monetary value of goods. The process of forming prices for a particular product depends on many factors, both internal and external, and this is conditioned by the relevance of the chosen topic. During the study applied methodological techniques specific disciplines, including microeconomics and statistics. As the object of study selected private

enterprise Margaryan LS Melitopol district of Zaporozhye region, which is engaged in production and sale of dairy products. Emphasized the importance of competition factors when deciding on the price of the goods. Companies that adhere to such tactics, set the price for their goods just above or slightly below the competition. It is shown that in modern practice of pricing there is a fairly wide range of approaches and methods of direct and indirect price calculation. During the price calculation, you can use several methods simultaneously with the predominance of any of them. The article shows the possibility of using some pricing methods in determining the prices of products the company, namely the method of redistribution of fixed costs across the enterprise, applying the method of pricing based on demand for butter and cheese, smoked, using price discrimination strategy for the implementation cheese suluguni. It is concluded that the price can be determined in different ways, each of which has different effects on the price level. Therefore, firms are trying to choose a method to more accurately determine the price of a particular product.

Product market competition, monopolistic competition, a method of redistribution of fixed costs across the enterprise, the market pricing methods, coefficient of elasticity of demand, the optimal price, best sales, price discrimination.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: Успіх діяльності підприємства залежить від ефективності формування маркетингових стратегій, спрямованих на задоволення потреб споживачів, товаровиробників і суспільства в цілому. В статті висвітлено організаційно-економічні засади маркетингової діяльності в сільськогосподарських підприємствах як важливого інструменту підвищення конкурентоспроможності їх продукції.

Ключові слова: маркетингова діяльність, сільськогосподарські підприємства, конкурентоспроможність, конкурентостійкість, ринок, продукція рослинництва.

Постановка проблеми. В умовах постійного зростання конкуренції на аграрному ринку питання підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств набуває дедалі більшої уваги вітчизняних науковців і практиків. Від вирішення цієї проблеми залежать економічні показники виробництва сільськогосподарської продукції, конкурентоспроможність та ефективність господарської діяльності аграрних формувань.

Особливо важливим в цьому плані є питання використання суб'єктами підприємницької діяльності маркетингових інструментів для виявлення цільового споживача сільськогосподарської продукції, дослідження його попиту, потреб та особливостей поведінки, аналізу маркетингового середовища й кон'юнктури ринку, а також розробки ефективної стратегії маркетингу. Таким чином, проблема впровадження маркетингових підходів у діяльність сільськогосподарських підприємств на ринку рослинницької продукції України з метою підвищення ефективності їх функціонування є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням маркетингової діяльності присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких особливо значний теоретичний внесок здійснили: Г. Армстронг, Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Є.П. Голуб-

ков, Дж. Дей, О.В. Зозульов, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаш, Ф. Котлер, А.О. Старостіна та ін. Щодо проблеми розвитку маркетингу в сільському господарстві України, то її досліджували такі науковці, як: Р.І. Буряк, О.М. Варченко, Й.С. Завадський, Я.С. Ларіна, О.П. Луцій, М.Й. Малік, І.О. Соловійов тощо. Проте в них обмежені відомості щодо особливостей розвитку маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку рослинництва, що й зумовило вибір теми даної статті.

Формулювання цілей статті – наукове опрацювання організаційно-економічних засад маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку продукції рослинництва як умови підвищення її конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової конкуренції споживачі здійснюють свій вибір на користь більш якісної, з їх точки зору, продукції. Тому конкурентоспроможність продукції підприємства і розмір потреби в ній будуть залежати від відповідності якості цієї продукції існуючим і невиявленим запитам споживачів. Виходячи з цього, значення маркетингу в сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств є дуже важливим.

Як відомо, сільськогосподарська продукція, в силу своєї специфіки, має своєрідні фактори формування конкурентоспроможності.

¹Науковий керівник: О.Ю. Єрмаков, доктор економічних наук, професор.

Так, рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції залежить від факторів зовнішнього формування, якісних і кількісних економічних показників тощо. До факторів зовнішнього формування відносять тенденції розвитку економіки, науково-технічний прогрес, зміни кон'юнктури ринку, імідж підприємства та авторитет країни-виробника. В другій групі факторів – показники якості продукції, здатність продукції до зберігання, гарантії її безпеки. До третьої групи факторів впливу на конкурентоспроможність продукції відносять економічні показники, що формують її собівартість і ціну [9].

Маркетингова діяльність в сільськогосподарських підприємствах вимагає дослідження конкурентних переваг, прогнозування обсягу продажу агропродовольчої продукції в різних регіонах, аналізу кон'юнктури ринку. Ці дані можна отримати завдяки маркетинговим дослідженням, які включають збір, аналіз, узагальнення даних, прогнозування та визначення маркетингової стратегії з урахуванням конкретних ринкових умов, менталітету вітчизняного споживача, специфіки реалізації маркетингового комплексу, детермінованого особливостями виробництва й обігу продукції рослинництва.

Діяльність сільськогосподарських підприємств в умовах коливань ринкової кон'юнктури та неповноти інформації потребує від керівників та управлінців здатності своєчасно реагувати на зміни зовнішнього оточення, прогнозувати можливі наслідки та формувати відповідні заходи. Маркетинг, є важливим стратегічним інструментом який визначає орієнтацію підприємства у ринковому просторі. В таких умовах якість прийняття маркетингових рішень і управління сільськогосподарським підприємством в цілому залежить від наявності повної, актуальної та достовірної інформації про ринок, попит та пропозицію на ньому, його кон'юнктуру, діяльність конкурентів тощо, а також безпосередньо про внутрішнє середовище суб'єкта господарювання [3].

Конкурентоспроможність продукції є вихідним чинником, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства та галузі. Її суть

полягає у задоволенні потреби споживачів у якості та асортименті за нижчою ціною в порівнянні з іншими аналогічними товарами.

Серед методів забезпечення конкурентоспроможності продукції потрібно виділити метод протекціонізму, конкурентної боротьби та маркетингу. Метод протекціонізму виражається у системі захисту внутрішнього виробника від іноземної конкуренції через державну торгівлю. Усі види продукції не можуть бути конкурентоспроможними. Та продукція, що не має потенційних конкурентних переваг, може вироблятися лише за рахунок державної підтримки або субсидій.

Конкурентоспроможне ведення підприємницької діяльності у певному сегменті ринку не означає автоматичну конкурентоспроможність в іншому ринковому сегменті. Тому в цьому аспекті найбільш актуальним є метод маркетингу. Він полягає в постійному контролі за наявністю переваг продукції та їх підсиленні за рахунок розробки ефективної маркетингової стратегії. Контроль за вхідними та вихідними факторами виробництва-збуту досягається через проведення маркетингового дослідження. Таким чином, підприємство завчасно готується до появи можливих ринкових сигналів [10].

Системний підхід до організації маркетингу є необхідною умовою для успішної діяльності підприємства на ринку. Система маркетингу сільськогосподарського підприємства може бути представлена так (рис. 1).

Конкурентоспроможність продукції є вихідним чинником, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

Маркетинг, як концепція управління виробничо-збутовою діяльністю різноманітних форм господарювання, є комплексом заходів з аналізу аграрного ринку, формування попиту, проведення ринкових досліджень, врахування ринкових чинників на всіх стадіях виробничого процесу, просування товарів по каналах руху товару до кінцевого споживача, ціноутворення тощо. Це передбачає забезпечення досягнення головної мети маркетингової діяльності господарюючого суб'єкта, а саме: зміцнення і розширення ринкової ніші.



Рис. 1. Система (служба) маркетингу сільськогосподарського підприємства
Джерело: розробка автора

Завданнями структурного підрозділу з маркетингової діяльності є: удосконалення організаційних форм і методів маркетингових досліджень; вивчення потреб і кон'юнктури ринку, сегментування ринків, розширення стратегічних зон господарювання; вивчення конкурентів – виробників аналогічних товарів та конкурентних переваг; розробка нормативів конкурентоспроможності продукції та підприємства. Головним завданням у здійсненні адаптації сільськогосподарських підприємств в умовах конкуренції має стати оцінка та аналіз стратегічного потенціалу та цінової політики; моніторинг у режимі реального часу зовнішніх і внутрішніх факторів конкурентоспроможності, формування раціональних стратегій управління суб'єктом господарювання. Вирішення поставлених цілей та завдань дозволить створити дієву систему маркетингової діяльності на підприємстві, що включає управління товарною, ціновою політикою та політикою збуту і розподілу.

Організація маркетингової діяльності повинна спрямовуватись на розвиток підприє-

вницької ініціативи, що передбачає розробку інноваційних ідей, їх оперативну реалізацію в практичній діяльності. В основу виробничої та ринкової стратегії сільськогосподарських підприємств має бути покладена концепція життєвого циклу продукції, яка б визначала момент його входження на ринок, пік виробництва та продажу, а також необхідність заміни існуючого продукту новим, більш конкурентоспроможним.

На ринку продукції рослинництва діє велика кількість суб'єктів (учасників), які можна об'єднати в групи в залежності від їх економічного інтересу та специфіки розвитку товарообмінних трансакцій між ними (рис.2).

Група суб'єктів виробництва, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції формують виробничу підсистему інфраструктури аграрного ринку. Саме зазначені суб'єкти виступають основними виробниками та постачальниками сільськогосподарської продукції, забезпечують заготівлю природних продовольчих ресурсів.



Рис. 2. Суб'єкти ринку сільськогосподарської продукції
Джерело: розробка автора

Суб'єктів продажу сільськогосподарської продукції слід виокремлювати в залежності від виду ринку, на якому вони здійснюють діяльність. Основною характеристикою суб'єктів біржового ринку є те, що переважна їх більшість здійснює оптову торгівлю агропродовольчою продукцією.

Суб'єктами споживання на ринку сільськогосподарської продукції виступають: промислові переробні підприємства, які використовують сільськогосподарську продукцію у виробничому процесі для подальшої переробки; державні організації, які закуповують продукцію для потреб лікувальних, освітніх установ, армії, державного резерву та інших державних структур; підприємства оптової та роздрібною торгівлі, що закуповують продукцію для подальшого продажу кінцевому споживачу; експортно-імпорتنі організації, які реалізують продукцію за межами національного ринку; індивідуальні споживачі – населення, яке купує продукцію для особистих потреб. Структуру реалізації основних видів сільськогосподарських това-

рів підприємствами Київської області відображають дані таблиці 1.

Саме від рівня платоспроможності зазначених суб'єктів залежить формування попиту та пропозиції на ринку аграрної продукції та складових підсистеми споживання інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції.

Серед інститутів інфраструктури аграрного ринку окремими суб'єктами виступають посередники. Зазвичай це підприємства або організації, які за дорученням аграрних підприємств реалізують їх продукцію або знаходять клієнтів для такого продажу. В умовах ринкової економіки важливими посередниками є товарні біржі, брокерські контори товарних бірж, логістичні фірми, збутові агенти, комісіонери, оптові торговці тощо.

Оптові торговці – це вирішальна ланка у циркуляції цінової інформації між виробниками та споживачами. У системі збуту вони знаходяться між виробниками й споживачами, забезпечуючи зв'язок між пропозицією та попитом.

Таблиця 1

Структура реалізації товарів сільськогосподарськими підприємствами Київської області за маркетинговими каналами реалізації у 2014 році (% від загального обсягу реалізації)

Асортиментна група	Переробним підприємствам	На ринку	Населенню	За іншими каналами
Зернові культури	3,7	1,7	5,6	89,0
Олійні культури	7,6	2,6	–	89,8
Цукрові буряки	96,3	–	–	3,7
Картопля	20,0	1,2	0,4	78,4
Овочі	–	6,5	0,1	93,4
Плоди та ягоди	5,2	10,1	0,4	84,3
Худоба та птиця	18,6	12,8	0,1	68,5
Молоко та молочні продукти	94,1	0,6	0,1	5,2
Яйця	0,5	60,7	–	38,8

Оптові торговці не продають продукцію широкому загалу, а традиційно постачають продукцію роздрібним торговцям, іншим зацікавленим сторонам: супермаркетам, ресторанам, готелям, лікарням, іншим фірмам громадського харчування, яких називають інституціональними клієнтами — на відміну від кінцевого споживача [6, с.8-9].

При збуті сільськогосподарської продукції велика питома вага належить посередникам у формуванні вартості продукції: чим вища частка на ринку посередника, тим нижча закупівельна ціна для товаровиробника.

Теорія маркетингу розглядає категорію «попит» як потребу, що підкріплюється купівельною спроможністю споживача. Попит всіх споживачів на всю кількість певного товару в мікроекономіці має назву ринкового споживчого попиту.

Для оцінки поточного попиту можна використати обсяг видимого споживання, наприклад зерна. Він визначається шляхом підсумовування обсягів виробництва, руху зовнішньоторговельного балансу й поточних запасів, що можна виразити формулою :

$$C_o = B + (I - E) + (Z_n - Z_k) \quad (1)$$

де C_o - видиме споживання зерна за звітний період; B - обсяги виробництва зерна за звітний період; I - імпорт зерна; E - експорт зерна; Z_n - запаси зерна на початок звітного

періоду; Z_k - запаси зерна на кінець звітного періоду.

Аналіз різних факторів, що впливають на рівень цін, показав що найбільше впливає співвідношення попиту-пропозиції (виробництво + імпорт) і дефлятор, яке враховує курс гривні й інфляцію.

Умова рівноваги на ринку описується рівнянням:

$$S^I(m_{\text{пропоз}}) = D^{-1}(m_{\text{попит}}) = P \quad (2)$$

де S^I - функція, зворотна функції пропозиції;

D^{-1} - функція, зворотна функції попиту;

$(m_{\text{пропоз}})$ ($m_{\text{попит}}$) - кількість запропонованого й відповідно спожитого зерна;

P - рівноважна ціна.

Економічна модель, що описує процес ціноутворення на ринку вводить поняття попиту та пропозиції в якості універсальних характеристик ринку та доводить, що, за умовами певних припущень, ці характеристики урівноважуються та призводять до встановлення певної ціни на даний товар.

Еластичність попиту — це показник, що виражає коливання сукупного попиту, викликані пониженням цін на товари і послуги. Еластичність попиту може бути пов'язана не тільки із зміною ціни на товар, але і зі зміною доходу споживачів.

Еластичність попиту вимірюється кількісно через коефіцієнт еластичності за формулою (3) :

$$K_o = \frac{Q}{P} \quad (3)$$

де: K_o — коефіцієнт еластичності попиту; Q — відсоток зміни кількості продажів; P — відсоток зміни ціни

Еластичність пропозиції — показник, що відтворює зміни сукупної пропозиції, які відбуваються у зв'язку зі зростанням цін. Еластичність пропозиції характеризує чутливість (реакція) пропозиції товарів на зміни їхніх цін.

Еластичність пропозиції обчислюється через коефіцієнт еластичності пропозиції за формулою (4):

$$K_m = \frac{G}{F} \quad (4)$$

де: K_m — коефіцієнт еластичності пропозиції;

G — відсоток зміни кількості пропонованого товару;

F — відсоток зміни ціни.

Конкурентоспроможність продукції (послуги) залежить від ряду чинників, що впливають на те, яким товарам віддають перевагу покупці, і цим визначають обсяг їх реалізації на даному ринку. Ці фактори можна вважати компонентами (складовими) конкурентоспроможності і розділити на три групи: техніко-економічні, комерційні, нормативно-правові чинники.

Техніко-економічні фактори включають: якість, продажну ціну і витрати на експлуатацію (використання) або споживання продукції/послуги. Ці компоненти залежать від продуктивності та інтенсивності праці й витрат виробництва.

Комерційні фактори визначають умови реалізації товарів на конкретному ринку.

Список літератури:

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія / Андрійчук В. Г. — К.: КНЕУ, 2005. — 292с.
2. Данько Ю.І. Розвиток маркетингу як напрямок формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Ю.І. Данько // Збірник наук. праць ПДАТУ. - 2009. - Вип. 17. - Т.3. - С. 178-180.
3. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: [монографія] / О.О. Єранкін. — К. : КНЕУ, 2009. — 419с.
4. Єрмаков О.Ю. Організація сільськогосподарського виробництва Навчально – методичний посібник для студентів аграрних вузів / Єрмаков О.Ю. — К.: ВЦ НАУ, 2007. — 266 с.
5. Кирилук Є.М. Механізми оптимізації взаємовідносин обслуговуючих і посередницьких структур із сільськогосподарськими товаровиробниками / Є.М. Кирилук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Збірник наукових праць. —2008. —№4(1). Том II

Вони включають: кон'юнктуру ринку (гостроту конкуренції, співвідношення між попитом і пропозицією даного товару, національні та регіональні особливості ринку, що впливають на формування платоспроможного попиту на дану продукцію або послугу); наданий сервіс; рекламу (наявність і дієвість реклами і інших засобів впливу на споживача з метою формування попиту); імідж фірми (популярність торгової марки, репутація фірми, компанії, країни). Нормативно-правові чинники відображають вимоги технічної, екологічної та іншої безпеки використання товару на даному ринку.

Висновки. Становлення ринкових відносин в аграрному секторі вимагає формування основних інститутів сучасної економіки, серед яких вирішальне місце посідає маркетинг. Успіх діяльності підприємства на сучасному етапі залежить від ефективності формування маркетингових стратегій, спрямованих на задоволення потреб споживачів, товаровиробників і суспільства в цілому.

Сільськогосподарські підприємства самостійно, в короткий час, можуть отримати конкурентні переваги шляхом вдосконалення маркетингової діяльності або ж створення, якщо відсутня, маркетингової служби. Остання має здійснити комплекс заходів з аналізу аграрного ринку, формування попиту, проведення ринкових досліджень, врахування ринкових чинників на всіх стадіях виробничого процесу, просування товарів по каналах руху товару до кінцевого споживача, ціноутворення тощо. Кінцевим результатом досягнення головної мети маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства буде зміцнення і розширення його ринкової ніші, що забезпечить зростання загальної маси прибутку в процесі виробничо-господарської діяльності.

6. Корінець Р., Швецова Л. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: запитання та відповіді.–К., 2007.
7. Малік М.И. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.И. Малік, О.А. Нужна. – К. : ННЦІАЕ, 2007. – 270 с.
8. Примак Т. О. Маркетинг: Навчальний посібник / Т.О. Примак. – К.: МАУП, 2004. – 228с.
9. Трубилин А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективности производства / А.Трубилин // АПК: экономика, управление. - 2002. - N12.- С.39-46.
10. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник за редакцією П.Т.Саблука) Інститут аграрної економіки УААН – Київ, 2002.- с.332.
11. Статистичний щорічник Київської області за 2014 рік / [за ред. Л.П. Височан]. – К.:, 2015. – 465 с.

V.A. Esaulov

Marketing activity as an important tool to enhance the competitiveness of agricultural enterprises in the market crop production.

Annotation: *The article analyzes the marketing activities as a factor in ensuring the competitiveness of crop production. In the article the need to study the organizational and economic principles of marketing of farm crop in the market. The author researched the theoretical aspects of marketing activities in the field of horticulture. The author has developed and proposed a common marketing system for agricultural enterprise. The system involves the use of information resources for the effective marketing.*

The author has developed and proposed a classification system of market crop production, depending on their economic interests and the specifics of barter transactions. The proposed system includes: a group of production team of sales of agricultural products, a group of consumption of agricultural products, and group information and financial support. In order to assess the current market demand is proposed to use a metric that shows the amount of apparent consumption of certain types of products. The author offered the following classification competitive factors of production, technical and economic, commercial and regulatory factors.

Keywords: *marketing activities, agricultural enterprises, competitiveness, competitiveness, market crop production.*

УДК 658.14/17:338.24

Судомир М.Р.
аспірант кафедри економіки праці та розвитку
сільських територій НУБіП України

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті досліджено формування системи управління розвитком підприємства та її підсистем (суб'єкта та об'єкта управління), вирішено такі завдання, як узагальнення формулювання поняття «розвиток підприємства»; «управління розвитком підприємства»; формування системи принципів управління розвитком. У результаті дослідження сформована система принципів управління розвитком підприємства, яка обумовлює структуру і діяльність усієї системи управління.

Ключові слова: управління, підприємство, розвиток, принципи, система.

Постановка проблеми. Останнім часом з'явилося багато публікацій присвячених розвитку, стратегічній діяльності підприємств, де представлені різні варіанти вирішення окремих задач управління розвитком. Утім наявні розробки мають узагальнений рекомендаційний характер не створюють системного уявлення про управління розвитком та не враховують галузеву специфіку діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які розглядають проблеми ефективного управління розвитком підприємств присвячені праці таких учених: М. Д. Аістової [1], Б.Д. Гаврилишин [4], Р.А. Єрмейчука [6], Забродського [7], Л. Мельник, О.В. [11], Раєвневої [5] та ін.

Формулювання цілей статті – формування системи управління розвитком підприємства та її підсистем (суб'єкта та об'єкта управління). Досягнення цієї мети обумовлює необхідність вирішення наступних завдань: узагальнення формулювання поняття «розвиток підприємства»; «управління розвитком підприємства»; формування системи принципів управління розвитком.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі має місце досить широке і неоднозначне трактування поняття «розвиток». Його визначення найчастіше розглядаються авторами в тій площині, в якій вони працюють. Так, розвиток як процес розглядають такі автори як: О.В. Раєвнева, Гаврилишин Б.Д., Дяків Р. та ін.

О.В. Раєвнева [10] під розвитком розуміє необоротний, спрямований, закономірний і унікальний процес змін відкритої системи у просторі і часі. Гаврилишин Б.Д. під розвитком розуміє закономірний (незворотний)

процес кількісно-якісних змін у межах системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму [4]. На думку Дяків Р. розвиток – це процес руху від нижчого до вищого (до більших досягнень), в результаті чого відбувається зміна якості предмета, явища, діяльності, перехід до новішого, прогресивнішого [5].

В свою чергу, Б.Л. Кучин, І.В. Алексєєв, Р.А. Єрмейчук та В.А. Забродський розглядають розвиток як кількісні, структурні та якісні зміни. Зокрема, Б.Л. Кучин [8] зазначає, що розвиток – це взаємопов'язані зміни якісних, кількісних та структурних категорій в системі. На думку І. В. Алексєєва [2] розвиток системи – це кількісні та структурні зміни, що забезпечують перехід до нового якісного стану. Р.А. Єрмейчук [6] визначає розвиток як збалансовані кількісні, структурні і якісні зміни, які відповідають цілям підприємства і враховують обмеження, що накладаються зовнішнім середовищем і потенціалом підприємства. В.А. Забродський [7] розглядає розвиток економіко-виробничих систем, як процес переходу у новий якісний стан за рахунок накопичення кількісного потенціалу, зміни та ускладнення структури та складу, в результаті чого накопичується її опір руйнівним впливам зовнішнього середовища та ефективність функціонування. Але представники даного підходу не розмежовують і не конкретизують які саме зміни в діяльності підприємства слід відносити до якісних, кількісних або структурних. Така невизначеність значною мірою перешкоджає застосуванню даного підходу на практиці.

Інша група науковців розкриває поняття «розвитку» як явище.

Так, на думку М.Д. Аїстова [1] розвиток означає випереджаючі стратегії, які дозволяють реагувати на зміни у випадку їх виникнення.

Л.Г. Мельник [11] визначає розвиток як результат синергетичного ефекту прояву трьох основних властивостей системи: необоротності, спрямованості і закономірності. Однак, такий підхід, не дозволяє розглядати розвиток як об'єкт управління – динамічний процес постійного вдосконалення.

Таким чином, можна зробити висновок, що розвиток призводить як до покращення внутрішнього стану підприємства, ефективності використання його ресурсів, так й до підвищення зовнішніх переваг підприємства над конкурентами.

Проблема управління розвитком підприємства є складною та багатофакторною, складається із цілого спектра комплексних задач, які визначають спектр комплексних підходів до її вирішення. У праці [5, с. 96] виділено три основні підходи до розуміння терміна «розвиток» через:

вивчення і виділення властивостей систем, що розвиваються;

формування трактувань цього терміна;

порівняння поняття розвитку з родинними (у плані наукового пізнання поведінки систем) категоріями.

За О. Раєвневою, управління розвитком підприємств – це усунення протиріч, що виникають на двох рівнях [5, с. 213–216]:

1-й рівень – протиріччя між генетичною схильністю підприємства до розвитку й орієнтирами розвитку;

2-й рівень – протиріччя між сформованою моделлю розвитку підприємства і стохастичними; флуктуаціями зовнішнього або внутрішнього середовища, що або змінюють уявлення про образ майбутнього розвитку, або провокують несподівану зміну стадії чи фази циклу розвитку підприємства.

У результаті аналізу літературних джерел сформована система принципів управління розвитком підприємства, яка представлена у таблиці 1

Таблиця 1

Принципи управління розвитком підприємства

Назва принципу	Сутність принципу
Системності (комплексності)	означає, що управління розвитком являє собою цілу систему і охоплює всі сфери діяльності підприємства
Безперервності	полягає в тому, що на кожному підприємстві процес розвитку і управління ним є взаємозалежними і повинні здійснюватися постійно і без зупинки
Гнучкості та координації	тісно пов'язаний із безперервністю розвитку і припускає можливість коригування встановлених показників і координації діяльності підприємства. Відповідно до цього принципу передбачається розробка альтернативних варіантів при високій імовірності настання тієї чи іншої події
Релевантності інформації	висуває до управлінської інформації такі вимоги як об'єктивність, повнота обсягу, доступність, актуальність, точність, вірогідність, цінність
Науковості	полягає у пізнанні і використанні об'єктивних законів розвитку суспільства, досягнень науки і техніки, в узагальненні передового досвіду
Ефективності	передбачає розробку такого варіанта діяльності підприємства, який при існуючих обмеженнях використовуваних ресурсів забезпечує одержання найбільшого економічного ефекту та досягнення головної мети підприємства
Оптимальності	має на увазі необхідність вибору кращого варіанта з декількох можливих (альтернативних) на всіх етапах управління розвитком
Своєчасності	означає, що управління розвитком необхідно здійснювати у відповідні науково-обґрунтовані проміжки часу

Назва принципу	Сутність принципу
Оперативності	означає спроможність системи швидко реагувати на вимоги ринку в цілому та індивідуальні потреби підприємства
Конкретності та вимірності	підприємство в цілому і кожен його підрозділ повинні мати чіткі орієнтири для своєї діяльності
Маржинальності	розрахований на досягнення максимально можливих результатів пріоритетності полягає у виборі пріоритетів і ранжуванні напрямів розвитку при різних зовнішніх і внутрішніх умовах
Зацікавленості	забезпечення загальної зацікавленості усіх учасників системи управління у досягненні цілей, які стоять перед підприємством
Пропорційності (збалансованості)	управління розвитком має забезпечити додержання визначених пропорцій у потужностях основного і допоміжного виробництва, між групами технологічного обладнання, категоріями працюючих, предметами праці
Інтеграції (ієрархічності)	визначає, що управління розвитком, здійснюється на кожному рівні і не може бути ефективним без взаємозв'язку усіх рівнів
Єдності	означає взаємодію науково-технічних, соціальних та економічних завдань розвитку

Джерело: систематизовано на основі літературних джерел [2, 3, 9]

Комплексне дослідження будь-якої системи управління повинно здійснюватися у два етапи. На першому етапі обґрунтовується склад та аналізується стан системи управління на визначеному відрізку часу, тобто досліджується структура управління. На другому етапі формується та здійснюється організація процесу управління, тобто досліджується функціонування системи управління.

Висновки. В сучасних умовах перед підприємствами постає значна соціальна місія – їх розвиток сприяє прискоренню економічного розвитку держави, що дає змогу нейт-

ралізувати безробіття та інші негативні явища ринкової економіки та забезпечити ефективний шлях самореалізації людини. Сформована система принципів управління розвитком підприємства шляхом застосування методів теоретичного узагальнення й порівняння обумовлює структуру і діяльність усієї системи управління. Окреслені проблеми управління розвитком підприємств є складними та багатофакторними, містять цілий спектр комплексних завдань, методи вирішення яких можуть бути предметом подальших досліджень.

Список літератури:

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблшер, 2002. – 287 с.
2. Алексеев И.В. Экономический механизм управления развитием предприятия / И. В. Алексеев, Л. П. Белонога, В. И. Михайловский, С. В. Паранчук. – Львов: Світ, 1991. – 154 с.
3. Войцеховский В.Б. Оптимизация развития производственных систем / В. Б. Войцеховский. – К.: Наукова думка, 1991. – 137 с.
4. Економічна енциклопедія у трьох томах / Голова редакційної ради Б. Д. Гаврилишин. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002.
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
6. Єремейчук Р. А. Сутність і зміст процесів розвитку підприємства / Р. А. Єремейчук // Управління розвитком. – №. 1. Х.: ХДЕУ, 2003. – С. 74 – 76. (60)
7. Забродский В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 72 с. (61)
8. Кучин Б. Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 157 с. (86)
9. Рапопорт В. С. Развитие организационных форм управления научно-техническим прогрессом в промышленности / В. С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1979. – 232 с.

10. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. – Х.:ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
11. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с. (102).

Summary.

Overviewed the formulation of the concept "enterprise development"; "management of enterprise development"; forming the system of principles of development.

It is researched that the development is considered of different perspectives: one group of authors consider it as a quantitative, qualitative and structural changes; the second – as a process, the third - as a phenomenon.

Based on the study of scientific sources it is revealed that the management of enterprise development is focused, systematic effect of control subsystem on a managed subsystem using the basic functions of management (planning, organization, motivation, control and regulation) to ensure the development of the company as the one that meets your goals. It should be emphasized that the level of social development is directly proportional to the level of the management. The need to improve the efficiency of economic activities in Ukraine, establishment and strengthening of market relations demand a new paradigm, specially trained senior managers, able to organize socio-economic structures and efficiently manage their operations and development.

The current system of principles of enterprise development through application of theoretical generalization and comparison determines the structure and operation of the entire system of governance.

Comprehensive study of any system of governance should be carried out in two stages that is discovered. At the first stage it is necessary to justify the warehouse and analyze the status of management system at a certain period of time namely to investigate the structure of management.

Key words: *management, enterprise, development, principles, system.*

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РИЗИКУ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕННЯХ

Анотація. Наслідком діяльності підприємств будь-яких форм власності є виробництво і реалізація продукції. При вирішенні як поточних, так і довгострокових завдань підприємницькі фірми завжди стикаються з ризиком при вирішенні як поточних, так і довгострокових завдань. У статті розглянуті основні види ризику, критерії та математичний опис поділу підприємницького ризику.

Ключові слова: ризик в умовах невизначеності, прийняття рішень, фактори, критерії, числові характеристики, прибуток, оцінка, стратегічне рішення.

Постановка проблеми. Підприємницький ризик – це ризик, що виникає при діяльності підприємств будь-яких форм власності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів і послуг, їх реалізацією; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також здійсненням науково-технічних проектів. Підприємницькі фірми стикаються з ризиком завжди при вирішенні як поточних, так і довгострокових завдань. Існують певні види ризиків, які впливають на підприємницькі організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та практичні аспекти технології оцінки і управління ризиками знайшли розвиток у працях Н.А. Рихтікової, Е.А. Уткіна, В.М. Чернова, О.Ю. Уріцкої. Питання, пов'язані з вибором оптимальних рішень в умовах невизначеності, відображені в роботах В.А. Перепелиці, Е.В. Попової, В.Д. Руданевського, А.С. Шапкіна, А.Г. Шоломицького, Х. Антон (J. Anton),

Х.П. Бінсвангера (H.P. Binswanger), К.А. Шрайвера (C.A. Schriever).

Формулювання цілей статті – розглянути теоретичні і практичні положення щодо оцінки ризиків.

Виклад основного матеріалу. У певних підприємницьких ситуаціях майбутній ризик пов'язують з можливими доходами. Чим більш передбачувані доходи, тим вищим є ризик у процесі підприємницької діяльності. Ринковий ризик пов'язаний з можливістю втрат власника фінансових інструментів. Він залежить від пов'язаних зі зміною ринкової ситуації: курсів цінних паперів, процентних ставок тощо.

Для визначення ступеня ризику застосовують наступні методи: статистичні, експертні, комбіновані.

Аналіз ризику необхідно починати з виявлення джерел і причин. Підприємницький ризик поділяють на наступні види (рис.1).

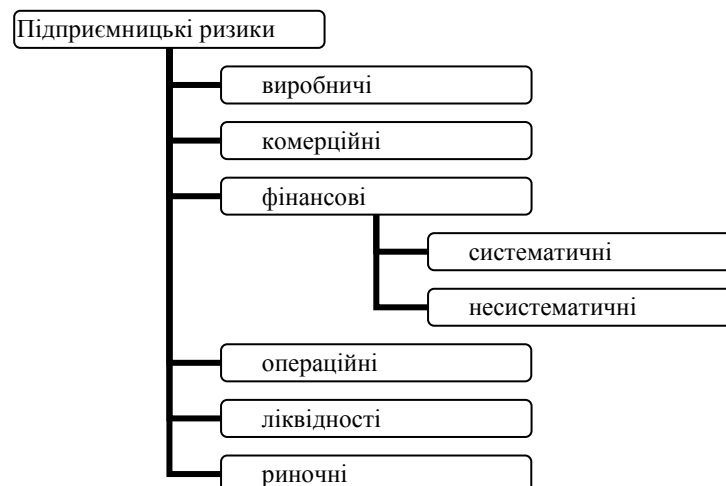


Рис.1. Види підприємницького ризику

Опис ризику базується на математичній теорії ймовірностей і теорії статистики. Існують такі основні поняття – ймовірність, функції розподілу, щільність ймовірностей, математичне очікування, дисперсія, стандартне відхилення.

У практиці управління для прогнозування ситуації доводиться мати справу з вибором

стратегічних рішень в умовах невизначеності. Приймаючи рішення, менеджер передбачає ті чи інші умови, спираючись при цьому на різні критерії оцінки варіантів, що є управлінською проблемою.

Наступні різновиди критеріїв представлено на рисунку 2:

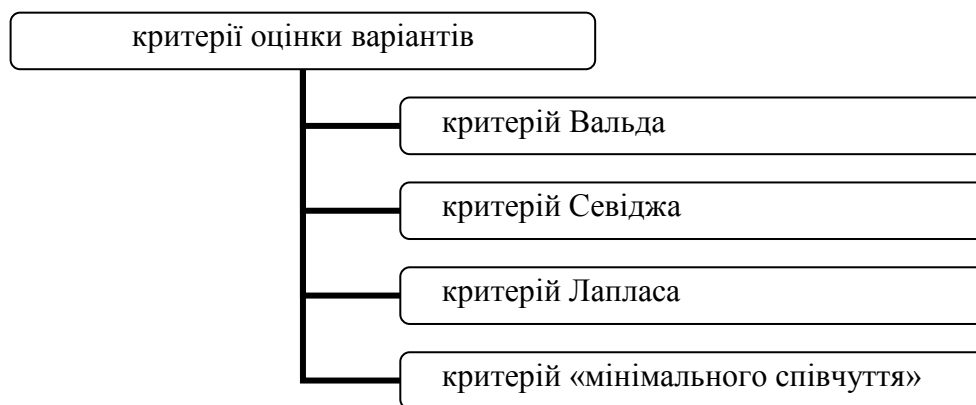


Рис.2. Види критеріїв оцінки варіантів

Кожний з критеріїв характеризується наступними стратегіями:

Критерій Вальда (найбільша обережність) – обирається стратегія, орієнтована на максимальний успіх при найгірших умовах;

Критерій Севіджа (очікування кращого результату) – обирається стратегія, орієнтована на максимум успіху, передбачає найсприятливіші умови;

3. Критерій Лапласа (орієнтація на максимум в середньому) – обирається стратегія,

яка дає максимальний успіх в середньому по всьому комплексу можливих ситуацій;

4. Критерій «мінімального співчуття» – обирається стратегія, яка має найменшу різницю між оцінками успіху у всіх можливих ситуаціях.

При оцінці ризику в конкретній ситуації необхідно враховувати сукупність факторів, які впливають на оцінку (рис.3).

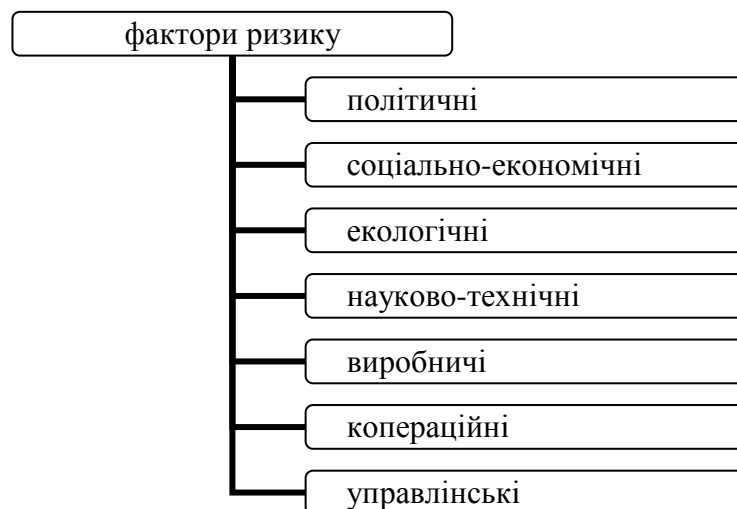


Рис.3. Види факторів, які впливають на ризик

Якщо фактори незалежні, то загальна оцінка ризику обчислюється як сума часткових оцінок ризику. Для кожного з оцінюваних подій склад врахованих чинників є специфічним і регламентується нормативними інструкціями.

Основними способами зниження ризику є підвищення рівня інформованості, лімітування фінансових витрат, страхування, диверсифікація.

Поділ ризику – це управлінські дії, спрямовані на зменшення майбутнього несприятливого ризику. Найбільш явним вираженням подібних дій є вирішення управління фінансами.

Існують наступні форми управління ризиком:

Активна (агресивна);

Адаптивна (приспосовницька);

Консервативна (пасивна).

Математичний опис моделі поділу ризику при розподілі коштів між двома підприємствами можна охарактеризувати середнім доходом і дисперсією відхилення від середнього доходу. Отримана сума доходу дорівнює

$$M = a \cdot A + (1 - a) \cdot B,$$

де a – доля коштів, що вкладається в перше підприємство;

A і B — дохід на капітал, вкладений в перше та друге підприємство відповідно.

Числові характеристики випадкової величини M :

Математичне очікування	Дисперсія
$m = a \cdot m_1 + (1 - a) \cdot m_2$	$D = a^2 \cdot D_1 + (1 - a) \cdot (1 - a) \cdot D_2 + 2a \cdot (1 - a) \cdot r \cdot \sqrt{D_1 D_2}$

де D_1 і D_2 — дисперсія доходу по першому та другому підприємствам,

r — коефіцієнти кореляції між доходами розглянутих підприємств.

Виділяють випадки

Види	ділення коштів між підприємствами
$m_1 = m_2$ і повної незалежності підприємств ($r = 0$)	$a = \frac{D_2}{D_1 + D_2}$
$m_1 = m_2$ і прямої підприємницької залежності між підприємствами ($r = 1$)	при $a = 1$, якщо $D_1 < D_2$, $a = 0$, якщо $D_1 > D_2$.
$m_1 = m_2$ і зворотної залежності підприємств ($r = -1$)	$a = \frac{\sqrt{D_2}}{\sqrt{D_1} + \sqrt{D_2}}$

Комплексна оцінка варіантів розподілу коштів має вигляд:

$$R \cdot m - D,$$

де коефіцієнт R характеризує значимість доходу по відношенню до ризику для влас-

ника коштів. Для власника значних коштів вкладення невеликої суми здійснюється, як правило, при великому значенні коефіцієнта R .

Інвестор готовий вкладати кошти в заходи з великим можливим доходом, не звертаючи уваги на можливий ризик.

Відповідно інвестор з невеликими коштами при вкладанні всіх своїх коштів буде вкрай обережним, і значення коефіцієнта R буде невеликим

У цьому випадку велике значення має перш за все ризик, а не очікуваний доход.

Основні правила зниження ризику:

1. Мати принаймні двох постачальників для кожного закупаваного виробу. Дублювання постачальників.

2. Дублювання споживачів.

3. Поділ партій при транспортуванні відповідального вантажу.

4. Зберігання відповідного матеріалу принаймні в двох різних місцях.

5. Мати структуру портфеля капіталу: третина – великі компанії, третина – середні компанії, третина – невеликі компанії.

6. Номенклатура портфеля акцій – мінімум 12 компаній.

7. Правило п'яти пальців при оцінці правильного портфеля акцій: одна акція – втрати, три акції – досягнення цілей, одна акція – підвищений успіх.

8. Поділ капіталу за сферами (джерелами) доходу.

9. Орієнтація на середню норму прибутку за сферами вкладення коштів.

Типові методами боротьби з ризиком в діяльності підприємства являються:

ухилення від ризику – відмова від ненадійних партнерів, від інноваційної діяльності, від ризикованих угод;

локалізація ризику – виділення ризикованої діяльності в самостійне виробництво);

компенсація ризику – посилення управлінського аналізу, створення системи резервів, диверсифікація видів діяльності;

страхування ризику – розподіл відповідальності, створення союзів, пошук гарантів, страхування втрат, лобювання законопроектів).

Труднощі прийняття рішень за проектами обумовлений незначним ступенем невизначеності майбутніх умов, в яких здійснюватиметься проект, і можливою суперечливістю порівняльних оцінок декількох проектів, коли по одному з показників ефективності проектів кращим буде один проект, а за іншим показником більш кращий інший.

Висновки. Проведено аналіз підприємницького ризику, виділені основні фактори, що впливають на ризик, перераховані основні критерії, представлені формули числових характеристик для різних випадків підприємницького ризику.

Список літератури:

1. Близнюк С.В. Стратегія торговельної фірми: Методичні і організаційні аспекти управління.- К.: Логос, 1998.- 150с.
2. Бухалков М. Внутрифирменное планирование.- М.: 1999р.
3. Гривенко та ін. Економічна ефективність виробництва.- Суми: Корнт. 2001р
4. Дайновский Ю.А. 505 приемов бизнеса: Маркетинг, менеджмент, реклама торговля, производство, налоги, стимулирование труда.-К.: А.С.К., 2003.-272с.
5. Плоткін Я.Д., Пацанко І.Н. Виробничий менеджмент.- Львів, 1999- 258с.
6. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / Кинг У., Кидман Д.- М.:Прогрес, 2000.- 148с.
7. Зайцев М.Г. Методы оптимизации управления для менеджеров: Компьютерно-ориентированный подход: учеб. пособие. 4-е изд., испр. / М.Г. Зайцев. М.: Дело, 2008. 302 с.

Summary.

Statement of the problem. The article describes the main types of risk, the criteria used and the mathematical description of the risk of dividing the model.

Project decision-making difficulties due to the low degree of uncertainty of future conditions in which the project will be carried out and the possible inconsistency comparative assessments of multiple projects when one of the indicators of the efficiency of the best projects will be one project, and other indicators is more preferable other

Results. The subject of the research is a set of theoretical and methodological issues for risk assessment in terms of uncertainty for decision- manager solutions.

Conclusions.

The risk assessment in a particular situation should be considered a set of influencing factors. If they are independent, the overall assessment of risk is calculated as the sum of private risk assessments. For each of the evaluated part of the events considered factors specific and regulated by statutory regulations.

The main ways to reduce the risk are raising awareness, limitation of financial expenses, insurance and diversification.

Market risk arises from the possibility of loss of the holder of financial instruments depends on associated with changes in the market situation. For determining the degree of risk using methods :

- statistics,

- *Expert,*
- *combined.*

Risk description is based on the mathematical theory of probability and statistics theory. With this description, operate the following basic concepts - the probability distribution function, probability density, expectation, variance.

Risk Division - a management actions aimed at reducing the risk of future adverse. The most obvious expression of such acts - decisions on financial management.

Typical methods of struggle with the risk in the enterprise are:

- 1. The risk aversion (the rejection of unreliable partners, on innovation, on high-risk transactions);*
- 2. The localization of the risk (the selection risky activities in independent production);*
- 3. The risk compensation (gain management analysis, provisioning systems, diversification of activities);*
- 4. Risk Insurance (division of responsibilities, alliances, finding guarantors, insurance losses, lobbying bills).*

Key words: *risk under uncertainty, decision factor, the criterion, numerical characteristics, earnings, valuation, strategic decision.*

УДК 338.439.5(477)

Пехов В.А.
здобувач¹

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки» (м. Київ)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ: АСПЕКТ ВИТРАТ І ЕФЕКТИВНОСТІ

***Анотація.** В інформаційно-аналітичному плані важливо звернути увагу науки й практики на необхідність формування достовірної доказової бази результатів наукового пошуку. Розкриті теоретико-методичні засади оцінки розвитку сільськогосподарських підприємств у зернопродуктовому підкомплексі, висвітлено аспекти удосконалення аналізу витрат і ефективності виходячи з наукових концепцій та наявних джерел статистичної звітності. Удосконалений методичний підхід до систематизації результатів діяльності підприємств у зернопродуктовому комплексі з урахуванням інформаційних ресурсів й джерел емпіричних наукових оцінок.*

***Ключові слова:** розвиток, витрати, ефективність, окупність, собівартість, зернопродуктовий підкомплекс, підприємство.*

Постановка проблеми. Зміни в середовищі функціонування підприємницьких формувань аграрного комплексу національної економіки, а також окремих його підкомплексів, зокрема зернопродуктового, вимагають удосконалення методичних засад оцінки розвитку підприємств в аспекті аналізу витрат і ефективності. Така постановка питання є цілком очевидною, адже в інформаційно-аналітичному плані важливо звертати увагу науки й практики на необхідність формування достовірної доказової бази результатів наукового пошуку. З цього приводу нами поставлена мета розробити і внести свої пропозиції з удосконалення методичного підходу щодо систематизації результатів діяльності підприємств в зернопродуктовому комплексі з урахуванням наявних інформаційних ресурсів й джерел емпіричних наукових оцінок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування теоретико-методичних засад оцінки розвитку аграрних підприємств і зокрема підприємств зернопродуктового комплексу національної економіки не нова. В теоретичному, методичному та практичному плані вона розглядалася й

розглядається багатьма науковцями, науковими школами, серед них: В. Андрійчук [1], С. Архієреєв [2], О. Боднар [24, 25, 26], О. Вільямсон [3], Ю. Воскобійник [4, 5, 6, 9, 10, 19, 20, 23], О. Грищенко [7, 11], Ю. Коваленко [7], Р. Коуз [8], Ю. Лупенко [9, 10, 11, 12], В. Месель-Веселяк [11, 12, 15, 16], Б. Пасхавер [14], О.О. Прутська [22], П. Саблук [15, 16], Фандель Гюнтер [17], Хитер Кен [18], О. Шпикуляк [4, 5, 6, 9, 10, 19, 20, 21, 22, 23], О. Шпичак [23, 24, 25, 26] та інші вітчизняні й зарубіжні науковці. У нашому дослідженні зосереджено увагу на методичних положеннях оцінки діяльності виробників зерна, зокрема на параметрах ефективності господарювання, які слід розглядати через вигоди (ціна, дохід, прибуток) і витрати (собівартість, структура витрат) – тут чимале поле для наукового пошуку, особливо в методичному плані.

Формулювання цілей статті – розробка пропозицій з удосконалення теоретико-методичних засад і практичних положень оцінки витрат та аналізу ефективності розвитку сільськогосподарських підприємств у зернопродуктовому підкомплексі.

¹ Науковий керівник: доктор економічних наук, професор О.Г. Шпикуляк

Виклад основного матеріалу. Закріплення за Україною статусу стабільного світового виробника – лідера на зерновому ринку, дає підстави стверджувати, що у підприємств зернопродуктового підкомплексу, особливо виробничої складової, величезні можливості, до того ж потенціал ще далеко не використаний. Висока ефективність виробництва досягається за рахунок системного аналізу витрат, які за своєю сутністю формують мотивацію виробника до продукування товару (зерна).

Наприклад, на думку дослідників проблеми ефективності аграрного виробництва з ННЦ «Інститут аграрної економіки» [7], економічна ефективність – це результативність виробничо-збутової діяльності підприємства,

а найважливішим підсумковим результатом роботи підприємства є окупність витрат, яка показує, скільки гривень грошових надходжень приносить кожна гривня вкладена у виробництво коштів [7], ідентифікуючи рівень прибутковості бізнесу. Погоджуючись з даним висновком зазначимо, що рівень витрат і прибутку є головним індикатором ефективності економічної діяльності в системі вигоди-витрати. Застосовуючи згаданий методичний підхід в дещо модифікованому вигляді, нами запропоновано співставляти з доходом (ціна реалізації) витрати (собівартість) одиниці виробленого продукту (зерна) з розрахунку повної і виробничої собівартості виробництва зерна (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок собівартості продукції та окупності витрат у виробництві зерна сільськогосподарськими підприємствами України*

Показник	
<i>Витратна складова</i>	
Виробнича собівартість, грн./т	
Повна собівартість реалізованої продукції, грн./т	
Ціна реалізації, грн./т	
<i>Ефекти окупності</i>	
За виробничою собівартістю	
За повною собівартістю	
<i>Формула розрахунку ефекту окупності</i>	
Окупність витрат = Ціна реалізації / Собівартість	

*Розроблено автором

Оцінка витрат у співвідношенні з доходом дає можливість зрозуміти, визначити, наскільки ефективним в аспекті відтворення є виробництво того чи іншого продукту, у даному випадку зерна. Дослідження функціонування системи «витрати-вигоди» в тривалому періоді, дає підстави стверджувати про рівень еквівалентності обміну, тобто відтворювальну здатність цін на продукт (зерно). Зазначене є методологічним підґрунтям дослідження проблеми формування й окупності витрат сільськогосподарських підприємств у виробництві зерна.

Варіації, тобто «стрибки» рівня окупності витрат характеризують процеси зміни цін на вхідні ресурси і певною мірою паритетність цінкових співвідношень у взаємодіях агросектору з галузями – постачальниками. Це достатньо важлива проблема, особливо в умо-

вах України, коли витрати виробництва постійно зростають випереджаючими відносно доходів темпами, а ціна системно-нестабільна і нерегульована державою.

Вітчизняна агроекономічна дослідницька школа приділяє чимало уваги проблемі формування витрат і ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, є цілий ряд методико-аналітичних розробок, на які звернуто увагу у нашому дослідженні. Найбільш комплексними, системними, на нашу думку, є розробки науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки», зокрема започаткований у 2007 р. [20] цикл щорічних досліджень динаміки економічних відносин в системі «витрати-ефективність», включаючи виробництво зерна, зокрема, які представлені у формі моніторингу, який видається донині [19, 20, 23, 24, 25, 4, 5, 6]; розроблений

і впровадженій у дослідницькому виданні рейтинговий підхід до дослідження агро-ефективності [7]; дослідження прогностичного характеру, щодо витрат-ефективності [11,12]; розробки теоретико-фактологічних аспектів проблеми витрат в ціноутворенні [15, 16] і з позиції оцінки кон'юнктури ринку [9, 10, 26].

Звертаємо також увагу на дослідження Б. Пасхавера [14], В. Андрійчука [1], а також інших вітчизняних і зарубіжних науковців, які в теоретико-практичному плані торкаються проблеми витрат-ефективності функціонування виробничих систем [13, 17], окупності витрат.

Динаміка зміни окупності витрат виробленої і реалізованої продукції, тут є відмінності за її обсягом, характеризує якості відтворювального процесу, який для вітчизняного агровиробника не є достатнім. Інакше кажучи, чим нижче рівень окупності витрат, тим нижчою є відтворювальна здатність доходів, отримуваних виробником сільськогосподарського продукту. Окупність витрат показує також, наскільки виробник здатен до відтворення вкладеного капіталу власним коштом. Для сільськогосподарських підприємств рівень забезпеченості власними обіговими коштами має неабияке значення, адже залучення їх ззовні є доволі проблематичним, через особливий статус галузі. Витрати і дохідність у сукупності співвідношень забезпечують ефекти діяльності у операційному, продуктовому, галузевому-виробничому, соціально-економічному вимірі, від них залежить «добробут» підприємства. Вони означають вартість благ, ресурсів і те, наскільки дорогими вони є для підприємця, проектуючи відповідні управлінські рішення на усіх рівнях організації виробництва, а також регуляторну політику держави. Отже, витрати є узагальнюючим фактором, який в оціночному вимірі дає можливість визначити, наскільки ефективним, інвестиційно-привабливим є той чи інший вид діяльності, хоча у випадку аграрного бізнесу діють нетрадиційні закони.

Погоджуємося з висновком про те, що: «Витрати знаходяться на початку ланцюга економічних категорій і характеризують будь-яку господарську діяльність» [25, с. 5],

у тому числі з виробництва зерна (авт.); «Саме тому для всіх суб'єктів господарювання, питання формування витрат завжди були і залишатимуться пріоритетними» [25, с. 5]. Структурно і за функціонально-видовими характеристиками наука класифікує, а практика впроваджує витрати за ознаками (табл. 2).

Загальновідомі структуризації витрат, які формуються у виробничій системі, здійснюються на засадах їх платності, вартісного опосередкування вкладень капіталу, проте в інституційній системі ринку необхідно враховувати й витрати іншого характеру, ті, які навіть важко піддаються обліку, зокрема трансакційні (табл. 2). Дана категорія витрат характеризується своєю нетиповістю, вони не є класичними, але від їх розміру (обсягу) залежить так звана «психологічна доцільність» ведення бізнесу. Природа трансакційних витрат інституційна, адже вони є вираженням наслідків, засад формування безпекового клімату в економіці. Загалом теорія, визначення сутності трансакційних витрат різноаспектна, але все зводиться до того, що це витрати обміну правами власності, інформацією, експлуатації економічної системи [2, 3, 8, 18, 22]. Ці витрати не обліковуються, їх рівень визначається учасниками міжагентських відносин самостійно, формуючи відчуття необхідності їх здійснення в тих, чи інших інституційних умовах. Тому це особлива категорія витрат, яку ми визначаємо як витрати, що формують мотивації, усвідомлену носіями прав власності доцільність ведення бізнесу.

В емпіричній складовій дослідження, важливо здійснити власне оцінку витрат, їх обсягу й динаміки змін структуризації, адже це головний чинник нормалізації ефектів господарського обміну з позиції забезпечення їх окупності доходом, а також набуття виробником можливості відтворення. Відомо, що найбільш бажаний, об'єктивно-усвідомлений виробником підхід до забезпечення вигідності виробництва товару – це зниження витрат (вартість) чи затрат (сировина й матеріали) на одиницю продукції, що може бути здійснено екстенсивним і (або) екстенсивним шляхом.

Таблиця 2

Структуризація витрат в системі господарювання і економічних відносин*

Види витрат		Сфера «прикладання»
Витрати виробництва		Виробництво продукції
Суспільні витрати		Виробництво-розподіл-обмін-споживання
Витрати підприємства		Підприємницька діяльність
Альтернативні витрати		Усі складові суспільної і виробничої діяльності по створенню-споживанню благ
За характером впливу обсягу виробництва на обсяг витрат	Постійні Змінні	Виробництво продукції
За способом віднесення на собівартість	Прямі Непрямі	Виробництво і реалізація продукції
За доцільністю зроблених витрат	Продуктивні непродуктивні	Виробництво і реалізація продукції
За часом віднесення на собівартість	Одноразові Поточні Довгострокові	Виробництво і реалізація продукції
За сферою обслуговування виробництва	Фінансові Трансакційні Екологічні та інші	Виробництво і реалізація продукції
За витрачанням готівкових коштів	Готівкові Безготівкові	Виробництво і реалізація продукції
За функціонально-технологічною структурізацією	Незмінні Постійні Продуктові Сервісні	Виробництво, реалізація, зберігання продукції
За місцем виникнення	Підприємства Відділку Служби	Виробництво, реалізація, зберігання продукції
За видами продукції	На валову продукцію На товарну продукцію На реалізовану продукцію	Виробництво, реалізація, зберігання продукції
За єдністю складу, однорідністю	Одноелементні Комплексні	Виробництво, реалізація, зберігання продукції
За значенням у виробництві	Основні На організацію і управління Конверсійні	Виробництво, реалізація, зберігання продукції, управління, підприємницька діяльність
За відношенням до системи інституційних взаємодій економічних агентів ринку	Трансакційні витрати	Ринок, інфраструктура, інституції саморегулювання, виконання договірних зобов'язань, реалізації прав власності тощо

*Наведено з використанням досліджень [25, с. 5-7] і авторськими доповненнями в частині трансакційних витрат

Оціночні аспекти витратної складової виробництва зерна, а значить і ефективності функціонування підприємств зернопродуктового підкомплексу, представлені динамікою зміни статей витрат, висновки щодо зміни яких дають підстави для формування цілісної картини структуризації ефектів дії ринку, менеджменту, вартості, конкуренції тощо. З цього приводу слід звертати увагу, в методичному плані, на структурні зміни у

собівартості виробництва зернових сільськогосподарськими підприємствами (табл. 3).

В системі аналізу окупності витрат опосередковано формується економічний інтерес виробників зерна, адже тут реалізуються їх вигоди й витрати, індикатором зміни яких є ринок, що у методичному плані вирішення досліджуваного питання також важливо.

Структурні зміни у собівартості і витратах виробництва зернових сільськогосподарськими підприємствами України*

Показник оцінювання динаміки змін	Фіксація у структурі собівартості 1 тонни продукції							
	Собівартість виробництва - всього		Прямі матеріальні витрати		Прямі витрати на оплату праці		Інші прямі і загально-виробничі витрати	
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
	<i>Культура</i>							
		100						
<i>Рік</i>								
+, - до попереднього року								

Довідково: прямі матеріальні витрати (насіння та посадковий матеріал, мінеральні добрива, нафтопродукти, оплата послуг і робіт сторонніх організацій, решта матеріальних витрат); інші прямі загально-виробничі витрати (амортизація необоротних активів, відрахування на соціальні заходи, решта прямих та загально-виробничих витрат).

*До уваги слід брати дані Ф 50 с.г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»

В загальному вираженні мотивації виробників, витрати формують стимули конкурентоспроможності і виробництва – це вираження економічного інтересу. В даному випадку вони можуть бути ідентифіковані в оцінках співвідношень доходів і витрат формування ефектів виробництва зернових сільськогосподарськими підприємствами, які звітують за Ф 50-с.г. «Основні економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств».

Суто аналітична оцінка організаційно-функціональних засад формування ефектів господарського обміну у виробництві зерна, базується на удосконаленому нами методичному підході, який полягає в абсолютизації впливу витрат на мотивації підприємницького процесу. В об'єктивному інституційному середовищі, виробництво здійснюється за рахунок витрат ресурсів. Витрати – це сукупність факторів, застосовуваних у процесі продукування благ, виражене у вартіс-

ному вимірі. Затрати – кількісне вираження ресурсів, спожитих у виробництві товарів-послуг. Скупні затрати, оцінені вартісно, складають собівартість продукції, яка: визначає рівень ефекту, отриманого виробником; формує економічний інтерес товаро-виробника [19].

Висновки. Дослідження теорії, методології розвитку сільськогосподарських підприємств у зернопродуктовому підкомплексі в аспекті аналізу витрат і ефективності, надали нам можливість методичного обґрунтування представленого підходу до систематизації даних в системі здійснення емпіричних оцінок вартісних ефектів. Його застосування дає можливість для якісного визначення, стану, окреслення тенденцій формування результатів господарювання, перш за все, підприємств – виробників зерна у форматі наявного сьогодні масиву статистичних даних

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779, [5] с.
2. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиреев. – Х.: Бизнес – Информ, 2000. – 288 с.

3. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладення контрактів / О.Е. Вільямсон ; Наук. ред. укр. перекладу : С. Бушуев. – К. : «АртЕк», 2002. – 472 с.
4. Воскобійник Ю.П. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г., Тіней А.В. та ін.]; за ред. Ю.П. Воскобійника, О.Г. Шпикуляка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 343 с.
5. Воскобійник Ю.П. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г., Камінський І.В. та ін.]; за ред. Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 355 с.
6. Воскобійник Ю.П. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г., Камінський І.В. та ін.]; за ред. Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 438 с.
7. Коваленко Ю.С. Агроефективність – 2005: експериментальний рейтинг лідерів аграрного ринку України за 2005 рік / Ю.С. Коваленко, І.В. Охріменко, І.М. Зеліско, О.В. Демченко, О.Ю. Грищенко. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2006. – 68 с.
8. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
9. Лупенко Ю.О. Закупівельні, оптово-відпускні та роздрібні ціни на сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки (лютий 2012 р. – лютий 2013 р.) / Ю.О. Лупенко, О.М. Шпичак, Ю.П. Воскобійник, О.Г. Шпикуляк та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 116 с.
10. Лупенко Ю.О. Закупівельні, оптово-відпускні та роздрібні ціни на сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки (січень 2013 р. – січень 2014 р.) / [Лупенко Ю.О., Шпичак О.М., Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г. та інші] – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 122 с.
11. Лупенко Ю.О. Прогноз виробництва сільськогосподарської продукції в Україні у 2016 році (січень 2016 року) / [Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Грищенко Ю.О., Волосюк Ю.В.]; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 32 с.
12. Лупенко Ю.О. Прогноз собівартості продукції, її дохідності, прибутковості та рентабельності в сільськогосподарських підприємствах України за 2015 рік (методика і розрахунки) / Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 48 с.
13. Охріменко І.В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулювання економічних відносин сільськогосподарських підприємств: монографія / І.В. Охріменко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.
14. Пасхавер Б. Рентабельность агросферы /Б.Пасхавер// Экономика Украины. – 2004. - №2. – С. 73-82.
15. Саблук П.Т. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика). / Том 1. Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур//За ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка. – К., 2008.– 697 с.
16. Саблук П.Т. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика). / Том 2. Нормативна собівартість і ціни на сільськогосподарську продукцію. // За ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: 2008. – 649 с.
17. Фандель Гюнтер. Теорія виробництва і витрат / Гюнтер Фандель; пер. з нім. під кер. і наук. ред.. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000. – 520 с.
18. Хитер Кен. Экономика отраслей и фирм: Пер. с англ. / Учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 480 с.
19. Шпикуляк О.Г. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг); за ред. О.Г. Шпикуляка О.Г., Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008.– 350 с.
20. Шпикуляк О.Г. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / О.Г. Шпикуляк, Ю.П. Воскобійник, О.В. Овсянніков та ін.; За ред. О.Г. Шпикуляка, Ю.П. Воскобійника, О.В. Овсяннікова. – К.: 2007. – 294 с.
21. Шпикуляк О.Г. Інститут витрат в економічній теорії і практиці господарювання. Збір. наук. праць. Економічні науки. Серія економічна теорія та економічна історія. вип. 5(19), Ч. 2. Луцьк – 2008. – С. 323-329.
22. Шпикуляк О.Г. Трансакційні витрати в інституційному механізмі функціонування господарських систем: теоретико-методологічний аспект / Шпикуляк О.Г., Прутська О.О. Мазур Г.Ф. – Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки. – Вінниця, 2014. Випуск 2(88). – С. 23-30.
23. Шпичак О.М. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Шпичак О.М., Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г. та ін.]; за ред. Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 440 с.
24. Шпичак О.М. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Шпичак О.М., Боднар О.В. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 438 с.
25. Шпичак О.М. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Шпичак О.М., Боднар О.В., Пархоменко Л.М. та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 424 с.
26. Шпичак О.М. Прогноз кон'юнктури і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2014/2015 маркетинговий рік / [О.М. Шпичак, О.В. Боднар, Є.В. Гаваза та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – Вип. 21. – 232 с.

Annotation. *The features of the theoretical and methodological principles of assessment of the grain industry are shown in the article. The author analyzes the scientific views in the area of evaluating the effectiveness of the cost of production and made appropriate general conclusions. In the information-analytical terms is important to pay attention to science and practice on the necessity to create reliable evidence of the results of scientific research. Disclosed theoretical and methodological principles of assessment of agricultural enterprises in the grain industry, highlights aspects of improving the efficiency and cost analysis based on scientific concepts and existing sources of statistical reporting. Methodical approach to systematizing the performance of companies in the grain sector on the basis of information resources and sources of empirical scientific assessments. The author proposed own scientific approach to the systematization of data in the system implementation empirical estimates of cost effects.*

Keywords: *development, cost efficiency, payback, cost, grain industry company*

ЕТИКА В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Анотація. В статті дається аналіз засад етику бізнесу, визначаються теоретичні і практичні засади бізнесу як соціального феномена, підходи, що розглядають взаємозумовленість моральності та підприємницької діяльності; підходи, що розкривають розуміння моделі підприємницької етики згідно з соціальною відповідальністю бізнесу; В наші дні існує ряд актуальних проблем, які турбують суспільство. Однією з таких проблем є становлення і значення етики бізнесу у підготовці робітників в сфері економіки та бізнесу.

Ключові слова: етика бізнесу, моральність, етикет, соціальна відповідальність бізнесу, діловий етикет.

Постановка проблеми. В офіційній сфері діє міжнародний принцип, за яким ставлення до особи визначається її чином чи посадою, яку вона займає. У цій сфері кожна особа є представником фірми, організації, навіть держави, і тому етикетні правила вимагають ставитися до неї з повагою, незалежно від віку чи статі. Молода людина може бути керівником великої фірми, а підлеглий бути за віком таким, як його батько. Тому діловий етикет передбачає, що на рівних спілкуються ті, хто займає однакове становище, скажімо, в бізнесі чи в політиці. Ділова жінка, яка хоче мати успіх у бізнесі, не може розраховувати на якесь особливе ставлення до себе. Виникає потреба викладання цієї дисципліни для студентів. Викладання цієї дисципліни сприятиме засвоєнню ряду правил поведінки, які сформулюють толерантного, тактовного працівника у сфері бізнесу і сприятимуть успіху та прибутку[2].

Формулювання цілей статті. Велика кількість людей і установ, які пробують себе в бізнесі, стикаються з проблемами після декількох вдалих операцій. обґрунтувати концепцію етики бізнесу в сучасних умовах. Мета полягає у визначенні сутності і основному призначенні етики; розкрити моделі підприємницької етики; дати аналіз проблем етики бізнесу в сучасних умовах. розглянути етичні норми в діяльності організацій; зрозуміти роль і призначення моралі як однієї з найбільш важливих форм нормативної регуляції поведінки людей; засвоїти основні поняття і розкрити принципи ділового спілкування й етикету як інструменту етики ділових стосунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Період еволюції і розповсюдження етики бізнесу, пов'язаний із створенням і розвитком Всесвітньої комп'ютерної мережі (Інтернет), утворенням єдиного інформаційного простору. В численних публікаціях цього періоду обґрунтовується думка про те, що використання етичних засад в професійній діяльності ділових людей вдосконалює бізнес, посилює його соціальну ефективність і привабливість. Особливо в цьому плані слід відзначити фундаментальну роботу американського вченого Ричарда Де Джорджа „Ділова етика” яка витримала п'ять видань (1999-2003). Змістовністю і практичністю позначається також монографія Д. Дж. Фрітцше „Етика бізнесу”. Глобальна і управлінська перспектива (2002) [3]. У світовій літературі питанню етичного ведення бізнесу приділяється багато уваги, зокрема його досліджували такі відомі науковці як А. Сміт, М. Фрідмен, П. Друкер, Г. Кессем. Варто зазначити, що саме поняття етичного ведення бізнесу є результатом наукових праць, а не практичних напрацювань підприємців, як це зазвичай буває [1,2].

Виклад основного матеріалу. Бізнес і ділову етику не можна розглядати роздільно протягом довгого часу. У своїй повсякденній роботі й діяльності люди (на будь-якому рівні) неминуче зіштовхуються з необхідністю прийняття етичних рішень. Етичні питання виникають в області керування, маркетингу, виробництва, дослідницької роботи, людського капіталу, фінансового керування, ділової стратегії, а також керівництва підприємством. Етична відповідальна діяль-

ність сприяє створенню нової компетенції, оскільки вона залучає членів організації в межах всієї організації, спонукає до орієнтованого на майбутнє на цілісний підхід стиль керівництва й краще готує підприємство як до зовнішніх, так і внутрішніх змін, хвилюванням, кризам. Так створюється довіра, поліпшується репутація, налагоджуються й зберігаються гарні відносини з різними зацікавленими групами, у т.ч. із членами, клієнтами, партнерами, власниками, інвесторами організації, а також з банками й ЗМІ. Етична відповідальна діяльність допомагає покращувати привабливість підприємства при пошуку кваліфікованих працівників, підтримувати добру волю членів організації й підвищувати цінність і надійність підприємства, забезпечувати послідовний і постійний розвиток підприємства. Етична відповідальна діяльність впливає не тільки на людей і зацікавлені групи а також на інтереси й довгострокову рентабельну діяльність організації. Тобто, інакше кажучи, етична відповідальна діяльність допомагає краще управляти підприємством [4,5].

Соціальна відповідальність є похідною тих особистих цінностей, які випливають з етики менеджерів та підлеглих їм працівників. Суспільство, будь-яка організація чи група працівників визначає свою етику поведінки. Під етикою поведінки слід розуміти сукупність вчинків та дій людей, які відповідають тим нормам моралі, свідомості чи порядку, що склалися у суспільстві або до яких воно прямує. Досить часто співробітники ведуть із контори міжміські телефонні розмови з особистих питань. Чи Вам робити те ж саме? Чи зможете Ви використати для себе особисто те, що є в офісі, і заберете це додому? Це декілька етичних дилем, з якими кожна людина може зіткнутися на роботі. В цих прикладах немає мови про порушення закону, однак відповідні дії можуть бути розцінені багатьма як неправильні.

Нагадуємо, у загальному значенні етика – це набір моральних принципів і цінностей, що керується поведінкою людини чи групи людей і визначає позитивні та негативні оцінки їх думок і дій. Це ніби внутрішній кодекс законів, що визначає, як можна поводитись у тій чи іншій ситуації, а як не можна, які рішення можна приймати, а які ні,

де проходить межа між добром і злом. Етика пов'язана з внутрішніми цінностями, а вони, у свою чергу, є частиною корпоративної культури і впливають на прийняті рішення, визначають їх соціальну доцільність у рамках зовнішнього середовища. Етична проблема виникає в тому випадку, коли дії окремої людини чи організації можуть завдати шкоди чи, навпаки, принести користь іншим.

Оскільки етичні норми є неписаними правилами, питання про правильність будь-якого вчинку найчастіше викликає непримирненні розбіжності. Так звана етична дилема виникає в ситуації, коли всі альтернативні рішення чи варіанти поведінки є небажаними через свої потенційно негативні моральні наслідки, коли важко відрізнити позитивне від негативного, добро від зла.

Моральний кодекс – це формальний виклад етичних і соціальних цінностей організації. Він покликаний донести до співробітників принципи, яких дотримується організація. Як правило, моральний кодекс фірми базується на заявлених принципах організації або в ньому викладається її політика. Заявлені принципи визначають цінності організації і загалом описують її обов'язки, якість продукції, відношення до працівників [1,3,4].

Висновки. Етика бізнесу, як відомо, виникла недавно, і до цього часу багато людей схильні до скептичного бачення наслідків поєднання теорії (чи тим більше практики) бізнесу з етикою як галуззю філософії. Проте, останнім часом ряд факторів призводить до зростаючого зацікавлення бізнесменів етичними питаннями.

Економічна етика – це сукупність норм поведінки підприємця, вимоги, запропоновані культурним суспільством для її стилю роботи, характеру спілкування між учасниками бізнесу, їх соціальному виглядом.

Це – адаптовані до практичних потреб бізнесмена відомості про етичні поняття, про моральні вимоги до стилю роботи та виглядом ділової людини.

Це – етика ведення переговорів з партнерами, етика складання документації, використання етичних методів конкуренції.

Економічна етика включає діловий етикет, що формується під впливом традицій і

прагнень певних сформованих історичних умов конкретної країни.

Діловий етикет – це норми, які регламентують стиль робіт, манеру спілкування між фірмами, імідж бізнесменів тощо. Етика підприємництва неспроможна виникнути за суб'єктивним бажанням. Її формування є складним і тривалим процесом. Умовами її формування є: політична й економічна свобода, сильна виконавча влада, стабільність законодавства, пропаганда, право.

Основними постулатами етичного кодексу підприємця є такі принципи[6]:

- переконання в корисності своєї праці як своєї, так й інших, суспільства в цілому;
- впевненість у тому, що, оточуючі його, бажають і вміють працювати;
- віра у бізнес, оцінка його як привабливої творчості;
- визнання необхідності конкуренції, але розуміння й необхідності співробітництва;
- повага до будь-якої власності, громадського руху;
- повага до професіоналізму, компетентності і законів;
- вважає цінними освіту, науку і техніку.

Список літератури

1. Теоретико- методологічні засади аналізу етики бізнесу [Електронний ресурс]. -Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_39_8.pdf
2. Етика бізнесу [Електронний ресурс].Режим доступу: <http://www.etika.in.ua/etika-i-biznes/>
3. Етика бізнесу як навчальна дисципліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.lntu.info/book/fof/ippy/2015/15-12/page3.html>
4. Діловий етикет в менеджменті та в бізнесі [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://stud24.ru/management/dlovij-etiket-v-menedzhment-ta/506567-2057609-page1.html>
5. Воронкова В.Г., Етика ділового спілкування: / Воронкова В.Г., Беліченко А.Г., Мельник В.В., Ажажа М.А. // Навчальний посібник. - Львів: «Магнолія, 2006».-2009. -312 с.
6. Саєнко Г., Альохіна. Моральні стандарти на підприємстві // Стандартизація: методологія та практика. – 2005. -№6. –С. 19-23.

Annotation. A large number of people and institutions, who try their hand in business, face problems after several successful operations to justify the concept of business ethics in modern terms. Objective: - to define the essence and the main purpose of ethics; to discover models of business ethics; to analyze the problems of ethics of business in modern conditions. to consider ethical standards in business organizations; understand the role and purpose of morality as one of the most important forms of normative regulation of human ; to understand the basic concepts and discover the principles of business communication and etiquette as a tool of ethical business conduct.

In the official sector there is an international principle according to which the attitude of the person is determined by her rank or position she takes. In this sphere every individual is a representative of the firm, organization, even the state, and therefore etiquette rules require to treat her with respect, regardless of age or gender. A young man may be the head of a large firm and be a slave to age like his father. Therefore, business etiquette suggests that mingled those who takes the same position, say, in business or in politics.

The article analyzes the theoretical and methodological foundations of business ethics, defined theoretical and practical principles of business as a social phenomenon, approaches that focus of morality and business, approaches that reveal the understanding the models of business ethics in accordance with the social responsibility of business; factors to optimize the social and psychological climate in the community, environment manager self.

Keywords: business ethics, morality, etiquette, social responsibility of business, business etiquette.

УДК: 631:153.

Сурженко Н.В.
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Анотація. В статті проведено дослідження методологічних аспектів стратегічного планування. Запропоновано конкретні методи, які можуть ефективно застосовуватись у стратегічному плануванні підприємств АПК.

Ключові слова: методологія, методика, планування, стратегічне планування, макроекономічна система, ціноутворення, математичне програмування, системний аналіз.

Постановка проблеми. Важливою складовою методології стратегічного планування на підприємствах АПК виступають методи, тобто конкретні способи, технічні прийоми, за допомогою яких воно здійснюється, розраховуються числові значення показників прогнозів, стратегічних програм і планів. У зв'язку з відмінностями проблем стратегічного планування використовуються різні методи його розробки.

Вибір методу методу планування залежить від конкретної форми планування і включає: напрям планування; засоби обґрунтування планових параметрів; терміни планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам стратегічного планування присвячено багато спеціальних досліджень і наукових робіт. Значний внесок в становлення та розвиток стратегічної думки внесли Ф. Абрамс, Р. Акофф, И. Ансофф, Дж. Куинн, К. Ендрюс, М. Портер, Г. Хемел, Г. Минцберг, К. Хофер, Г. Штейнер, А. Томпсон та ін..

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження методологічних аспектів стратегічного планування та пропонування конкретних методів, які можуть ефективно використовуватись у стратегічному плануванні підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу. Як встановлено в процесі вивчення вітчизняної та зарубіжної літератури, у практиці планування виділяють три напрями: прогресивний, ретроградний і круговий [4, 9, 10].

Важливе значення у стратегічному плануванні має класифікація методів та їх призначення, відмінність, сфери застосування.

Аналіз наукової літератури свідчить, що існує багато методів планування, кожен автор розглядає відразу кілька методів.

Так, Л. П. Владимірова відзначає наступні методи: експертні (оціночні) або евристичні методи, методи соціально-економічного аналізу, балансовий метод, економіко-математичні методи та метод системного аналізу і синтезу [3]. На думку автора, ці методи є загальними для аналізу всіх явищ в економіці, і тільки деякі з них відносяться до процесів планування.

А. В. Ільїн вивчає традиційні методи прийняття планових рішень, до яких відносять: творчість; адаптивний пошук, заснований на загальному знанні проблеми; граничний аналіз і приводить нові методи обґрунтування раціональних рішень, до яких відносить математичні моделі, методи математичного програмування, методи імітації [4].

Р. К. Лапушинська, А. Н. Петров розглядають загальні методи та конкретні, які, як правило, застосовуються на прогнозно-аналітичній стадії планування та основні методи планування, до яких відносять: балансовий, нормативний, програмно-цільовий та математичний [7].

Р. А. Фатхутдінов розглядає нормативний, експериментальний, параметричний, індексний, експертний, екстраполяції, функціональний і комбінований метод [9].

Ю. П. Аніскін, А. М. Павлова розглядають прості та комплексні методи. Прості методи включають фактографічні та експертні, а комплексні методи складаються з комбінованих [1].

На нашу думку, в літературних джерелах були розглянуті різні класифікації і велика

кількість методів планування, проте в них не наведені конкретні методи, які можуть ефективно застосовуватись у стратегічному плануванні. Практичне застосування того чи іншого методу визначається такими факторами, як об'єкт планування, точність плану, наявність вихідної інформації, кваліфікації плановика та ін.

На основі вивчення і критичного розгляду запропонованих методів у рамках даного дослідження в таблиці 1. розроблена і запропонована для використання в практичній діяльності підприємств класифікація методів стратегічного планування, визначено їх призначення і напрямок застосування.

Таблиця 1

Класифікація, призначення і напрямок застосування методів стратегічного планування

Пропоновані методи стратегічного планування	Призначення	Напрямок застосування
Нормативний	Обґрунтування потреби і визначення можливих результатів в процесі розробки різних балансів для планування термінів заміни обладнання, можливостей насичення ринків збуту	Визначення і використання системи норм і нормативів
Балансовий	Забезпечення спостереження за рухом товарних потоків, здійснення аналізу та прогнозування стійкості взаємного обороту натуральних і грошових потоків	Складання балансів для обґрунтування плану виробництва продукту підприємства, ресурсу, галузі, регіону або економіки в цілому, в яких заздалегідь визначаються потреби і джерела їх задоволення
Програмно-цільовий	Складання комплексних програм, що відображають мету і комплекс виробничих, науково-дослідних, організаційно-господарських, соціальних завдань і заходів, спрямованих на реалізацію найбільш ефективних проблем, пов'язаних з ресурсами, виконавцями, термінами здійснення	Передбачає розробку цільових комплексних програм, які призначені для обґрунтування планових рішень, мікроекономічних проблем і господарських завдань
Експертний	Планування можливих ринків збуту, строків оновлення продукції, питань маркетингу та науково-технічного рівня виробництва	Заснований на створенні експертної групи з висококваліфікованих фахівців, які проводять оцінку даного плану по непрямій і неповній інформації, коли немає кількісних показників
Економіко-математичний	Використання матричних і сітьових моделей планування. Отримання нових знань про об'єкт, застосування положень економічної теорії	Заснований на використанні економіко-математичних моделей і обчислювальної техніки
Системний аналіз і синтез	Визначення виробничих показників, очікуваних значень активних статей балансу, виявлення потреби у джерелах фінансування тощо	Диференціація економічних систем і процесів на складові. Визначення на цій основі провідних ланок
Фактографічний	Використання ймовірності сукупного впливу всіх цих факторів на розвиток в колишньому напрямі більше, ніж можливість його зміни	Базування на фактичному матеріалі про минуле та сьогодення розвитку об'єкта планування

Так, нормативний метод має свої переваги в тому, що встановлюється зв'язок між ресурсами і кінцевими результатами виробництва, в поліпшенні яких зацікавлене суспільство в цілому. Недолік даного методу полягає в трудомісткості створення нормативної бази.

Балансовий метод дозволяє відобразити в планових документах основні пропорції макроекономічної системи в цілому і здійснити аналіз їх зміни. Недоліком даного методу є те, що регульована ринкова економіка вимагає перетворення балансів таблиць «ресурси-розподіл» в баланси попиту і пропозиції, а такий варіант можна розробити тільки для фіксованого рівня цін, що не дозволяє здійснити цей метод.

Програмно-цільовий метод передбачає широке використання його апарату від рівня загальнодержавних завдань до рівня підприємств та організацій, однак, його використання передбачає тривалий трудомісткий комплекс робіт.

Експертний метод заснований на використанні широкого спектру дій, який, на жаль, не виключає можливості обліку неточної непрямой інформації.

Економіко-математичний метод забезпечує перегляд великої кількості варіантів плану і вибір найбільш оптимального, але

при використанні можуть виникнути складні математичні розрахунки.

Системний аналіз і синтез дозволяє провести більш точний аналіз потоків інформації про досліджуваний об'єкт, однак даний метод заснований на проходженні через безліч стадій обробки інформації, що часто ускладнює його застосування.

Фактографічний метод простий і об'єктивний у використанні, його недолік в тому, що при появі непередбачених обмежень, стримується процес розвитку, використання цього методу може призвести до помилок в планах.

Висновки. Згідно запропонованої і розглянутої класифікації методів можна зробити висновок, що відмінності в характері процесів планування, строках планування, ступеня повноти і вірогідності вихідних даних зумовлюється використанням різних методів планування. На основі проведеного аналізу літературних джерел, розгляду сутності методів реалізації стратегічного планування, а також способів здійснення процесу стратегічного планування обґрунтована класифікація методів, дана коротка характеристика їх призначення, виявлені недоліки і переваги за допомогою яких можна виробити систему різних засобів і прийомів планування діяльності суб'єктів економіки.

Список літератури:

1. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг. - М.: Омега-Л. 2003. 280 с.
2. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы и моделирование экономических систем. - М.: Финансы и статистика. 2001. 368 с.
3. Владимиров Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. - М.: Изд-во Дом Дашков и К. 2000. 307 с.
4. Ильин А.И. Планирование на предприятии. Минск ООО «Новое знание». 2000. 305 с.
5. Карасев А.И. Математические методы и модели в планировании. -М.: Экономика. 1987 - 239 с.
6. Кузнецов Ю.Н. и др. математическое программирование. - М.: Высшая школа. 1995. 301 с.
7. Лапушкинская Г.К., Петров А.Н. Планирование в условиях рынка. -М.: Москва. 2003. 250 с.
8. Плат Л. Стратегическое планирование. // Бизнес уик. 1996. № 6.
9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. - М.: Дело. 2002. 447 с.

Annotation

An important part of the strategic planning methodology for agricultural enterprises acting methods, ie specific methods, techniques, with which it is carried out, calculated numerical values of projections of strategic programs and plans. Due to differences on issues of strategic planning using different methods of construction.

As established in the study of domestic and foreign literature, the practice planning are three areas: progressive and retrograde circular. The importance of strategic planning classification methods and their purpose distinction scope. The analysis of the scientific literature shows that there are many methods of planning, each author examines several methods.

Based on the study and critical review of the proposed methods in this study in Table 1. developed and proposed for use in the practice of business classification methods of strategic planning, define their purpose and basis of the application.

According to the proposed classification and review methods can conclude that differences in the nature of planning, planning horizons, degree of completeness and the probability conditioned output data using different methods of planning. Based on the analysis of the literature, considering the nature of the strategic planning methods

and ways to implement the strategic planning process proved classification methods, this brief description of their purpose, found advantages and disadvantages with which to develop a system of different tools and techniques of planning activities economy.

Keywords: *methodology, method, planning, strategic planning, macroeconomic framework, pricing, mathematical programming, systems analysis.*

УДК 65.013:159.953

Щебликіна І.О., к.е.н., доцент
Щебликіна З.В., ст. викладач
Харченко Д.

Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Б. Хмельницького

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** Досліджено значення комунікації у системі управління підприємством. Розглянуто різні підходи до розуміння комунікації, визначено роль та значення комунікації на підприємстві. Досліджено основи комунікативного процесу та перешкоди, що виникають при здійсненні комунікації. Зроблено висновок, що до ціни товару в інформаційному розумінні належать не тільки сукупні витрати праці, а й їх структура, яка знаходить відображення у відповідних статтях витрат виробництва продукції (калькуляція собівартості). Усі економічні категорії є результатом доцільної людської діяльності, внутрішнім змістом останньої є інформація, а управлінська діяльність – це система інформаційних взаємодій персоналу фірми.*

***Ключові слова:** комунікація, інформація, комунікаційний процес, менеджер, управління комунікаціями.*

Постановка проблеми. Комунікація є смисловим аспектом соціальної взаємодії, однією із найбільших загальних характеристик будь-якої діяльності, включаючи управлінську. Вона є новою формою політичної, наукової, організаційної і технічної сили в суспільстві, за допомогою якої організація включається у зовнішнє середовище, здійснюється обмін думками або інформацією для забезпечення взаєморозуміння. Ефективність роботи менеджера залежить як від його вміння працювати з людьми, так і від того, як він працює з інформацією. У сучасному науковому світі все більш наполегливо проводиться ідея про розгортання на базі сучасного етапу розвитку НТР інформаційно-комунікаційної революції. Для виконання своїх функцій організації необхідні ефективні комунікації. Актуальність та практична значимість проблеми організації та управління комунікаційними процесами на вітчизняних підприємствах, а також недостатній ступінь вивченості цієї проблеми обумовили актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі значну увагу приділено проблемам комунікаційного процесу з урахуванням різних аспектів інформаційного обміну, які досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Ардженті П., Афанасьєв В., Баррен Г., Боем Б., Вайнрайт М., Вівер У., Віноградська О.М., Віноградська Н.С., Гавловський В., Горфін-

кель В., Друкер П., Завадський Й.С., Іноземцев В., Канигін Ю., Крикавський Є., Лазарева С., Лейхіфф Д., Лесікар Р., Матвієнко О., Мескон М., Мильнер Б., Осовська Г.В., Осовський О.А., Почепцов Г., Хомяков В.І., Шарков Ф. ті ін. Однак, досліджуючи переважно теоретичні питання комунікацій, поза увагою залишились проблеми організації та управління комунікаційними процесами на підприємствах відповідно до українських реалій.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження та узагальнення теоретичних засад особливостей управління комунікаційним процесом у сучасних умовах як запорука ефективного менеджменту на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Комунікації – це процес передачі інформації від однієї особи до іншої. Термін «комунікація» сприймалось і трактувалось різними вченими по-різному.

Мильнер Б.З. зазначав, що комунікація – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі відомостей великій кількості людей в середині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами [1].

Петрук Н.К., стверджує, що комунікація – це універсальна реальність соціального існування, вираження здатності суспільної людини до співіснування, яке є незаперечною умовою життя [2].

За словами Рева В.Е., комунікація – це багатогранний процес, в основі якого лежить спілкування, в яке правники вклали відповідний зміст [3].

Комунікації можна визначити як способи, за допомогою яких люди вступають у контакти один з одним. Комунікації — це спілкування, передача інформації від людини до людини в процесі діяльності. Передача інформації від однієї людини до іншої здійснюється за допомогою жестів, мови, приладів або у письмовій формі (їх називають засобами комунікацій). Через засоби комунікацій інформація передається особам, які ухвалюють рішення, а рішення передаються безпосереднім виконавцям. Без комунікацій не може бути організації, тому що без них неможливо забезпечити координацію діяльності людей.

Мережа сучасних комунікацій усе повніше охоплює земну кулю, окремі країни, галузі економіки, окремі підприємства й процеси. Комп'ютер, як засіб відправлення й одержання інформації адресатам у всьому світі, значно спрощує і прискорює процеси обміну інформацією. Автоматизація опрацювання, збереження й передачі інформації створює принципово нове середовище для ведення підприємницької діяльності, підготовки, прийняття та виконання рішень. Проблема комунікацій є однією з найважливіших у сучасному менеджменті.

Ефективність інформаційного забезпечення управління значною мірою залежить і від спроможності організаційної системи долати інформаційні бар'єри: комунікаційні, мовні, часові, екологічні, психологічні, організаційні, методичні.

Створення ефективних комунікацій як усередині, так і поза організацією досягається за допомогою добре організованого комунікативного процесу. Комунікаційний процес визначають як обмін інформацією між двома або більше людьми. Основна мета комунікаційного процесу — забезпечення розуміння інформації, що є предметом обміну, тобто повідомлень. Однак сам факт обміну інформацією не гарантує ефективності спілкування людей. У комунікаційному

процесі, як правило, виділяють чотири базових елементи: (відправник — особа, що генерує ідеї або збирає інформацію і передає її; повідомлення — власне інформація, закодована за допомогою символів; канал — засіб передачі інформації; одержувач — особа, якій призначена інформація і яка інтерпретує її) [4].

При обміні інформацією завдання відправника і одержувача полягає у тому, щоб скласти повідомлення й використати канал зв'язку для його передачі так, щоб обидві сторони зрозуміли і поділили вихідну ідею. Це зробити важко, тому що кожний етап є одночасно місцем, де її зміст може бути перекручено або повністю втрачено. Етапи процесу комунікацій (зародження ідеї, кодування, вибір каналу, передача, декодування) схематично можна представити так (рис. 1).

Комунікації в організації є невід'ємною частиною діяльності керівників і підлеглих. Деякі дослідники вважають, що ефективність управління персоналом пропорційна ефективності комунікаційних процесів в організації.

Згідно з проведеними дослідженнями, керівники від 50 до 90% усього часу витрачають на комунікації [4]. Ефективність комунікацій залежить від важливості й своєчасності виникнення ідеї, уміння її правильно закодувати й після вибору оптимального каналу зв'язку донести до одержувача.

Соціологічні дослідження засвідчили, що 73% американських, 63% англійських і 80% японських керівників вважають, що недоліки комунікації є головною перепорою на шляху досягнення ефективності їх роботи. Ефективно працюючі керівники – це ті керівники, які досягли успіхів у налагодженні комунікацій і самі є комунікативними. Проте дуже часто сучасні керівники зневажають налагодженням ефективних комунікаційних потоків організації через зайнятість, власне негативне ставлення до комунікаційної взаємодії, що негативно позначається на формуванні організаційної культури в цілому, іміджу керівника та процесі керованості організацією, мотивації співробітників [5].

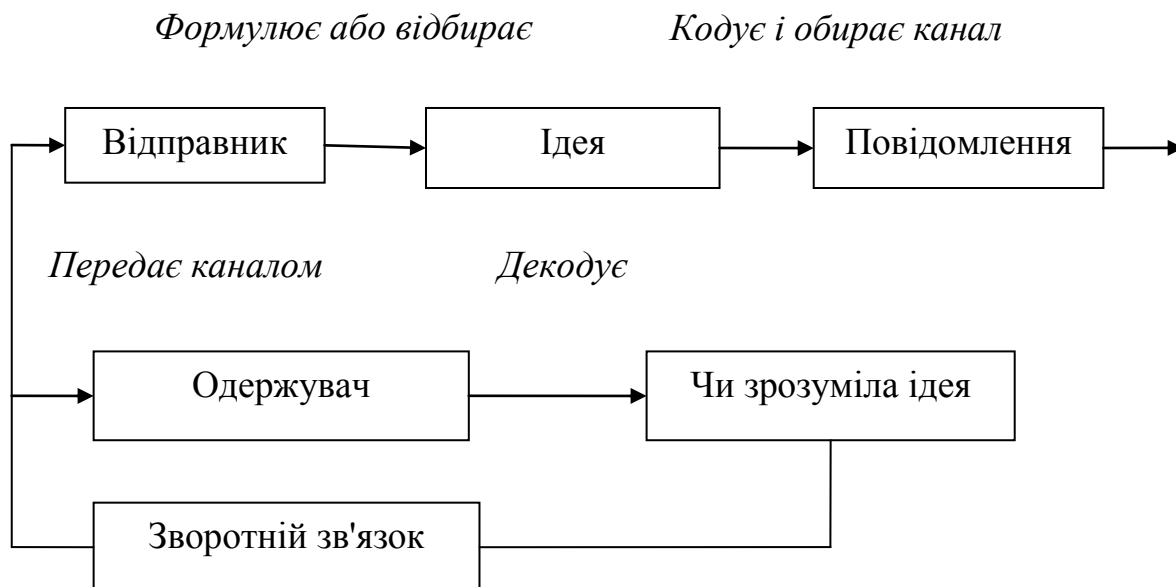


Рис. 1. Етапи процесу комунікацій
Джерело: узагальнення авторів

Розрізняють три проблеми в комунікації. Технічна проблема пов'язана з точністю передачі комунікаційних символів. Семантична проблема пов'язана з вибором таких символів, які б найбільш точно виражали бажаний зміст. Проблема ефективності – ступінь впливу одержаного повідомлення на поведінку об'єкта.

До головних перешкод комунікації можна віднести:

- авторитарне ставлення адміністрації до підлеглих, нечіткість або небажання керівників виконувати свої обов'язки, неправильне визначення прав і відповідальності, страх керівників та підлеглих за наслідки при передачі надто відвертої інформації тощо;

- конкуренція між повідомленнями – на отримувача одночасно діє кілька джерел інформації;

- статус особи, яка надсилає повідомлення. Багаторічний досвід діяльності менеджерів різних рівнів свідчить, що особа, яка має вищий статус порівняно з адресатом, оцінюється останнім як така, що заслуговує довіри. З іншого боку, повідомлення осіб з нижчим статусом вважається менш достовірним;

- незадовільна структура організації. Якщо структура організації продумана погано, можливості керівника планувати і домагатися реалізації поставлених цілей звужуються.

До інших аспектів, що можуть викликати проблеми в комунікаціях, можна віднести незадовільний склад і використання комітетів, робітників груп кадрів узагалі, а також спосіб організації влади і розподілу задач. Нарешті, створювати проблеми при обміні інформацією можуть конфлікти між різними групами чи відділами організації. Ясно, що погано пророблена інформаційна система може знижувати ефективність обміну інформацією і прийняття рішень в організації.

Висновки. Субстанцією економічних явищ є інформація, а праця є механізмом уречевлення інформації, що відбиває пізнання матеріального світу в бажані форми об'єктів, процесів, явищ тощо. Змістом усіх стосунків між людьми в процесі їх життєдіяльності є інформаційна взаємодія. Виникнення й існування підприємства, фірми зумовлено існуванням самої можливості інформаційної забезпеченості й інформаційного обміну між персоналом підприємства, як і між підприємством та зовнішнім середовищем. Уречевлені в інформаційному розумінні витрати праці на виробництво товару, як певним чином закодована інформація, одержують доцільну економічну форму вираження — вартість і ціну. До ціни товару в інформаційному розумінні належать не тільки сукупні витрати праці, а й їх структура, яка знаходить відображення у відповідних статтях витрат виробництва продукції

(калькуляція собівартості). Усі економічні категорії насамперед інформаційні, оскільки вони є результатом доцільної людської діяльності, внутрішнім змістом останньої є ін-

формація, а управлінська діяльність є системою інформаційних взаємодій персоналу фірми.

Список літератури.

1. Мільнер Б.З. Теория организации [Електронний ресурс] / Б.З. Мільнер // – М. : Изд-во «Инфа-М», 2003. – 480 с. – Режим доступу : <http://www.com-management.narod.ru/>.
2. Петрук Н.К. Організація як суспільний феномен: засади соціально-філософського аналізу [Електронний ресурс] / Н.К. Петрук // – К. : Центр духовної культури, – 2004. – № 43. – Режим доступу : http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_43/Petruk.htm
3. Рева В.Е. Коммуникационный менеджмент / В.Е. Рева // – Пенза : Изд. ПГУ, 2003. – 161 с.
4. Завадський Й.С. Менеджмент. — К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. — 543с.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ./ М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури // — М.: Издательство «Дело», 1997.

Summary. *Investigational value of communication in control system by an enterprise. The different goings are considered near understanding of communication, certainly role and value of communication on enterprise. Investigation is bases on communicative process and obstacles which arise up during realization of communications.*

Communication is the semantic aspect of social co-operation, one of most general descriptions of any activity, including administrative. It shows by itself the new form of political, scientific, organizational and technical force in a company, by which organization joins in an external environment, an exchange is carried out opinions or information for providing of the mutual understanding. Efficiency of manager work depends both on his ability to work with people and from that, how he works with information. In the modern scientific world an idea is more insistingly conducted about the development on the base of the development modern stage of scientific and technical revolution informatively communication revolutions. For the implementation of the effective organization functions the communications are needed. Network of modern communications all engulfs earth, separate countries, industries of economy, separate enterprises and processes completer. A computer as a mean of sending and receipt of information addressees in the whole world, considerably simplifies and accelerates the processes of information exchange. Automation of working, maintainance and information transfer, creates the principle of a new environment for the conduct of entrepreneurial activity, preparation, acceptance and implementation of decisions. Problem of communications is one of major in a modern management.

Keywords: *communication, information, communication process, manager, management communications.*

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.1; 658.3

Синяєва Л.В.
д.е.н., професор
Бочарова Н.О.
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

МОТИВАЦІЯ ЯК ФУНКЦІЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА СКЛАДОВА ЛОКАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

***Анотація.** Мотивація є однією з найважливіших функцій організації й адміністративного управління. Головним важелем мотиваційного механізму підприємств виступає система заохочень. У статті розглянуті особливості і складові елементи мотиваційного процесу як функції адміністративного менеджменту і одночасно важливого важеля системи управління персоналом.*

***Ключові слова:** адміністративний менеджмент, мотивація праці, управління персоналом.*

Постановка проблеми. Адміністративний менеджмент, як один з напрямків сучасного менеджменту, має досить багато спрямувань в контексті дослідження і практичної реалізації адміністративно-розпорядчих форм управління. Одним з таких спрямувань виступає система заохочень, як головний важіль мотиваційного механізму підприємств. Відтак, мотивація є однією з найважливіших функцій організації й адміністративного управління. Без відлагодженої дії даної функції діяльність організації не може досягти позитивного ефекту. Адже в багатьох процес подальшого розвитку і вдосконалення діяльності підприємств є залежним від особистого ставлення їх працівників до реалізації певних усупільнених цілей. Досить часто недостатня розробленість та опрацьованість системи стимулювання співробітників перешкоджає успішній діяльності підприємства в цілому. Дані аспекти обумовлюють актуальність щодо обрання теми і написання статті за даною проблематикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти формування мотиваційного механізму в контексті дії системи адміністративного менеджменту викладені в працях таких вітчизняних і зарубіжних

учених, як О.Є. Кузьміна, Н.В.Календи, Пиріжков Б.В. Новікова, А.В. Райченка та ін. Аналіз опублікованих праць показав, що дана тема через мінливість соціально-економічної політики та відповідні настрої представників різних соціальних груп і прошарків суспільства є недостатньо опрацьованою, як у теоретичному, так і в практичному аспектах. [1-6]

Формулювання цілей статті. Предметом дослідження обрано сукупність теоретичних і методичних питань щодо обґрунтування процесу мотивації як функції адміністративного менеджменту та складової механізму управління трудовими ресурсами. Висвітлення їх соціально-економічної сутності за умов функціонування транзитивної економіки в Україні обґрунтовує мету та актуальність написання даної статті.

Виклад основного матеріалу. Мотивація як процес стійкого заохочення працівника до плідної праці є вагомим складовою і одночасно функцією адміністративного менеджменту, а також ключовим спрямуванням в управлінні людськими ресурсами підприємств та організацій. Фактично мотивація праці відтворюється через практичну реалізацію мотивів, тобто певної гами опосередкованих ланок: інтересів, ідеалів, ціннісних орієнтацій, соціальних чекань, цільових на-

станов і ін., що за певних умов стають спонукальними елементами індивідуальної поведінки. Зокрема, мотиви шляхом їх розмежування на духовні й біологічні, а також легальні та латентні, визначають певну людську поведінку, а відтак і формують певний стиль керування нею.

За переконаннями науковців, первинним серед означених мотивів з покликом на їх духовно-біологічну природу є:

1. мотив «стадності» (або колективізму); цей мотив особливо притаманний східному стилю управління персоналом, за якого розкриваються групова мораль, відсутність індивідуального змагання, корпоративна культура тощо;

Групу вторинних мотивів, які мають доповнювати попередній перелік згідно основних змістовних й процесійних мотиваційних теорій (таблиця 1), формують:

Таблиця 1

Шкала розмежування мотивів в контексті реалізації адміністративного менеджменту

Діапазон охоплення	Види мотивів	Група мотиваційних теорій	
		змістовні	процесійні
первинні	«стадності» (або колективізму)	+	
вторинні	самоствердження	+	+
	самостійності	+	
	стабільності	+	+
	надбання	+	+
	справедливості	+	+
	змагання	+	+

Джерело: розроблено автором

2. мотив самоствердження, переважно притаманне великій кількості працюючої молоді; саме цей мотив вважається домінуючим чинником для отримання висококваліфікованих кадрів;

3. мотив самостійності, притаманний працівникам з «господарською» мотивацією, які за певних умов здатні започаткувати і самостійно вести власний бізнес;

4. мотив стабільності – це мотив, за якого з певних історичних, етнічних та інших причин вагома чисельність працівників надає перевагу надійності буття й діяльності, адже за думкою соціологів, лише десята частина зайнятих є здатною на ризик та підприємництво, від так даний мотив найчастіше розкривається у поєднанні з попереднім мотивом, тобто прагненням людини до самостійності, в тому числі й у правовому та трудовому аспектах;

5. мотив надбання, тобто прагнення до нового у сфері знань, кваліфікації, окремих професійних навичок, тощо (це поліпшення

кваліфікації, а відтак і імовірне просування по службі і, відповідно, зростання рівня життя через піднесення заробітків);

6. мотив справедливості – його недотримання веде до демотивації працівників, втрачання певних колективних цінностей та ідеалів;

7. мотив «змагання», який особливо яскраво проявляється у взаємодії із мотивами колективізму («стадності») та справедливо-го ставлення з боку керівництва.

Залежно від мети діяльності та певного виду мотиву відбувається орієнтація працівників на певну групу заохочення або винагороди, зокрема з точки зору менеджменту отримана внаслідок задоволення потреб винагорода поділяється на внутрішню і зовнішню. Внутрішня винагорода – це задоволення, яке людина одержує у процесі виконання певної дії (тут переважно розкриваються мотиви самостійності й самоствердження, а також справедливості і надбання), зовнішня – це певна вигода, що надана інди-

виду менеджером (остаточно є очікуваною при викритті майже всіх груп наведених мотивів). Вона може містити у собі просування службовими сходами, збільшення заробітної плати, належне місце у колективі в поєднанні із гідним мікрокліматом у ньому тощо.

Практична реалізація даних видів винагороди є цілком підкерованою до існуючих методів управлінської мотивації. Причетно до адміністративного менеджменту практично їх можна поділити на наступні групи:

1. методи економічної мотивації, формою їх виробничої реалізації виступатимуть заробітня плата, премія, пільги, відсотки й бонуси тощо (за часів транзитивної економіки через несталість певних економічних відносин інколи вони можуть набувати латентного вигляду);

2. методи соціальної мотивації, практично розкриваються у суспільному визнанні, подяках, заохоченнях, або навпаки у презирливому ставленні, недбалості, тощо (в даному випадку слушним є застосування підходів соціальної прозорості та справедливості, пропонованих С. Адамсом);

3. методи психологічної мотивації, відчуваються через почуття непотребства або навпаки відчуття власної значущості;

4. методи владної мотивації; практично реалізуються через активізацію статусної адміністративної мотивації, а саме: у підвищенні у посаді, наданні додаткових повноважень тощо;

5. соціально-психологічні методи; розкиваються у зростанні соціальної активності, обміні досвідом, діловій критиці;

6. методи моральної мотивації – це особисте чи публічне визнання, похвала або критика;

7. метод проектування й перепроєктування (ще має назву змістовного збагачення) робіт;

8. метод залучення співробітників до керування.

Кожен з цих методів є тотожним до певного виду мотивів і практично в багатьох випадках сполучає декілька з них. Відтак, мотивація в системі менеджменту персоналу автоматично перетворюється на комплексну систему заохочень, що є взаємозалежними один від одного, і викриваються саме в кон-

тексті певної соціально-психологічної та економічної взаємодії.

В умовах сучасного становлення ринкової економіки при практичній реалізації мотиваційних аспектів менеджменту управління різних ланок пропонується максимально застосовувати наступні елементи комплексної системи мотивації праці, зокрема:

1. атмосфера й настрої у колективі – це вагомий чинник взаємодопомоги і взаємозамінності;

2. професійне навчання та/або кар'єрне просування;

3. соціальне забезпечення (наявність соціального пакету);

4. оплата праці;

5. зворотний зв'язок, тобто участь співробітників у житті й практичній діяльності компанії.

Однак найбільш жаданим стимулом до праці в умовах українських реалій була і залишається належна грошова винагорода. Саме вона є одним з ключових індикаторів рівня життя населення, а відтак і відданості кожного окремого індивіда інтересам підприємства або організації. І саме на керуванні процесом грошового заохочення апріорно необхідно концентрувати переважну увагу працівників апарату управління.

В умовах сьогодення все частіше більшість підприємств та організацій передбачає практичну реалізацію гнучкої або бонусної (рідше кафетерійної) систем оплати праці, що складаються з декількох складових і, зазвичай, залежать і від терміну роботи у цій компанії, і від рівня кваліфікації, і від обсягу й якості робіт, і від остаточного виконання встановлених планових показників. Окрім того, в деяких окремих випадках і варіантах підприємства вдаються до грейдінгових форм стимулювання праці із досить розгалуженою шкалою заохочень.

Висновки. Таким чином, складаючи програму мотивації персоналу згідно практичної реалізації основних функцій адміністративного менеджменту, слід враховувати можливість комбінування всіх мотивів та методів їх реалізації, прагнучи до постійного перегляду внутрішньої мотиваційної політики компаній, з урахуванням можливих прагнень і побажань підлеглих. Пропонований підхід фактично здатний забезпечити

високий конкурентоспроможний рівень кадрової політики організації за умови одностороннього отримання максимальних виробничих

результатів при збереженні постійного кадрового складу фахівців.

Список літератури:

1. Адміністративний менеджмент: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rua.pp.ua/administrativnyi-menedjment-lektsii.html>
2. Керівництво організацією: О. Є. Кузьмін, Н. Т. Мала, О. Г. Мельник, І. С. Процик. — Л.: Вид-во нац. ун-ту «Львів, політехніка», 2008. — 244 с.
3. Коленда Н. В. Адміністративний менеджмент: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uadoc.zavantag.com/text/27435/index-1.html?page=2>
4. Новіков Б. В. Основи адміністративного менеджменту: Б. В. Новіков, Г. Ф. Сініюк — К.: Центр навч. літ., 2004. — 560 с.
5. Райченко А. В. Адміністративний менеджмент: А. В. Райченко. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 416 с.
6. Фомичев А. Н. Адміністративний менеджмент /А. Н. Фомичев. — М.: Издат. дом Дашков и К°, 2006. — 228 с.

Summary.

Statement of the problem. Administrative Management is one of the areas of modern management. It has a lot of aspirations in the context of research and practical implementation of administrative and regulatory forms of governance. One of these tendencies favor a system of incentives. It is the main lever of motivation mechanism of enterprises. So motivation is one of the most important functions of organization and administration.

Results. Motivation - is the process of sustainable encourage employees to productive work. Therefore, it is an important component and function of administrative management. Encouraging labor is a key direction in human resource management enterprises and organizations. In fact, labor motivation played through practical implementation reasons. The grounds are divided into spiritual, biological, legal and latent. This division defines certain forms of human behavior and a certain style of management.

Primary among these reasons is the motive of collectivism. For secondary reasons include: assertiveness, independence, stability, gain knowledge, justice, the spirit of competition.

Depending on the purpose of a certain kind of motive and are targeted at a group of workers compensation: internal or external. Practical implementation of these types of fees are quite pidkerovanoyu existing methods of management motivation. These are: economic motivation techniques, methods of social motivation, methods of psychological motivation, methods of power motivation, methods of moral motivation, method of designing and redesigning (also called semantic enrichment) activities and a method of attracting employees to management. Each of these methods is identical to a certain type of motives and in many cases virtually connecting more of them.

Conclusions. Motivation system of administrative management and personnel management are automatically converted to a complex system of rewards and exposed in the context of a social, psychological and economic interaction.

УДК: [631.155.2:658.8]: 637.1

Краснодєд Т.Л.

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЗБУТУ МОЛОКА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ

Анотація. В статті досліджено канали реалізації молока в Запорізькій області та розраховано ефективність функціонування кожного каналу збуту. Водночас визначено об'єктивну необхідність раціоналізації структури каналів збуту на ринку молока в регіоні за рахунок пошуку найкрупніших покупців та впровадження нових маркетингових збутових концепцій, спрямованих на європейський ринок.

Ключові слова: молоко, молокопродукти, переробні підприємства, канали реалізації, регіональний ринок, рентабельність продаж, товарна продукція

Постановка проблеми. Сьогодні, за умов високого рівня конкуренції на ринку харчових продуктів і високих європейських вимог до якості продуктів кожному виробнику необхідно постійно вишукувати найбільш вигідних споживачів, розширювати, їх коло та удосконалювати систему збуту продукції. Це в повній мірі можна віднести до виробників молочної продукції, оскільки вона дозволить виробникам збільшити рентабельність та надасть стабільності процесу отримання прибутку в сільськогосподарських та переробних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми збуту молока розглядалися автором в численних публікаціях, в яких неодноразово наголошувалось про необхідність застосування тієї чи іншої стратегії щодо торгівлі ним. Автор погоджується з судженнями таких дослідників, як Васильчак С.В., Петриняк У.Я. щодо необхідності трансформації існуючої системи реалізації молока відповідно до ринкових умов [2]; також з авторами Боднар О.В., Козак О.А. і Копитець Н. Г. про те, що постійно слід вишукувати нові напрями врегулювання взаємовідносин виробників, продавців і споживачів молока з метою найефективнішого його збуту [1]. У своїх дослідженнях Янишина Я.С. та Кашуба Ю.П. спираються на вдосконалення системи управління виробничо-збутовою діяльністю аграрників, що у повній мірі відноситься до підприємств-виробників молока [5]. Автор погоджується з Красноручьким О.О. і відмічає, що більшість науковців, які приділяють значну увагу ефективності функціонування операторів

ринку, майже не розглядають питання функціонування каналів реалізації в цілому і вважає доцільним визначення ефективності каналу збуту продукції без чого неможливе вирішення інших проблем в системі маркетингу [4]. Отже, в даному дослідженні доцільно проаналізувати ці питання на прикладі молочного ринку Запорізької області, оскільки він сьогодні не характеризується раціональною структурою каналів реалізації молока та молочного асортименту товарів і зазначена проблема майже не висвітлювалась раніше в наукових публікаціях.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є визначення ефективності функціонування кожного каналу збуту молока та обґрунтування механізму удосконалення структури каналів реалізації в Запорізькій області.

Виклад основного матеріалу. У Запорізькій області до каналів збуту молока та молочної продукції відносяться переробні підприємства (включаючи елеватори); споживчі кооперації; видача населенню в рахунок оплати праці (включаючи реалізацію через систему громадського харчування); видача пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв; продаж на ринку, через власні магазини, кіоски, палатки; продаж через біржі і аукціони; бартерні угоди та ін. Аналіз фінансових результатів підприємств молочного напрямку в області, як сільськогосподарських, так і переробних, довів, що за існуючої структури каналів реалізації не спостерігається високої прибутковості. Отже, на сьогодні формування раціональної структури каналів реалізації для

Запорізького регіону є актуальним завданням.

На основі даних головного управління статистики у Запорізькій області про обсяги реалізації молокопродукції з 2010 по 2014 рік [3] автором проведено аналіз динаміки обсягів збуту за досліджуваний період та зміни питомої ваги кожного каналу реалізації молока (табл. 1). Отже, протягом всього

періоду переважна частина молока реалізовувалась переробним організаціям, про що свідчать дані щодо питомої ваги реалізації молока в області. Так, у 2010 році закупку 58,53% молока проводили заготівельні організації, що в натуральному вигляді складало на той час 33649,5 т, в 2014 році показник також високий – 71,2% або 23034,1 т (рис. 1).

Таблиця 1

Обсяги продажу молока по каналах реалізації в Запорізькій області *

Рік	Обсяг реалізації по каналах										
	Всього реалізовано, т	в тому числі									
		Переробним організаціям		Населенню в рахунок оплати праці		Пайовикам в рахунок орендної плати		На ринку, через власні магазини, ларки і палатки		За іншими каналами (експорт, бартерні угоди, організації споживчої кооперації та інше)	
т	%	т	%	т	%	т	%	т	%	т	%
2010	57717,8	33649,5	58,3	2539,2	4,4	115,7	0,2	6348,6	11,0	15064,8	26,1
2011	49257,6	28766,7	58,4	1428,4	2,9	98,5	0,2	4285,5	8,7	14678,5	29,8
2012	46313,2	29779,2	64,3	1157,8	2,5	46,2	0,1	4446,9	9,6	10883,1	23,5
2013	41130,7	29161,8	70,9	452,4	1,1	41,1	0,1	2426,7	5,9	9048,7	22,0
2014	32351,7	23034,1	71,2	388,1	1,2	32,3	0,1	2329,9	7,2	6567,3	20,3

*За даними Державного управління статистики у Запорізькій області (за винятком Бердянського, Гуляйпільського, Приморського та Василівського районів)

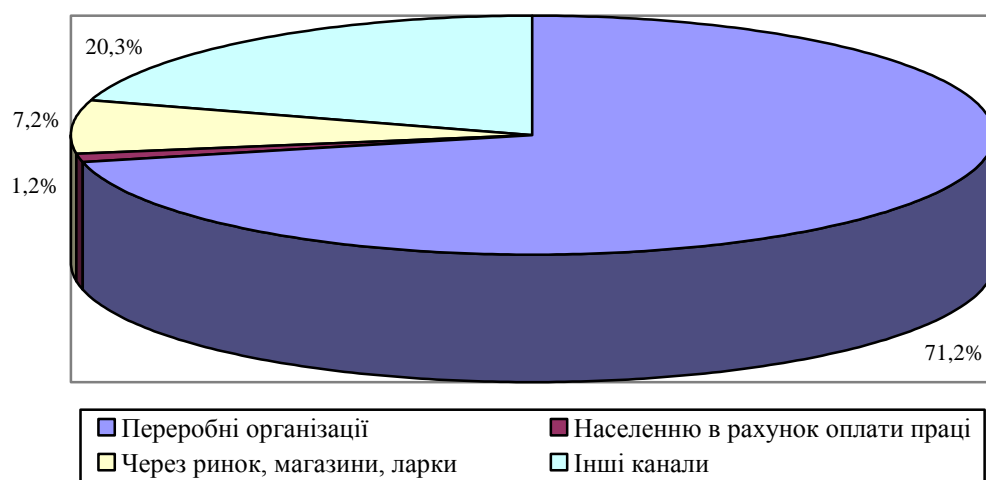


Рис. 1. Структура каналів збуту молока в Запорізькій області в 2014 році *

* За даними Державного управління статистики у Запорізькій області (за винятком Бердянського, Гуляйпільського, Приморського та Василівського районів)

Впродовж дослідження переважну частину товарних ресурсів молока охоплювали переробники. У меншій кількості молоко реалізувалось за іншими каналами збуту – на ринку, через власні магазини і палатки, організаціям споживчої кооперації тощо. Таку тенденцію можна пов'язати з існуючими на молокозаводах виробничими потужностями і прагненням охопити широкий сегмент

ринку готової «молочки». Також слід відмітити, що невелика частина молока відходила на реалізацію населенню в рахунок оплати праці та особливо пайовикам під кінець періоду в рахунок орендної плати.

Динаміка фактичних та вирівняних показників обсягу продажу молока в області по всіх каналах реалізації за 2004- 2014 роки зображена на рисунку 2.

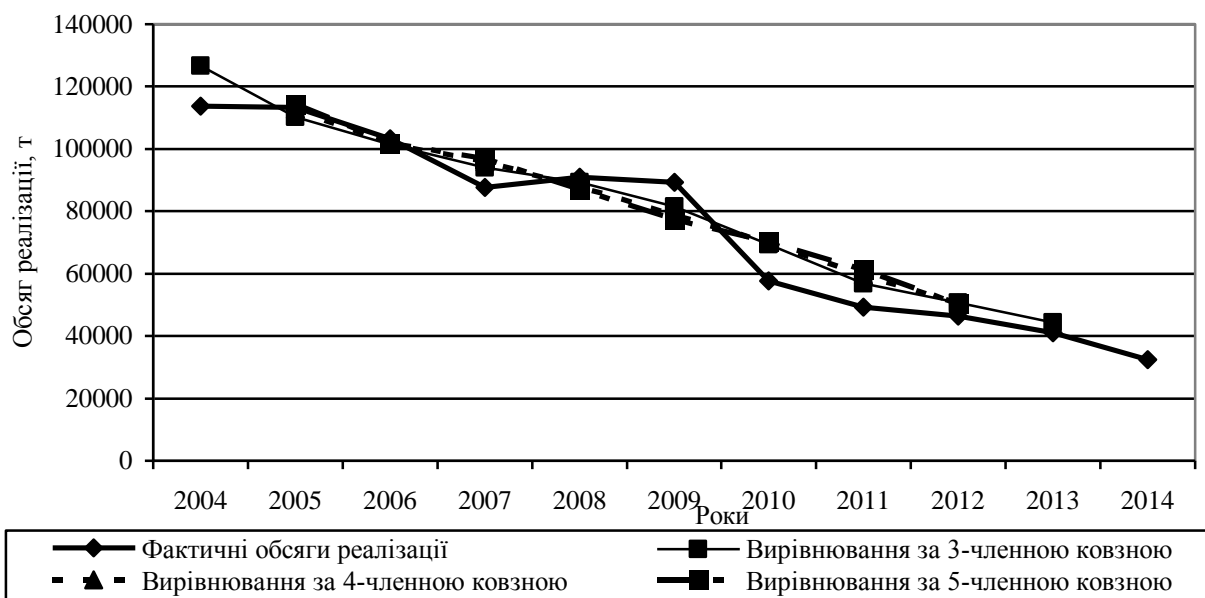


Рис. 2. Продаж молока по всіх каналах реалізації в Запорізькій області *

* За даними Державного управління статистики у Запорізькій області (за винятком Бердянського, Гуляйпільського, Приморського та Василівського районів) та власними розрахунками автора

Вирівняні показники обсягу збуту молока розраховані за рівняннями 3-членною, 4-членною та 5-членною ковзною [3]. Вони більш чітко відображають зміну обсягів продажу в регіоні по всіх каналах реалізації.

Розраховані автором показники рентабельності продажу молока (відношення прибутку до виручки від реалізації) [3] по всіх каналах реалізації демонструють перспективні напрями його збуту (табл. 2).

Розрахунок виявив наявність кількох тенденцій: по-перше, по всіх каналах збуту переважно спостерігається збитковість продажу, але ця тенденція не має чітко вираженої направленості до зниження рентабельності – наприкінці періоду навіть спостерігаються випадки прибутковості; по-друге, продаж молока переробним підприємствам, у порівнянні з іншими каналами реалізації, харак-

теризується найменшими рівнями збитковості, а в останні роки є позитивним у порівнянні з іншими каналами реалізації. Отже, реалізація молока продукції переробним організаціям на сьогодні є найперспективнішим каналом збуту. Це пов'язано не тільки з найвищими обсягами реалізації, а й з цінним фактором. Наприклад, у 2014 році ціна реалізації молока за 1 тону переробним підприємствам складала 7784,5 грн., у той час як населенню, пайовикам, на ринку та за іншими каналами відповідно 84,5, 87,2, 90,3 та 93,7% цієї суми. В 2010 році ця ціна для заготівельників складала 4318,5 грн. за 1 тону, а для всіх інших відповідно 80,0, 81,3, 92,7 та 95,0% цієї суми. Такий розрив в ціні реалізації спостерігався кожного року аналізованого періоду.

Рентабельність продаж молока по всіх каналах реалізації *

Рік	Загальний показник рентабельності продажу молока, %	Рентабельність продажу молока по каналах реалізації, %				
		Переробні організації	Населення (в рахунок оплати праці)	Пайовики (в рахунок орендної плати)	Ринок, власні магазини, ларки і палатки	Інші канали (експорт, бартерні угоди, організації споживчої кооперації і т. д.)
2010	-7,7	-4,5	-13,0	-12,4	-4,9	-3,8
2011	-7,8	-0,3	-15,1	-10,0	-7,5	-6,1
2012	-4,6	-2,4	-12,2	-4,4	5,3	-9,6
2013	-2,3	1,5	-13,3	6,5	-7,0	1,0
2014	-2,1	4,2	2,0	-8,7	1,9	-9,9

* За власними розрахунками автора

Висновки. Отже, найперспективнішим каналом збуту на сьогодні є реалізація молока заготівельникам, а достатнє забезпечення молокопереробних підприємств сировиною ще дозволить повністю завантажити виробничі потужності, що зменшить собівартість готової «молочки», яка, в свою чергу, по ціні, якості і асортименту буде більш приємною споживачу; зросте експортний потенціал, позиція вітчизняного виробника набуде стабільності на європейському ринку тощо. Отже, на думку автора, виходячи з аналізу структури каналів збуту провідних виробників споживачів у молокопереробній галузі областей (Житомирська, Івано-Франківська, Хмельницька та Чернігівська) та регіональних особливостей Запорізької області, у майбутньому в контексті ефективно-маркетингово-збутової політики доцільно раціоналізувати систему збуту таким чином – переорієнтувати зусилля з продажу молока на переробні підприємства за рахунок зменшення обсягу продажу по інших каналах, водночас розширюючи коло попи-

ту на сировину за рахунок якісно-цінової політики.

Таким чином, система реалізації молокопродуктів на аграрному ринку потребує трансформації відповідно до умов європейського ринку. Запорізька область у цьому сенсі не є виключенням. Правильний вибір каналу реалізації молока забезпечить його ефективний збут. У Запорізькій області основним і найефективнішим каналом реалізації є заготівельні підприємства. Вони мають найвищі показники рентабельності продажу, які обумовлюються, по-перше, великими обсягами реалізації а, по-друге, найвищими цінами реалізації. Статистично доведено, що в перспективі збільшення обсягів продажу молока переробним організаціям призведе до поліпшення показників рентабельності продажу по області в цілому. Отже, формування ефективної структури каналів реалізації молока повинно відбуватися з урахуванням фінансових результатів від продажу молока по кожному каналу та використанням зовнішньої маркетингової орієнтації підприємств.

Список літератури

1. Боднар О. В., Козак О. А., Копитець Н. Г. Напрями врегулювання взаємовідносин виробників, продавців і споживачів соціально-значимих продуктів харчування // Економіка АПК.- 2014.- №2.- с. 42
2. Васильчак С.В., Петриняк У.Я. Трансформація існуючої системи реалізації молокопродуктів відповідно до ринкових умов у Львівському регіоні// Вісник СНАУ, 2006, випуск 3-4.- с. 268-272
3. Горкавий В. К. Статистика: Навч. посібник.- К.: Вища школа, 1994.- 304 с.
4. Красноручий О.О. Методологічний підхід до визначення ефективності функціонування каналу розподілу продукції на ринку продовольства та сільськогосподарської продукції// Вісник ХНТУСГ, 2007, випуск 53.- с. 160-166
5. Янишин Я. С., Кашуба Ю. П. Маркетинг як система управління виробничо-збутовою діяльністю аграрних підприємств // Економіка АПК.- 2014.- №3.- с. 61
6. Статистичні дані Головного управління статистики в Запорізькій області

***T.L.Krasnodyed, Ph.D., associate professor
Taurian State Agrotechnical University***

In the article the substantiation about what conditions in the market orientation of the production of each plant advisable as intensively expand its range of consumer commodity products, especially if there is a fairly significant proportion of substitutes competitors the market. This certainly applies to dairy producers. Reach new market segments, customers gain primarily involves opening new sales channels and adoption of its position on the old, proven point of sale, the survival of these producers rivals by delivering competitive products. The right choice in terms of sales and channel forming rational structure of milk or any milk range of products allow manufacturers to increase profitability and provide stability process in the profit and agricultural processing plants.

Studied the channels of milk in the Zaporozhye region and calculated the efficiency of each distribution channel. At the same time set the objective need for rationalization of the structure of distribution channels on the milk market in the region by finding the largest customers and introducing new marketing concepts marketing aimed at the European market. Statistically proven that in the long term to increase sales of milk processing organizations will improve the return on sales in the region as a whole, and the formation of an effective channel structure of milk should be given the financial results from the sale of milk for each channel and the use of external marketing orientation of companies.

Milk, dairy products, processing plants, distribution channels, regional market, return on sales, commodity products

УДК 631.173(477.64)

Плаксін О.А.

к.е.н. доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

СТАН ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. Досліджено умови функціонування аграрних підприємств. Визначено характер лізингових відносин, визначено потенціал лізингу в реалізації завдань оновлення і модернізації основних засобів підприємств аграрної сфери усіх форм власності, і проаналізовано відношення сільгоспвиробників до лізингу, його проблеми та перспективи в Україні, визначена наявність суб'єктивного фактору та його вплив у повільному просуванні цього виду бізнесу в аграрній сфері. Запропоновано шляхи усунення проблем.

Ключові слова: національна економіка, аграрна сфера, лізингодавець, договір лізингу, лізинг, потенціал.

Постановка проблеми. Стан національної економіки потребує серйозних змін. Протягом останніх двох десятиліть однією з гострих проблем є зношеність основних засобів. На необхідності нагального розв'язання цієї проблеми постійно наголошують як науковці, так і виробники. Вирішувати пропонують у різні способи, але одностайні в одному – оновлення основних засобів це ключ до зростання економіки. Серед пропонованих «рецептів» оздоровлення економіки було й широке залучення лізингу. Проте частка лізингу в оновленні основних засобів була низькою. Це пов'язували з відносною новизною цього способу у вітчизняному економічному середовищі. Але навіть зараз лізинг не посідає провідного місця серед інших способів оновлення основних фондів, особливо аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу даного аналізу покладені матеріали дослідження, проведеного за типологією, розробленою Шепотько Л.О., Прокіпою І.В., Максимюк О.П., [1] та інших [2,3,4,5] спеціально для сучасної мережі сільських поселень України, серед представників аграрного сектору усіх форм власності та форм господарювання в 2006, 2009, 2012 та 2015 роках. Для отримання об'єктивного результату не було змін в методиці проведення дослідження. Дослідження поділено на дві частини: опитування, здійснене за допомогою анкет, та аналіз отриманих даних. Анкетування здійснювалось у сільських населених пунктах Запорізької області на основі квотної вибірки у об-

сязі 570 анкет у 2006 та 2009 роках, 585 анкет 2012 році та 580 анкет у 2015 році. Після відбракування та ремонту масиву анкет було введено до бази даних відповідно 499, 495, 506 та 501 анкет.

Формулювання цілей статті. Визначити потенціал лізингу в реалізації завдання оновлення і модернізації основних засобів підприємств аграрної сфери усіх форм власності за період 2006-2015 роки, встановити позитивні і негативні сторони, об'єктивну та суб'єктивну природу лізингових відносин, проаналізувати відношення сільгоспвиробників до лізингу, його проблем та перспектив на українському селі, визначити наявність суб'єктивного фактору та його вплив у повільному просуванні цього виду бізнесу в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. База даних оброблена соціологічною програмою Easy Sociology. За допомогою цієї програми отримано одномірний та двомірні розподіли. Похибка аналізу складала менше 2%, що припустимо за правилами соціологічних досліджень. Опитувальний документ представлено анкетною, де питання розбито на блоки, пов'язані між собою за змістом та смисловим навантаженням. Отримані результати мають несуттєві відхилення протягом усього періоду дослідження.

На підставі відповідей на питання І блоку з'ясовано що, зернові та технічні культури вирощують у фермерських господарствах (ФГ), підсобних господарствах, приватних підприємствах (ПП) та товариствах з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Овочівництво та садівництво притаманне фермерсь-

ким, підсобним господарствам та селянським спілкам. Тваринницька галузь майже рівномірно поділена між підприємствами усіх форм власності результати свідчить, що структура виробництва є стабільною серед підприємств рослинницького спрямування. Лише відбулося скорочення у тваринництві через відмову від цього виду діяльності.

Дві третини респондентів розраховують тільки на власні кошти при вирішенні проблем матеріально-технічного забезпечення. Кожний шостий респондент не визначився з джерелом фінансування. Близько 8% респондентів збираються здійснювати заходи поповнення та оновлення матеріально-технічної бази шляхом лізингу, проте у 2015 році цей показник зріс до 11,5%. Результати свідчать, що модернізація здійснюватиметься в межах окремого елементу технологічного циклу, адже 90-95% респондентів вказали про потребу оновлення існуючої матеріально-технічної бази. При цьому респонденти чітко розуміють: по-перше, можливі зміни технології; по-друге, зміни цін на інвестиційні товари; по-третє, зміни у системі машин, що може призвести до не доукомплектування господарства потрібною технікою, та інші.

Низький відсоток респондентів розглядає лізинг як джерело зміцнення матеріально-технічної бази підприємства. Однією з причин у 2006-2009 роках була обізнаність підприємців аграрної галузі з поняттям лізингу. Добре знайомі з поняттям лізингу цей період склала лише 28% респондентів. Причому ця обізнаність носить суто теоретичний характер, адже обсяги придбання техніки на умовах лізингу не перевищувала 10%, тобто практичний досвід отриманий від співпраці з лізинговими компаніями має майже кожен десятий від опитаних. Тому більш менш ознайомленими можна було вважати дещо менше половини з представлених в опитуванні аграріїв.

У період з 2012-2015 рік результати склали 42% та 6% відповідно. Вважаємо, що реальний ступінь ознайомленості з лізингом нижче за вказаний. Оскільки в регіоні майже відсутнє інформаційне забезпечення цього виду діяльності. Крім того, укладені договори лізингу практично не відрізняються один від одного, що свідчить про відсутність ін-

дивідуального підходу з боку лізингодавців до потенційного лізингокористувача та небажання вести бізнес в аграрній сфері. Більше ніж третина респондентів фактично не знайомі з лізингом, попри майже двадцятирічну історію цього виду діяльності.

Одержані результати дозволяють визначити залежність між рівнем обізнаності з лізингом і якістю освіти – зростання рівня обізнаності знаходиться у прямій залежності від якості освіти, на характер тенденції впливає фактор часу. З тих хто обізнаний з лізингом більше половини сприймають його позитивно. Саме на цю категорію мають спрямовувати свої зусилля лізингові компанії. Ефективна співпраця у цієї сфері має спонукати до залучення у цей процес нейтрально налаштованих, а згодом і решту аграріїв. Негативне ставлення до лізингу притаманне власникам дрібних господарств. Це пов'язано з їх упередженим ставленням до усього, що пов'язано зі зверненням про допомогу до будь-яких установ. Стабільно високий показник негативного ставлення до лізингу з боку ФГ пов'язаний з відмовою ним у лізинговому обслуговуванні тієї частини, яка не є юридичною особою. Загалом, впродовж всього періоду дослідження категорія і обсяг негативно налаштованих респондентів незмінні.

Досить велика частина опитаних незадоволені обсягом та якістю інформації про лізинг. Позитивну відповідь дала частина тих виробників, хто безпосередньо мав контакти з представниками лізингових компаній, це близько чверті опитаних. Загалом можна стверджувати, що аграрії знаходяться у інформаційному вакуумі тому, що три чверті респондентів незадоволені інформаційним забезпеченням або не можуть себе чітко позиціонувати щодо надходження потоку інформації про лізинг. Насторожує те, що зростання рівня охоплення Інтернетом сільської місцевості зріс у рази, але позитивних зрушень у популяризації лізингу, в інформаційному забезпеченні чомусь не відбулося. Тому важливо визначити у який спосіб та який обсяг інформації про лізинг було одержано аграріями.

Існує загальне розуміння значення лізингу у матеріально-технічному забезпеченні, але механізм реалізації підриває довіру до

нього. Особливо чітко це видно, якщо порівняти з відповідями власників ФГ, чия освіта, як правило середня спеціальна і незакінчена вища, а на 2012-2015 – вища. Переважна більшість респондентів отримали інформацію про лізинг від лізингодавців. Втім лізингові компанії ведуть себе занадто пасивно, адже лише 2% вказали, що лізингова інформація надійшла до них від лізингодавця. Це дає підстави вважати, що необхідна більш інтенсивна інформаційна діяльність. 68,5% з тих хто відповів у 2006-2012, що йому не потрібна інформація про лізинг – власники підсобних господарств. Пояснимо це розміром підприємств та звичкою покладатися лише на власні сили і ресурси. Крім того пропозиція аграрної мінітехніки у цей період вважалася обмеженою через низький платоспроможний попит. Але поступово ситуація змінюється. Лише половина з опитаних не змінила своєї думки щодо необхідності інформації про лізинг. Вважаємо, що у подальшому кількість не зацікавлених лізингом суттєво зменшиться, оскільки достатньо велика кількість осіб так чи інакше мали або матимуть справу з кредитними угодами різного характеру. Це підтверджується відповідями наступного питання.

Лише 6-8% респондентів готові брати участь у лізинговому процесі, 50-60% респондентів бажають, але у майбутньому. Поки що лізинговим компаніям не вистачає зацікавленості у збільшенні масштабу діяльності, через це спостерігається відсутність гнучких механізмів ведення і реалізації лізингових проектів. Більше половини опитаних зайняли позицію очікування щодо майбутньої поступливості лізингових компаній, яка проявлятиметься у пропонуванні більшого числа варіантів укладання лізингової угоди. Результати опитування свідчать, що вибір селян щодо способу поповнення матеріально-технічної бази не є спонтанним. Він ґрунтовно обміркований, адже розподіл голосів поміж основних переваг і недоліків є майже однаковим з деяким зміщенням у сторону складності реалізації лізингового проекту. Незрозуміла позиція лізингодавців від цього очікування: повне відсторонення від процесу, жодних позитивних зрушень.

Основним стримуючим фактором реалізації лізингових проектів є економічна та

політична нестабільність – 31,75-41,32%. Вагомими причинами є також наявність неофіційних внесків – 15-19%, обмежений вибір доступної техніки – 7,77-11,3% та дисциплінованість і коректність лізингодавців. На нашу думку, подолати наведені стримуючі фактори державі, суспільству, економічним суб'єктам можливо і необхідно. Для цього потрібне бажання усіх суб'єктів лізингового процесу за сприяння і стимулювання цих прагнень з боку держави. Основні перепони розвитку лізингу створюють загальна ситуація в країні та прозорість стосунків з лізингодавцями. Розглянемо ставлення до лізингу респондентів, які вже отримували і отримують лізингові послуги – 42,5%. Результати свідчать, що впливати на обсяг послуг лізингоодержувачі не в змозі, тому тут має місце взаємовплив між бажанням отримати бажане і тим, що отримано від лізингодавця.

Обсягом і якістю пропонованих лізинговими компаніями послуг не задоволені близько 60%. Дані респонденти пропонують три основні напрями вдосконалення, причому міняється лише пріоритетність порядку змін – напрями незмінні. Найголовніше для них є: зменшити тривалість процедури узгодження адже у деяких випадках це становить до півроку тому товаровиробникам просто набридає весь цей процес; вимога незв'язаної застави особливо часто цю відповідь дають представники щойно створених господарств, які ще не мають достатню кількість ліквідного майна; документальне забезпечення вимог лізингодавців збір інформації, що вимагає лізингодавець, пов'язаний з витратами часу і на думку клієнтів ця інформація носить часто декларативний характер і робиться для коректного обґрунтування відмови: «...Прямо і грубо «послати» не можуть, тому роблять так, щоб сам пішов...».

Високу задоволеність якістю виказали представники підсобних господарств з тієї умови, що вони поки не є власниками лізингового майна, а лише мають на меті ними стати. Можливо, що з цієї причини, тобто, не стикаючись з проблемами реалізації лізингового процесу вони не втратили оптимізму щодо цього процесу. Загалом не існує залежності між організаційно-правовою фо-

рмою та ступенем задоволення від лізингових послуг. Все залежить від конкретних умов і ситуації, яка склалася у певний момент часу.

Щодо обсягів лізингових послуг, то близько половини незадоволених суб'єктів господарювання належить до підсобних господарств. Адже вони знаходяться за межами лізингового процесу. Хоча дехто з них має у розпорядженні земельні ділянки у 200-300 га і більше, велика кількість мають землі близько 50 га. До того ж простежується тенденція до зростання площ землекористування, тобто екстенсивний фактор зростання є, потрібна інтенсифікація зростання. Це забезпечить ведення товарного господарства на новому рівні, тому вони потребують певного набору техніки, особливо й індивідуального підходу. Такі ж причини невдоволення характерні і для ФГ, особливо невеликих. Тому необхідний перегляд концепції взаємовідносин між лізингодавцями і лізингоодержувачами. Пряма залежність між обсягом запропонованих лізингових послуг і обсягом наданих вплинула на розподіл респондентів. Хоча структура «лідерів» та «аутсайдерів» дещо змінилася. Логічно було припустити, що тих кого менше всього задовольняв масштаб наданих послуг, очікувано опиняться у категорії тих, кого задовольняє обсяг лізингових послуг. Проте ці очікування справдилися наполовину. Отже, задоволеність якістю лізингових послуг, їх обсягом не залежить від освіти респондента та організаційно-правової форми підприємства.

Висновки. В процесі дослідження відношення аграріїв до лізингу його проблем та перспектив з'ясовано, що в цілому агрови-

робники Запорізької області обізнані з питань лізингу. Близько половини з них користувалися лізинговими послугами, як на умовах фінансового, так і оперативного. Найбільш негативне відношення до лізингу у власників підсобних господарств та дрібних ФГ, через фактичне позбавлення можливості широкої участі у цьому процесі.

Основними ускладнюючими факторами є суспільна нестабільність, зміни законодавства та нормативних актів, регулюючих діяльність агросектору, та корупційна складова. Втім, відсутність гнучкості у наданні техніки, укладанні угоди, не урахування побажань клієнтів трактувалося ними як вимогу здійснення неофіційних внесків, залучення у корупційні схеми, хоча дехто прямо вказував на існування цієї проблеми.

Лізингові компанії мають обмежений набір послуг та техніки, маючи на увазі відсутність суттєвих відмінностей у термінах дії угод. Це прямо суперечить самій ідеї лізингу, адже лізингоодержувач звертається з метою отримання необхідної йому техніки. Водночас пріоритетність державної підтримки окремих категорій виробників аграрної галузі деякими респондентами розцінюється, як дискримінаційні дії.

За умови покращання ситуації в зазначених сферах, аграрії Запорізької області готові більш широко застосовувати лізингові схеми для оновлення та поповнення матеріально-технічної бази своїх підприємств. До того ж потребу у цьому заході відчувають практично всі учасники опитування. Тому потрібні певні зміни у механізмі матеріально-технічного забезпечення для кількісного і якісного задоволення цієї потреби у найближчий час.

Список літератури

1. Шепотько Л.О. Українське село: Вихід з кризи / Л.О. Шепотько, І. В. Прокопа, О. П. Максимюк, –К.: Урожай. – 1994. – С.56-76.
2. Городецька О. Г. Соціологічний аналіз мотивації електоральної поведінки сільської молоді [Текст] / О. Г. Городецька // Молодіжна політика: проблеми і перспективи: зб. матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. 10-11 травня 2007р., Дрогобич / ДДПУ ім. І. Франка. - Дрогобич, 2007. - С. 280-285.
3. Городецька О. Г. Формування мотивації електоральної поведінки населення України / О.Г. Городецька // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна : зб. наук. праць / ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2011. – Вип. 28. – С. 158-162.
4. Чигрин В.О. Сільська молодь і освіта: Соціологічний аспект // Нова парадигма: Журнал наукових праць. - Вип.68 / Гол. ред. В.П.Бех. - К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2007. - С. 213-220.
5. Тарасенко В.І., Сакада М.О., Чигрин В.О. Криза соціальної перспективи // Українське суспільство 1992-2007. Динаміка соціальних змін / За ред. д. екон. наук В. Ворони, д. соц. Н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2007. – 544 С. (С. 96-104).

Summary. *The necessity of leasing development in agrarian sphere has been substantiated in the article. Leasing sensitivity to subjective factors has been considered.*

Specialization of agrarian enterprises in the region has been studied. The ways of problems solving in material and technical provision of agrarian enterprises have been suggested. In the leasing share structure source for material and technical base renovation has been fixed. Influence of leasing awareness on the number of leasing contracts has been determined. Interdependence of leasing and education level as well as time has been determined. Lack of competition at the leasing services market has been noticed. The character of leasing perception depending on the education, organizational and legal forms of factories has been investigated. The reasons of negative attitude to leasing from small-farm owners have been ascertained. Quantity and quality of information on leasing is unsatisfactory. The sources of information about leasing have been determined. The level of landowners eagerness to take part in partnership in the process of leasing has been established. The necessity of change in leasing sellers and agrarian producers was determined. The choice substantiation agrarian enterprises technical base means was defined. It has been found out that there is the lack of interdependence between leasing services and educational level. The author points out the main leasing development restrictive factors in the agrarian sphere: political instability, law changes, the lack of flexibility in leasing sellers' policy etc. Basic directions for improving leasing servicing quality have been proposed.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.37

Греськів О.Б.

к. геогр. н., доцент,

ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

ПІДХОДИ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОСИСТЕМ

Анотація. Однією з визначальних у сучасних умовах господарювання є проблема оптимізації землекористування. Розглянуто поглиблення теоретико-методологічних засад і на цій основі підходи щодо оптимізації управління екосистемами та проаналізовано теоретико-методологічних засад, а також оцінку ступеня збалансованості землекористування.

Ключові слова: оптимізація, землекористування, природокористування, оцінка, екосистема

Постановка проблеми. В сучасних умовах суспільного розвитку, перетворень у системі земельних еколого-економічних відносин в Україні особливої актуальності набувають проблеми забезпечення умов створення сталого землекористування. Проблема оптимізації землекористування є однією з визначальних у сучасних наукових дослідженнях. В умовах напруженої екологічної ситуації збалансоване природокористування є головним регулятором стану природного середовища.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблема оптимізації землекористування є однією з визначальних у сучасних умовах господарювання. Важливими є теоретичні і прикладні наукові розробки оптимізаційних підходів природокористування, побудованих на ранжуванні видів функцій геосистем за їх пріоритетністю для регіону. Такий підхід стосовно ландшафтно-екологічної оптимізації території, розроблений проф. М.Д. Гродзинським [6] і апробований на матеріалах Поділля проф. Л.П. Цариком [9], показав його актуальність і доцільність реалізації в сучасних умовах збалансованого і невиснажливого природокористування.

Формулювання цілей статті. Метою проведеного дослідження є поглиблення теоретико-методологічних засад розробки оптимізаційних моделей землекористування та оцінка ступеня їх збалансованості.

Виклад основного матеріалу. Важливим аспектом узгоджувального природокористування є виявлення дисбалансів між оптимальною, реальною та перспективною структурами землекористування регіону на предмет оцінки ступеня екологічності цих структур і ймовірних напрямків їх збалансування.

Перед управлінням природоохоронними системами (УПС) поставлені дві групи цілей. Перша – організаційно-економічна, друга – науково-дослідницька з оптимізацією між ними управлінських витрат. Система управління, передбачаючи реалізацію головної мети, повинна виходити з того, що сума корисностей наближається до максимуму при оптимізації природокористування, на практиці при оптимальному співвідношенні природних і антропогенно перетворених ландшафтних систем. Оптимальна система природоохоронних заходів сприятиме зменшенню екологічного ризику ландшафтних систем [1].

Оптимізація регіонального землекористування виступає базовим підходом щодо удосконалення управління природоохоронними системами, оскільки в основу запропонованих оптимізаційних моделей покладено принцип рівноваги, паритетного розвитку господарства. Це означає, що використання земельних та інших природних ресурсів і розвиток господарської діяльності на досліджуваній території не повинні погіршувати якості довкілля і стану природних геосистем. Оптимізаційні заходи передбачають

покращання якості довкілля і формування екологічно безпечної системи природокористування.

Одним із підходів до ранжування території, за умови реалізації головної мети, запропонований доктором економічних наук К.Х. Гофманом [5]. Територія регіону програмується за ступенем антропогенної перетвореності. У найпростішому варіанті число рангів може дорівнювати кількості видів природокористування. Індекс антропогенної перетвореності визначається як добуток рангу на частку даного виду землекористуван-

ня. Для обласного регіону визначена оптимальна структура природокористування, розрахована з використанням науково обґрунтованих нормативів, яка задовольняє вимогам екологічної безпеки, підтримання довготривалої екологічної рівноваги, еколого-господарського балансу (табл. 1).

Нами розроблено методику оцінки ступеня екологічності фактичної і проектованої структур землекористування з точки зору їх наближеності до оптимальної (нормативної) структури, що дозволяє визначити екологічний стан земельних ресурсів.

Таблиця 1

Оптимізаційна модель структури землекористування Тернопільської області і Подільського регіону

№ з/п	Категорії земель	Терн.обл., тис.га	Частка зем.,%	Поділля, тис.га	Частка зем.,%
1	Загальна територія	1382,4	100	6094,5	100
	у тому числі: з них:				
3	Рілля	846,8* 619,3**	61,3* 44,8**	3831,0* 2777,7**	62,8* 45,5**
4	перелоги	16,2	1,2	19,04	0,3
5	багаторічні насадження	15,0	1,1	104,7	1,7
6	сіножаті і пасовища	174,7* 271,5**	12,6* 19,6**	685,5* 1165,**	11,3* 19,1**
7	Ліси і інші вкриті лісом площі	199,9* 331,8**	14,5* 24,0**	862,1* 1436,2**	14,2* 23,5**
8	з них вкриті лісовою рослинністю	193,7* 318,0**	14,0* 23,0**	814,8* 1375,3**	13,3* 22,5**
9	Забудовані землі	61,2	4,4	253,6	4,2
10	Відкриті заболочені землі	5,4	0,4	56,0	0,92
11	Відкриті землі без рослин. покриву або з незначним рослин. покривом	18,1	1,3	68,3	1,45
12	Інші землі	25,6	1,9	111,1	1,82
13	Усього земель (суша)	1357,5	98,2	5986,7	98,5
14	Території, що вкриті поверхн. водами	19,5	1,8	102,4	1,5

* наявні показники; ** оптимальні показники

Так, ступінь екологічності слід визначати за формулою:

$$C_e = \frac{\Phi PI}{HPI} \cdot 100\% \quad (1);$$

де: C_e - ступінь екологічності; ΦPI - фактичний регіональний індекс; HPI - нормативний регіональний індекс.

Регіональний індекс антропогенної перетвореності ландшафтних систем, розрахований для оптимальної структури землекористування, може розглядатись як нормативний регіональний індекс антропогенної перетвореності. Регіональні індекси антропогенної перетвореності розраховані для фактичної, а також для запропонованого варіанту проектованої структури землекористування Тернопільщини (табл. 2).

Регіональні індекси антропогенної перетвореності

Види землекористування	Ранг антр. перетвор.	Частка виду землекористування у загальній площі, %			Індекс антропогенної перетвореності		
		Нормат.	Фактичн.	Проект.	Норм.	Факт.	Проект.
Природоох.землі	1	22,0	8,87	10,5	22,0	8,87	10,5
Землі під: лісами II і III груп.	2	20,0	13,5	18,5	40,0	27,0	37,0
Пасовищами	3	17,5	10,4	17,0	52,5	31,4	51,0
Сіножатями	4	2,0	1,6	2,0	8,0	6,4	8,0
Багаторічн. насадж.	5	2,0	1,1	2,0	10,0	5,5	10,0
Орним клином	6	30	61,2	45,5	180,0	367,2	273,0
Сільськ.забудов.	7	3,0	3,1	3,04	21,0	21,7	21,0
Міськ. забудовою	8	3,0	1,3	1,4	24,0	10,4	11,2
Пром. об'єктів	9	0,3	0,02	0,05	2,7	0,18	0,45
Землі під відвал., сміттєзвалищами	10	0,2	0,01	0,02	2,0	0,10	0,1
Всього по регіону	-	100,0	100,0	100,0	362,2	478,75	422,05

Динаміка значення індексу антропогенної перетвореності ландшафтних систем може бути використана для узагальнюючої характеристики екологічності проєктованих варіантів зміни структури землекористування.

У даному випадку регіональний індекс антропогенної перетвореності знижується на 56,7 пунктів (з 478,75 до 422,05) за рахунок істотної зміни структури сільськогосподарського землекористування і перерозподілу частини орних земель між залісненням і залуженням, а також за рахунок створення нових заповідних територій. Його відмінність від нормативного регіонального індексу антропогенної перетвореності пояснюється ще відносно високим ступенем розораності території, нижчими за нормативні значення показників залуження, заліснення і заповідності території регіону.

Цей підхід дозволяє проілюструвати, як оптимізація структури землекористування шляхом досягнення балансу між частками екологічно безпечних та еконебезпечних угідь, збільшення частки охоронних природних територій можуть сприяти пошуку реальних шляхів збалансованого розвитку регіону. В управлінні природоохоронними системами доцільно запроваджувати комплексну реалізацію правових, нормативних і економічних механізмів. Правовий і норма-

тивний механізм є одним із найпоширеніших важелів регулювання природокористування у цивілізованому світі. Однак його запровадження вимагає розвитку екологічного (природоохоронного) законодавства, яке базувалось би на нормотворчості, стандартах природокористування. Економічний механізм природокористування є одним із дієвих сучасних важелів природокористування і охорони природи. Створення спеціальних організаційно-управлінських органів з метою управління природоохоронними системами є недоцільним за умов економічної кризи.

Ефективне функціонування природоохоронної системи регіону базується на використанні законодавчо-правових актів регулювання природокористування, національних і регіональних природоохоронних програм.

Висновки. У запропонованій оптимальній структурі землекористування регіональний індекс антропогенної перетвореності знижується на 56,7 пунктів за рахунок істотної зміни структури сільськогосподарського землекористування і перерозподілу частини орних земель між залісненням і залуженням, а також за рахунок створення нових заповідних територій. Його відмінність від нормативного регіонального індексу антропо-

погенної перетвореності пояснюється ще відносно високим ступенем розораності території, нижчими за нормативні значення

показників залуження, заліснення і заповідності території регіону.

Список літератури:

1. Балацкий О.Ф. Антология экономики чистой среды. / О.Ф. Балацкий – Сумы: ИТД „Университетская книга”, 2007. – 272 с.
2. Барановський В.А. Екологічний фактор сталого розвитку / В.А.Барановський // Екологічний вісник. – К.: ВЕЛ, 2003. - № 5-6. – С. 27-30.
3. Барановський В.А. Територіальні передумови переходу України на модель екологічного сталого розвитку (теорія і практика картографічного дослідження) / В.А. Барановський – К.:РВПС України НАН України, 1998. – 72 с.
4. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З.В. Герасимчук – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.
5. Гофман К.Х. Социально-экономические аспекты разработки региональных программ природопользования / К.Х. Гофман // Социализм и природа. – М.: Мысль, 1982. – С. 93-120.
6. Гродзинський М.Д. Пізнання ландшафту: місце і простір. [Монографія у 2-х т.] / М.Д. Гродзинський – К.: Видавничо-поліграфічний центр „Київський Університет”: Т.1. – 2005. – 431 с. Т.2. – 2005. – 503 с.
7. Туниця Т.Ю. Збалансоване природокористування: національний і міжнародний аспект. – К.: Знання, 2006. – 300 с.
8. Худоба В.В. Проблеми оптимізації мережі заповідних об'єктів Західного Волино-Поділля /В.В.Худоба // Біосфера XXI ст. : Матеріали III Всеукраїнської конференції (м. Севастополь, 4-7 квітня 2011 р.) – Севастополь, Сев НТУ, 2011. – С. 148-150.
9. Царик Л.П. Географічні засади формування і розвитку регіональних природоохоронних систем: концептуальні підходи, практична реалізація. Монографія / Л.П. Царик – Тернопіль: „Підручники і посібники”, 2009. - 320 с.

Summary.

The problem of optimizing the land use is one of the determinants in modern scientific research. In terms of hard ecological situation balanced use of nature is the main regulator of the natural environment.

An important aspect of the matching nature use is to identify imbalances between the optimal, current and future structures of land use of the region in terms of assessing the degree of environmental friendliness of these structures and the possible directions of their balance. The optimal system of environmental protection measures will reduce environmental risk of landscape systems.

Optimization of regional land use serves as a basic approach on improving environmental management systems because the proposed optimization models are based on the principle of balance, parity development of economic. Optimization measures include the deterioration of environmental quality and the formation of an environmentally safe system of nature.

One of the approaches to ranking territories, on the condition of implementation of the main purpose, implies that the area of the region is programmed by the degree of anthropogenic transformation. In the simplest version, the number of ranks may be equal to the number of types of nature use. Anthropogenic transformation index is defined as the product of rank and the share of this type of land use.

The regional index of anthropogenic transformation of landscape systems designed for optimal land use structure can be seen as normative anthropogenic transformation regional index. The dynamics of the index of anthropogenic transformation of landscape systems can be used for generalizing of the environmental characteristics of the projected varieties of changes in the structure of land use. This approach allows us to illustrate how optimization of the structure of land use by achieving a balance between the particles of environmentally friendly and environmentally unfriendly lands, increasing of the proportion of protected natural areas can contribute to find real ways of sustainable development of the region.

Effective functioning of the environmental system of the region is based on the use of legislative acts of environmental management, national and regional environmental programs.

Key words: optimization, land use, nature use, ecosystem

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.1

*Siniaeva L.V.,
D. in economic's professor,
Tavria State Agrotechnological University;
Bocharova N.A.,
Ph. D. in economic's associate professor,
Tavria State Agrotechnological University;
Perederii V.A.,
Melitopol State Pedagogical University*

THE UPDATING OF MECHANISM OF ECONOMIC PROMOTION AS A PERSONNEL MANAGEMENT KEY FACTOR IN THE CONCEPT OF INCENTIVE PAYMENT FOR LABOUR REFORMING

Annotation. The article focuses on the formation of new features of relations promoting the productivity of labor in the direction of stimulating of new systems of modern agricultural farms in Ukraine.

Key words: grading, promotion, salary, wages, productivity, stimulating.

The problem. Development of an effective system of incentives is one of the most actual problems of our time. On one hand, such a system should encourage employees to work effectively on the other hand to be economically profitable because the choice of the pay system is one of the main steps of the effectiveness of any organization and its employees. The system should be clear so, that the staff can observe a direct relationship between productivity, quality of their work and received salaries. The remuneration system should be a conscious mechanism. These aspects determine the relevance of the research topic.

Analysis of the recent researches and publications. In Ukraine a number of aspects of this problem develop such scientists as Basaraba N. J., Vasytkiv T. G., Kolot, A. M., and others. Not enough research was made to this time to the problems of combinatorics of internal components of the remuneration of labour in the agricultural sector of Ukraine, and also accounting for both local and institutional factors in their operational planning funds of economic stimulation of farmers. [1-3]

The aim of the article. The purpose of this article is to identify the problems of economic stimulation and ways to overcome them in terms of a market of socially-oriented economy.

Economic stimulation – is a system of organizational and economic measures aimed at the development of economic activities and increase of efficiency by providing financial incentives and work of the enterprises in the results of their activities. The character, forms and methods of economic stimulation are determined by the type of economic system. There are several requirements that should be guided in the creation of incentive systems:

1. objectivity;
2. predictability;
3. adequacy;
4. timeliness;
5. significance;
6. equity.

As practice shows, non-compliance leads to instability in staff and has a strong demotivating effect. In order the system of motivation of the personnel of the enterprise would bring a positive effect, when it was created, it is recommended to follow such coherent steps:

1. the formation of the structure of the company's personnel and definition of the size of the fixed part of the salary;

2. decomposition of the strategic purposes at the level of units and individual employees (a selection of key performance indicators for the calculation of the variable parts of the salary);

3. the development of stimulation's mechanisms (definition of the rules of calculation of the variable parts of the remuneration of employees).

Considering these aspects as a "panacea" on local and efficient update mechanism of economic stimulation, we offer to take the so-called system of operational planning of remuneration (further – SOPEP"). The wage in a given system is determined by the following components: 1) payment of labour expended (hourly contribution); 2) payment of the outcomes (results) of work (piece-rate contribution).

On this basis, the salary of each employee is scheduled on four main parameters:

1. rate-planned (negotiable) salary,
2. the ratio of the two parts rates: hourly and piece-rate contribution.

Variable salary's components which are constituting payment of the outcome of labor:

- 1) the salary for the implementation of personal plans;
- 2) the salary for the results of their unit (department);
- 3) the salary for the results of the adjacent department or the whole organization,
4. the minimum wages.

Rate is the fee charge for the professionalism of the employee, his personal qualities, abilities and skills in the sphere of the organization's specialization. The share of wages results in the composition of the rate depends on the degree of influence on the employee's position to the results of the implementation of the main indicators of production and economic activity of the company, its divisions or personal plans. Moreover, the greater is the significance of the functions, the higher is the share.

Besides, in the system "SOPOP" is minimum wages, which is the limitation in reducing the level of wages, if one takes different results of work into account, it can be a decline in the quality of labor, improvident

situations. It means the actual salary of the employee will not be below the specified minimum. Such a system allows to keep important for the company employees through the establishment of individual minimum wages. Then it is taken into account the status of the employee and his value to the organization.

The system "SOPOP" is a comprehensive solution of problems of wages and work's stimulation:

1. universality ;
2. the declining influence of the final salary of external factors, that is the independence of the efforts of the staff;
3. improved methods of corporate planning;
4. the economic interdependence of outcomes and wages;
5. planning of rates in the comparison with the market average of specialists rates in the region;
6. improving labour and technological discipline, reduction of non-productive losses, improvement of the ethical and inward climate in the stuff [26,41].

The reform of working payment in Ukraine is carried out under economic crisis conditions, which are characterized by a constant threat of transit smotherd inflation in the open demand. No doubt, then the higher the inflation is, the more are attenuated the economic stimulation to work and invest. The reform of working payment in Ukraine will be successful only in terms of financial stability, but certain measures for at least temporary stabilization should adhere to on a daily basis. Through this, defining the so-called minimum wage "SOPOP", we propose to choose minimum wage, adjusted for inflation (prices) or optimally weighted (for example on the basis of correlational studies and build a lot of factorial regression equation) market's rate of basic pay, when planning which should be taken into account the following factors and tools of influence: the state of supply and demand in the labour market, work productivity, the index of inflation (prices) and minimal wages. Their sophisticated combinatorics will provide an opportunity to plan effectively the so-called time-based part of earnings. A further variant of filling and combining piece- part and a variable premium payments that can reasonably justify

their own enterprise, based on the implementation of certain production goals and the achievement of specific economic results. Practically, on the example of the agricultural companies in the Melitopol district of Zaporozhye region approbation of this method can be as follows. Received by five-years studying of tendencies concerning the evaluation of the current system of economic incentives nominally indicate on satisfactory state of the organization of labor stimulation of conformity payment of its basic principles, but existed losses of working time because of the influence of the seasonal character of production underestimated the nominal dimensions basic earnings and month wages work of agrar that reporting 2013 year amounted 2044 UAH and although dominates the minimum payment of the work, but remains the smallest among the dimensions of economic incentives for the industries of the region.

Besides, the state of loss inherent in the agricultural companies of the reporting year, proved that a significant disruption between the size of earnings and end results, it is indicated with the correlation coefficients on the definition of the correlation strength between the size of profit(loss) and basic and the additional wages with corresponding values (-0,392) and (-0,304).

Therefore, we can make a conclusion that the local workforce`s efforts in the organization of the productive aspects of reproduction and stimulation are insufficient, and deficiencies identified the saerchof the new strategic approaches for the organization of agricultural labour and its payment , taking into account the trends of labour`s market and specific features of reproduction of staff researched the industry.

Table 1

The numerical prediction of the composition of the remuneration according to the parameters of reproduction of the working peasantry

The name of the event	The parameters of the equation	The correlation coefficient	The expected parameters	The regression equation	Average monthly basic salary, UAH.
The main prediction of remuneration according to the changes:					
Tools of the influence of both local and institutional impact	minimum wage, UAH.	$ryx1 = 0,982$	1255	$y = -17,1x4 + 26,1x5 + 1,21x2 + 8,1x1 + 3336,8$	1668
	price index, %	$ryx2 = -0,962$	97,2		
	productivity, UAH./person-hour.	$ryx3 = 0,959$	126,5		
	the offer in the labour market, people	$ryx5 = 0,873$	892		

That`s why, we have developed new specific ways as to the renewal of encouraging employees mechanism of the public sector of agricultural production in Melitopol district of Zaporozhye region based on the construction of the optimization model the main wage rates (tab. 1).

Special attention among them were attracted by the transfer to the "SOPOP" - system operational planning of remuneration.

These data are presented in table 2.

Its implementation will make it possible to increase the basic pay of the peasants in the range from 10 to 43% (table. 3).

Table 2

**The range dependence of the basic wage from changes in the level of productivity
of the components in accordance with the system «SOPOP»**

Categories (indicators)	Minimum wage (the statutory minimum- adjusted price index)	The main prospective rate, including the...			
		on an hourly investment (planned rate is negotiable, as in previous periods, but not below the minimum)	piecework investment		Together
			the salary for the implementa- tion of personal plans (identical to predict- 1668)	the salary for the results of their unit (team)	
The amount of rate, UAH	1255	1255			1255-min
		1549	152		1701- average
			152	508	2209-max
The productivity of labour, thousand UAH./person-hours: - min	110,4				110,4-min
-average			114,1		114,1- average
-max				126,5	126,5- max

Table 3

**The effectiveness of measures for upgrading the system
of the main mechanism of economic stimulation**

Index	Fact, 2013p.	Project	Project in % to the fact
The number of employed , people	1635	1635	100,0
The intensity of labour, thousand UAH./person	167,9	184,5	109,9
The value of gross output in comparable prices, UAH million.	242,9	404,8	166,7
Amount of the labour cost , million people /hour	2,2	3,2	145,5
The productivity of labour, thousand UAH. / people-hour.	110,4	126,5	114,6
The complexity, person / UAH	0,01	0,01	100,0
Production, thousand UAH./ person	148,6	247,6	166,6
The level of using working hours, %	68,5	100,0	X
Average monthly salary , UAH	2044	2761	135,1
including : - main	1549	2209	142,6
-additional	495	552	111,5

The application of this approach as to provide effective stimulation will increase the volume of production in 1.7 times over the terms of productive potential reproduction and balanced employment standards that will be accompanied by the growth of labour productivity with 110,4 to 126,5

UAH./person-hour. with the ability to gradual increase in monthly earnings 35.1%, i.e. from 2044 to 2761 USD.

Conclusions. Afterwards, the implementation of this strategy is a good part of a general

reform of the stimulation system within this concept.

The national programme for socio-economic development of the agricultural sector and agricultural areas of Ukraine, proof of which is the preservation of the conditions of expanded reproduction with maximum implementation of the labor potential, which indicates the possibility of final wage increase in 35% at the possibility of increasing the rate of production on 67%.

THE LIST OF REFERENCES

1. Wasylkiv T. G., Basaraba N. I. The theoretical basis for building an effective system of material stimulation of the personnel of the enterprise : [Electron. resource]. - Access mode: <http://archive.nbuv.gov.ua/Jaszczenko.pdf>
2. Economics and organization of production activity: [Electron. resource]. - Access mode: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/92.htm>
3. Kolot, A. M., Motivation, stimulation and evaluation of staff [Text]/ Kolot A. - K.: KNEU, 2008.

***Анотация.** В статье рассмотрены особенности становления новых отношений побуждения к производительному труду в направлении внедрения новых систем стимулирования в современных агроформированиях Украины.*

***Ключевые слова:** грейдинг, заработная плата, заробітна оплата труда, поощрения, производительность труда, стимулирование*

***Анотація.** В статті розглянуті особливості становлення новітніх відносин заохочення до продуктивної праці в напрямку запровадження новітніх систем стимулювання в сучасних агроформуваннях України.*

***Ключові слова:** грейдинг, заохочення, заробітна плата, оплата праці, продуктивність праці, стимулювання*

УДК 338.48 : 316.42 (477)

Антонюк В.П.

д.е.н., професор, головний науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України

РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНА СФЕРА УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Анотація. В статті досліджено стан та проблеми рекреаційно-туристичної сфери України. На основі аналізу статистичних даних доведено, що ця сфера знаходиться в занепаді й не сприяє ні людському, ні економічному розвитку. Україна внаслідок недалекоглядної державної політики не використовує повною мірою наявний значний рекреаційно-туристичний потенціал. Визначено необхідні умови для розвитку сфери рекреації та туризму і перетворення їх на дієвий чинник забезпечення людського розвитку.

Ключові слова: рекреація, туризм, рекреаційно-туристична сфера, туристична інфраструктура, людський розвиток, економічне зростання.

Постановка проблеми. Концепція людського розвитку розглядає розвиток людини як основну мету і критерій суспільного прогресу. Основні цілі людського розвитку формуються у трьох основних аспектах: перший – можливість прожити довге життя, підтримуючи хороший стан здоров'я, другий – доступність знань, одержання освіти, третій – наявність засобів, що забезпечують гідний рівень життя. Забезпечення кожного із цих аспектів людського розвитку для України є проблематичним на сучасному етапі. Особливо це стосується тривалого та здорового життя. Очікувана тривалість життя при народженні в Україні у 2015 році складала у жінок 76,2 роки, а у чоловіків – 66,3 роки [1, с. 221, 223], в той час як у більшості країн ЄС вона перевищує 80 років. При цьому більша частина населення має проблеми зі здоров'ям. Тому створення умов для продовження здорового життя є одним із найважливіших завдань у соціальній сфері. Серед вагомих чинників забезпечення здоров'я є рекреаційно-туристична сфера. Рекреація сприяє зміцненню й підтриманню здоров'я, яке посідає особливе місце в системі найдорожчих людських цінностей. Активний розвиток рекреаційно-туристичної сфери є, з одного боку, показником достатнього рівня життя населення, а з іншого боку, – чинником економічного зростання й подальшого підвищення добробуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку рекреаційно-туристичної сфери в Україні займається до-

сить значне коло дослідників, зокрема І. Богатюк [2], Н. Іванченко [3], І. Доля [4], В. Кифяк [5] та ін. В їх дослідженнях аналізується стан та перспективи розвитку рекреаційної й туристичної сфери в Україні, її особливості в окремих регіонах як чинника конкурентоспроможності. В той же час, недостатній розвиток цієї сфери свідчить про відсутність розуміння органами влади її вагомості для людського та економічного розвитку країни. Це вимагає більш комплексного її дослідження з позицій забезпечення розвитку кількісних та якісних параметрів людського потенціалу.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження стану рекреаційно-туристичної сфери України та розкриття її ролі в забезпеченні людського розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні науковці відзначають, що розвиток рекреації та туризму визначено одним із пріоритетів соціально-економічного зростання держави, вагомим чинником стабілізації та структурної перебудови національної економіки [2, 3, 4]. На сучасному етапі Україна має суттєві рекреаційно-туристичні ресурси, які розподіляють на природні (мінеральні води, ландшафти, пляжі тощо) та соціально-економічні (санаторії, музеї та ін.). Кожна країна має певний рекреаційно-оздоровчий комплекс, що являє собою систему, яка включає в себе такі складові: – території та об'єкти (санаторії, пансіонати тощо) з цінними оздоровчими властивостями, такими як мінеральні води, лікувальні грязі, лісові та приморські зони; рекреаційно-туристичні

центри, які включають готелі, бази відпочинку, кемпінги тощо; природно-заповідні об'єкти (національні природні та регіональні ландшафтні парки, біосферні заповідники, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва тощо), території історико-культурного призначення (пам'ятки історії, архітектури та містобудування).

Дослідники відзначають, що площа освоєних та потенційних рекреаційних територій в Україні (без радіаційної забрудненості) становить 12,8% території країни і розподіляється по всій території країни та її регіонах – Карпатському, Придністровському, Дніпровському, Донецько-Приазовському, Поліському, Причорноморському, Кримському. Згідно з оцінкою ландшафтних ресурсів, потенційний фонд природоохоронних, оздоровчих та рекреаційних територій становить 12,1 млн. га, тобто 20% площі території України, а одноразова місткість ландшафтів України, враховуючи допустимі природоохоронні норми, становить понад 40 млн. осіб [2]. Також зазначимо, що в Україні є досить значні запаси лікувальних грязей, які зосереджені головним чином у південних та південно-західних областях. На базі грязьових покладів функціонують найстаріші в Україні грязьові курорти – Бердянськ, Куяльник тощо. У північно-західних областях поширені торфові грязі. Їх використовують на курортах Миргород, Моршин, Немирів, Черче тощо.

Отже, Україна володіє надзвичайно великим рекреаційним потенціалом, який має бути ефективно використаний як для людського розвитку, так і для економічного зростання.

Не менш вагомим є історико-культурний потенціал рекреаційно-туристичної сфери. Загальна кількість архітектурно-історичних пам'яток в Україні становить 48690 об'єктів. Найбільше архітектурно-історичних пам'яток, що охороняються державою і церквою, у Львівській (3934), Київській (2886) та Чернігівській (2859) областях [2]. Багато з них відносяться до світової скарбниці історичної спадщини і знаходяться під захистом ЮНЕСКО.

Рекреаційно-туристична сфера виконує низку важливих функцій у соціально-економічному розвитку країни, особливо в

створенні умов для розвитку людського потенціалу, а саме:

створює більш сприятливі умови для людського розвитку шляхом: оздоровлення в санаторіях, на базах відпочинку та інших оздоровчих закладах або у формі неорганізованого відпочинку, створення умов для розвитку фізкультури й спорту; розширення культурного й інформаційного кругозору, а також налагодження комунікацій в ході туристичних поїздок;

сприяє розвитку багатьох галузей національної економіки – транспорту, будівництва, легкої та харчової промисловості, народних промислів тощо. Світовий досвід свідчить про визначну роль саме рекреаційно-туристичної галузі як одного з драйверів розвитку національної та регіональної економіки, про що свідчить досвід багатьох країн (Туреччини, Єгипту, Індії та ін.). Стабільне її функціонування потребує розвинутої інфраструктури – транспортної, будівельної, громадського харчування, фінансової та ін., що стимулює розвиток традиційних галузей промисловості, структурні зрушення на основі інновацій, спонукає до підвищення якості товарів та послуг. Це сприяє підвищенню рівня зайнятості населення;

забезпечує значні доходи державі і населенню. На сьогодні рекреація та туризм є одним з найприбутковіших видів бізнесу у світі, про що свідчить його динамічний розвиток. Цей сектор останнім часом стає дедалі вагомим у структурі національних економік і найважливішим наповнювачем державної бюджету. За даними Всесвітньої туристичної організації частка доходів від туризму у світовому ВВП складає 9,4%. Найбільшою є частка туризму у ВВП у ОАЕ (30%), високою – в Хорватії (17%). Цей показник складає у Туреччині – 3,5%, Великобританії – 4-5%, Німеччині – 8%. Індустрія туризму, а також суміжні сектори національних економік забезпечують зайнятість 12% (24 млн. робочих місць) працездатного населення ЄС, забезпечуючи 10% ВВП Євросоюзу. Обсяг прибутків від туристичної галузі Польщі за 2011 рік становила 4 млрд. євро, Болгарії – 2,8 млрд. євро [6]

Отже, в сучасних умовах рекреація і туризм можуть бути пріоритетною сферою перспективного розвитку будь-якої сучасної

держави, якщо вона має необхідний для цього природо-ресурсний потенціал та здатна забезпечити для досягнення цієї мети підвищення інвестиційної активності, реалізацію стратегічного сценарію підвищення конкурентноздатності рекреації і туризму як сектору національної економіки на внутрішньому та міжнародних ринках рекреаційних та туристичних послуг. Слід відзначити, що в сучасних умовах зростає міжнародний попит на послуги з відпочинку та оздоров-

лення людей, освітнього та культурного розвитку, що безпосередньо пов'язано з підвищенням рівня життя населення багатьох країн, розвитком інформаційної та транспортної інфраструктури, готельного й туристичного бізнесу.

Не зважаючи на те, що Україна має значні, однак не реалізовані можливості для розвитку туристично-рекреаційної сфери. Аналіз статистичних даних щодо стану рекреації України свідчить про її занепад (табл.1).

Таблиця 1

Санаторно-курортні й оздоровчі заклади України [7, с. 461]

Види закладів	Кількість закладів, одиниць					Кількість оздоровлених, тис. осіб				
	1990	2000	2010	2013	2014	1990	2000	2010	1013	2014
Загальна кількість	3841	3327	3012	2829	1928	6364	2870	2942	2835	1610
Санаторії	473	480	453	440	304	1616	1105	1278	1249	670
Пансіонати з лікуванням	32	69	55	37	16	89	114	99	63	17
Санаторії-профілакторії	556	337	224	165	118	821	274	193	130	100
Будинки і пансіонати відпочинку	332	266	280	271	90	1324	276	325	361	81
Бази та інші заклади відпочинку	2213	1037	1979	1903	1388	2305	1063	1038	1018	738

Аналіз представлених в таблиці даних показує, що в Україні відбувається неухильне звуження рекреаційної сфери. При цьому виділяється два періоди найбільшого скорочення – 90-і роки, пов'язані з системною кризою та ринковими трансформаціями, і 2014 рік, пов'язаний з економічною кризою та окупацією частини територій. В цілому за досліджуваний період кількість закладів скоротилася у 2 рази, найбільше санаторіїв-профілакторіїв (майже у 5 раз) та пансіонатів відпочинку, які функціонували при підприємствах. Однак, ще більше скоротилася чисельність оздоровлених – майже у 4 рази, з 6,4 млн. осіб до 1,6 млн. Найсуттєвіше скорочення відбулося у найбільш доступних для населення закладах – будинках відпочинку і пансіонатах (у 16 раз), санаторіях-профілакторіях (у 8 раз). Така динаміка рекреаційної сфери України не сприяє збереженню та відновленню здоров'я та розвитку людського потенціалу.

Дещо в кращому стані є розвиток туристичної галузі, однак і тут існують значні проблеми. Кількість готелів та аналогічних засобів розміщування зросла з 1308 од. у 2000 р. до 2644 одиниць у 2014 р. Станом на 2014 р. в Україні нараховувалося: готелів – 1523, мотелів – 138, хостелів – 28, кемпінгів – 11, гуртожитків для приїжджих – 116 одиниць, туристських баз, гірських притулків, студентських літніх таборів, інших місць для тимчасового розміщування – 828 одиниць. Кількість місць в них хоч і зросла (з 102,9 тис. у 2000 р. до 135,5 тис. у 2014 р.), однак їх рівень використання складає всього 21% [7, с. 458-460].

В Україні існує мережа суб'єктів туристичної діяльності. У 2014 р. вона нараховувала 2198 юридичних осіб та 1687 фізичних осіб, з них 667 туроператорів та 3069 туристичних агентів. Слід відзначити, що порівняно з 2013 р. вона скоротилася внаслідок економічної кризи, було 2586 юридичних осіб та 2485 фізичних осіб [8] (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники туристичної діяльності в Україні за 2013-2014 рр. [8]

Показники	2013	2014	Динаміка, %
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, осіб			
- юридичних осіб	2586	2198	85,0
- фізичних осіб	2485	1687	67,9
в т.ч. туроператори	831	667	80,3
туристичні агенти	4005	3069	76,6
Кількість обслугованих туристів, тис. чол.	3019,9	2408,0	79,7
у т. ч. подорожуючих в межах України	537,5	322,7	60,0
подорожуючих за кордоном	2482,4	2085,3	84,0

Дані таблиці 2 свідчать про значне скорочення обсягів туристичної діяльності у 2014 р., що обумовлено економічною кризою та падінням доходів населення й соціально-політичною нестабільністю, до якої туристична галузь є найбільш чутливою. Скорочення чисельності суб'єктів туристичної діяльності свідчить про втрату робочих місць, а обсягів їх діяльності – про звуження можливостей для відпочинку, оздоровлення, культурного розвитку населення України.

Структура туристичних потоків, до яких входять внутрішні туристи, громадяни України, які виїжджали із країни з метою туризму та іноземні туристи протягом 2000-2014 рр., що представлена на рисунку 1, свідчить про суттєве зростання виїзного туризму та зменшення чисельності внутрішніх туристів, які частіше обирають неорганізовану форму туризму.

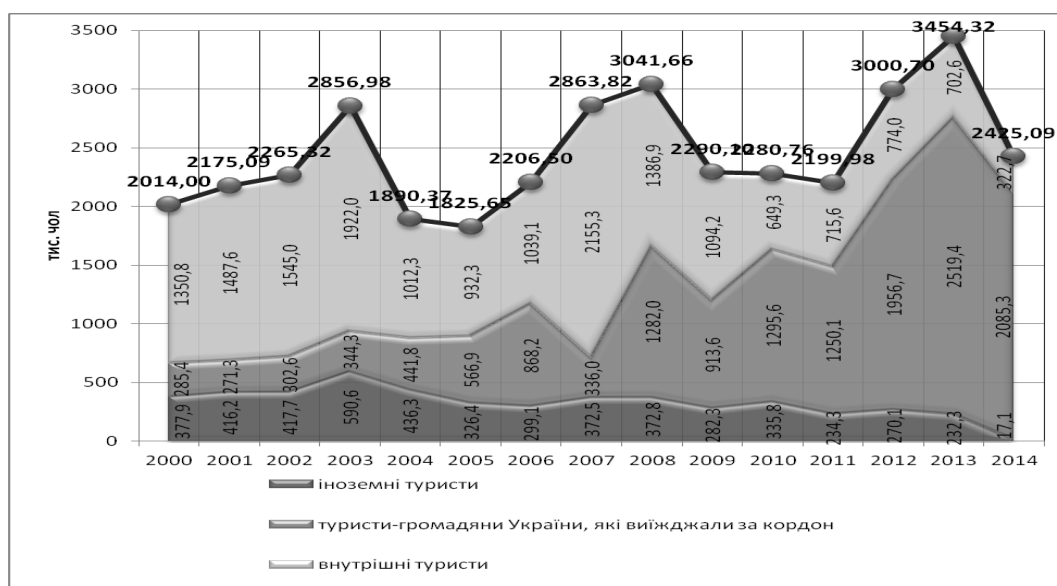


Рис. 1. Структура туристичних потоків України за 2000–2014 рр. (складено за даними Статистичних щорічників України за відповідні роки).

Дані як таблиці 2, так і рисунку 1 свідчать, що Україна не стає туристичною державою, а навпаки в цьому плані деградує. Скорочується чисельність як внутрішніх ві-

тчизняних туристів, так і зарубіжних. Це означає, що в країні не розвивається туристична інфраструктура, низькою є якість туристичних послуг, відсутня стратегія розви-

тку цієї важливої сфери економічної діяльності.

Важливе значення для розвитку як міжнародного, так і внутрішнього туризму мають туристичні ресурси, які є основною метою подорожей. За цих обставин вони зумовлюють і визначають найважливіші економічні показники туризму, такі, як кількість туристів, ціни на послуги, географію подорожей, їх сезонний розподіл, тривалість перебування та ін. За своїм рекреаційно-туристичним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною державою світового рівня. Зазначимо, що Україна володіє багатими природно-кліматичними, культурно-історичними та національно-етнографічними ресурсами, які створюють передумови для розвитку багатьох видів туризму. Більшість регіонів України має туристичні ресурси, які відносяться до всіх трьох груп, що має можливість виходу на туристичний ринок з привабливими туристичними пропозиціями.

Однак нерозвиненість туристичної галузі та інформаційного забезпечення стримує цей процес. Одним з основних факторів, що стримує розвиток туризму в Україні є недостатній рівень розвитку мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам. Саме ці фактори заважають досягти нашій країні більш високого конкурентного рівня. У цьому аспекті Україна значно програє Болгарії та Туреччині, оскільки в країні відсутня скоординована система дій з просування туристичного продукту на світовий ринок, практично не застосовуються туристичні технології, які в розвинутих країнах набули ознак повсякденного використання: електронні інформаційні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів і туристичних фірм з переліком і вартістю послуг, які ними надаються. У світі практично всі довідники з туризму випускаються в електронному, а більшість – у Internet-форматах, що дає їх користувачам можливість бронювати місця в готелях і на транспорті «on-line» у режимі реального часу.

Однією з проблем є низький рівень обслуговування, зумовлений недостатньою та вузькою кваліфікацією працівників даної сфери. Україна практично не має відповід-

ної системи підготовки і перепідготовки кадрів в сфері туризму, а також чітких та адекватних світовим стандартам кваліфікаційних вимог.

На сьогодні головними стримуючими розвиток туризму факторами в Україні, є несприятливі умови для підприємництва взагалі та туристичного бізнесу зокрема, недосконалість і навіть певна агресивність нормативно-правових актів, зокрема правил і умов перетинання кордонів іноземцями і, як наслідок, відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму – як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так і іноземних (через несприятливий інвестиційний клімат). Несприятливість бізнесового клімату спричинила той факт, що з майже 3000 українських туристичних підприємств, які мають дійсні ліцензії на надання туристичних послуг, працюють на ринку лише близько третини.

Також важливими проблемами на сьогоднішній день є: значна зношеність матеріально-технічної бази туристично-рекреаційної сфери; відсутність належного інвестування та зацікавленості з боку держави; наявність екологічних проблеми. Останній фактор пов'язаний зі значними промисловими викидами та аварією на Чорнобильській АЕС. Більшість готелів, мотелів, кемпінгів, санаторіїв, баз відпочинку та туристичних баз будувалися ще за радянських часів за проектами, що сьогодні не відповідають міжнародним стандартам. Мережа їх активно формувалася у період масового туризму, з інтенсивною експлуатацією та несвоєчасним капітальним і поточним ремонтом, що призвело до значного зносу цих будівель та оснащення [9].

Фахівці відзначають, що розширення міжнародних зв'язків, в тому числі євроінтеграція, відкриває нові шляхи для просування національного туристичного продукту на світовому ринку, залучення до світового інформаційного простору, передового досвіду організації туристичної діяльності. Входячи з національних пріоритетів, міжнародна туристична політика України має бути багатовекторною, реалізовуватися на засадах економічної доцільності та взаємовигідної співпраці з конкретною країною або регіоном, враховує особливості певного туристи-

чного ринку. Не викликає ніяких сумнівів, що за природними, археологічними, культурними ресурсами вітчизняна туристично-рекреаційна індустрія повинна займати гідне місце на міжнародній арені. Важливо вже сьогодні почати вирішувати проблеми, що гальмують розвиток українського туризму й рекреації у світовому масштабі.

Розвиток рекреаційно-туристичної сфери необхідно розглянути в широкому значенні – основні її елементи повинні виконувати не тільки винятково рекреаційну чи культурну функцію, а й служити провідним фактором піднесення всього соціально-економічного життя країни [10].

Слід відзначити, що обсяги і напрями рекреаційно-туристичної діяльності визначається не лише наявними ресурсами, але й соціальними потребами суспільства, загальною культурою населення. Він пов'язаний з обсягом і характером використання вільного часу, визначеними як історичними традиціями, так і сучасними тенденціями. Рекреаційна діяльність – невід'ємна частина сучасного способу життя. Залучаючи у сферу цієї діяльності природні об'єкти, культурні комплекси, технічні системи та інші складові рекреаційно-туристичного потенціалу, людина задовольняє свої соціальні та культурні потреби, а держава розвиває особливі свої територіальні системи.

Стратегія і тактика формування і функціонування рекреаційно-туристичної сфери має включати вирішення питання про офіційне визначення місця і ролі цієї сфери в економічній структурі, та відповідно, визначення курсу практичних дій на різних рівнях управління. Використання рекреаційно-туристичного потенціалу повинно стати принаймні рівноправною сферою інтересів і сприяння органів державної влади. Вони мають встановити й визначити загальну стратегію розвитку та відповідний режим економічного сприяння індустрії оздоровлення, відпочинку й туризму, формуванню сприятливого ринкового середовища для соціально-орієнтованого, економічно ефективного і екологічно допустимого розвитку рекреаційно-туристичного бізнесу.

Висновки. Отже, підсумовуючи наведене, можна зробити такі висновки. Україна має всі об'єктивні передумови, щоб стати

однією з передових рекреаційно-туристичних країн світу. Однак, в Україні на сучасному етапі рекреаційно-туристична сфера, залишаючись у полі зору державних і представницьких органів влади, все ж таки розвивається як другорядна сфера економічної діяльності. Аналіз сучасного стану функціонування вітчизняної рекреаційно-туристичної сфери свідчить про те, що ефективність її діяльності стримується через невирішеність низки проблем. Насамперед, це проблеми:

нормативно-правового забезпечення функціонування рекреаційно-туристичної сфери, для вирішення яких необхідно внести відповідні зміни та доповнення до чинного законодавства;

затвердження національних стандартів усіх видів рекреаційних і туристичних послуг;

відсутності державної стратегії розвитку рекреаційно-туристичного комплексу, як важливої та перспективної сфери економічної діяльності, здатної сприяти людському розвитку, економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності країни;

недостатність державних інвестицій в розвиток цієї сфери та слабке стимулювання вітчизняного й іноземного бізнесу щодо участі в розвитку українського туристично-рекреаційного комплексу.

Основними напрямками формування ефективного механізму реалізації стратегічних завдань подальшого розвитку рекреаційно-туристичної сфери мають бути: оптимально збалансоване державне та регіональне регулювання суспільно-економічних відносин у сфері організації та розвитку рекреації та туризму; формування державної стратегії розвитку рекреаційно-туристичного комплексу; ефективна податкова й інвестиційна політика та залучення у цю сферу вітчизняного й іноземного бізнесу; підвищення доходів населення та забезпечення доступності рекреаційно-туристичних послуг для всіх верст населення.

Рекреаційно-туристична сфера має визначитися пріоритетною сферою перспективного розвитку держави та її регіонів з чітко визначною відносно неї політикою і програмою дій. Вона займає адекватне місце на всіх рівнях державного управління, який че-

рез різні форми сприяння має стимулювати підприємницьку активність у сфері рекреаційно-туристичного бізнесу, залучення інвестицій, в тому числі й іноземних. Високі стандарти його розвитку можуть бути досягнуті через формування належного рівня об'єктів інфраструктури, підготовки кадрів, системи маркетингу. В такому випадку вона дала б своєрідний поштовх розвитку інших сфер, прямо чи опосередковано з нею пов'язаних. При цьому слід виходити як з соціальних, так і з чисто економічних критеріїв. Тобто рекреаційно-туристична сфера має розглядатися як сфера задоволення важливих суспільних потреб, яка до того ж є ефективною в економічному плані і повинна поступово зайняти одне з провідних місць у

галузевій структурі регіонів. Такий підхід до рекреації та туризму диктує тактику дій і зміст програми її розвитку, що повинна передбачати формування такого ринкового середовища, організаційні, економічні і правові умови якого сприяли б розвитку бізнесу в цій сфері, вільній конкуренції продуцентів рекреаційно-туристичних послуг. Вирішення існуючих проблем, названих у статті, та врахування існуючих перспектив розвитку рекреаційно-туристичної сфери України стане запорукою модернізації наявного рекреаційно-туристичного потенціалу держави, динамічного розвитку рекреаційно-туристичної сфери як чинника людського розвитку.

Список літератури.

1. Україна у цифрах 2014. – Київ: Державна служба статистики, 2015 р. – 236 с.
2. Богатюк І.Г. Рекреаційні зони в Україні: стан та перспективи розвитку/ І.Г. Богатюк. // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. Серія: Право та державне управління. - 2011. - №4. - С.48-51.
3. Іванченко Н. М. Проблеми та перспективи розвитку рекреаційного туризму/ Н. М. Іванченко// Ефективна економіка. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4112>
4. Доля І. Розвиток туристично-рекреаційної інфраструктури Сходу України як складова структурної модернізації економіки старопромислових регіонів. Аналітична записка/ І.Доля // Регіональний філіал НІСД у м. Донецьку. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>
5. Кифяк В.Ф. Рекреаційна спеціалізація як умова посилення конкурентоспроможності регіону / В.Ф. Кифяк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 157–161.
6. Tourism 2020 Vision [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unwto.org/facts/eng/vision.htm>.
7. Статистичний щорічник України за 2014 рік. - Київ: Державна служба статистики, 2015 р. – 586 с.
8. Туристична діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
9. Хамініч С.Ю. Ефективність методів управління маркетингом у сфері туризму // С.Ю. Хамініч / Південноукраїнський правничий часопис. – 2007. – № 1. – С. 210–218.
10. Цьохла С.Ю. Активізація та розвиток інвестиційної діяльності в сфері курортно-рекреаційного господарства / С.Ю. Цьохла // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 22. – С. 6–10.

Antoniuk V.P., Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher, Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Kyiv)

Recreation and tourism spheres of Ukraine as a factor of human development

Summary. State and problems of recreation and tourism spheres of Ukraine in context of providing human development are researched in the article. The role of recreational and tourist complex in the social and economic system, which creates more favorable conditions for the formation of human potential, contributes to the development of many branches of the national economy, providing substantial income of state and population so there is an important factor of economic growth, are determined. Recreation and tourism are becoming the priority area of prospective development of many countries in modern conditions. Ukraine has significant natural, historical and cultural potential for development of recreation and tourism spheres are proved based on the analysis of statistical data. However, this sphere is in decline at the current stage in Ukraine: significantly reduced the number of institutions that provide of recreation and tourism services; there is a low level of their material and technical base, that causes poor quality of services; the government does not create sufficient incentives for business development in this area.

Ukraine does not use the full available of recreation and tourism potential as a result of short-sighted state policy that does not contribute to human and economic development are made as conclusion. The necessary conditions for development of the sphere of recreation and tourism and transform them into an effective factor of achieving human development are indicated: improvement of the legal framework, significant increase of investments, creation of conditions for small and medium businesses, encourage foreign investors, increasing income of population and creating demand for recreation and tourism services.

Keywords: recreation, tourism, recreation and tourism spheres, tourism infrastructure, human development, economic growth.

УДК: 81'271

Зімонова О.В.

ст. викладач

Таврійський державний агротехнологічний університет

ВПЛИВ МІСЦЕВИХ ГОВОРІВ НА КУЛЬТУРУ МОВЛЕННЯ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ-ЕКОНОМІСТА

Анотація. У статті приділяється увага питанням закріплення навичок літературної вимови, збагачення активного словника, засвоєння норм літературної мови, усунення негативного впливу місцевих говорів на усне й писемне мовлення студентів. Також досліджуються й аналізуються основні помилки в усному та писемному мовленні майбутніх фахівців, що виникають під впливом місцевих говірок. Автор розглядає методи й прийоми, які варто використовувати під час вивчення дисципліни "Українська мова за професійним спрямуванням". Це, зокрема, лекція, бесіда, самостійна робота з різними джерелами.

Ключові слова: місцева говірка, культура мови, мовлення, фахівець, помилка, метод, прийом, морфологія, орфографія.

Постановка проблеми. Сьогодні на початку 21 століття, в час прискорення науково-технічного прогресу, Україна, як і багато інших держав, не може обійтися без висококваліфікованих, висококультурних, грамотних людей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання мовної культури були об'єктом наукової уваги в лінгвістиці, розглядалися відомими мовознавцями, зокрема І. Огієнком, О. Потебнею, В. Виноградовим. Пізніше фахівці в галузі державного управління й мовознавства Н. Бабич, В. Князев, І. Плотницька, П. Редін, С. Шумовицька та ін.

Формування цілей статті. Проаналізувати особливості процесу формування мовленнєвої культури економіста; визначити порушення норм літературної мови, що можуть заважати взаєморозумінню між фахівцями і сформулювати аспекти, на які необхідно звернути увагу, щоб уникнути цих незручностей; запропонувати необхідні засоби для вдосконалення підготовки економіста.

Виклад основного матеріалу. Українська літературна мова, маючи визначені орфографічні та орфоепічні правила, граматичні форми і словниковий склад – важливий засіб спілкування між людьми на всій території нашої держави.

Високий рівень розвитку української літературної мови веде до заміни вузьколокальних особливостей говорів відповідниками літературної мови.

Саме школа відіграє велику роль в оволодінні населенням нормами літературної мови, у боротьбі з негативним впливом місцевої говірки на усне і писемне мовлення учнів. А вищий навчальний заклад має закріпити у студентів уміння бездоганно володіти усіма мовними нормами, збагатити словниковий запас, сприяти розвиткові усного й писемного професійного мовлення.

Кожен наш студент – мешканець якогось регіону, носій певної говірки, він звик до мови своєї місцевості і використовує її у навчанні й подальшому житті. Викладачам мови важливо домогтися, щоб студенти так само вільно й безпосередньо володіли і нормами літературної мови. Проте робити це треба обережно і тактовно.

У зв'язку із посиленням уваги до культури усного і писемного мовлення майбутніх фахівців питання теорії і практики української професійної мови в умовах місцевих говорів набуває особливої уваги.

Говори української мови

Між літературною мовою і говорами існують складні взаємозв'язки. Літературна мова має постійний вплив на говори української мови в напрямі наближення їх рис до літературних норм. У свою чергу вона певною мірою збагачується за рахунок говорів.

Українська мова має три групи говорів: північні, південно-західні, південно-східні.

Північні говори складаються з середньополіського, східнополіського та західнополіського говорів.

До південно-західних належать закарпатські, гуцульські, лемківські, волинські, наддністрянські, подільські, бойківські, буковинські говори.

Південно-східна група – це середньо наддніпрянські, степові і слобожанські говори.

Риси місцевої говірки, носіями якої є наші студенти, часто досить негативно впливають на їх усне й писемне мовлення.

Ще у минулому столітті відомий учений О. В. Текучов чітко виділив основні групи помилок, які з являються під впливом місцевих говорів. Серед них фонетичні (звуки мови), морфологічні (помилки, що спричинені особливостями граматичної будови діалекту) та фонетико-морфологічні (помилки, обумовлені як фонетичними, так і морфологічними відмінностями в слові).

Сьогодні виділяють ще і лексичні та синтаксичні діалектні помилки.

Ми живемо на півдні України, а отже це територія південно-східних говорів. Можна виділити такі найтипівші помилки:

1. Слова з ненаголошеними голосними.

И замість Е:

- у першому переднаголошеному складі (диржав, висна, видмідь, виликий...);

- у другому й третьому переднаголошеному складі (земляний, придавати, нивиликий, атестат, пиримога, присильний...);

- у після наголошених складах (вчитилька, правий бериг, вітир, дивитимиться, спалині гілки, вирішиння...).

Е замість И:

- у першому перед наголошеному складі (прикметник, лесиця, синонім, незенько, преслили, вдалені, сеночок...);

- у другому й третьому переднаголошених складах (предавило, предавити, лревезли...);

2. Позначення приголосних:

- використання на письмі замість твердої приголосної м'якої (сахарю, майструвати, кричать, держать, сушать);

- передача глухої вимови дзвінких приголосних на письмі (розказати, вітпливити, хвізичний, хвашисти);

- відсутність подвоєння (мазю, подорожю, сутю).

3. Морфологічні помилки.

Іменник:

замість нульового закінчення в родовому відмінку множини іменників першої відміни закінчення –ів (сливів, грушів, хатів...);

залишки колишньої двоїни (дві хаті, три кімнаті, дві дороги...);

закінчення –ом замість –ем в орудному відмінку однини іменників другої відміни (котом, плечом, плащом, дощом...);

закінчення –ьою замість –ю в орудному відмінку однини іменників третьої відміни (сіською, областською, скатертською, радіською...);

закінчення –ою замість –єю в орудному відмінку однини іменників м'якої та мішаної групи першої відміни (кручою, зимньою, діжою, кашою...).

Отже ми бачимо, що робота над викоріненням таких помилок повинна вестися планомірно і систематично. Але на жаль типова програма з дисципліни «Українська мова за професійним спрямуванням» для аграрних ВНЗ не передбачає взагалі тем, пов'язаних з удосконаленням умінь і навичок щодо володіння нормами української літературної мови. Але скрізь і завжди з усіх високих трибун чуємо про вдосконалення вищої освіти. Сьогодні ніхто не може заперечити, що справжній фахівець крім знання спеціальних дисциплін повинен бути грамотним як в усному, так і в писемному мовленні. А цьому треба навчатися саме на студентській лаві. Бо якщо випускник університету, прийшовши в колектив, не може грамотно, професійно донести свою точку зору, переконати співробітників у правильності свого рішення, без помилок написати документ..., він не стане справжнім фахівцем. Тому бажано було б приділяти увагу під час вивчення цієї дисципліни і питанням правопису. Серед методів вивчення на заняттях можна використати такі:

Методи теоретичного вивчення мови (бесіда, повідомлення викладача, робота з літературою).

Методи теоретико – практичного вивчення мови (вправи з фонетики, граматики, лексики, орфографії, стилістики). Ці методи сприяють запам'ятовуванню аналізованих прикладів як зразків.

Методи практичного збагачення мови (спираються на активність мовного спілку-

вання, на копіювання усних чи писемних мовних зразків). [3, с. 19]

Одним із основних прийомів, які в умовах місцевих говорів має застосовувати викладач у процесі здійснення будь-якого методу, є прийом порівняння або зіставлення. Зіставлення дає можливість побачити подібність або відмінність між тими чи іншими мовними рисами. Дуже важливою є самотійна робота з літературою, яка вимагає більш відповідального ставлення з боку студента і абсолютної уважності під час вивчення тієї чи іншої теми, а ще виконання певних вправ для закріплення. [4, с. 16]

Процес стирання граней між українською літературною мовою і місцевими говорами є однією з важливих закономірностей розвитку мови.

Одним із завдань, що стоять перед вищою школою, є закріплення навичок літературної вимови, збагачення їхнього активного словника, усунення норм негативного впливу місцевих говорів на усне й писемне мовлення. Саме вищий навчальний заклад відіграє важливу роль у справі піднесення культури мови майбутніх фахівців у заміні звуків, морфологічних форм, синтаксичних конструкцій у мові певної місцевості літературними відповідниками.

Проводячи роботу над піднесенням культури мовлення в умовах місцевих говорів викладач повинен глибоко вивчити особливості місцевих говірок. Особливо стійкі помилки у мові студентів обумовлені нечітко вираженими, вторинними діалектними ри-

сами (комбінаторні чи позиційні варіанти фонем). Помилки, що виникають під впливом первинних, дуже відмінних від норм літературної мови рис, легше піддаються викоріненню. Аналіз дозволяє зробити висновки, що під впливом місцевих говорів найчастіше трапляються фонетичні помилки, рідше – морфологічні, лексичні та синтаксичні.

Висновки. Отже, для того, щоб усунути з усного та писемного мовлення студентів порушення діалектного характеру, потрібна планомірна й наполеглива робота в цьому напрямі. Великі можливості для засвоєння літературних норм криються у безпосередньому спілкуванні викладача зі студентом. Застосування різних методів та прийомів дозволяє проводити такі логічні операції, як зіставлення, аналіз, синтез; індукція, дедукція; узагальнення та умовиводи. Значне місце посідають усні вправи, спрямовані на формування внутрішнього мовлення, а ще на зміст і структуру писемного мовлення.

Дуже важливе значення має добір для вправ мовного матеріалу з урахуванням особливостей місцевої говірки. Він має, крім сприяння систематичному і міцному засвоєнню знань, допомогти звільнитися від граматичних, орфографічних та орфоепічних помилок.

Вивчення особливостей місцевої говірки, врахування їх у процесі вивчення мови сприятиме зростанню рівня культури мовлення майбутнього фахівця.

Список літератури:

1. Мацько Л.І. Українська мова: формування національної свідомості // Педагогіка і психологія.- 1996. - №1с.70.
2. Потебня А.А. Эстетика и политика. – М. 1976. – с. 229
3. Стельмахович М. Етнопедагогічні основи методики української мови (теоретичний аспект проблеми)// Українська мова і література в школі. – 1993.- №5-6.-с.19-23
4. Ткаченко О.П. Мовне самоствердження українців на тлі історичного досвіду народів світу // Дивослово.-1994.- №4.с15-19

Zimonova O.V. The influence of patois on speech standard of future and economists.

The problems of consolidation of literary pronunciation skills, enrichment of active vocabulary, literary speech standard learning, elimination of negative effect of patois on speaking and writing are considered in the article.

University plays an important role in the matter of students' speech standards development, lallation, morphological forms, replacing of syntactical constructions in certain area language by literary equivalents.

Carrying out such work the teacher should learn deeply the peculiarities of patois, because their influence is rather appreciable. The particularly persistent mistakes in students speech are determined by indistinctly expressed secondary dialectal features (combinatorial or positional variants of phonemes). The mistakes appeared under the influence of original, distinct from standards of literary speech features, are easier to exterminate.

The questions of learning language methods and techniques under which the peculiarities of patois should be taken into consideration are studied in this article. It can be useful in conversation, lectures and independent work with

different sources. Application of these methods allows to provide such logical operations as comparison, analysis, synthesis; induction, deduction; generalization, judgment and conclusion. The comparison helps students to analyze linguistic phenomena and to facilitate the consolidation of practical skills.

The option of language material for exercises considering patois peculiarities has exceptional meaning. This material also helps to free from defects language, grammar and spelling mistakes appeared under the influence of patois.

Working out the topic the author aimed to specify the features of Ukrainian language teaching (for professional purposes) under conditions of patois, to develop special methods and techniques for language material study.

The references on this subject have been studied, the work experience of different universities have been learned and the materials about students' knowledge level have been generalized in the article.

Key words: *patois, standard of speech, speaking and writing, specialist, mistake, methods and techniques, morphology, spelling*

УДК: 378.141

Ісакова О.І.,
к.ф.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ПРОГНОСТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У роботі розглянуті основні поняття та принципи прогнозування соціальних процесів. Метою дослідження є розвиток методології прогнозування соціальних процесів. Основною цільовою установкою дослідження є всебічний аналіз, розробка методології виявлення сутності, закономірностей і механізму аналізу та прогнозування соціальної дійсності. Виходячи з цієї мети, поставлено ряд приватних завдань: обґрунтування необхідності підвищення ефективності прогнозування соціальних процесів, вводиться і визначається саме поняття прогнозу, досліджуються методи прогнозування, визначається можливість застосування методів науково-технічної творчості при побудові прогнозів. Важливим методологічним принципом наукового передбачення є комплексний характер соціального прогнозування. Оскільки область соціальних відносин тісно пов'язана і взаємодіє, зокрема, з економічними, правовими, моральними, культурними, етнографічними та іншими відносинами і виступає як органічна частина цілісного суспільного організму, прогнозування перспектив її розвитку, хоча і має свій самостійний об'єкт, можливе лише на основі та у зв'язку з економічним прогнозуванням та іншими областями соціального прогнозу.

Ключові слова. соціальні процеси, прогноз, розвиток, інформаційне суспільство, методологія, управління, теоретичні дослідження, соціальні дослідження.

Постановка проблеми. Суспільні перетворення, що здійснюються в нашій країні, актуалізували проблему прогностичних досліджень у всіх сферах суспільного життя, і особливо в соціальній сфері. Сутність соціального прогнозування полягає в систематичному аналізі і передбаченні тенденцій соціальних процесів, коригування небажаних негативних наслідків, у визначенні шляхів конструктивного розв'язання соціальних завдань.

Проблема розвитку методології прогнозування, яка враховує творчі можливості людини і багатогранність розв'язуваної задачі, і є проблемою нашого дослідження.

Об'єктом дослідження є методологія пізнання складних соціальних явищ, а всередині неї – прогнозування складних соціальних процесів. Протиріччя, таким чином, полягає в підвищених вимогах до прогнозів, до їх ефективності у вирішенні завдань управління, з одного боку, та недостатнім методологічним забезпеченням прогнозування, з іншого.

Предметом дослідження є методи прогнозування соціальних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз показав, що роботи та література, присвячені прогнозуванню, розглядають формальні методи прогнозування в їх конкретному застосуванні до явищ і процесів.

Методологія прогнозування, класифікація методів спрямовані саме на такий підхід до проблеми.

Проблемами прогностики займаються такі вчені, як А. Лисичкін, С. М. Гмошинский, Р. Ейрес, Е. Янч та ін., прогнозам соціальних проблем присвячені роботи В. В. Бестужева-Лада, В. А. Ядова та ін.

Теоретико-методологічною основою дослідження послужили роботи авторів з питань прогнозування – Л.М. Громова, В. Р. Гмошинского, В. А. Лисичкіна, С. А. Саркіяна, Д. М. Гвішіані, Р. Тейла, Р. Эйреса, Е. Янча та ін; з проблем науково-технічної творчості – Р. Я. Буша, В. М. Одрина, А. М. Столярова, Р. П. Повилейко, А. В. Половинкіна та ін.; праці дослідників соціальних процесів і явищ – В. В. Бестужева-Лади, А. М. Румянцева, В.А. Ядова та ін. З проблем системного підходу відомі роботи В. В. Блауберзі, В. М. Глушкова, А. Р. Івахненко, А. Д. А. Холла та ін.

Не зменшуючи достоїнств цих досліджень, слід зазначити, що в цілому проблема системного бачення соціальних процесів у всій повноті і різноманітті в науковій літературі досліджена недостатньо.

Формулювання цілей статті: Метою дослідження є розвиток методології прогнозування соціальних процесів. Основною цільовою установкою дослідження є всебіч-

ний аналіз, розробка методології виявлення сутності, закономірностей і механізму аналізу та прогнозування соціальної дійсності. Виходячи з цієї мети, поставлено ряд приватних завдань: обґрунтування необхідності підвищення ефективності прогнозування соціальних процесів, вводиться і визначається саме поняття прогнозу, досліджуються методи прогнозування.

Виклад основного матеріалу: Прогноз починається із спостереження і накопичення фактів, збору та отримання інформації про об'єкт. Наступна стадія – формування певного уявлення про об'єкт, поняття про нього; воно на перших порах неповне, лише наближене до реального об'єкту, але все ж допомагає створити певну модель об'єкта, його бачення.

Не менш важливо, з точки зору методології, усвідомити скорочення інтервалу часу між помітними змінами соціальних подій в міру наближення до справжнього. У минулому для значних змін в суспільстві було потрібно часу більше, ніж термін людського життя, це дозволяло людям пристосуватися до стабільних соціальних умов. Тепер соціальні зміни відбуваються частіше і об'єктивно перед людиною виникає необхідність знаходити способи адаптації до змін, які вже виникли і які будуть, але до певного часу поки невідомі. Прогнозування має на меті правильно оцінити все нове, що вже впливає на соціальне життя у цьому, що з цього може не тільки зберегтися, але й перейти в майбутнє. Це стосується і форм соціального життя, методів діяльності, її принципів і змісту.

Суспільство потребує бачення перспективи, стабільності, у встановленні сталого ритму і загальноприйнятого порядку. Але є протиріччя, з яким ми стикаємося постійно: потреба суспільства у стабільності існування, стабільності соціального середовища, з одного боку, і неминучість її зміни, виникнення нових нестандартних ситуацій, – з іншого. Саме це об'єктивне протиріччя викликає необхідність передбачення, прогнозування, щоб допомогти людині, групам людей, суспільству в цілому зорієнтуватися і підготуватися (психологічно, професійно, інтелектуально і т.д.) до передбачуваних змін, новацій, нестандартних умов.

Концепція прогнозування соціальних процесів базується на декількох методологічних принципах [1, 65].

Перший методологічний принцип – не обмежуватися однією реалізованою траєкторією цивілізації, держави, а припускати поле можливостей. Останні досягнення науки, у тому числі науки управління, дозволяють з великою ефективністю розробляти варіативні моделі соціальних систем, шляхів досягнення соціального результату.

Другий методологічний принцип – визнання домінуючої ролі в соціальному розвитку суб'єктивного фактора, тобто розумної цілеспрямованої діяльності людей, що спирається на накопичений науковий потенціал і певні морально – етичні та моральні цінності.

Третій методологічний принцип прогнозування – ставлення до соціально – політичної дійсності як до об'єктивної реальності. В якості об'єктивної реальності може і повинна розглядатися соціальна система тієї чи іншої країни з характерними для неї соціальними, класовими відносинами. Як об'єктивна реальність можуть розглядатися в прогнозуванні та існуюча в тій чи іншій країні в певний період політична надбудова, держава, вся система соціальних відносин.

З усією очевидністю висувається нове завдання – аналізувати та враховувати взаємодію всіх факторів життєдіяльності людей, не тільки на мікросоціальному рівні, але і в макросоціальних змінах. У зв'язку з цим і пошуки конструктивного впливу на соціальний розвиток припускають необхідність об'єднання вчених і фахівців – практиків, здатних забезпечити системний підхід до аналізу соціальної ситуації і тим більше до визначення шляхів позитивного суспільного розвитку.

Відмінною рисою сучасного світового соціального простору є його розбалансованість, наростання криз і катастроф [2, 123].

В умовах реформ становище ускладнюється тим, що знищення раніше сформованих механізмів соціального відтворення не призвело до створення нових, відсутнє ясне уявлення про те, як його організувати, немає концептуального бачення подальшого розвитку суспільства. Тому об'єктивно зростає роль науки. Прогнозуванню у цьому процесі

належить особливе місце. Формується новий соціальний простір з багато в чому іншими сутнісними характеристиками. Істотно видозмінюються і утворюються нові соціальні зв'язки. Відбуваються трансформації у соціальній сфері нашого суспільства, які не вкладаються в існуючі схеми соціального пояснення і вимагають переосмислення на іншому рівні з використанням всього соціального простору інформаційного поля, включаючи і процеси морально-етичного типу. Все це, безумовно, позначається на стані та розвитку теорії і практики формування соціальної політики, соціальної діяльності. Недооцінка теоретичної обґрунтованості соціально-політичної практики веде до помилок, неефективної витрати сил і коштів, а в результаті – до посилення соціальної напруженості, збільшення негативних наслідків

Прогнозування – це розробка стану функціонування, напрямів і тенденцій зміни систем в різні періоди в майбутньому. Об'єктом такого роду прогнозів можуть бути функціонування і розвиток різноманітних соціальних систем, починаючи від глобальної макросистеми суспільних відносин і закінчуючи соціальними проблемами окремих країн.

Закони, які визначають зміну й розвиток суспільних систем, різні за масштабами сфери і період дії, а також розрізняються за своїм характером. За характером соціальні закони можна поділити на два основних, але, природно, тісно пов'язаних один з одним типи: по – перше, закони функціонування соціально-економічних і політичних систем, по – друге, закони розвитку цих систем. Безперечно, що всі суспільні системи перебувають у постійному русі і зміні. У той же час на певному відрізку часу функціонування соціальних систем відбувається без докорінних якісних змін.

На основі пізнання об'єктивних законів функціонування соціальної системи, а також законів і правил, що складають правопорядок у даній державі, цілком можна розробляти поточні, короткострокові прогнози деяких політичних процесів і явищ [3, 203].

Передбачення полягає в умінні розкрити повторюваність явищ у зміні і розвитку природи і суспільства, розкрити закони і за-

кономірність їх руху. В останні роки з'явилася нова область досліджень, яка вносить у сферу прогнозів зміни, суть яких полягає в наступному: співпраця з фізикою дозволила виявити вплив на презентативність прогностичних досліджень, коли пророкування можливо на малих об'єктах і неможливо на великих, при тому, що кількість таких об'єктів може бути численним. Стали активно обговорюватися проблеми нелінійної динаміки у сфері прогнозування соціальних процесів: говорять про два класа об'єктів – одні детерміновані, прогноз їх поведінки на будь-який відрізок часу зробити можна, інші схоластичні, передбачити їх поведінку важко.

Для поточних прогнозів в звичайних для даної соціальної системи умовах цілком можуть бути використані, причому досить ефективно, методи перенесення на майбутнє деяких тенденцій, характерних для минулих періодів. Зазвичай користуються подібними методами, наприклад, для того, щоб передбачити, скільки приблизно буде в наступному фінансовому році кримінальних злочинів, скільки буде потрібно місць у в'язницях, скільки може виникнути страйків. Такого роду дані складають основу для запитів урядами всіх держав відповідних бюджетних асигнувань на функціонування їх адміністративного апарату на кожний майбутній фінансовий рік. І найчастіше такого роду прогнози, побудовані на розрахунку середньостатистичних даних, в основному виправдовуються.

Само собою зрозуміло, що пізнання законів функціонування тієї чи іншої соціальної системи в нормальних для неї умовах абсолютно недостатньо для розробки більш широких і серйозних довготривалих прогнозів. Закони функціонування відображають лише одну сторону руху соціального організму, а саме, його просте функціонування, кількісні зміни при збереженні його основної структури і елементів. Проте в русі соціального організму відбуваються не тільки рутинні процеси функціонування економічного апарату і його надбудови, не тільки кількісні зміни в них, а й докорінні якісні зрушення і зміни, що призводять до змін всієї основної структури і характеру соціальної системи.

Якщо виходити з філософсько-методологічної концепції універсального

еволюціонізму, передбачення майбутнього впливає з пізнання двох тенденцій: функціонування соціальних систем та їх розвитку. Обидва типи об'єктивних законів тісно пов'язані між собою. Закони функціонування соціальних систем мають більш вузьке значення і дію, ніж закони їх розвитку. Закони функціонування систем виступають як момент, як прояв законів їх розвитку в певний період часу. Поєднання обох типів законів може бути гармонійним, або суперечливим. На перших стадіях розвитку соціальної системи в рамках певної соціально – економічної формації закони її розвитку зазвичай безпосередньо діють і виявляються через закони її функціонування. Однак у міру зародження і поглиблення протиріч всередині даної системи, закони функціонування системи в її певному якісному стані в цілому і окремих її частин можуть приходити в протиріччя з більш загальними законами суспільного розвитку.

Пізнання цих законів служить теоретичною основою передбачення, дозволяє передбачати загальний напрямок, можливу послідовність і передбачувані результати історичного процесу, основні тенденції розвитку явищ в різних сферах суспільного життя [4, 97].

Чим довшим буде заданий період прогнозування, тим чіткіше може бути виявлена основна лінія розвитку, тим більше може з'явитися нових, непередбачених і випадкових факторів, що впливають на процес розвитку. Звідси елемент невизначеності і ролі випадкових змін в прогнозах більш далекого майбутнього з збільшенням тривалості заданого періоду прогнозування зростає.

Висновки. В умовах нестабільності та системної кризи вкрай актуальним є визначення критеріїв та критичних величин показників розвитку суспільства. Важливим методологічним принципом наукового перед-

бачення є комплексний характер соціального прогнозування. Оскільки область соціальних відносин тісно пов'язана і взаємодіє, зокрема, з економічними, правовими, моральними, культурними, етнографічними та іншими відносинами і виступає як органічна частина цілісного суспільного організму, прогнозування перспектив її розвитку, хоча і має свій самостійний об'єкт, можливе лише на основі та у зв'язку з економічним прогнозуванням та іншими областями соціального прогнозу.

Запропонована робота не претендує на вичерпне розкриття і остаточне вирішення поставлених питань. Логічно і природно, що при постановці такої стратегічної і принципово нової задачі, як формулювання сучасних підходів до аналізу та прогнозування соціальної обстановки, тим більше в умовах кардинальної перебудови політичних, соціальних та економічних інститутів країни, досить важко забезпечити однаково глибоке дослідження проблеми у всіх її аспектах.

У зв'язку з цим, не ставилось за мету розробити якийсь фіксований набір рецептів дій у тій або іншій конкретній ситуації. Завдання автора – сформулювавши основні концептуальні посилки, виявити найбільш ефективні тренди, довгострокові тенденції, до практики соціального життя і розробити підходи до методології аналізу обстановки, придатної для практичного використання.

Теоретична значимість результатів дослідження полягає в розвитку методології прогнозування соціальних процесів, яка дозволяє ефективно вирішувати завдання прогнозування в інтересах управління соціальними процесами і явищами.

Практична значимість отриманих результатів полягає у виробленні принципів і рекомендацій по застосуванню методології прогнозування для широкого спектру соціальних процесів.

Список літератури

1. Капица С.П., Курдюмов С.П. Синергетика и прогнозы будущего./ С.П. Капица, С.П Курдюмов, М., Наука, 1999, - 198 с.
2. Котляров И.В. Теоретические основы социального проектирования./ И.В. Котляров, Минск, 2002, - 146 с.
3. Ракитов А.И. Философия компьютерной революции./ А.И. Ракитов, М, Мысль, 2000, - 168 с.
4. Фролов И., Загладин В. Глобальное прогнозирование современности: научный и социальный аспекты / И. Фролов, В. Загладин, М, Гардарики, 2007, - 239 с.

Elena Isakova,
Associate Professor, PhD, Department of Social Sciences and Humanities,
Taurian State University Agriculture technology.
Theory and methodology of prognostic studies of social processes.

Summary: Statement of the problem: *The aim of the study is to develop a methodology for forecasting of social processes. The main objective of the study is a comprehensive analysis of the development of methodology essence, regularities and mechanism analysis and forecasting of social reality. On this basis a number of tasks: the proof of the need to improve the efficiency of forecasting of social processes, researched methods of forecasting, study the concept of the forecast itself, determined by the ability to apply scientific methods in forecasting.*

The study results: *An important methodological principle of scientific prediction is the complex nature of social forecasting. Because the region is closely related to social relationships and interaction, including economic, legal, moral, cultural, ethnographic and other relations and acts as an organic part of the whole social organism, forecasting the prospects for its development, although it has its own independent object, is possible only on the basis of and in connection with economic forecasting and other areas of social forecast.*

Conclusions: *Theoretical significance of the results of the study is to develop methodology for forecasting social processes, which can effectively solve the problem of forecasting in the interests of management of social processes and phenomena. The practical significance of the results is to develop principles and guidelines on the use of forecasting methodologies for a wide range of social processes.*

Key words. *Social processes, forecasting, development, information society, methodology, management, theoretical research, social practice.*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО УМОВ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню особливостей організації менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Автор проаналізував наукові підходи до організації мотиваційного механізму в системі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Особливу увагу приділено шляхам адаптації мотиваційної системи зовнішньоекономічної діяльності до принципів соціально відповідального бізнесу. Автор обґрунтував необхідність оптимізації теоретичних підходів щодо оптимізації мотиваційної системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Автор розглянув можливість участі підприємства в міжнародних соціально-економічних проєктах як один з аспектів соціально-відповідального ведення бізнесу.

Ключові слова: менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, мотивація, соціально відповідальний бізнес.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору набувають особливого значення питання адаптації сільськогосподарських підприємств до глобальних економічних умов та стандартів, здатність ефективно інтегруватися у макроекономічний простір. В цьому аспекті надзвичайно важливим є формування управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні окремих підприємницьких структур на їхніх об'єднань, забезпечення належної мотивації для персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідно відзначити, що питання ефективно організації менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, а також специфіка формування мотиваційної системи в підприємствах аграрного сектору вітчизняної економіки досліджувалася в працях Д.П. Богині, Й.С. Завадського, О.В. Олійника, О.Г. Шпикуляка та ін.

Формулювання цілей статті. Проте, на нашу думку, потребують подальшого вивчення напрями адаптації до сучасних трендів щодо оптимізації принципів функціонування підприємницької структури. В цьому зв'язку метою статті є дослідження особливостей формування мотиваційної системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності згідно стандартів соціально відповідального ведення бізнесу, а також розробка концептуальних засад мотивації працівників.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності включає в себе сукупність управлінських відносин, що виникають у сфері зовнішньоекономічної діяльності у зв'язку з плануванням, організацією, керівництвом і контролем виконання конкретних міжнародних ділових операцій на різноманітних рівнях управління бізнесом, головним чином на підприємствах [3]. Організація менеджменту зовнішньоекономічної діяльності являє собою складний багатоаспектний процес, який передбачає виконання наступних функцій (рис. 1).

Кожна із вказаних функцій відповідним чином формує систему управління, її напрям, ступінь відповідності стратегічним завданням підприємства, характер результативності. Як бачимо, мотивація персоналу є однією з базових складових організації ефективного управління економічною діяльністю підприємницької структури. Специфіка організації мотиваційного механізму в системі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства обумовлюється як специфікою організаційно-економічної сутності самого об'єкта, тобто апарату управління, а також наявністю загальних тенденцій щодо оптимізації управлінських відносин на рівні підприємства, галузі чи національної економіки в цілому.

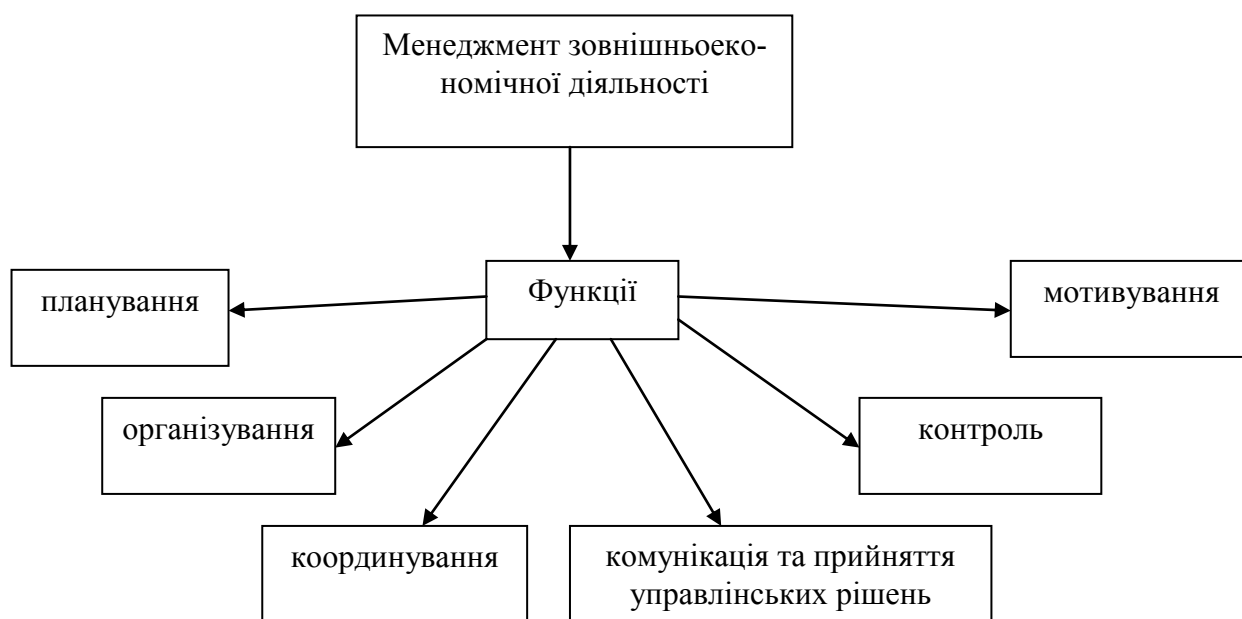


Рис. 1. – Функції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Побудовано на основі [5]

Слід відзначити при цьому, що загальносвітова практика передбачає в якості визначального фактору організації менеджменту людину центричний підхід, необхідність врахування потреб персоналу як основи ефективного розвитку підприємства.

Це, в свою чергу, відповідає положенням розробленої нами факторно-ротаційної концепції економічного розвитку, згідно якої, на сучасному етапі функціонування макроекономічного простору базовою складовою, що має першочерговий вплив на стан та рівень ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, є здатність працівників (перш за все, менеджменту) адекватно обробляти наявний інформаційний матеріал, аналізуючи його та перетворюючи на відповідні управлінські рішення [2].

На думку Н.І.Галунець та Я.А. Палигач, основними напрямками мотиваційного механізму підприємств аграрного сектору мають бути наступні: збереження зайнятості персоналу у сфері зовнішньоекономічної діяльності; справедливий розподіл доходів і ефекту зростання преміальної частини оплати праці; створення умов для професійного та кар'єрного росту працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної

діяльності; забезпечення сприятливих умов праці і збереження здоров'я працівників; створення атмосфери взаємної довіри і зворотного зв'язку. [1]

В цьому зв'язку необхідно відмітити важливість формування мотиваційної системи у відповідності до вимог соціально відповідального ведення бізнесу, принципи якого є базовими для переважної більшості підприємницьких структур середнього та крупного бізнесу розвинених країн світу, оскільки відповідають стандартам соціальної держави, чия модель являє собою основу соціально-економічної будови даних країн, визначає характер взаємовідносин між державою, бізнесом та населенням (табл.1).

Як бачимо, переважна більшість мотивуючих факторів персоналу ЗЕД підприємницької структури сконцентрована на базовому рівні, що обумовлюється їхнім обов'язковим характером. Мотиваційні фактори, реалізація яких передбачає перехід на стратегічний рівень підприємницької діяльності, є значно складнішими для реалізації, оскільки передбачають передачу низки повноважень від власника до менеджменту.

**Мотивація менеджменту ЗЕД у відповідності до завдань
соціально відповідального ведення бізнесу**

Рівень	Завдання	Форма практичної реалізації завдання	Мотивуючі фактори
Базовий, нормативний	Відповідність нормативно-правовим стандартам щодо здійснення підприємницької діяльності	Своєчасна оплата податків, виплата заробітної плати, по можливості - надання нових робочих місць	Постійний та змінний заробіток, пільги та компенсації
			Участь у прибутках
			Гарантованість робочого місця
			Безпечні умови праці
			Характер взаємовідносин в колективі та рівень керування
Внутрішньо-стратегічний	Забезпечення працівників адекватними умовами життєдіяльності	Підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери на підприємстві	Самостійність при прийнятті управлінських рішень
			Можливість кар'єрного росту, зміни статусу
Зовнішньо-стратегічний	Інтеграція у регіональні та національні соціально-економічні і культурні проекти	Благодійна діяльність	Участь в управлінні

Узагальнення автора на основі [1]

Таким чином в основу концепції розвитку мотиваційної системи для персоналу менеджменту ЗЕД мають бути покладені наукові положення факторно-ротаційної концепції економічного розвитку, що передбачає застосування інформаційних ресурсів як базової складової ефективного функціонування підприємницької структури. Процес генерації нових знань як результату економічної діяльності з боку менеджменту ЗЕД має не тільки стимулюватися, а й спрямовуватися у напрямку формування системи соціально відповідального бізнесу в межах суб'єкта господарювання.

Висновки. Сучасний етап розвитку вітчизняного підприємництва характеризується необхідністю його адаптації до загальноприйнятих стандартів та вимог організації та управління економічної діяльності. Питання

оптимізації системи менеджменту ЗЕД є особливо актуальним, враховуючи інтеграцію національної економіки у макроекономічний простір. В цьому аспекті надзвичайно важливим є формування мотиваційної системи персоналу даного сегменту управлінського механізму.

Виходячи з положень факторно-ротаційної концепції економічного розвитку, нами пропонується адаптувати мотиваційну систему менеджменту ЗЕД до тривірневої системи соціально відповідального ведення бізнесу, яка передбачає не тільки надання працівникам розширених повноважень в сфері управління, а й інтеграцію підприємницької структури у здійснення національних та регіональних соціально-економічних проектів.

Список літератури:

1. Галунець Н.І., Палигач Я.А. Формування ефективного мотиваційного механізму працівників аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. / Н.І. Галунець, Я.А. Палигач // Науковий Вісник Херсонського державного університету. – 2014. - Вип. 9-1. Ч. 1. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/30.pdf.
2. Кальченко С. В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору : монографія / С.В. Кальченко. – Мелітополь: Люкс, 2014. – 408 с.
3. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» [Текст] / М.П. Пан, В.І. Торкатюк, О.С. Вороніна, А.Л. Шутенко; ред. М.З. Аляб'єв, Харківська нац. академія міського господарства. – Х.: ХНАМГ, 2008. – 172 с.
4. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: словник-довідник / За ред. В. П. Галушко. – К.: НУБіП України, 2010. – 165с.
5. Рутьєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент./В.А. Рутьєв, С.О. Гуткевич. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 312 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.com/12590605/menedzhment/funktsiyi_menedzhmentu

***Annotation.** The article investigates the characteristics of the organization of foreign economic activity management. The author has analyzed the scientific approaches to the organization of the motivational mechanism in the system of foreign economic activity management. Particular attention is paid to ways of adapting motivational system of foreign economic activity to the principles of socially responsible business. Author substantiated the need to optimize the theoretical approaches regarding the optimization of the motivational system of management of foreign economic activity. The article points to the importance of ensuring the effective participation of management in the enterprise management.*

The author has considered the motivational system of management of foreign economic activity on the principles of socially responsible business. The article points to the multi-level nature of the organization of socially responsible business. Specificity of the multilevel nature of the socially responsible business involves the need for a set of measures on the part of the company's management. These activities include not only purely economic, but also social steps. In this regard, important is the willingness of management to integrate the company in regional socio-economic projects. It is necessary to take into account the current trends of globalization of national economic space. The author has considered the possibility of the company's participation in international socio-economic projects as one of the aspects of socially responsible business.

***Keywords:** international management, motivation, socially responsible business.*

УДК 371.321

Шлєіна Л.І.,

викладач

Таврійський державний агротехнологічний університет

ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ УКРАЇНСЬКА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ

***Анотація.** У статті розглядаються теоретичні основи, принципи та педагогічні умови розвитку академічної самооцінки як компонента професійної компетентності майбутніх економістів в ході української професійної орієнтації в середній школі. Дослідження визначається тим, що соціально-економічні та політичні зміни в Україні призвели до збільшення попиту на економічні системи професійної освіти. У концепції модернізації української освіти вказує на необхідність підготовки висококваліфікованих фахівців у сфері економіки, здатних ефективно працювати з профілем на базі міжнародних стандартів, соціально і професійно мобільного, готуючого до постійного професійного зростання.*

***Ключові слова:** компетенція, професійна компетентність, навчальна самостійність, компетентна людина, компетентність*

Постановка проблеми. Динамічний розвиток сучасних технологій, необхідність економічних реформ потребує від системи освіти, поміж іншого, підготовки висококваліфікованих фахівців економічного профілю. Мовна освіта майбутніх економістів базується на вивченні української мови за професійним спрямуванням. Серед гострих проблем, які потребують вирішення, існує проблема недостатнього володіння українським діловим мовленням. Для формування загальної та професійної комунікативної компетенції потрібно підвищити дієвість мовних курсів («Українська мова за професійним спрямуванням») у студентів – майбутніх економістів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У педагогічній науці активно обговорюється проблема вдосконалення системи освіти шляхом застосування компетентного підходу (Ельконін Б.Д., Болотов В.А., Серіков В.В., Петровська Л.А., Мітша Л.М., Волошина М.С., Добутько Т.В., Зимня І.О., Маркова А.К., Михайличенко А.І., Овчарук О.В., Тубельський А.М., Татур Ю.Г., Пометун О.І., Олійник Т.О. тощо).

На сучасному етапі розвитку педагогічної науки існує чимало теоретичної та практичної літератури, у якій розглядається питання залучення педагогічних інновацій до навчально-виховного процесу у вищій школі (Алексюк А.М., Гончаренко С.У., Волкова Н.П., Зязюн І.А., Дичківська І.М., Кларін М.В., Лігоцький А., Ничкало Н.Г., Онко-

вич Г.В., Пехота О.М., Подласий І.П., Сагач Г.М., Сисоева С.О., Щербань П.М., Фіцула М.М., Ягупов В.В. та інші). На сьогодні видано багато українських підручників та посібників з курсу «Українська мова професійного спрямування», а також різних довідників з ділового спілкування, але жоден із них не задовольняє повною мірою потреб студентів.

Формування цілей статті. Мета дослідження – визначити, теоретично обґрунтувати і перевірити на практиці педагогічні умови розвитку навчальної самостійності, як складової професійної компетенції майбутніх економістів, у процесі вивчення курсу української мови професійного спрямування.

Виклад основного матеріалу. Пріоритетним завданням вищої освіти в Україні є формування компетентної особистості здатної конкурувати на світовому ринку праці. Компетентна людина має володіти певними компетенціями, головною серед яких є комунікативна компетенція. Саме через комунікативну компетенцію здійснюється формування всіх інших компетенцій індивідуума, в тому числі, і професійної компетенції.

Відзначимо, що для успішної професійної діяльності в умовах ринкової економіки України економіст повинен бути добре поінформованим, професійно компетентним, вміти самостійно приймати рішення, гнучко реагувати на зміни в економіці. Він повинен володіти достатніми діловими навичками і

вміннями, мати розвинені професійні якості, що так необхідно при подоланні труднощів, визначенні та вирішенні основних проблем, пов'язаних зі становленням і розвитком фірми. Однак, аналіз практичної діяльності ВНЗ свідчить про недостатню увагу до питання формування самостійності як якості студентів та основи для придбання професійної компетентності.

Розглянемо поняття «компетенція», «компетентність» та «професійна компетенція». З точки зору бізнес-практиків, професійні компетенції – це здатність суб'єкта професійної діяльності виконувати роботу згідно посадових вимог. Останні являють собою задачі і стандарти їх виконання, прийняті в організації чи галузі. Даний підхід сфокусований не на особистісних характеристиках, а на стандартах діяльності та заснований на описі завдань й очікуваних результатів [3: с.59].

Результати теоретичного аналізу розробки проблеми професійної компетентності фахівця показали, що самостійність є необхідною складовою професійної компетентності. Самостійність інтегрує в собі як активні, діяльні (активність, ініціативність, саморух, самодетермінація), так і гносеологічні, споглядальні (свідомість, теоретичне мислення) характеристики компетентності. Тільки у нерозривній єдності активних і споглядальних компонентів самостійність є складовою професійної компетентності [2: с.8].

Ознаками самостійності студента є: вміння планувати, приймати рішення та обґрунтовувати його, обирати раціональні методи діяльності, працювати з літературою, виявляти творчу активність, систематично контролювати хід і результати виконання роботи, коректувати й удосконалювати її. Рівень самостійності студента вимірюється отриманим результатом у практичній діяльності, тобто здатністю досягати запланованого результату без сторонньої допомоги, співвіднесеного з його свідомою зацікавленістю і пізнавальними можливостями на даний момент [4:с. 34].

На підставі викладеного, можна визначити наступні особливості навчально-виховної діяльності у ВНЗ для формування навчальної самостійності студентів у процесі ви-

вчення курсу української мови професійного спрямування для студентів економічних спеціальностей:

- Теоретичні (наявність високого рівня знань і вмінь самостійної роботи студентів, позитивне ставлення до змісту самостійної навчальної діяльності, готовність до її здійснення, глибокі пізнання досліджуваної дисципліни);

- Смыслові (володіння діями з відбору змісту навчальної діяльності, визначення способів і видів у процесі вивчення курсу української мови професійного спрямування, здатність до системного аналізу, володіння культурою мислення);

- Практичні (володіння розвиненими вміннями застосовувати на практиці отримані знання самостійної навчальної діяльності, здатність самостійно і ефективно вирішувати проблеми в галузі професійної діяльності, прагнення до творчої самореалізації, постійного професійного зростання).

Формування навчальної самостійності майбутніх економістів у процесі вивчення курсу української мови професійного спрямування розглянуто з точки зору системного підходу, який передбачає всебічне, комплексне розгляд досліджуваного об'єкта як сукупності багатьох елементів; компетентного підходу, який забезпечує якісно новий результат освіти – формування компетентного фахівця, розвиток особистісних і професійно важливих якостей; особистісно-діяльного підходу, що враховує взаємозв'язок діяльності й розвитку особистості і що дозволяє орієнтувати цілісний навчально-виховний процес на особистість як мету, суб'єкт, результат і основний критерій його ефективності.

Згідно цих підходів розроблена теоретична модель майбутніх економістів у процесі вивчення курсу української мови професійного спрямування. При розробці моделі формування навчальної самостійності, за основу взята модель, запропонована Г.М. Парниковою. Зокрема, вона визначає наступні принципи: цілісності, системності, свідомості, активності, практико-орієнтованої спрямованості, діяльності), які були нами конкретизовані в таких функціях:

- Мотиваційна – пошук загальної мотивації до спільної діяльності різних суб'єктів

процесу формування навчальної самостійності майбутніх економістів, стимулювання спонукань до співпраці, прояви самостійності, активізація творчості, ініціативи;

- Діагностична – визначення потенціалу освітньо-виховного процесу у ВНЗ, моніторинг якості застосовуваних змісту, форм і методів самостійної роботи студента, фіксація рівнів сформованості навчальної самостійності студентів;

- Організаційна – визначення цілей, вибір способів їх досягнення (змісту, видів, форм, методів, засобів), планування, визначення етапів роботи, об'єднання суб'єктів процесу формування навчальної самостійності майбутніх економістів та створення умов для її розвитку;

- Навчальна – формування готовності, здатності і потреби на практиці застосовувати знання та вміння самостійної навчальної діяльності практико-орієнтованої спрямованості за допомогою української лексики професійної спрямованості;

- Виховна – використання потенціалу самостійної роботи студентів за допомогою української мови професійного спрямування у ВУЗі для виховання цілісної особистості студента, розвитку особистісних і професійно важливих якостей майбутнього економіста;

- Розвиваюча – створення умов для самовизначення, самореалізації, розвиток потреби у професійному самовдосконаленні);

- Оцінювально-результативна – відстеження якості та самооцінка власної особистості студентом результатів здійснення самостійної діяльності, корекція способів досягнення навчальних цілей, оцінка рівнів сформованості досліджуваного процесу. [4: с.6].

При моделюванні нами визначено:

педагогічні умови (реалізація системного, комплексного і особистісно-діяльнісного підходів до організації навчально-виховного процесу в період навчання у ВНЗ;

створення комплексної системи вивчення української мови професійного спрямування;

використання технології з урахуванням специфічних особливостей діяльності майбутніх економістів у період навчання, можливостей ВНЗ, розвиненості їх особистісних і професійно важливих якостей),

виділення етапів формування навчальної самостійності майбутніх економістів при вивченні курсу української мови професійного спрямування (організаційно-підготовчий, процесуальний, результативний), форми і методи педагогічної діяльності.

Для оцінки рівнів сформованості навчальної самостійності студентів нами були обрані критерії: активність особистості, усвідомлення значущості самостійної навчальної діяльності, ступінь самостійності.

Висновки. За підсумками проведеного етапу формування експерименту студенти експериментальних груп відрізнялися розвиненими вміннями застосовувати на практиці отримані знання в процесі самостійної навчальної діяльності, тривалим стійким позитивним ставленням до її виконання, збільшився запас професійної лексики студентів. Для учасників педагогічного експерименту були характерні творча активність, самостійне виконання завдань без допомоги педагога. Вони показали яскраво виражену готовність до співпраці, повне, усвідомлене осмислення змісту самостійної навчальної діяльності та розвинену адекватну самооцінку її результатів.

Список літератури:

1. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті: Навч. Посіб. - Вид. 2-ге, доп. - К.: КНЕУ, 2003. - 298 с.
2. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. Авторская версия. - М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. - 42 с.
3. Стратегія реформування освіти в Україні: Рекомендації з освітньої політики. - К.: К.І.С., 2003. - 296 с.
4. Овчарук О. Ключові компетентності: Європейське бачення // Управління освітою. - 2004. - № 2. - С. 6-9.

Shleina Ludmila. Professional competence of future economists in the process of studying course " the ukrainian language for professional purposes.

The article examines the theoretical foundations, principles and pedagogical conditions of academic self's development as a component of professional competence of future economists during the course of Ukrainian professional orientation in high school.

Relevance of the study determined that the socio-economic and political changes in Ukraine resulted in increasing demands for the economic system of vocational education. The concept of modernization of Ukrainian education indicates the need for training highly qualified specialists in the sphere of economy, able to work effectively with a profile on the international standards, socially and professionally mobile, ready to continuous professional development. Therefore, you must search for new methodological approaches and provide maintenance of the content of higher education considering switching to tiered system of training future professionals within specific subjects.

Note that for a successful professional in a market economy Ukraine economist should be well informed, professionally competent, able to make decisions flexibly respond to changes in the economy. It must have sufficient skills and business skills, have developed professional quality that is so necessary in overcoming difficulties identifying and addressing key issues related to the formation and development of the company. However, analysis of the practice of universities shows a lack of attention to the issue of the formation of self as a student and as a basis for the acquisition of professional competence.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.26; 657.471

Костякова А.А.,

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

МЕТОДИКА БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ РОСЛИННИЦТВА

Анотація Обґрунтована роль та місце бюджетування (планування) в системі обліку та контролю за витратами рослинництва. Запропонована методика формування бюджетів для окремих центрів відповідальності та центрів витрат, враховуючи запланований рівень факторів виробництва та класифікацію витрат за функціональним зв'язком з обсягом виробництва: змінні, умовно-змінні та постійні.

Ключові слова: бюджетування, витрати, рослинництво, облік, контроль.

Постановка проблеми. Теоретичні та методичні питання побудови системи управління витратами вимагає одночасного розв'язання кількох пов'язаних між собою завдань, зокрема чітке визначення стратегічних завдань підприємства та окремого центру відповідальності, налагодження системи внутрішньогосподарських відносин, координації зусиль виконавців і створення системи матеріального стимулювання кожного працівника в досягненні намічених результатів. Названі заходи можуть бути реалізовані при умові впровадження на підприємстві бюджетного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ бюджетування внесли такі зарубіжні вчені, як Друрі К., Райан Б., Фостер Дж., Хорнгрэн Ч.Т., Шим Джей К. та інші, але застосування західних концепцій без адаптації до вітчизняних умов господарювання, особливо в такій специфічній галузі, як рослинництво, є недоцільним.

Незважаючи на наявні вітчизняні наукові досягнення в розробці теоретичних аспектів бюджетування витрат, проблема вивчення галузевих особливостей рослинництва та їх вплив на процес бюджетного планування залишається відкритою [1; 2; 3; 4].

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у розробці методичних підходів щодо формування бюджетів для окремих центрів відповідальності та центрів витрат рослинництва.

Виклад основного матеріалу. Організація бюджетного планування у сільськогос-

подарських підприємствах – це особливий процес, тому що виробництво сільськогосподарської продукції відрізняється від інших видів виробництв [2; 4]. Він характерний тим, що сільськогосподарська діяльність багатогранна, тут взаємодіють фактори, які властиві саме сільському господарству (природно-кліматичні, технічні та соціальні), які особливо впливають на методику бюджетування витрат рослинництва.

Аналіз практики управління сільськогосподарськими підприємствами Запорізької області свідчить, що більшість з них не мають цілісної системи внутрішньогосподарського планування, яка б забезпечила ефективне управління виробничо-фінансовою діяльністю.

Вивчення загальних положень системи бюджетування дає змогу встановити, що саме за допомогою операційного бюджетування (складання бюджетів щодо певного сегменту діяльності) можна попередньо визначити і в подальшому порівнювати майбутні витрати й доходи підприємства, узгодити діяльність центрів відповідальності, вибрати оптимальні варіанти використаних ресурсів і контролювати їх споживання, підвищуючи тим самим ефективність виробництва.

Методологія операційного бюджетування ґрунтується на окремих вихідних положеннях, а саме на розробці системи показників, на джерелах даних для розрахунків, черговості виконання розрахункових операцій та узгодженні їх результатів при розробці стратегічних завдань.

Система показників, які визначають стратегію діяльності підприємства, ґрунтується на технології виробництва, зокрема у рослинницьких галузях це можуть бути технологічні карти та нормативи витрат на одиницю. Водночас має бути обґрунтовано урожайність і змінні витрати, які можуть бути деталізовані за окремими культурами або в цілому по підприємству. Така методика розробки бюджетних показників дозволить здійснювати, з одного боку – оперативний облік і контроль за витратами, з іншого, підсумковий контроль результатів діяльності центрів відповідальності за звітний період.

Забезпечення обґрунтованих засад здійснення контролю за витратами потребує

створення належної бази для зіставлення даних бюджетів та обліку.

Враховуючи, що методика планування, як правило, будується з використанням технологічних карт, а вона склалася вже давно, то передбачається уточнити лише окремі її положення, а саме – деталізацію окремих показників (ліміту витрат) на виробництво продукції рослинництва, враховуючи класифікацію витрат за функціональним зв'язком з обсягом виробництва: змінні, умовно-змінні та постійні. Формування бюджетних показників проведено на прикладі сільськогосподарського підприємства Мелітопольського району (рис. 1).



Рис. 1. Запропонована методика формування бюджетів витрат рослинництва за центрами відповідальності

Дана схема свідчить про певні особливості щодо розробки бюджетів у рослинництві відносно двох факторів виробництва: площі посіву та урожайності культур (валового збору).

Так, на формування бюджетних даних рослинництва впливають певні особливості, зокрема: спеціалізація та організаційні засади конкретного підприємства – на визначення об'єктів виробництва та обліку витрат, постійні витрати мають плануватися не по культурі, а в цілому по бригаді; застосування прогресуючих ресурсозберігаючих

технологій з деталізацією за видами або періодами робіт впливає на нормативи витрат тощо.

При використанні даної методики система бюджетування та матеріального стимулювання стає більш раціональною та економічно доцільною. Отримані дані дозволять розрахувати суму витрат на різні обсяги виробництва, для різних бригад та підрозділів рослинництва, а також визначити величину матеріальної винагороди за економію витрат при визначеному фактично досягнутому рівні виробництва.

Постійні витрати, до складу яких включаються витрати на утримання техніки з деталізацією за її видами (трактори, зернові комбайни, ґрунтообробні машини тощо), а саме: амортизація, витрати на ремонт і технічне обслуговування, освітлення, опалювання приміщень (місць) для зберігання техніки, утримання сторожів в дослідному господарстві обліковуються на субрахунку 912 «Тракторна бригада», тому їх планування доцільно здійснювати в цілому по підрозділу з послідуочим розподілом по культурах. Облік і контроль за цими витратами доцільно здійснювати в цілому по центру відповідальності, при цьому сума економії (перевитрат) не береться до уваги при розрахунку цих показників по видах культур чи робіт, оскільки нарахування заробітної плати на виконання поточного ремонту основних засобів залежить не від величини агротехнологічних робіт, а від обсягу ремонтних робіт відповідних основних засобів. Тому, при застосуванні системи стимулювання при складанні бюджету витрат на утримання техніки, розрахунок даних витрат слід здійснювати за обсягом ремонтних робіт (кількості, періодичності їх виконання, наявності відповідних об'єктів та їхнього стану тощо) з належним обґрунтуванням витрат. Як правило, базою розрахунку очікуваної суми цих витрат (ліміту витрат) може бути:

- 1) фактична сума витрат за попередній виробничий період;
- 2) середнє значення двох попередніх років;
- 3) очікувані витрати, як добуток 5% до фактичної суми витрат за попередній виробничий період.

Витрати на утримання зернотоку в дослідному господарстві обліковуються в розрізі субрахунку 911 – «ТК». Відповідно необхідно складати окремий бюджет витрат на його утримання. Дані витрати при підведенні підсумків діяльності підрозділу слід розглядати як постійні, тобто економія (перевитрати) розраховується порівнянням бюджету цих витрат із фактичним.

Загальнобригадні та загальновиробничі витрати рослинництва (оплата праці бригадирів та іншого обслуговуючого персоналу, утримання приміщень тощо), що також відносять до постійних витрат рослинництва, в

дослідному господарстві обліковуються також на субрахунку 911 – «Загальнобригадні витрати» та «Загальновиробничі витрати рослинництва». У даному випадку, при розробці бюджетних планів, їх необхідно відокремлювати окремо один від одного, а також від витрат на утримання зернотоку.

Змінні витрати при вирощуванні продукції рослинництва в досліджуваному господарстві пов'язані з витратами на її одержання, а саме: витрати на збирання урожаю, транспортування, обробку та доведення до стану, придатного до реалізації або тривалого зберігання. Як правило, ці витрати здійснюються за такими технологічними операціями, як збирання урожаю (обмолот), транспортування та обробка урожаю (доробка, переробка), що характерно технологічному циклу виробництва – збір урожаю, транспортування та первинна обробка урожаю. В досліджуваному господарстві витрати на збирання урожаю зернових культур здійснюються в розрахунку на 1 га, тобто за даних умов ці витрати відносяться до умовно-змінних. Витрати на транспортування продукції визначаються на підставі обсягу перевезень до місць попереднього зберігання, наприклад до зернотоку (складу), та маси продукції, яку передбачено одержати від комбайна.

Як відмічалось раніше, витрати на збут можуть бути прямими (змінними), якщо сам виробник доставляє продукцію до покупця; накладними, якщо підлягають розподілу між всіма видами товарної продукції, наприклад, витрати на рекламу господарства; витрат на збут може не бути зовсім, за умови, якщо покупець доставляє продукцію власними силами. За умови, якщо підрозділ буде реалізовувати свою вироблену продукцію, то витрати на збут повинні входити до виробничої (бригадної) собівартості й за такими витратами повинно бути додатково розроблений бюджет витрат та враховуватися при підведенні підсумків діяльності даного підрозділу.

Витрати на збут в досліджуваному господарстві, що прямо пропорційно відносяться до виробленої продукції відсутні (транспортування продукції та їх оплату здійснює сам покупець), тому дані витрати не відносяться

до змінних витрат та не враховуються при плануванні на одиницю продукції.

Такі витрати, як загальногосподарські та витрати на збут, що стосуються підприємства в цілому, враховуються при складанні зведеного бюджету по підприємству з метою визначення фінансового результату діяльності підприємства в цілому.

Отже, якщо змінні витрати в обліку можливо відокремлювати в місяці збирання урожаю окремими позиціями, тоді всі інші витрати, крім постійних, що також визначаються окремою сумою, розглядаються як умовно-змінні витрати, що плануються, виходячи з одиниці обробленої площі посіву.

Ретельного вивчення потребують питання щодо планування, обліку та розподілу витрат між суміжними періодами. Так, обсяги незавершеного виробництва в рослинництві – це роботи для забезпечення урожаю в наступні роки, тому виникає потреба визначитися з витратами на їх виконання.

Враховуючи раніше проведені дослідження, обсяг виконаних робіт і пов'язані з цим витрати слід враховувати до уваги у тому році, коли вони виконувались. Бюджет лімітів даних видів витрат в дослідному господарстві доцільно планувати окремо, оскільки не передбачено отримувати продукцію, та результатом виконання цих робіт буде вважатися економія (перевитрати), досягнута центром відповідальності в умовно-змінних витратах. У наступному році фактично понесені витрати на виконання цих робіт слід включати до бюджету виробництва відповідної продукції за фактичним рівнем без змін, і тому економія (перевитрати) не виникатимуть при підведенні підсумків наступного року щодо даних видів витрат.

Для галузі рослинництва, характерна наявність побічної продукції, тому очікувану суму витрат на її отримання бажано розраховувати по кожній з них окремо. Пропонуємо для оцінки вартості побічної продукції використовувати розрахунково-нормативні

витрати, розраховані на підставі розцінок, діючих у конкретний технологічний період на виконання певних робіт, наприклад, скирдування соломи тощо і цей норматив можна застосовувати при обчисленні нормативних і фактичних витрат протягом кількох років, при потребі його слід уточнювати при зміні розцінок за одиницю роботи або одиницю ресурсів, зокрема пального. Дані види витрат, пов'язані із збиранням, транспортуванням, пресуванням, скирдуванням тощо, із загальної суми витрат на вирощування продукції рослинництва виключаються, але при цьому за методикою відношення витрат щодо обсягу діяльності їх слід вважати змінними або умовно-змінними витратами відповідно.

Побудова системи бюджетування на основі технологічних карт має відповідати системі обліку, тобто, як свідчить теорія та практика, існує три методики побудови бюджетів, а саме: на 10 га або 100 га посіву (посадки) культур, на загальну фактичну площу з деталізацією та без деталізації по технологічних операціях, за циклами робіт [5].

Висновки. Обґрунтована роль та місце бюджетування (планування) в системі обліку та контролю за витратами рослинництва. Бюджетування доцільно розглядати як систему управління діяльністю галузі рослинництва та підприємства в цілому, що заснована на розробці бюджетів в розрізі центрів відповідальності, організації контролю їх виконання, аналізу відхилень від бюджетних показників.

Запропонована методика формування бюджетів для окремих центрів відповідальності та центрів витрат, враховуючи запланований рівень факторів виробництва. Це дозволить побудувати систему обліку та контролю за витратами й результатами діяльності центрів відповідальності та підведення підсумків діяльності окремих працівників рослинництва.

Список літератури

1. Ібатуллин Ш.І. Реформування систем управління фінансами та постановка системи бюджетного управління на підприємств / Ш.І. Ібатулін // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 2. – С.33 – 40.
2. Кундиус В.А. Организация бюджетного управления на сельскохозяйственных предприятиях / В.А. Кундиус, А.М. Дьяков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – №10. – С.55-57
3. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6. – С.42-51

4. Садовська І.Б. Застосування оперативного бюджетного планування на сільськогосподарських підприємствах / І.Б. Садовська, Н.В. Тлучкевич // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 11. – С.68-73.
5. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур /За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева.– К.:ННЦ ІАЕ, 2005.–402 с.

Kostyakova A.A.

PhD. Associate Professor

Tavria State Agrotechnological University

BUDGETING COSTS OF PLANT GROWING

Problem statement. Theoretical and methodical issues of building cost management system requires the simultaneous solution of several related tasks, in particular a clear definition of the strategic objectives of the enterprise and individual responsibility centre, the establishment of a system of internal relations, coordination of performers and the creation of a system of material incentives of each worker in achieving the intended results. These measures can be implemented with the introduction of the enterprise budget planning.

Research result. The technique of planning in plant growing is made with use of technological cards, therefore, proposes to clarify some of its provisions, namely – detail of individual indicators (expense limit) on the plant growing, to consider the classification of expenditures for the functional relationship with the volume of production: variable, semi-variable and fixed.

When using this method the budgeting system and material incentives becomes more rational and economically viable. The data obtained will allow us to calculate the costs for different production volumes, to various brigades and divisions of the plant growing, and determine the amount of financial compensation for the cost savings actually achieved at a certain level of production

Conclusions. The role and importance of budgeting (planning) in the accounting system and the control of costs of plant growing. Budgeting should be viewed as a system management plant growing and the enterprise as a whole, based on the development of budgets in the context of responsibility centres, monitoring their performance, analyzing deviations from budget targets.

The technique of forming of budgets for individual responsibility centres and cost centres, given the planned level of production factors, will allow to construct system of accounting for and control of costs and results of activities of responsibility centres and the results of activity of individual workers of the plant growing.

Keywords. *budgeting, costs, plant growing, accounting, control.*

УДК 332.2

Цап В.Д.
ст. викладач,

Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Проведено аналіз динаміки та структури формування витрат на виробництво сільськогосподарської продукції та визначено основні причини їх зміни з урахуванням об'єктивних особливостей розвитку аграрного сектору економіки, зокрема визначено вплив інфляційних процесів на вартість матеріальних витрат та методика їх віднесення на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємств, соціально-економічних змін в трудових відносинах, недосконалої амортизаційної, облікової та податкової політики. В результаті проведених досліджень доведено, що при діючій системі обліку витрат сільськогосподарського виробництва штучно завищено витрати на оплату послуг та робіт виконаних сторонніми організаціями.

Ключові слова: витрати виробництва, інфляційні процеси, собівартість сільськогосподарської продукції, структура витрат, трудові та матеріальні витрати.

Постановка проблеми. Основною метою діяльності суб'єкта господарювання є отримання максимального прибутку, що можливе при умові максимального доходу від реалізації продукції за рахунок максимальної ціни, але їх формує ринок, тому вплинути на їх розмір не завжди можливо, в той час як є можливість посилення контролю та оптимізації на його основі операційних витрат, з метою зниження собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у теоретико-методологічні засади структури формування собівартості сільськогосподарської продукції з урахуванням галузевої специфіки здійснили такі вчені як В.Г. Андрійчук, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік, І.Є. Давидович, Ю.С. Коваленко та інші, проте проблема моніторингу механізму формування собівартості продукції сільського господарства, змін у структурі виробничих витратах залишається актуальною. Причина полягає в тому, що діюча методика складання фінансової та статистичної звітності не дає повної та якісної інформації щодо відповіді на зазначені питання.

Формулювання цілей статті – обґрунтування змін структури собівартості сільськогосподарської продукції під впливом соціально-економічних процесів в аграрній галузі економіки, встановлення причин таких змін та визначення їх впливу на кінцевий фінансовий результат господарювання.

Виклад основного матеріалу: Ефективність діяльності сільськогосподарських під-

приємств 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 [1, с. 44]

Як відомо, особливостями формування витрат у 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.

Для оцінки ефективності формування витрат на підприємстві застосовується певна система економічних показників. Деякі показники розраховуються, виходячи з вартості валової продукції. Вони реально відображають дійсний стан ефективності витрат не тільки в кінці року, але й упродовж нього, оскільки в процесі управління дуже важливим є прийняття обґрунтованих оперативних управлінських рішень [2, с. 81].

Відзначимо, що суттєвою специфікою при формуванні витрат у сільському господарстві є його самовідтворення. Значна частина виробленої продукції не реалізується, а залишається в господарстві з метою відтворення молодняка худоби, насіння, добрив, кормів тощо. Тому зазначена частина виробленої продукції не входить до складу товарної продукції і не набуває грошової форми,

оскільки є внутрішньогосподарським оборотом, який у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва складає істотну частку.

Оцінка ефективності формування витрат сільськогосподарськими підприємствами України показала, що спостерігається стійка тенденція щодо її зниження (табл. 1). Так,

якщо у 2010 році на 1 грн. витрат було вироблено 1,25 грн. валової продукції, то у 2014 році – лише 0,9 грн. Слід відзначити, що темпи зниження коефіцієнта покриття виробничих витрат по рослинництву перевищують аналогічний показник по тваринництву.

Таблиця 1

Оцінка ефективності формування витрат сільськогосподарськими підприємствами України, 2010-2014 рр.

Показник	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Продукція сільського господарства					
Валова продукція, млн. грн.	94089,0	121053,7	113082,3	136590,9	139058,4
Виробничі витрати, млн. грн.	75009,6	99265,9	123739,3	127190,3	154313,4
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	1,25	1,22	0,91	1,07	0,9
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	0,80	0,82	1,09	0,93	1,1
Рослинництво					
Валова продукція, млн. грн.	66812,7	92138,4	82130,2	103127,8	105529,5
Виробничі витрати, млн. грн.	50243,2	70665,1	90253,7	91557,7	115437,8
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	1,33	1,30	0,91	1,1	0,9
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	0,75	0,77	1,1	0,9	1,1
Тваринництво					
Валова продукція, млн. грн.	27276,3	28915,3	30952,1	33463,1	33528,9
Виробничі витрати, млн. грн.	24766,4	28600,8	33485,6	35632,6	38875,6
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	0,9	1,0	1,08	1,1	1,2

* розраховано на основі методики Ю.С. Цал-Цалко [8]

* згідно даних Державного комітету статистики України [6], [7]

Галузь виробництва сільськогосподарської продукції, порівняно з іншими галузями, за останні роки є самою рентабельною – до 26 % в 2014 році, в той час, коли коефіцієнт покриття виробничих витрат має тенденцію до зниження. Динаміка показників ефективності формування витрат сільськогосподарськими підприємствами України наведена на рисунку 1.

При виробництві сільськогосподарської продукції, як і інших галузях матеріального виробництва, проводяться різні витрати, які відіграють неоднакову роль у процесах здійснення діяльності суб'єктами господарювання. Сукупність витрат забезпечує вико-

нання відповідних технологічних операцій, в результаті яких і виробляються різні види продукції.

Групування витрат за елементами витрат залежно від господарського призначення показує, з яких витрат складається собівартість окремих видів сільськогосподарської продукції, дає змогу проаналізувати структуру витрат на виробництво окремих продуктів і виявити резерви зниження витрат на одиницю продукції. При цьому характерним є те, що основні елементи витрат, їх назви майже не змінюються, проте істотно змінюється їх кількісне вираження.

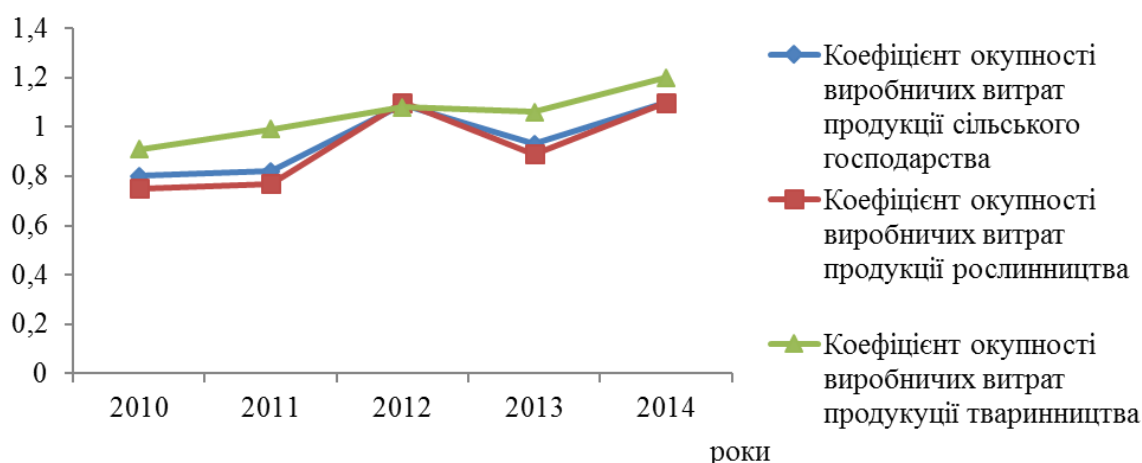


Рис. 1. Динаміка показників ефективності формування витрат сільськогосподарськими підприємствами України у 2010-2014 рр.

Деякі відмінності можна окреслити характеризуючи структуру витрат за елементами у розрізі окремих галузей. Характеризуючи результати господарювання 2014 року, слід відзначити, що у рослинництві частка матеріальних витрат складала 66,9%, а у тваринництві – 80,8% (табл. 2). Їх частка в загальних витратах на виробництво сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах збільшилась з 49,4% у 1990р. до 70,4 у 2014р., що складає 42,4%. Таке збільшення спостерігається і в рослинництві (63,6%), і в тваринництві (43,8%); причиною цього є збільшення видатків на паливно-мастильні матеріали.

Виробнича собівартість продукції сільськогосподарських підприємств є синтетичним показником, що формується з усіх витрат, пов'язаних з процесом її виробництва. До складу загальновиробничих витрат сільськогосподарських підприємств включаються: оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація необоротних активів виробничого та загальновиробничого призначення, витрати на вдосконалення технології й організації виробництва, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, плата за оренду землі і майна виробничого призначення; сума єдиного податку та ін. (табл.3).

Структура витрат на виробництво за період становлення ринкової економіки значно змінилась (табл.3, рис.2). Основна увага тут сконцентрована на таких статтях витрат, як:

оплата праці, матеріальні витрати і амортизація основних засобів. При детальному аналізі цих складових необхідно уточнити роль кожного елемента у складних процесах виробництва сільськогосподарської продукції.

Перш за все, це витрати на оплату праці. У даному переліку ця стаття витрат названа першою, однак, на превеликий жаль, ця складова формально є на першому місці тільки в порядку її переліку, проте у цифровому вираженні вона поступається іншим витратам, а саме: матеріальним. Загалом з 1990 року питома вага витрат на оплату праці й відрахувань на соціальні заходи зменшилась більше ніж у чотири рази, тобто з 37,8% до 9,9%. Таку тенденцію можна охарактеризувати як негативну, оскільки вона пов'язана із зменшенням розміру оплати праці, що одночасно впливає на зниження рівня соціального захисту сільського населення. При цьому характерним є те, що темпи росту витрат на оплату праці зменшуються. Оплата праці стала займати значно менше відсотків в загальній структурі собівартості. Причиною є використання нових та більш інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, висівання нових селекцій високоурожайних сортів сільськогосподарських культур, застосування більш широкого спектру засобів захисту рослин та добрива.

Таблиця 2

**Структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції
у сільськогосподарських підприємствах України, %**

Елементи витрат	1990			2014		
	усього	У рос- линниц- тві	У тва- рин- ництві	усього	У рос- линниц- тві	У тва- ринниц- тві
Усього витрат	100	100	100	100	100	100
Витрати на оплату праці	33,6	35,2	32,3	7,2	6,7	8,4
Відрахування на соці- альні заходи	4,2	8,7	0,6	2,7	2,6	3,1
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції	<u>49,4</u> 100	<u>40,9</u> 100	<u>56,2</u> 100	<u>70,4</u> 100	<u>66,9</u> 100	<u>80,8</u> 100
у тому числі:						
насіння та посадочний матеріал	13,7	37,4		12,9	18,1	0,0
корми	52,1	х	82,2	20,7	-	71,6
інші продукції сільсько- го господарства	5,3	7,3	4,1	1,8	0,7	4,6
мінеральні добрива	9,0	24,5	х	14,1	19,9	-
пальне і мастильні мате- ріали	5,1	9,9	2,4	15,4	20,0	4,0
електроенергія	1,4	1,3	1,5	1,9	1,3	3,4
паливо і енергія	0,7	0,8	0,7	1,6	1,2	2,5
запасні частини, ремон- тні та будівельні мате- ріали для ремонту	6,0	8,4	4,6	7,4	9,0	3,5
оплата послуг і робіт, що виконані сторонами організації, та інші ма- теріальні витрати	6,7	10,4	4,5	24,3	29,9	10,5
Амортизація	9,8	11,8	8,2	5,4	5,9	3,9
Інші операційні витрати	<u>3,0</u> 100	<u>3,4</u> 100	<u>2,7</u> 100	<u>14,3</u> 100	<u>17,9</u> 100	<u>3,8</u> 100
у т.ч. орендна плата за земельні частки (паї)				57,8	62,0	0,3
майнові паї				0,5	0,5	-

Також немаловажним є удосконалена техніка, яка дала змогу замінити декілька операцій (культивуація, дискування – одна операція; одночасний посів з внесенням міндобрив) в одну технологічну операцію, що в кінцевому результаті значно позначається на збільшенні виробленої валової продукції.

Незважаючи на значне зменшення витрат на оплату праці, відрахування на соціальні заходи істотно не зменшились, що свідчить

про збільшення податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників, в частині оподаткування фонду заробітної плати, які у 2000-х роках не були платниками такого податку, а з 2005 році сплачують 37,19 % від нарахованої заробітної плати. Така державна політика призвела до тіньової виплати заробітної плати не тільки в аграрному секторі, а в цілому по всіх галузях виробництва.

Таблиця 3

Структура витрат на виробництво продукції сільського господарства України за елементами (у %)

Види витрат	Роки				2014р до 1990р
	1990	2000	2010	2014	
Оплата праці	33,6	12,8	9,1	7,2	-26,4
Відрахування на соціальні заходи	4,2	-	3,2	2,7	-1,5
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції	49,4	60,1	70,0	70,4	21,0
в т.ч. оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	3,3	5,3	13,3	17,1	14,2
Амортизація	9,8	7,9	5,3	5,4	-4,4
Інші витрати	3,0	19,2	12,4	14,3	11,3
в т.ч. орендна плата за земельні частки (паї)	-	2,3	7,0	8,3	8,3
Усього витрат	100	100	100	100	x

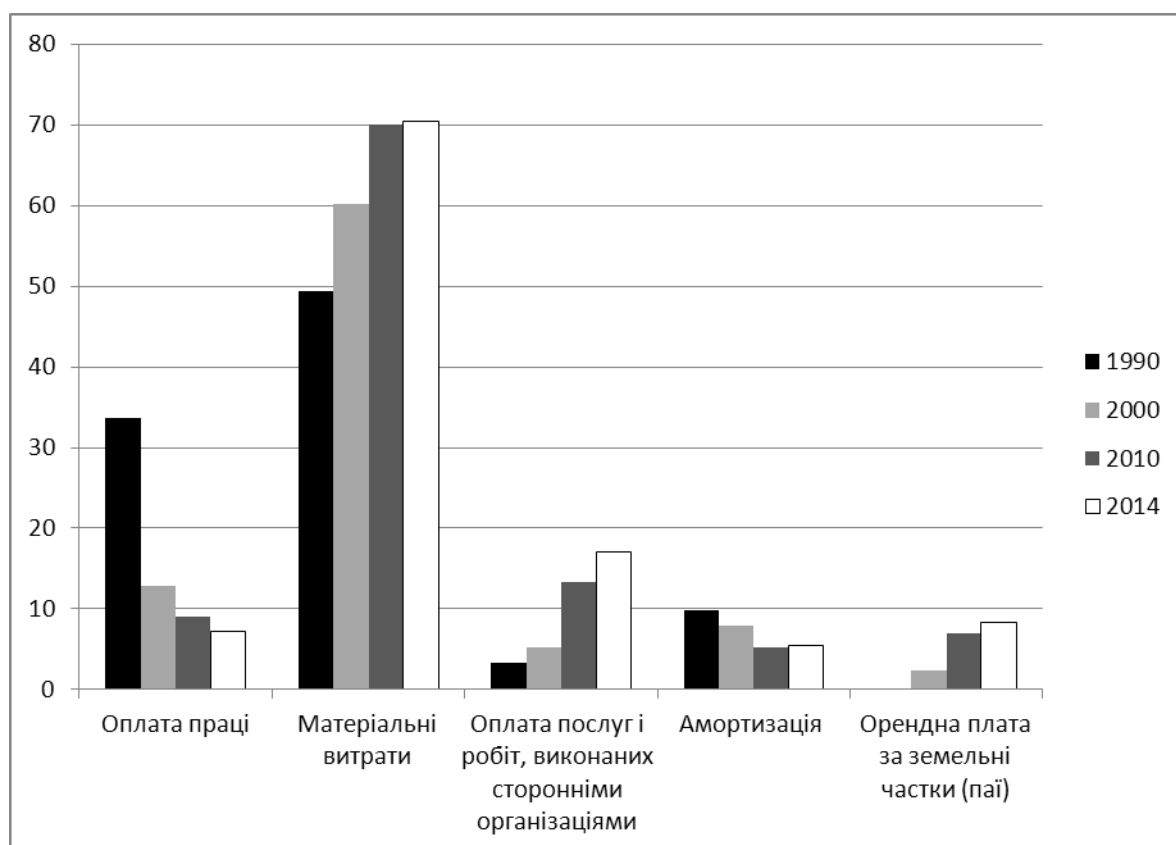


Рис. 2. Динаміка структури собівартості виробництва сільськогосподарської продукції за 1990-2014рр.

Аналізуючи другу важливу складову – матеріальні витрати, можна констатувати, що тут тенденції характеризуються протилежними векторами руху, а саме: відбуваються інтенсивні процеси їх збільшення.

Так, частка матеріальних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції складала у 2014р. 70,4%, тоді як у 1990 році лише 49,4%. Найбільш вагомими у структурі матеріальних витрат у 2014 році були ви-

трати на корми – 20,7%, оплату послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати – 24,3%, мінеральні добрива – 14,1%, паливо і мастильні матеріали – 15,4%, насіння і посадковий матеріал – 12,9%. Таке зростання можна пояснити тим, що основні складові матеріальних витрат здороження та кількість використання мінеральних добрив, засобів захисту рослин, насінневого матеріалу, запасних частин до техніки, які в основному імпортуються, відіграють фундаментальну роль у структурі собівартості продукції. Якість матеріальних запасів значно погіршилась, сільськогосподарські товаровиробники максимально намагаються заощадити їх у процесі виробництва, використовуючи аналоги сумнівної якості замість оригінальних, використавши останні, вирощена продукція не витримує конкуренції та завідомо є збитковою. Обсяг зібраної валової сільськогосподарської продукції прямо пропорційно залежить від сучасного та достатнього їх застосування. Матеріальні витрати, які у більшій частині є імпортно-орієнтовані, на пряму залежать від девальвації національної валюти та інфляційних процесів, а в останній період (2014-2015 роки), вони є гіперінфляційними.

Окремо слід наголосити на тому, що рівень витрат на мінеральні добрива в структурі витрат в Україні явно недостатній і потребує подальшого збільшення. Так, відмітимо, що реальна інтенсифікація виробництва через натуральні фактори впливу на урожайність культур катастрофічно скоротилась, а за рахунок здороження (цінового фактора) – вона зросла. Створилась оманлива ситуація, оскільки витрати в абсолютному грошовому виразі зростають, а рівень ефективності їх віддачі знижується. Крім того, безумовно необхідно збільшувати кількість внесених добрив на 1 га посівної площі, враховуючи той факт, що в провідних країнах Європи їх величина становить 400-500 кг/га діючої речовини.

У структурі витрат суттєвими є витрати на послуги і роботи виконані сторонніми організаціями, які останнім часом мають тенденцію до збільшення. Виконання певних робіт сторонніми організаціями (проведення польових робіт: обробіток ґрунту, збирання урожаю; первісна обробка зерна, тощо) є

економічно більш вигідним для товаровиробників ніж утримання власного машинно-тракторного парку. Об'єднання сільськогосподарських товаровиробників в асоціації, холдинги дає змогу обробляти сільськогосподарські угіддя передовими технологіями, що в обліку відображається, як надання послуг сторонніми організаціями.

Задоволення потреб тіньових схем ведення бізнесу, таких як: виплати неофіційної заробітної плати; фінансова зацікавленість менеджерів у придбанні виробничих запасів та реалізації власної продукції; винагорода різного роду інституціям, які здійснюють перевірку та контролюють господарської діяльності, а також отримання дивідендів від власного бізнесу, тощо, призвели до накопичення грошових коштів через неофіційну реалізацію власної вирощеної продукції, а значить приховування (зниження) обсягу валового виробництва, а також через підприємницьку діяльність фізичних осіб підприємців які є платниками спрощеної системи оподаткування.

На нашу думку, господарювання в умовах виживання бізнесу спонукає бізнесменів знаходити методи ведення діяльності, сплачувати менше податкових платежів, дотримуючись законодавчих норм, через викривлення структури собівартості продукції в частині зменшення дійсних матеріальних та трудових витрат та збільшення «не реальних» витрат на оплату послуг і робіт сторонніми організаціями.

Сільськогосподарські товаровиробники відчувають постійний брак коштів, необхідних для оновлення виробництва сучасною технікою та технологіями. Нематеріальними активами у виробників сільськогосподарської продукції у більшій частині є основні засоби, які дістались у спадок від колишніх КСП при реорганізації, залишкова вартість яких на сьогодні практично дорівнює нулю. Переоцінка таких основних засобів не проводилась, оскільки більше 90 % господарств обрали спрощену систему оподаткування на основі фіксованого сільськогосподарського податку (а з 2015 року – єдиного податку), яка звільняла їх від сплати податку на прибуток та не вимагала відображення реальної суми витрат, у тому числі амортизаційних нарахувань при формуванні кінцевого фі-

нансового результату господарювання, що призвело до зменшення суми амортизаційних відрахувань у структурі собівартості з 9,8 % до 5,4 %. Переоцінка нематеріальних активів не урегульована на рівні держави, а самостійно такі дії самими сільськогосподарськими виробниками не здійснювались за відсутності такої потреби. Необхідно підкреслити також, що вагомою причиною зниження суми амортизаційних витрат є те, що підприємства обліковують основні засоби на позабалансовому рахунку, які взяті в оренду, і амортизацію на них не нараховують, а значить і не включають до складу собівартості продукції.

Реформування земельних відносин в аграрному секторі економіки наприкінці 90-х років призвело до додаткового соціального навантаження на сільськогосподарських товаровиробників у вигляді виплати орендної плати за земельні ділянки, звільнивши їх при цьому від сплати обов'язкових платежів та зборів через спрощену систему оподаткування – фіксований сільськогосподарський податок, який в тому числі звільняв від сплати соціального (пенсійного) навантаження. З часом, із спрощеної системи виключались та переводились до обов'язкових податків та платежів вагомні внески: сплата єдиного соціального внеску, плати за землю, збільшення самого фіксованого (єдиного) податку в 2015 році у 21 раз, а в 2016 році в 1,8 рази з заставою 0,45% до 0,81% від нормативної грошової оцінки землі станом на 01.01.2015 року. За попередніми розрахунками автора у 2015 році податкове навантаження на 1 га становить від 700-900 грн., що в структурі витрат дорівнює 10-12%, а за прогнозами на 2016 рік податковий тягар збільшився вдвічі до 2500 грн на 1 га. Удосконалення законодавства призвело до того,

що сільськогосподарські товаровиробники стали більш прозоро, своєчасно та в повному обсязі розраховуватись за орендовані паї, враховуючи при цьому індексацію, що відповідно, призвело до збільшення ваги даного показника в структурі собівартості продукції.

Висновки. Оцінка ефективності формування витрат сільськогосподарськими підприємствами України показала, що спостерігається стійка тенденція щодо її зниження. Так, якщо у 2010 році на 1 грн. витрат було вироблено 1,25 грн. валової продукції, то у 2014 році – лише 0,90 грн. Слід відзначити, що темпи зниження коефіцієнта покриття виробничих витрат по рослинництву перевищують аналогічний показник по тваринництву. Зміни в структурі витрат негативно позначились на розмірі оплати праці, відсоток трудових витрат зменшився на 26,4%, що негативно впливає на зниження рівня соціального захисту сільського населення, розмір матеріальних витрат зріс на 21 % за рахунок здороження (цінового фактора), в той час коли якість матеріальних запасів значно погіршилась, у тому числі вагомий відсоток у здороженні таких витрат покладений на витрати оплати робіт та послуг виконаних сторонніми організаціями 3,3 % - в 1990 роках до 14,2 % у 2014 році – виконання певних робіт сторонніми організаціями є більш економічно вигідним ніж утримання свого машинно-тракторного парку. Інші витрати: орендна плата, податкове навантаження на сільськогосподарського товаровиробника значно зросли: з 3% до 11,3%, таким чином, держава переклала соціальний тягар на аграріїв через виплату орендної плати за земельні ділянки, яка щорічно має тенденцію до збільшення.

Список літератури:

1. Давидович І.Є. Управління витратами: навч. посібн. / І.Є. Давидович – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
2. Муляр Т.С Особливості управління витратами сільськогосподарськими підприємствами / Т.С. Муляр // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No5/125-130.pdf>
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. // Все про бухгалтерський облік, спецвипуск №24-25, К: Новий друк, 2015
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарських господарств в сільськогосподарських підприємствах// [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No5/125-130.pdf>
5. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О.Юшкевич, Й.С. Завадський – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
6. Статистичний бюлетень "Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік" - , К: Державний комітет статистики, 2011

7. Статистичний бюлетень "Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільсько-господарських підприємствах за 2014 рік" -, К: Державний комітет статистики, 2015
8. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко - Житомир: ЖІТІ, 2002. – 600 с.
9. Шпичак О. М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання / О. М. Шпичак // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 82-93.

Summary.

The structure cost of agricultural products and substantiated reasons for the change in the dynamics of interest expenses based on objective features of the agricultural sector, including changing the production technology of new technologies, combining multiple process operations into one, the impact of inflation, devaluation processes and quality on material costs, socio-economic changes in labor relations, poor accounting and tax policy, reflected in the final financial results of enterprises. As a result of the research proved that the current system of cost accounting of agricultural production artificially inflated costs for services and work performed by outside organizations, found components that caused the increase in the percentage of such costs. The structure and dynamics of changes in material and labor costs, effects and causes of change, the necessity of any additional costs such as the structure of the rent for the land tax fees and charges and their impact on final financial results of agricultural entities. Grounded conclusions about the need to change the structure and dynamics of costs in the cost structure of agricultural production.

УДК: 336.221:631.11

Яцук О.О.,
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Визначено роль фіскальної політики щодо державного регулювання господарської діяльності в аграрному секторі економіки. Наведено нормативно-правову регламентацію діючих систем оподаткування (перелік податків) для сплати суб'єктами господарювання в аграрному секторі економіки. Дана оцінка діючих систем оподаткування в аграрному секторі економіки. Обґрунтовано напрями оптимізації податкового навантаження для товаровиробників з урахуванням змін у податковій політиці держави.

Ключові слова: система оподаткування, податкове навантаження, єдиний податок, спеціальний податковий режим, сільськогосподарські товаровиробники.

Постановка проблеми. У загальній системі фінансового механізму державного регулювання підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки системі оподаткування належить одне з провідних місць, оскільки саме вона є ефективним непрямым регулятором економічних процесів як на макро-, так і на мікрорівні та має гнучко регулювати ті зміни, що відбуваються в галузі, одночасно виступаючи стимулюючим інструментом у регулюванні її розвитку. Проте останні зміни в системі оподаткування суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки формуються в умовах фінансової і політичної кризи: на перший план під впливом хронічного фінансового дефіциту замість стимулюючої функції вийшла фіскальна.

В останні роки порушено один із основних принципів податкового законодавства, зазначених в Податковому кодексі України: «стабільність» – зміни за будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила і ставки; а також «соціальна справедливність» – установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Недосконалість системи оподаткування визнається багатьма вітчизняними вченими О.Д. Василюком, П.І. Гайдуцьким, М.Я. Дем'яненком, А.В. Єлісеєвою, Д.І. Дем'яно, М.В. Жуком, Л.В. Синявською,

Л.Д. Тулушем та іншими. Проте в суспільстві не сформовано єдиної думки щодо подальших напрямів реформування податкової системи для аграрного сектору економіки, а товаровиробники не мають конкретних рекомендацій щодо оптимізації їх податкових зобов'язань.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є оцінка діючих систем оподаткування в аграрному секторі економіки та обґрунтування напрямів оптимізації податкового навантаження для товаровиробників з урахуванням змін у податковій політиці держави.

Виклад основного матеріалу. В усьому світі і особливо у високорозвинених цивілізованих країнах несплата податків вважається аморальним вчинком, оскільки податки є фінансовою основою функціонування держави та добробуту її населення. Податки є головним фінансовим інструментом щодо наповнення державного та місцевих бюджетів для виконання соціально-економічних функцій в країні. Проте, сплачувати податки сумлінно – це не означає, що сплачувати їх необґрунтовано та некомпетентно і на шкоду власному бізнесу. Платники податків на основі дотримання та оперативного врахування усіх змін в чинному податковому законодавстві мають право на використання найефективніших господарських рішень, які б забезпечили мінімізацію податкового навантаження.

На сьогодні податкове законодавство України складається з Конституції України,

Податкового кодексу України, Митного кодексу України та інших законодавчих актів.

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері управління податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права і обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [1, ст. 1., п 1.1.].

Згідно Податкового кодексу України аграрні товаровиробники можуть обирати певну систему оподаткування в залежності від їх організаційно-правової форми, обсягу доходів, кількості найманих працівників. Нормативно-правова регламентація діючих систем оподаткування (перелік податків) для суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки представлена в таблиці 1.

Господарським та Податковим кодексами України виокремлюються окремі суб'єкти господарювання: фізична особа, фізична особа підприємець, юридична особа та бюджетні і громадські організації, які мають право на здійснення господарської діяльності в аграрному секторі економіки та вибір загальної системи оподаткування на основі сплати податку на прибуток або спрощеної системи оподаткування на основі єдиного податку. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності регламентована розділом XIV Податкового кодексу України «Спеціальні податкові режими» та визначається як особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, а саме податку на доходи підприємства, податку на додану вартість, податку на майно (в частині земельного податку), рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку 4 групи, на сплату єдиного податку в порядку визначеному ПКУ, з одночасним введенням спрощеного обліку та звітності.

На сьогоднішній день всі сільськогосподарські товаровиробники України знаходяться в нерівних умовах господарювання. Основними причинами є: зональність виробництва, яка прямо впливає на ефективність діяльності в аграрному секторі економіки; конкурентоспроможність та ефективність виробництва різних видів сільськогосподарської продукції; організаційно-правова форма ведення бізнесу тощо.

Однією із вагомих причин, що впливає на обсяг податкового навантаження є організаційно-правова форма ведення бізнесу, що дозволяє уникнути ряду сплати обов'язкових платежів та податків. В залежності від організаційної структури господарювання та обсягу виробництва, сплата податків та платежів може бути також різною. На перший погляд це є правильним: більший обсяг виробництва, більша сплата податків.

Нами було обчислено податкове навантаження на 1 га в залежності від організаційно-правової форми господарювання на підставі статистичних даних форми 50 сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (табл. 2).

Фізичні особи-підприємці другої групи сплачують за місяць єдиний податок у розмірі 20% від мінімальної заробітної плати, а також єдиний соціальний внесок у розмірі 34,7% від мінімальної заробітної плати, при умові, що їх загальний дохід за звітний рік не перевищує 1,5 млн. грн. Враховуючи те, що згідно статистичних даних середній дохід з одного гектара складає 8735 грн., розраховано, що площа, яку може обробляти така фізична особа підприємець не перевищує 170 га., податкове навантаження в такому випадку на 1га в середньому складає 47,10 грн.

На сьогодні більша частина сільськогосподарських товаровиробників застосовує спрощену систему оподаткування на основі фіксованого сільськогосподарського податку, діючого до 2014 р. і зміненого у 2015 р. на єдиний податок 4 групи для сільськогосподарських товаровиробників. Оскільки в середньому цей податок становив 5,51 грн. на 1 гектар до 2015 року та із змінами, прийнятими в Податковому кодексі на основі Закону України № [2], його розмір збільшився в 21 раз і в середньому на 1 га та склав 115,98 грн. Але навіть таке збільшення не вплинуло на популярність даного податку серед товаровиробників.

Таблиця 1

**Нормативно-правове забезпечення системи оподаткування
суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки
станом на 1 січня 2015 року***

№	Система оподаткування	Суб'єкти господарювання						
		Фізична особа	Фізична особа-підприємець		Юридична особа			Інші особи (бюджетні, громадські організації)
			загальна	спрощена	загальна	Спрощена (3 група)	Спрощена (4 група - с/г виробники)	
1	Податок на прибуток				ст. 133.1 ПК			
2	ПДФО	ст. 162.1 ПК [1]	ст. 177.1 ПК	Із заробітної плати як роботодавець ст. 171.1 з інших доходів, як податковий агент ст. 171.2				
3	ПДВ		ст. 180.1 ПК	ст. 180.1 ПК (2 і 3 група)	Якщо обсяг сукупного доходу більше 1 млн. грн. за поданою заявою, на добровільній основі ст. 180.1 ПК			
4	Акцизний податок		ст. 212.1 ПК		ст. 212.1 ПК		ст. 212.1 ПК	
5	Екологічний податок				ст. 240.1 ПК			
6	Рентна плата	ст. 252.1.1 ПК (платники 4 групи єдиного податку не сплачують у частині рентної плати за спеціальне використання води)						
7	Податок на майно:							
	- на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки	ст. 266.1.1 ПК						
	- транспортний податок	ст. 267.1.1 сплачується тільки з легкових автомобілів які використовуються до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб.см.						
	- плата за землю:							
	-- земельний податок	ст. 269.1 ПК					-	ст. 269.1 ПК
	-- оренда землі комунальної та державної власності	ст. 288.1 ПК						
8	Єдиний податок	-	-	ст. 291.4 ПК	-	ст. 291.4 ПК	ст. 291.4 ПК	-
9	Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	34,7 % з суми доходу (прибутку) за добровільною реєстрацією. Ст. 7 та 8 ЗУ №2464** [2]	34,7% з суми доходу (прибутку) отриманого від їхньої діяльності що підлягає обкладанню ПДФО. Ст. 7 та 8 ЗУ №2464	за себе 34,7% від мін. ЗП та найом працівника в залежності від класу професійного ризику	Із заробітної плати як роботодавець в залежності від класу професійного ризику. Ст. 4, 7, 8 ЗУ [2] №2464			

* - Складено особисто автором на основі Податкового кодексу України

** - Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. - Верховна Рада України; Закон від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>

Таблиця 2

**Розрахунковий прогноз податкового навантаження по основним видам податків
від сільськогосподарської діяльності на 2015 р.***

Види податків:		Система оподаткування . Суб'єкти господарювання						
		Фізична особа	Фізична особа підприємець		Юридична особа			
			загальна	спрощена 2 групи	загальна	спрощена 3 групи	спрощена 4 група с/г виробники	% у структурі
1	Податок на прибуток				349,32			
2.1	ПДФО - із заробітної плати	15 % від прибутку	15 % від прибутку		90,17	90,17	90,17	16,0
2.2	- із орендної плати				154,98	154,98	154,98	27,5
3	Плата за землю:							
3.1	- податок на землю	25,77	25,77	25,77	25,77	25,77		
4	Єдиний податок			20% від мін з/п в міс. 243,60 рік- 2923,6		2% від доходу (9330 x2%) 186,62	115,98	20,6
5	ЕСВ		34,7 % від прибутку	34,6 % від мін з/п міс 421,43 рік 5057,16	180,33 нарахов 21,64 утримано	180,33 нарахов 21,64 утримано	180,33 нарахов 21,64 утримано	35,9
	Всього	25,77	25,77	47,10*	822,21	659,51	563,10	100,0

* - Розраховано автором особисто

Основна причина – прийнятний рівень податкового навантаження даним податком на основі спрощеної системи обліку та адміністрування податку.

Проте, в офіційній оренді земельних ділянок, які перебувають в оренді аграрних підприємств, в Україні знаходиться лише 53% сільськогосподарської землі: 17,2 млн. га з 32,5 млн. га. Недосконала система оподаткування дозволяє працювати в тіньовому ринку майже половині сільськогосподарських товаровиробників, які використовують схеми оподаткування своїх доходів через «одноосібників» при цьому сплачують в се-

редньому 25-26 грн. на 1 га. У той же час, юридичні особи, що працюють офіційно, сплачують 560-600 грн. на 1 га, тобто в 25 раз більше.

Така система породжує нездорову конкуренцію, такі виробники «одноосібники» можуть демпінгувати цінами, отримувати доходи в готівкових розрахунках, оминаючи при цьому і сплату податків з доходу, а також податку на додану вартість. Користуючись ст. 209 Податкового кодексу України, сільськогосподарські товаровиробники не сплачують ПДВ до бюджету, але в той же час 20% від обороту використовують тільки

за цільовим напрямом на виробництво сільськогосподарської продукції.

На нашу думку, при таких нерівних умовах оподаткування порушується один з основних принципів, зазначених в Податковому кодексі України: «нейтральність оподаткування – установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків». Тому усі платники податків мають бути в однакових умовах, сплачуючи рівнозначний розмір податків. Для вирішення цього питання може бути запропоновано введення обов'язкового мінімального соціального податкового навантаження на 1 га, платниками якого повинні бути усі власники земельних ділянок (паїв), а у випадку передачі в оренду землі сплачувати такий податок буде орендар. Об'єктом нарахування податку має стати земельна ділянка (пай) з розрахунку її грошової оцінки на 1 га. Складним залишається питання адміністрування власників земельних ділянок (паїв), надання

інформації Державній фіскальній службі для нарахування та контролю за сплатою податкових платежів. На нашу думку, необхідно на законодавчому рівні провести інвентаризацію земель, беручи за основу дані про наявність земельних ресурсів станом на 1995 рік по сільським та селищним радам, оскільки на підставі цих даних укладено списки на розподіл земель між пайовиками.

Висновки. З метою створення конкурентних та прозорих умов для діяльності аграрних товаровиробників, з одного боку, та покращення фінансової основи функціонування органів місцевого самоврядування, розвитку соціальної інфраструктури сільських територій на основі наповнення місцевих бюджетів, з іншого боку, основним завданням для місцевої влади є проведення моніторингу, аналізу та обстеження наявності та використання земель сільськогосподарського призначення, праці найманих працівників на цих землях і сплати податків.

Список літератури:

1. Податковий Кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI (Редакція станом на 01.02.2016). – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи». Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 71-VIII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
3. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Верховна Рада України; Закон від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>

Summary. The role of fiscal policy on state regulation of economic activities in the agricultural sector is determined and stated that recent changes in the taxation of business entities in the agricultural sector are formed in the financial and political crisis: fiscal function surged to the forefront instead of stimulating influenced by chronic fiscal deficit.

Legal regulation of existing tax systems (for taxes) to pay business entities in the agricultural sector is given. We have determined that the Economic and Tax Codes Ukraine distinguishes separate entities: the individual, natural-person entrepreneur and legal entity budget and public organizations that are entitled to the economic activities in the agricultural sector and the choice based on the total tax profit or simplified tax system based on a single tax.

The evaluation of the existing tax systems in the agricultural sector is given. It was determined, that a significant proportion of agricultural enterprises operate in the informal market, which is due to imperfect tax system allows substantially understate the tax burden almost half of agricultural producers that using their income tax schemes through «individual farmers».

The directions of optimization of the tax burden for producers with changes in the tax policy of the state are proved. An introduction of the minimum social tax burden on 1 hectare, which taxpayers should be all owners of land plots (shares) in the case of lease of land to pay such a tax would be lessee is given. The object of the tax assessment should become a land plot (share) the rate of monetary evaluation 1 ha.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 657.471.27.10.0

Безверхня Ю.В.,

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АВТОМАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація. У статті визначені передумови автоматизації управлінського обліку, проаналізовано етапи автоматизації та її вплив на прийняття управлінських рішень, обґрунтовано впровадження інформаційних систем управлінського обліку, зазначено наявність переваг та недоліків різних форм автоматизації, запропоновано використання індивідуального підходу до впровадження автоматизованого управлінського обліку на кожному окремому підприємстві

Ключові слова: автоматизація, управлінські рішення, управлінський облік, інформація.

Постановка проблеми. Останнім часом у нашій країні підприємства стали юридично й економічно самостійними та конкурують на полі ринкової економіки. Ефективне управління виробничою діяльністю кожного підприємства все більше залежить від рівня інформаційного забезпечення його окремих підрозділів і служб.

На сьогодні більшість вітчизняних підприємств ведуть бухгалтерський облік поставлений таким чином, щоб інформація, яка в ньому міститься, була придатна для оперативного управління та аналізу.

Як свідчить практика, підприємства, що мають складну виробничу структуру, гостро потребують оперативної економічної та фінансової інформації, що допомагає оптимізувати витрати і фінансові результати, приймати обґрунтовані управлінські рішення. На жаль, прийняті керівництвом рішення щодо розвитку та організації виробництва не обґрунтовуються відповідними розрахунками і, як правило, носять інтуїтивний характер.

Інформація, що необхідна для оперативного управління підприємством, міститься в системі управлінського обліку, який вважають одним з нових і перспективних напрямків бухгалтерської практики.

Управлінський облік можна визначити як самостійний напрям бухгалтерського обліку підприємства, який забезпечує управлінсь-

кий апарат інформацією, що використовується для планування, управління, контролю й оцінки підприємства у цілому, а також його структурних підрозділів. Автоматизація, як бухгалтерського, так і управлінського обліку дозволить прискорити процес надання інформації, що необхідна для цілей управління. Таким чином, актуальність даної теми обумовлена потребами підприємства у своєчасній та якісній інформації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблем управлінського обліку займалися такі вітчизняні вчені: В. Андрусак, Ф. Бутинець, С. Голов, Г. Кірейцев, В. Жук, В. Костюченко, Н. Малюга, С. Панасейко, І. Панасейко, В. Сопко, В. Пархоменко, М. Реслер, М. Шигун та багато інших. За кордоном дослідженню цього питання приділяли увагу Д. Баррі, У. Бек, С.А. Діпіаза, Р. Екклз, Б. Лева, Д. Уїтні, Л. Лесков, Н. Наумов тощо.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення сучасних проблем інформатизації та майбутніх перспектив автоматизації управлінського обліку при прийнятті управлінських рішень на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання інформаційні технології займають все більш вагомe місце. Без комп'ютерної обробки даних не обходиться не один поважний відділ будь-якого

підприємства. Автоматизація бухгалтерського обліку набуває повального характеру. Тож облікова інформація для управлінських потреб також потребує своєї специфічної форми автоматизації.

Сьогодні українським підприємствам надається право самостійно розробляти власні виробничі програми, плани виробничого і соціального розвитку, визначати стратегії цінової політики, отже, суттєво зростає відповідальність керівників за прийняті ними управлінські рішення.

Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки та контролю всередині підприємства

За висловом професора Ф.Ф. Бутинця [1, с.32] управлінський облік, на відміну від фінансового, спрямований на отримання інформації не про фактичну вартість майна, витрат і доходів, стан розрахунків і зобов'язань, а на визначення та вивчення факторів, обставин та умов, що впливають на господарську діяльність підприємства. Його мета – надати інформацію для прийняття управлінських рішень та перевірити ефективність їх виконання.

Це підсистема єдиного бухгалтерського обліку, що не регулюється законодавчо і становить комерційну таємницю підприємства. Він орієнтується на внутрішніх користувачів та надає деталізовану інформацію, необхідну для оперативного управління підприємством, планування та контролю.

Розвиток управлінського обліку на сучасному етапі полягає в поєднанні таких функцій, як планування, облік, контроль і аналіз. Результатом такого поєднання має бути система інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, обслуговувати яку повинен управлінський облік [2, с.8].

Впровадження управлінського обліку у вітчизняну практику потребує вирішення низки проблем, основними з яких є відсутність:

чіткого уявлення про сутність, методи та прийоми управлінського обліку серед вітчизняних економістів;

рекомендацій щодо впровадження управлінського обліку на підприємствах України;

спеціалістів-практиків, здатних організувати систему управлінського обліку на вітчизняних підприємствах.

Для прийняття оперативних і ефективних рішень керівникам необхідна достовірна інформація про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Основними факторами, що сприяють зростанню ролі управлінського обліку, є:

- посилення конкуренції;
- розвиток автоматизації виробничих процесів, а також нових методів управління;
- використання комп'ютерної техніки для управління та автоматизація облікових процесів на підприємстві.

Так, М. Реслер вважає, що переваги впровадження автоматизованого управлінського обліку на підприємстві очевидні [3, с.322]. Цей інструмент управління робить прозорою структуру витрат компанії, адже витрати, які раніше були розкидані по узагальнених статтях бухгалтерської звітності (яка у переважній більшості випадків готується з метою представлення зовнішнім користувачам), стають впорядкованими за об'єктами витрат і процесами, притаманними саме даному підприємству, і доступними для подальшого аналізу. Це дозволяє керівникам компанії приймати адекватні рішення щодо асортиментної політики, доцільності освоєння нових ринків, підвищення ефективності бізнес-процесів, оптимізації організаційної структури, визначення інвестиційної політики, формування ціни на продукцію.

Ефективний управлінський облік на підприємстві вимагає наступних умов для побудови та автоматизації:

розробки управлінського плану рахунків і управлінської облікової політики;

визначення аналітиків, які будуть необхідні для проведення коректного аналізу управлінської звітності;

розробки формату відображення управлінської звітності (наприклад, який вигляд будуть мати звіт про рух грошових коштів, звіт про прибутки і збитки, баланс) та визначення методів отримання даних для заповнення цих форм;

створення карт, схем, за якими дані з бухгалтерського обліку будуть переноситися на управлінський план рахунків (mapping);

формулювання та закріплення норм таких регламентних процедур, як нарахування амортизації, закриття рахунків, рознесення витрат, тощо [4, с.54].

Кожний керівник, а тим більше засновник, хоче бачити результати діяльності підприємства в цілому, а також у розрізі різних відділів, філій або різних напрямків діяльності. У цей час багато підприємств використовують тим або іншим способом програми, що автоматизують управлінський облік і формування управлінської звітності.

Ці програми можна умовно поділити на 5 груп, які одночасно є й свого роду етапами автоматизації [5, с.18]:

1. Електронні таблиці (Excel, Lotus і т.д.).
2. Програми бухгалтерського обліку з можливістю ведення в них управлінського обліку.
3. Програми написані власними силами (макроси в Excel, SQL Server і т.д.).
4. Профільні програми для управлінського обліку.
5. ERP-системи (комплексна автоматизація підприємства), у рамках яких використовується блок по веденню управлінського обліку.

Часто фінансовий директор або навіть керівник підприємства постає перед вибором, у якій програмі вести управлінський облік. Розглянемо основні етапи автоматизації управлінського обліку, через які проходить практично будь-яке підприємство.

Як правило, підприємство починає вести облік і формувати різні види звітів в Excel. Цей вибір обумовлений широким поширенням даної програми, достатньо великим набором інструментів і функцій для побудови звітів. Excel на першому етапі діяльності підприємства зручний по багатьох параметрах: не стабільний формат звітності, постійні зміни пов'язані з розвитком підприємства, недостатньо кваліфікований персонал не дозволяють підприємству розраховувати на впровадження комплексної системи управлінського обліку, обмежуючись лише вибірковими звітами часом не пов'язаними в єдину систему обліку. З розширенням діяльності підприємства з'являється необхідність у більш складній системі обліку, у якій бере участь велика кількість людей. Напівавтоматизована система, побудована із застосу-

ванням електронних таблиць Excel уже не задовольняє вимоги підприємства, тому що вона стає неповороткою у зв'язку із значно збільшеною кількістю фінансових операцій і не дозволяє оперативно одержувати необхідні звіти [6, с.51].

Після появи зростаючої кількості операцій багато підприємств намагаються поєднати дані бухгалтерського обліку з управлінським. У цьому випадку переслідується основна мета – розвантажити фінансових менеджерів і покласти частину роботи з формування фінансової звітності на бухгалтерів. Однак це звичайно пов'язано з появою додаткових проблем по обслуговуванню та підтримці системи в робочому стані. У першу чергу, труднощі полягають у сполученні даних бухгалтерського й управлінського обліку. На догоду спрощення уведення даних, підприємство втрачає на якості одержуваної інформації: дані бухгалтерського обліку не дозволяють забезпечувати підприємство коректними даними управлінського обліку. Постає питання про альтернативні способи автоматизації управлінського обліку [7, с.35].

Наступні етапи розвитку автоматизації управлінського обліку на підприємстві (3-й та 4-ий) автоматизація управлінського обліку власними силами та впровадження на підприємстві спеціалізованої системи управлінського обліку. Іноді, оминаючи 2-ий етап, підприємство переходить відразу до 3-го та 4-го етапу. Це достатньо розумне рішення, якщо врахувати той факт, що сполучення автоматизації бухгалтерського й управлінського обліку тільки на 10-15% може дати позитивний ефект. При створенні програмного продукту автоматизації управлінського обліку власними силами (3-й етап), найчастіше беруть участь представники фінансового відділу або відділу управлінського обліку у написанні робочого завдання на створення програмного забезпечення. Далі автоматизована система займається розробкою даної програми, а впровадження відбувається спільними силами. Успіх такої автоматизації, в першу чергу, залежить від кваліфікації фахівців, що обслуговують автоматизовані системи управління, та фінансових менеджерів. Якщо підприємство зайняте у сфері середнього бізнесу, то цього виявляється цілком

достатньо, щоб повністю задовольнити потреби керівників відділів і засновників в одержанні управлінської звітності. Більше того, фахівці з автоматизації систем управління цілком можуть змінити структуру системи, у зв'язку зі змінами в самому підприємстві або в напрямках його діяльності.

Альтернативою третьому етапу є придбання спеціалізованого програмного продукту з управлінського обліку. Вони бувають двох видів: універсальні та «не універсальні». Універсальні, а саме ті, що підходять до будь-яких типів ми не будемо розглядати, тому що вони не можуть задовольняти одночасно різним підприємствам, з різною організаційною й фінансовою структурою, з різною обліковою політикою тощо.

Спеціалізовані програми, створені під конкретне підприємство для ведення управлінського обліку, найбільше підходять для підприємств. Нагадаємо, що тут мова йде про ті програмні продукти, які не є універсальними, тобто на базі однієї платформи розробляється унікальна модель під конкретне підприємство (аналогічно відбувається впровадження ERP-систем) [8, с.442].

Впровадження ERP-системи досить тривала й дорога операція, що при вдалому впровадженні дозволяє автоматизувати не тільки ведення управлінського обліку, але й автоматизацію процесу керування закупівлями, запасами, діловодством тощо. Однак керівників підприємств зупиняє занадто висока ціна програмного продукту, послуг із впровадження та занадто висока ймовірність невдалого впровадження.

Використання даних різних модулів ERP-системи в розрізі загальних довідників і аналітичних даних дозволяє оперативно формувати необхідні управлінські звіти.

Основними перевагами даного варіанту автоматизації обліку є: забезпечення даними про діяльність будь-якого співробітника компанії в реальному часі в будь-якому розрізі (тобто розгорнутого управлінського обліку); значне підвищення ефективності роботи підприємства, її прозорості, а також зростання фінансової та виробничої дисципліни працівників; складання бухгалтерської та управлінської звітності на основі однієї і тієї ж первинної інформації; вбудовані фун-

кції контролю за обліковими операціями [9, с.218].

Отже, постає питання, чи повинне підприємство пройти всі ці етапи, чи можна вибрати один із наявних способів автоматизації і на ньому зупинитись.

Всі розглянуті варіанти автоматизації управлінського обліку, звичайно ж, мають право на існування, однак основна причина, яка проковує проблему при веденні управлінського обліку та, що кожне підприємство в період свого існування піддається різним змінам в організаційній, фінансовій структурі, змінам у напрямках діяльності, збуту тощо. Відповідно, змінюється й структура системи управлінського обліку. Однак не можна однозначно визначити, в якій програмі легше буде зробити поточні зміни, не порушивши при цьому логіки розрахунків.

З іншого боку, у більшості випадків набагато простіше й, саме головне, дешевше вносити зміни в програми, створені власними силами або спеціалізовані «не універсальні» програми по управлінському обліку. Тому що в програмах, створених самотужки, для користувачів зрозуміла логіка розрахунків, а що стосується спеціалізованих «не універсальних» програм по управлінському обліку, у них, як правило, закладена можливість внесення серйозних змін структури системи.

Далі проаналізуємо позитивні та негативні сторони усіх перелічених вище етапів автоматизації управлінського обліку:

1. Електронні таблиці Excel.

Плюси: не вимагає витрат на придбання програмного забезпечення (входить до пакету програм Microsoft Office), відсутня необхідність у навчанні персоналу роботі на даному програмному забезпеченню; широкі можливості форматування звітів; побудови будь-яких графіків.

Мінуси: більша ймовірність появи в розрахунках помилок, мимовільного видалення даних; напівавтоматизований режим роботи; для одержання консолідованої звітності необхідно багато часу для збору даних; закладена архітектура у файлах Excel не дозволяє одержувати звіти за будь-який період часу.

2. Програми бухгалтерського обліку з можливістю ведення в них управлінського обліку.

Плюси: при вдалому настроюванні дозволяє заощадити досить багато часу на введення операцій, тому що дані, внесені бухгалтером, попадають і в управлінську звітність.

Мінуси: несумісність бухгалтерських даних з даними управлінської звітності, складність у впровадженні даної системи й технічному супроводі, більші витрати ресурсів при необхідності зміни структури програми.

3. Власні розробки.

Плюси: при достатньо високій кваліфікації фахівців АСУ та фінансових менеджерів велика ймовірність одержання програми автоматизації управлінського обліку, що відповідає всім необхідним вимогам. Можливість безболісної зміни структури системи.

Мінуси: необхідний час для розробки даного програмного продукту, необхідність постійної підтримки й настроювання програмного продукту, велика ймовірність появи помилок у створюваній програмі.

4. Спеціалізовані програми управлінського обліку.

Плюси: невисока ціна, впровадження програми за короткий проміжок часу, що відповідає всім необхідним вимогам.

Мінуси: необхідність залучення сторонніх фахівців для істотної зміни структури системи.

5. ERP-системи.

Плюси: широкі можливості автоматизації всіх процесів підприємства; швидке впрова-

дження (декілька місяців); великі можливості щодо моделювання, планування, аналізу та конфігурації звітності; можливості по автоматизації всіх контурів планування; додаткові можливості для консолідації даних по декількох підприємствах; відносно невисока вартість впровадження.

Мінуси: висока вартість системи, проблеми з адаптацією під конкретні умови, складності у зміні впровадженої архітектури системи.

Висновки. Із зазначеного можна зробити висновок, що управлінський облік охоплює всі види інформації для внутрішнього використання на всіх рівнях управління, тому основна його мета полягає у створенні корисної інформації для надання допомоги керівництву в плануванні, контролі, прийнятті рішень. На кожному етапі його автоматизації є свої переваги та недоліки, над якими ще необхідно працювати.

Аналізуючи різні варіанти автоматизації управлінського обліку, керівництво може обирати той, що найбільше підходить саме для даного підприємства. Тобто, ми пропонуємо використовувати суцільно індивідуальний підхід до процесу з урахуванням кожного окремого підприємства. Однак, до того, як приймати кінцеве рішення, необхідно обов'язково ознайомитись з тими проблемами, які були висвітлені у нашому дослідженні.

Список літератури

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцев та ін.; під ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 5-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.
2. Андрусак В.М. Управлінський облік як система бухгалтерського обліку / В.М.Андрусак // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. - №3(69). – С. 3-9.
3. Реслер М.В. Загальні підходи до впровадження автоматизованого управлінського обліку / М.В.Реслер // Бізнесінформ. – 2013. - №1. – С.321-323.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – 4-те вид.– К.: Лібра, 2008. – 704 с.
5. Крылов С.И. Автоматизация управленческого учета и формирования отчетности / С.И.Крылов // Управленческий учет. – 2015. - №3. – С. 16-21.
6. Лесков Л. Система автоматизации управленческого учета как инструмент в конкурентной борьбе / Л. Лесков // Финансовый менеджмент. – 2009. - №3. – С. 49-54.
7. Наумов Н.Н. Этапы развития управленческого учета / Н.Н. Наумов, В.В. Белан // Учет и аудит. – 2008. - №3. – С.34-39.
8. Ілляшенко К. В. Інформаційні системи управління в обліку й аналізі аграрних підприємств // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – №. 4. – С. 440-445.
9. Панасейко С.М. Рівні автоматизації управлінського обліку на підприємстві / С.М. Панасейко, І.М. Панасейко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». - 2011. - № 5(2). – С. 216-220.

Annotation. *The article prerequisites of automation of management accounting are identifies, the stages of automation and its impact on managerial decision making is analyzed, the introduction of information systems of management accounting is justified, the presence of advantages and disadvantages of different forms of automation is indicated, use of an individual approach to the implementation of automated management accounting on each individual company is proposed.*

Management accounting can be defined as a separate branch of financial accounting that provides management with information used for planning, management, monitoring and evaluation of the enterprise as a whole and its structural subdivisions. Automation as accounting and management accounting will accelerate the process of providing information needed for management purposes. Thus, the relevance of this topic due to the company's needs for timely and quality information.

The aim of the study is to study contemporary issues and future prospects of automation of management accounting in domestic enterprises.

Every leader, especially the founder wants to see the results of the company as a whole and in the context of different departments, branches or various activities. Currently many businesses use one way or the other programs that automate management accounting and management reporting.

All discussed in the article options the automation of management accounting have a right to exist. However, the main reason, which causes problems in management accounting is that every business in the period of its activity is exposed to various changes in the organizational and financial structure, changes in activities, sales and the like. Consequently, changing the structure of management accounting system. However, it is not possible to unambiguously determine which program would be easier to make ongoing changes without violating the logic of the calculations.

At each stage of automation has its advantages and disadvantages, which still need work. Analyzing various options of automation of management accounting, management may choose what is best suited for this enterprise. That is, we propose to use a highly individual approach to the process taking into account each individual business.

Keywords: *automation, management decisions, management accounting, information.*

УДК: 657

Голуб Н.О.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. У статті розглянуто проблеми системи бухгалтерського обліку до вимог управління у періоді розвитку економіки та її зміни. Досліджено загальне поняття системи, з'ясовано елементи системи бухгалтерського обліку. Досліджено історичний аспект розвитку бухгалтерського обліку, проаналізовано сучасний стан обліку, виявлені тенденції та закономірності, які дозволяють вивчити динаміку та основні напрямки розвитку облікової системи. За результатами дослідження зроблені висновки та розроблені пропозиції з удосконалення бухгалтерського обліку в системі управління

Ключові слова: бухгалтерський облік, управління, система, інформаційна система, рахунки, інформація, система обліку

Постановка проблеми. Проблема адаптації (приспосовування) системи обліку до вимог управління виникає в періоді різкої зміни суспільної орієнтації, коли стара парадигма обліку не може забезпечити виконання тієї місії, яка на неї покладається. В еволюційні періоди розвитку суспільства зміни в економіці відбуваються поступово, тому система обліку вдосконалюється шляхом незначних доповнень та змін протягом тривалого періоду часу. Цей процес є закономірним і призводить до розуміння завершеності теорії та практики обліку, форми та методологія його стають настільки звичними, що, здається, в суттєвій основі вони не вимагають лише кардинальних змін, але й будь-яких значних доповнень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед видатних зарубіжних і вітчизняних учених, у працях яких відображені проблеми розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні є Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, С.Ф. Голов, В.М. Жук, Р. Паркер, П.Т. Саблук, Малюга Н.М. Однак питання розвитку бухгалтерського обліку, як однієї з найважливіших складових у системі управління, потребують більш детального дослідження.

Формулювання цілей статті – обґрунтування теоретичних положень системи обліку і розробка практичних рекомендацій щодо раціоналізації бухгалтерського обліку для забезпечення потреб управління.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб з'ясувати, які елементи входять до сис-

теми бухгалтерського обліку, передовсім, слід з'ясувати загальне поняття системи, яке відіграє важливу роль у науці.

Система — ціле, яке складається з частин. Це поняття в літературі вживається в різних значеннях. У науковому розумінні система — це сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, кожен з яких робить свій внесок до характеристики цілого. Механізм системи характеризують її теорія (визначення мети, предмета та методу) і практика; система в статичності — це її структура (складові елементи та їх співвідношення); у динамічності — технологічні процеси. Основні властивості систем такі:

система прагне зберегти свою структуру (ця властивість основана на об'єктивному законі організації — на законі самозбереження);

система має потребу в управлінні;

у системі формується складна залежність властивостей елементів та підсистем, що входять до неї.

Для системи характерна не лише наявність зв'язків та відносин між елементами, що її утворюють, а й нерозривна єдність із середовищем, у взаємозв'язку з яким система проявляє свою цілісність. Будь-яку систему можна розглянути як елемент системи вищого порядку, тоді як її елементи можуть виступати як системи нижчого порядку. Окремі рівні системи зумовлюють певні аспекти її поведінки, а цілісне функціонування — це результат взаємодії всіх її сторін та рівнів. Для більшості систем характерна на-

явність у них процесів передачі інформації й управління.

Система може бути великою, і тому її доцільно поділити на ряд підсистем. Підсистема — це набір елементів, які являють собою автономну галузь у системі. Об'єкти, які входять до системи, називаються елементами цієї системи. Вони об'єднані взаємозв'язком та взаємодією. Зв'язки між елементами поділяються на вхідні й вихідні. Через вихідні зв'язки елемент системи може впливати на інші елементи або навколишнє середовище. Кожен з елементів може мати один або більше входів і один або більше виходів. Зв'язки між елементами системи — це поєднання між елементами, які впливають на поведінку елементів і систему в цілому. Види елементів і зв'язків можуть бути різноманітними. Вибір тих чи інших елементів і зв'язків з множини реально існуючих як предмета дослідження залежить від поставленої проблеми.

В результаті порівняння понять «національна система бухгалтерського обліку» і «система бухгалтерського обліку», з'ясовано, що бухгалтерський облік є підсистемою управління на кожному окремому підприємстві і представляє собою відкриту систему, її складові залежать від впливу зовнішніх факторів. Одним з основних факторів є регламентація бухгалтерського обліку, яка представляє собою елемент системи, що не виступає частиною системи обліку, але зміни в якому можуть спричинити зміни в стані системи. Власне облікова система також впливає на зовнішнє середовище, тобто інші системи. Таким чином, облік — це інформаційна система управління, яка постійно пристосовується до зростаючих потреб суспільства

Розглядаючи бухгалтерський облік як систему, слід керуватися тим, що на конкретному підприємстві він здійснюється за допомогою засобів праці (обчислювальної та організаційної техніки) і живої праці працівників бухгалтерії, які виконують обробку специфічних предметів праці (бухгалтерських документів) з метою одержання проміжної та результатної інформації. Бухгалтерський облік можна охарактеризувати як систему, оскільки він має властивості системи — наявність зв'язків (у тому числі зворотних), поділ на частини, наявність структури

(упорядкованих елементів), цілеспрямованість, збереження певної структури в заданих межах під впливом зовнішніх факторів та багатоаспектність.

Бухгалтерський облік — це складна трирівнева система. Перший рівень — методичний, другий — технічний (рівень форми обліку), третій — організаційний.

Згідно із запропонованим професорами В.Ф. Палієм та Я.В. Соколовим [8] поділом на методичному, базовому рівні систему бухгалтерського обліку утворюють факти господарської діяльності, що рееструються й узагальнюються на бухгалтерських рахунках. При цьому елементами системи бухгалтерського обліку виступають рахунки (на них здійснюється узагальнення фактів), які розкривають зв'язки між господарськими подіями шляхом подвійного запису.

Увага науковців і практиків зосереджується на методологічних аспектах досліджень (скільки рахунків синтетичного обліку застосовувати, які субрахунки слід відкривати, яку форму надавати документу та який його формат встановлювати, в якій послідовності закривати рахунки; обговорення дефініцій окремих понять обліку, використання методів калькулювання та розподілу комплексних витрат тощо).

В період докорінного зламу старого суспільного устрою еволюційний процес переходить в революційний, коли суспільство стрибком переходить з одного стану до іншого, коли раптово починають діяти нові економічні закони, а тому система обліку не може вирішувати нові завдання використовуючи стару концепцію. Орієнтація обліку на новий господарський механізм зумовлює запровадження нової парадигми.

Вивчення історичного аспекту розвитку систем економіки та бухгалтерського обліку дозволяє встановити певні закономірності, зокрема, залежність системи обліку від рівня розвитку економіки, хоча завжди є певний лаг між ними. Облікова система реагує на зміни в економіці з деяким запізненням.

Зазначені тенденції вимагають історичного та соціологічного підходу до проблеми адаптації обліку з урахуванням вимог сучасного стану економіки.

Вивчення минулого дає можливість проаналізувати етапи розвитку економіки і фо-

рмування системи бухгалтерського обліку на кожному з цих етапів, виявити тенденції та закономірності. Такі узагальнення дозволяють вивчити динаміку та основні напрямки розвитку облікової системи України на найближчу (перехідний період до створення ринкової інфраструктури господарства) та віддалену перспективу (функціонування ринкового механізму).

Зокрема, Я.В. Соколов у нарисах історії бухгалтерського обліку пропонує таку періодизацію етапів розвитку системи обліку [7]:

- 1917 - 1918 рр. – адаптація традиційних методів обліку до нової системи господарювання;

- 1918 - 1921 рр. – розвал старої системи і форм бухгалтерського обліку;

- 1921 - 1929 рр. – реставрація традиційної системи обліку;

- 1929 - 1953 рр. – деформація принципів бухгалтерського обліку;

- 1953 - 1984 рр. – удосконалення виробничого обліку, аналіз його організаційних структур і поширення механізованої обробки економічної інформації;

- 1984 - 1991 рр. – перебудова соціально-економічних відносин та спроба відродження класичних принципів бухгалтерського обліку.

Основне протиріччя системи обліку на сучасному етапі полягає в необхідності формування інформації для менеджерського корпусу, задоволення запитів системи управління в релевантній інформації та неможливості її забезпечення при існуючій методології.

Перспектива розвитку системи бухгалтерського обліку пов'язується з переосмисленням ролі бухгалтера в управлінській діяльності. Відходить у минуле уявлення про бухгалтера як про реєстратора облікової інформації, а на заміну цьому стереотипу приходять поняття про нього, як про виробника необхідної інформації для забезпечення потреб управлінського апарату. Не історіографія господарської діяльності, а ефективність різних варіантів вирішення господарських завдань є основою роботи бухгалтера, тому центр досліджень зміщується з чисто методологічних проблем обліку до проблем побудови ефективних інформаційних систем

підприємства, які функціонують паралельно та обслуговують різні рівні управління.

Високі технології, включаючи всі форми комп'ютерних та телекомунікаційних систем, робототехніки, біогенетики та біоінженерії, мають величезне якісне значення для розвитку суспільства. Україна не повинна стояти осторонь глобальних тенденцій в технології виробництва, в тому числі й технологій обробки інформації.

Автоматизована інформаційна система — це взаємозв'язана сукупність даних, обладнання, програмних засобів, персоналу, стандартних процедур, які призначені для збору, обробки, розподілу, зберігання, представлення інформації згідно з вимогами, які впливають з цілей організації. Сьогодні, у вік інформації, практично кожна інформаційна система використовує комп'ютерні технології, і тому надалі під інформаційними системами будемо розуміти саме автоматизовані [6].

Основними факторами, які впливають на впровадження інформаційних систем, є потреби організацій та користувачів, а також наявність відповідних засобів для їх формування. Найсуттєвіше на розвиток інформаційних систем вплинули досягнення в галузі комп'ютерної техніки та телекомунікаційних мереж.

Причини, що спонукають організації впроваджувати інформаційні системи, з одного боку, обумовлюються прагненням збільшити продуктивність повсякденних робіт чи усунути їх повторне проведення, а з іншого боку, бажанням підвищити ефективність управління діяльністю організації з метою прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень [6].

Перша причина достатньо прозора, і для її реалізації достатньо впроваджувати стандартизовані системи обробки інформації. Успішне функціонування організації у значній мірі залежить від вдалого керівництва, яке базується на обґрунтуванні перспективних концепцій розвитку згідно з сучасною, достовірною та повною інформацією, яку може поставляти відповідна інформаційна система. Основне завдання інформаційної системи управління полягає у підпорядкуванні всіх внутрішніх процесів головним цілям організації. Для цього необхідно

скоординувати процеси, пов'язані з діяльністю організації таким чином, щоб вони максимально забезпечували виконання поставлених задач в єдиному інформаційному полі. Тільки таким чином інформаційна озброєність організації починає безпосередньо впливати на ефективність її діяльності.

Висновки. До основних напрямків автоматизації інформаційно-управлінської діяльності в організаційних структурах відносять [6]

автоматизацію обробки документів шляхом впровадження систем для обробки тексту, автоматизацію обміну інформацією через різноманітні види

комунікацій (які включають АТС підприємства, відеотермінальні системи, локальну комп'ютерну мережу, телекопіювальні апарати, відеоінформаційні системи);

автоматизацію діяльності менеджерів на базі комп'ютерних систем комплексних інформаційних систем, які надають допомогу в прийнятті рішень, та електронних секретарів, що дозволяє підвищити рівень організації праці менеджерів на якісно вищій щабель.

Впровадження інформаційних систем дає можливість менеджеру у будь-який час отримувати необхідну інформацію для прийняття рішення та вирішення поточних питань (аналіз, фінансування, вибір клієнта, ціна тощо).

Технологічні зрушення вимагають нового підходу як до організації виробництва, так і до проектування управлінських структур та інформаційного процесу, що, в свою чергу, вимагає удосконалення моделі бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік як система забезпечує інформацію в безперервній передачі даних за допомогою подвійного запису фактів господарської діяльності, які відбулися на рахунках. За допомогою подвійного запису та іншими елементами методу бухгалтерського обліку утворюється замкнуте коло інформаційних зв'язків у системі рахунків обліку, що чітко окреслює його межі.

Елементи бухгалтерського обліку змінюються з часом і зв'язки між ними не зали-

шаються постійними, тому система обліку належить до динамічних систем. Як і всі складні динамічні системи, система бухгалтерського обліку характеризується великою кількістю різних показників, які відображають стан окремих її елементів, входів та виходів і вимірюються кількісно у вигляді конкретних чисел. Такими є, наприклад, дані про постачання, виробництво та продаж, використання ресурсів, стан розрахунків із постачальниками, покупцями, бюджетом, фінансові результати тощо. На практиці кількість показників обмежується вимогами до підсумкової інформації, необхідної для управлінців та інших користувачів.

Разом з тим, система бухгалтерського обліку може виступати і як статична система на такому проміжку часу, який характеризує стан елементів системи і зв'язки між ними на певну дату, коли зміни за останній день вважаються настільки несуттєвими, що їх не беруть до уваги. Так, бухгалтерський баланс складається на останнє число місяця чи кварталу, і зміни, які відбуваються на рахунках бухгалтерського обліку на день складання балансу, не беруться до уваги. Аналіз системи бухгалтерського обліку в статичній до-зволяє вивчити окремі миттєві стани операцій, розглянути фіксовані значення показників у певний момент часу, вивчити інформацію, отримати результати і зробити висновки щодо об'єкта спостереження.

Бухгалтерський облік по суті є великою системою, системою яка не може бути розглянута спостерігачем і у часі і у просторі. Дана система бухгалтерського обліку є підсистемою більш складної системи, а саме — системи управління. Бухгалтерський облік — це інформаційна система, оскільки основним завданням бухгалтерського обліку є збирання, обробка та надання інформації [2]. Крім того, це документальна система, тому що, будь-який факт господарського життя відображається документально. Таким чином, бухгалтерський облік — це велика і складна інформаційно-документальна підсистема системи управління.

Список літератури

1. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студ. екон. спец, вищих навч. закл. освіти / М.Т. Білуха - К., 2000. - 690 с.
2. Голов С. Международные стандарты финансовой отчетности: современное состояние и применение / С. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. - № 8-9. – С. 88-100.
3. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / Жук В.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. -648 с.
4. Parker R.H. Macmillan Dictionary of Accounting. Second Edition. There Macminal Press Ltd. 1992.
5. Саблук П.Т. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств: методичні рекомендації / П.Т. Саблук.
6. Інформаційні системи та технології. / О.В. Грицунов – Навчальний посібник. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 222 с.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов [Текст] / Я.В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
8. Палій В.Ф. Актуальні питання теорії бухгалтерського обліку //Бухгалтерський облік. – 2005. – № 3. – С. 45–49.

N.A. Golub , Ph.D., assistant professor of «Accounting and Taxation» Taurian State Agrotechnical University

The research is devoted a substantiation of theoretical positions accounting system and the development of practical recommendations on the rationalization of accounting for the needs of management. The problems of adapting the system to the requirements of accounting management in times of economic development and its changes. Studied the overall concept of the system revealed elements of accounting. For a system characterized not only the links and relationships between the elements that constitute it , but indissoluble unity with the environment in relation to which the system is showing its integrity. Any system can be considered as an element of the highest order , while its elements can act as a system of lower order.

Researched historical aspect of accounting, analyzed the current state of the account identified trends and patterns. Whitch allow studying the dynamics and the main directions of the accounting system. Studying the historical aspects allows us to establish laws and accounting systems dependent on the level of economic development, because the accounting system responds to changes in the economy with some delay. Therefore, historical and sociological approaches to meet the requirements of the current state of the economy and are key in addressing adaptation accounting.

The study conclusions and proposals to improve the accounting control system. The prospect of accounting associated with rethinking the role of accountants in management. Accountant no registrar account information and manufacturer information required to meet the needs of the administrative apparatus. Accordingly, it is necessary to build an effective enterprise information system, which would be operated in parallel with the service at different levels of government. Virtually every information system uses computer technology, so in the future in information systems need to understand is automated.

Keywords: *accounting, management, system, information system, account information, accounting system*

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 635.4: 635.7

Кравець О.В., к.е.н, доцент,
Лобанов М.І., к.е.н, професор,
Таврійський державний агротехнологічний університет

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ

Анотація. Обґрунтовано проектне рішення оптимізації структури посівних площ, для галузі овочівництва за допомогою створення економіко-математичної моделі. На основі розрахунків отримана економічна оцінка проектного рішення ефективності використання земельних ресурсів. Застосування проекту дозволить збільшити рентабельність галузі на 23.п.п.

Ключеві слова: Менеджмент, оптимізація, економіко-математичні методи, структура посівних площ, овочівництво, прибуток, рентабельність.

Постановка проблеми. Земля у сільському господарстві є головним елементом виробництва, отже від менеджменту її використання безпосередньо залежить ефективність діяльності галузі. Структурою посівних площ значною мірою визначається рівномірність протягом року використання трудових ресурсів, основних і обігових засобів виробництва, надходження продукції на реалізацію та отримання коштів. Варто підкреслити, що помилки, допущені при менеджменті використання ресурсу без додаткового вкладання коштів виправити неможливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз праць В.І. Криворучко, В.Я. Месель-Веселяк В.І. Бойко, О.І. Лебедінська, Р.В. Левкіна, А.І. Шумейко, свідчить, що не існує єдиного концептуального підходу управління використанням земельними ресурсами підприємства, для усіх природно-кліматичних зон України.

Виділення невіршеної раніше частини загальної проблеми. Загалом, же, з врахуванням комплексу макро- і мікроекономічних чинників, що впливають на управління у галузі, може бути велика кількість варіантів структури посівних площ. Вибір найкращого управлінського рішення, щодо використання земельних ресурсів, залежно від конкретних природних і економічних умов господарства, має вирішальне значення в

справі ефективного функціонування підприємством.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті. Емпірично вирішувати таку задачу надто складно, оскільки це пов'язано з великими витратами коштів і тривалим часом. Досягти поставленої мети, щодо вибору найкращого проекту, можливо шляхом створення моделей використання площі на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу.

Враховуючи вище зазначене, нами розроблена економіко-математична модель менеджменту використання земельних ресурсів галузі овочівництва для фермерських господарств Херсонської області, що переважно реалізують продукцію у свіжому вигляді.

Критерій оптимальності

Максимальний прибуток

$$Z = x_p - x_c \rightarrow \max ,$$

де, x_c – собівартість продукції; x_p – виручка від реалізації.

Система обмежень

1. Обмеження з використання площі:

$$\sum_{j=1}^n x_j = B, n \in N, \quad [1]$$

де x_i – площі, які зайняті під овочевими культурами; B - площа ; N – множина культур.

2.Обмеження з обсягу площі зайнятої під окремими культурами

$$b_{j\min} \leq \sum_{j=1}^n x_j \leq b_{j\max}, n \in N, \quad [2]$$

де b_j – мінімальний (максимальний) обсяг площі зайнятої під окремими культурами.

3. Обмеження по валовому виробництву продукції:

$$\sum_{j=1}^{n,r} a_{ij}x_j - x_{j+r} = 0, n \in N, r \in R, \quad [3]$$

де a_{ij} – врожайність культури;
 x_{j+r} – валовий збір j -тої культури.

4. Обмеження по використанню матеріальних ресурсів

$$\sum_{j=1}^{n,r} k_{ij}x_j - x_{j+k} = 0, n \in N, k \in K, \quad [4]$$

K – кількість різновидів матеріальних ресурсів; k_{ij} – норма внесення ресурсу;

x_{j+k} – загальна кількість використання ресурсу;

5. Обмеження по витратам праці

$$\sum_{i=1}^n d_i x_i \leq D, (n \in N), \quad [5]$$

де d_i – витрати праці на одиницю площі; D – загальні витрати праці;

6. Обмеження по повній собівартості

$$\sum_{i=1}^n c_i x_i - x_c = 0, \quad [6]$$

де c_i – повна собівартість на одиницю площі; x_c - повна собівартість вирощування овочів; x_i - площі, які зайняті під овочевими культурами.

7. Обмеження по виручці від реалізації:

$$\sum_{i=1}^n p_i x_i - x_p = 0, \quad [7]$$

де p_i - виручка від реалізації i -ї продукції з одиниці площі, грн.; x_p – загальна виручка від реалізації продукції овочівництва.

8.Обмеження з гарантованого виробництва продукції залежно від спеціалізації переробного підприємства.

$$Z_{\min} \leq \sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot x_j \leq Z_{\max}, \quad [8]$$

Z_{\min} , Z_{\max} - гарантоване виробництво продукції залежно від попередньо укладених угод.

Збір інформації

Вихідні показники були розраховані у середньому за 9 років (2006-2014р.р) для овочевих культур які вирощуються під традиційними дощувальними установами, відповідно до статистичних звітів ряду підприємств Херсонської області. Наведемо деякі з них.

Таблиця 1

Витрати та ціна реалізації продукції овочівництва у середньому за 2006-2014 р.р

Культури	Фактична структура, у%	Витрати праці на 1 га овочевої продукції, люд.-год.ї	Собівартість 1 ц овочевої продукції, грн.	Ціна реалізації 1 ц овочевої продукції, грн	Урожайність з 1 га, ц
капуста	2,67	951,7	18,97	20,7	290
огірки	5,33	2121,3	30,53	40,8	190
помідори	72,00	1698,1	32,42	33,2	120
цибуля	8,00	1812,7	25,09	60,5	140
морква	9,33	1444,4	19,79	23,3	235
буряки столові	2,67	717,2	20,05	21,6	194

Аналіз існуючої та рекомендованої структури посівних площ, показав необхідність збільшення посівної площі, зайнятої під: капустою на 6,67 п.п, огірків на 5,33п.п, цибу-

лі на 17,33п.п, моркви на 4 п.п, за рахунок зменшення площі зайнятою під помідорами на 33,3 п.п. (таблиця 2).

Таблиця 2

Порівняльна таблиця результатів діяльності підприємства

Культури	Фактична структура (в середньому за 9 років)	Рекомендована структура	Відношення рекомендованого варіанту до фактичного, (+;-)
1	2	3	4
Виручка від реалізації, тис.грн			
капуста	16,01	56,03	40,00
огірки	41,34	82,69	41,35
помідори	286,85	154,05	-132,80
цибуля	67,76	214,55	146,81
морква	51,11	73,01	21,90
буряк столовий	11,17	11,17	0
Всього	474,24	591,52	117,28
Витрати, тис.грн			
капуста	14,67	51,35	36,68
огірки	30,94	61,87	30,94
помідори	280,11	150,43	-129,68
цибуля	28,10	88,99	60,89
морква	43,41	62,01	18,60
буряк столовий	10,37	10,37	0,00
Всього	407,60	425,02	17,42
Прибуток, тис.грн			
капуста	1,34	4,68	3,34
огірки	10,41	20,81	10,41
помідори	6,74	3,62	-3,12
цибуля	39,66	125,59	85,93
морква	7,70	11,00	3,30
буряк столовий	0,80	0,80	0,00
Всього	66,64	166,50	99,86

Висновки. У результаті запропонованої нами структури посівних площ для підприємств Херсонської області.

Виручка від реалізації збільшиться на 25%, витрати на виробництво збільшаться

всього на 4%, відповідно прибуток збільшиться більш ніж у 2 рази. Рівень рентабельності галузі збільшиться на 23 п.п.

Список літератури:

1. Економіка та організація виробництва : навч. посіб. / З. М. Скибінська, Т. Т. Гринів. - К. : Знання, 2012. - 299 с.
2. Овочевий ринок реалії та наукові перспективи // Корнієнко С.І /Овочівництво та Баштанництво/Міжвідомчий тематичний науковий збірник, 2013, №59, с.7-22.
3. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве. / Гатаулин А.М., Гаврилов Г. В., Сорокина Т.М. и др.; Под ред. А.М. Гатаулина.-М.: Агпроиздат, 1990.
4. Машини і обладнання для приготування та внесення добрив: посіб. для підготов. фахівців із напрямку "Процеси, машини та обладнання агропромислового виробництва" в аграр. вищ. навч. закл. II-IV рівнів акредитації; за ред. В. І. Кравчука ; Держ. наук. установа "Укр. НДІ прогнозування та випробування техніки і технологій для с.-г. вир-ва ім. Леоніда Погорілого" (УкрНДІПВТ ім. Л. Погорілого). - Дослідницьке : УкрНДІПВТ ім. Л. Погорілого, 2011. - 152 с.
5. B.D.Banday. Basic Linear Programming./School of Mathematical Sciences. University of Bradford.: Edward Arnold.1984.
6. Офіційний сайт «Державна служба статистики України» <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Summary.

Statement of problem. Land is a main element of production in agriculture that's why the effectiveness of branch activity depends on its rational use. The steadiness of labour force use during the year is defined by the structure of cultivation area, fixed and circulating assets of production, takings products for realization and receiving of funds. It is very difficult to solve this problem empirically because it deals with the great expenses and a lot of time. It is possible to reach the aim by the way of models of using areas on the level of enterprise creation.

Research results. In consideration all above mentioned economic mathematical model of optimization of cultivation areas structure of vegetable growing for farms in Kherson oblast which realized fresh products was developed. The estimation was carried out on 100 cultivation area hectares. The following structure of cultivation areas was received after calculation: cabbage – 9,33 h, cucumber – 10,67 h, tomatoes – 38,67 h, onion - 25,33 h, carrot – 13,33h, beetroot – 2,67h.

Conclusions. Analysis of existing and recommended structure of cultivation areas showed the necessity of cultivation areas increasing under cabbage on 6,67 percent items, cucumber on 5,33 percent items, onion 17,33 percent items, carrot on 4 percent items in expense of decreasing the area under tomatoes on 33,3 percent items.

In a result of recommended cultivation areas structure for Kherson region farms, revenues from sale will increase on 25%, production expenses will increase on 4%, respectively profit will increase more than to 2 times. The level of branch profitability will increase on 23 percent items.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 631.14:637.1

Демчук О.М.,
здобувач,

Таврійський державний агротехнологічний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ МІКРОСЕРЕДОВИЩА РИНКУ МОЛОКА НА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто та проаналізовано мікромаркетингове середовище аграрних підприємств на ринку молока, проведено аналіз сильних та слабких сторін підприємства у порівнянні з основними конкурентами, визначено загрози та можливості мікромаркетингового середовища, визначення альтернатив розвитку ринку молока.

Ключові слова: мікросередовище, фактори впливу, споживачі, молочна продукція, переробка молока, загрози, можливості.

Постановка проблеми. На сьогодні кожне аграрне підприємство перебуває в умовах, що постійно змінюються. У цих умовах дуже важко одночасно займатися виробництвом, аналізом ринку молока та просуванням молочної продукції, тому актуальним є питання розвитку маркетингової діяльності на підприємстві. Ця діяльність дасть змогу виробникам значно скоротити витрати як на виробництво, так і на реалізацію продукції.

Для того щоб успішно функціонувати на ринку молока та молочних продуктів, підприємство має визначити основні параметри дослідження маркетингового середовища і вибрати чинники, які найбільше впливають на його діяльність. Одним з головних чинників є мікросередовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти впливу маркетингового мікро- та макросередовища на діяльність аграрних підприємств опрацьовані в роботах відомих вітчизняних учених-економістів: В.Г. Андрійчука, М.І. Андрушка, А.В. Войчака, В. Г. Герасимчука, М.П. Канівського, П.М. Макаренка, В.П. Оніщенка, П.Т. Саблука та інших. Сформульовані в їхніх працях наукові положення, концепції, висновки і рекомендації дозволяють визначити проблеми реалізації маркетингових підходів у практичній діяльності. Проте недостатнє вивчення ролі та місця маркетингу в аграрних підприємствах зумовили його важливість для забезпечення

реалізації потенційних ресурсних можливостей аграрного сектора економіки України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз впливу маркетингового мікросередовища на ефективність діяльності аграрних підприємств та виявлення можливостей для найбільш повної реалізації їх ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство функціонує у певному середовищі, яке впливає на його маркетингову діяльність. У свою чергу, воно поділяється на два види:

-мікросередовище – яке представляє собою сукупність об'єктів, що формують поточне найближче оточення організації (прямо впливають на її ринкову діяльність) [1,с41]

-макросередовище – яке утворюють сили і фактори загального порядку, це середовище прямого впливу на організацію, та глобального впливу на ринок, а через нього на кожне підприємство зокрема.

Мікросередовище, в свою чергу, охоплює внутрішнє (кероване) середовище та зовнішнє середовище прямого впливу (некероване), а зовнішнє середовище досліджується та аналізується підприємствами, з метою пристосування своєї діяльності до його вимог.

Чинники мікросередовища поділяються на дві групи. До першої відносяться ті, що

діють у близькому оточенні; до другої – що діють усередині організації.

До конкурентних факторів належать: висока собівартість виробництва продукції, зниження собівартості продукції, що дає можливість контролювати ціни, короткий

термін зберігання продукції в сирому вигляді, налагодження зв'язків з надійними каналами збуту продукції.

Дані аналізу сильних та слабких сторін ТОВ «Молочний Дім» у порівнянні з його конкурентами, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз слабких і сильних сторін фірми у порівнянні з основними конкурентами

Показники	ТОВ «Молочний Дім»	ПП «Олком»	ПАТ «Юрія»
	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5		
Розмір підприємства	4	4	4
Асортимент	5	5	5
Ціни на продукцію	4	5	4
Лояльність споживачів	4	4	4
Ступінь інновації галузі	4	4	4
Транспортування продукції	4	3	3
Наявність каналів збуту	5	5	5
Імідж	5	5	4
Досвід	5	5	5
Якість просування	3	4	3
Орієнтація на мотиви споживачів	3	3	3
Упаковка	5	2	2
Позиціонування	4	4	4
Маркетингові переваги	2	2	2
Конкурентні переваги	3	3	3

Джерело: складено автором

Здійснивши аналіз сильних і слабких сторін ТОВ «Молочний Дім», можна дати підприємству таку характеристику. Сильними сторонами підприємства є широкий асортимент продукції, наявність каналів збуту, імідж, великий досвід роботи з споживачами, упаковка. Слабкими сторонами ТОВ «Молочний Дім» є низька якість просування продукції на ринок, слабка орієнтація на мотиви споживачів, висока ціна, невисокі конкурентні переваги.

Проаналізуємо фактори мікросередовища підприємства, до яких відносяться: конкуренти – це суб'єкти підприємництва, які виробляють аналогічні товари та/або задоволь-

няють аналогічні потреби; постачальники – це фізичні або юридичні особи, що поставляють товари, роботи, послуги; споживачі – суб'єкти ринку, які задовольняють свої потреби; контактні аудиторії – це групи, що проявляють інтерес до діяльності підприємства і можуть вплинути на досягнення поставлених цілей.

Коефіцієнт вагомості факторів мікросередовища ринку молока наведено у таблиці 2.

Надамо кожному фактору коефіцієнт вагомості, залежно від кількості категорій в кожному. Підсумувавши всі коефіцієнти вагомості ми отримаємо одиницю.

**Визначення коефіцієнта вагомості факторів мікросередовища
ринку молока та молочних продуктів**

Фактори	Коефіцієнт вагомості
Конкуренти	0,30
Постачальники	0,30
Споживачі	0,30
Контактні аудиторії	0,10
Всього	1,00

Джерело: розрахунки автора

Основне призначення аналізу зовнішнього середовища полягає у визначенні можливостей і загроз, на шляху розвитку підприємства, а також його стратегічних альтернатив. Загрози – це негативні тенденції і явища у зовнішньому середовищі, які у разі відсутності адекватної реакції підприємства на них призводять до значного скорочення обсягу реалізації послуг. Зокрема, це – зниження купівельної спроможності населення й підприємств, загострення конкуренції на ринку, негативні демографічні зміни, тиск з боку владних структур, тощо [3, с.198-202]. Охарактеризуємо загрози мікромаркетингового середовища та проаналізуємо варіанти вирішення проблем.

Найбільшу загрозу для підприємства несуть: висока собівартість виробництва продукції, яка впливає на ціну продукції; короткий термін зберігання продукції; скорочення поголів'я ВРХ через зменшення сировинної бази; висока вартість кормів.

Переробкою молока на Україні займається більше 300 підприємств, проте майже 80% ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів. Експерти вважають, що криза посилить вплив холдингів, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок.

Недостатній рівень забезпеченості сировиною пов'язаний зі скороченням поголів'я корів. Аналіз даних свідчить про скорочення поголів'я корів за останні 5 років на 302 тис. гол. Однією з найважливіших проблем ско-

рочення поголів'я корів є відсутність економічної зацікавленості сільськогосподарських підприємств у виробництві молока внаслідок цінового диспаритету, що склався у взаємовідносинах між виробництвом та переробкою молока.

Так, закупівельні ціни на молоко, як сировину, зростають у декілька разів повільніше ніж оптові та роздрібні ціни на продукцію його переробки. Закупівельні ціни на молоко в 2014 році зросли на 48% відносно цін 2010 року та вони все одно не в змозі покрити виробничі витрати, що не стимулює збільшення обсягів виробництва сировини. Альтернативним варіантом вирішення проблем є зниження собівартості продукції, що дасть можливість визначати ціни на тривалій термін.

Недостатня кількість постачальників молока вирішується завдяки налагодженню довгострокових надійних зв'язків з гарантованими постачальниками сировини, щоб уникнути недозавантаженості потужностей молокопереробних підприємств.

Вертикальна інтеграція сільськогосподарських товаровиробників з постачальниками кормів дає змогу вирішити проблему високої вартості кормів.

Аналізуючи вплив споживачів на ринок молока та молочних продуктів можна виділити як можливості, так і загрози для його розвитку.

Аналіз даних таблиці 4 до Динаміку ринку молока та молочної продукції виявлено в результаті у (табл. 4).

Таблиця загроз мікромаркетингового середовища

№	Фактори	Експертна бальна оцінка значущості фактора	Варіант вирішення проблем	Фактор попиту/ пропозиції
1.	Виробництво та споживання молока в домогосподарствах населення	6x0,30=1,8	Організувати пункти прийому молока від населення, що сприятиме завантаженню потужностей молокопереробних підприємств	Пропозиція
2.	Широкий асортимент молочних продуктів на ринку	8x0,30=2,4	Просування власної торгової марки на ринку	Пропозиція
3.	Наявність на ринку іноземних виробників	8x0,30=2,4	Утримання та збільшення частки ринку за рахунок довгострокових заходів	Пропозиція
4.	Труднощі з виходом на іноземні ринки	8x0,30=2,4	Виробництво продукції відповідної якості та вихід на іноземні ринки	Пропозиція
5.	Високі вимоги щодо якості продукції	8x0,30=2,4	Поліпшення якості продукції за рахунок нових технологій виробництва	Пропозиція
6.	Висока собівартість виробництва продукції	9x0,30=2,7	Зниження собівартості продукції, що дасть можливість довгострокової ціни	Попит
7.	Короткий термін зберігання продукції в сирому вигляді	10x0,30=3	Налагодження зв'язків з надійними каналами збуту продукції	Пропозиція
8.	Недостатня кількість постачальників молока	9x0,30=2,7	Налагодження довгострокових надійних зв'язків з гарантованими постачальниками сировини, щоб уникнути недозавантаженості потужностей молокопереробних підприємств	Пропозиція
9.	Недозавантаженість потужностей переробних підприємств	8x0,30=2,4	Вертикальна зворотня інтеграція з сільгосподаровиробниками молока	Пропозиція
10.	Скорочення поголів'я ВРХ	9x0,30=2,7	Збільшення поголів'я тварин за рахунок дотацій та пільг	Пропозиція
11.	Зниження середньоденного надоя молока корів у сільськогосподарських підприємствах	8x0,30=2,4	Використання відповідних раціонів та технологій утримання тварин	Пропозиція
12.	Висока вартість кормів	9x0,30=2,7	Вертикальна інтеграція сільгосподаровиробників з постачальниками кормів	Пропозиція
13.	Наявність продуктів-замінників	7x0,30=2,1	Виробництво якісної конкурентоспроможної продукції, яка не буде мати товарів замінників	Попит
14.	Низька якість продукції	8x0,30=2,4	Створення системи управління безпекою молочної продукції та оцінки якості	Попит
15.	Контроль з боку санепідемстанції щодо дотримання умов технології виробництва	9x0,1=0,9	Дотримання стандартів якості	Пропозиція
16.	Державний контроль щодо якості готової продукції	9x0,1=0,9	Дотримання якості готової продукції та умов її зберігання	Пропозиція

Джерело: складено автором

Таблиця 4

Динаміка виробництва промислового молока та молочних продуктів в Україні, тис.т.

Продукція	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	у % 2014р. к 2010р.
Молоко оброблене рідке	769,6	801,4	890,8	909,3	946,2	122,9
Вершки	16	19,8	31,4	36,2	55,4	346,3
Масло вершкове	73,9	79	76,2	87,7	92,8	125,6
Сир свіжий і сир м'який	84,8	78,5	76,5	78,6	82,8	97,6
Сири жирні	228,1	207	177,9	165,8	167,7	73,5
Продукти кисломолочні	492	479	460,7	486,136	525,6	106,8

Джерело: Розраховано на основі статистичної звітності Державної служби статистики України.

Дані представлені в таблиці свідчать, про збільшення виробництва більшості видів молочної продукції. Виробництво масла вершкового зросло на 25,6%, вершків на 246,3%, продуктів кисломолочних на 6,8%.

За даними таблиці 5 спостерігається зростання імпорту молочної продукції на 93 тис.т. та зменшення її експорту на 150 тис. т.

Таблиця 5

Баланс молока та молочних продуктів, тис.т.

Показники	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	відхилення
Виробництво	11610	11249	11086	11378	11488	-122
Зміна запасів на кінець року	230	-11	-9	90	-45	-
Імпорт	455	273	257	410	548	93
Всього ресурсів	11835	11533	11352	11698	12081	246
Експорт	919	956	964	820	769	-150
Витрачено на корм	1126	1099	1020	1072	1252	126
Втрати	10	8	5	9	10	-
Фонд споживання	9780	9470	9363	9797	10050	270
у розрахунку на 1 особу, кг	212,4	206,4	204,9	214,9	220,9	8,5

Джерело: Розраховано на основі статистичної звітності Державної служби статистики України.

Важливою характеристикою рівня розвитку молочного сектора будь-якої країни є виробництво молока на душу населення. У 2014 році споживання молока і молочних продуктів на 1 особу в перерахунку на молоко в Україні склало 220,9 л на рік, що у 3 рази нижче європейського рівня. Більше всього молока на душу населення виробляється в Данії – 873 кг, Нідерландах – 707, Білорусь – 683, Швейцарія – 536 і Фінляндія – 426 кг. У цих країнах високий рівень спо-

живання молока і молочних продуктів на душу населення. Проведені дослідження фактичного обсягу споживання молокопродуктів щодо мінімальних і фізіологічних норм споживання в Україні свідчать, що українці в останні роки споживають молока і молочних продуктів дещо більше половини від мінімальних і фізіологічних норм споживання. Результати дослідження представлені в таблиці 6.

Таблиця 6

Динаміка фактичного обсягу споживання молокопродуктів щодо мінімальних і фізіологічних норм споживання в Україні

Продукт	Мінімальна норма споживання, кг/рік	Фізіологічна норма споживання, кг/рік	2010р	2011р	2012р.	2013р.	2014р.
Молоко та молочні продукти	341,0	380,0	212,4	206,4	204,9	214,9	220,9
У % до мінімальної норми	-	-	62,29	60,53	60,09	63,02	64,78
У % до фізіологічної норми	-	-	55,89	54,32	53,92	56,55	58,13

Джерело: розраховано на основі статистичної звітності Державної служби статистики України.

Розрахунки, наведені в таблиці 6, свідчать про негативну тенденцію споживання молока і молочних продуктів в Україні, що становить майже половину від фізіологічної норми споживання. Дані свідчать, що населення країни споживає 64,78% молока та молокопродуктів від мінімальної норми та

58,13% від фізіологічної норми споживання. Це свідчить про значний потенціал розвитку ринку молока та молочних продуктів.

Динаміка споживання молока та молочних продуктів в Україні на 1 особу, кг наведена на рисунку 1.

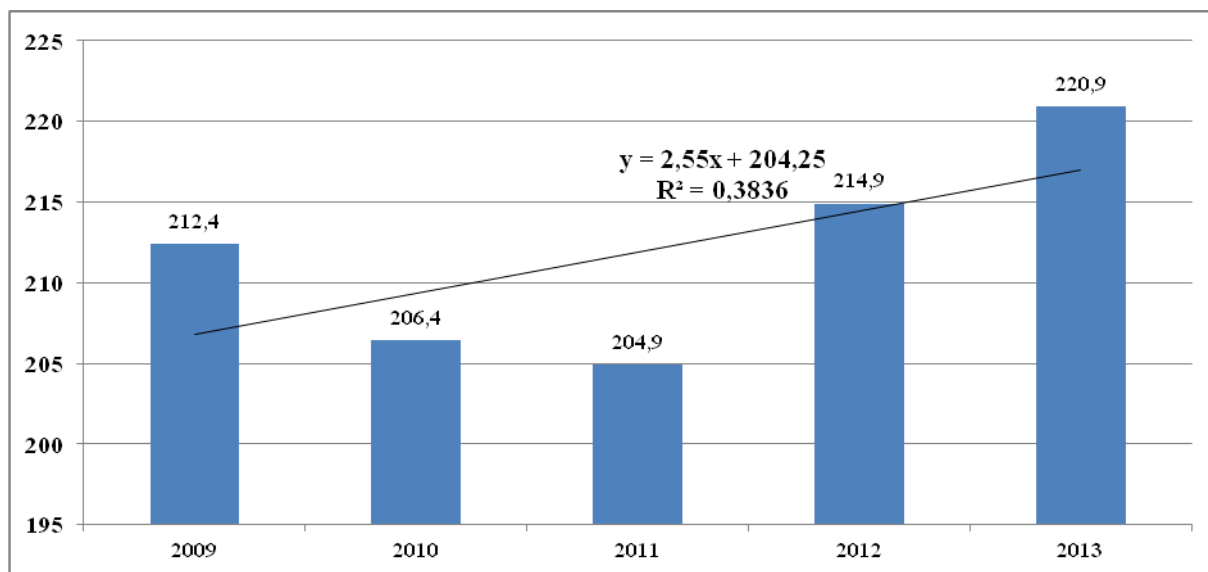


Рис. 1. Споживання молока та молочних продуктів в Україні на 1 особу, кг

Джерело: Розраховано на основі статистичної звітності Державної служби статистики України.

З рисунку видно, що спостерігається позитивна динаміка до збільшення споживання молока та молочних продуктів в розрахунку на особу на 8,5кг у 2013 році у порівнянні з 2009 роком.

На протязі 2014 року спостерігалось значне зниження купівельної спроможності

споживачів у валютному еквіваленті. Зростання курсу валют призвело до збільшення цін на продукцію, що значно вплинуло на попит. Це є фактором загрози для розвитку ринку молока та молочної продукції.

Можливості – це позитивні тенденції та явища у зовнішньому середовищі, викорис-

тання яких сприяє зростанню обсягу реалізації послуг. До них відносять: зниження податків, зростання доходів населення й підприємств, послаблення позицій конкурентів, розвиток інтеграції, зниження величини

митних платежів при імпорті продукції до країни тощо. Можливості мікроркетингового середовища аграрного підприємства наведені в таблиці 7.

Таблиця 7

Таблиця можливостей мікроркетингового середовища

№	Фактори	Експертна бальна оцінка значущості фактора	Варіант реалізації можливості	Фактор попиту/пропозиції
1.	Стандартизована продукція	6x0,30=1,8	Дотримання усіх вимог технології виробництва молока та молочної продукції	Пропозиція
2.	Низькі закупівельні ціни молока	6x0,30=1,8	Здешевлення кінцевої продукції, що підвищить кількість потенційних споживачів	Попит
3.	Достатня кількість постачальників таропакувальних матеріалів	9x0,30=1,8	Вибір оптимального постачальника таропакувальних матеріалів	Пропозиція
4.	Зниження обсягів виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах	7x0,30=2,1	Впровадження інтенсивних заходів щодо розвитку молочногоскотарства в сільськогосподарських підприємствах	Пропозиція
5.	Налагоджена система постачання додаткових компонентів	7x0,30=2,1	Оптимізація логістичних процесів постачання	Пропозиція
6.	Постійний попит на продукцію молока та молочних продуктів, що забезпечують продовольчу безпеку населення	9x0,30=2,7	Реклама власної торгової марки для збільшення частки ринку	Попит
7.	Надання переваги певним молочним продуктам у відповідності до сезону	8x0,30=2,4	Диверсифікація виробництва залежно від сезону	Попит
8.	Попит на молоко та молочну продукцію не еластичний за ціною	6x0,30=1,8	Збільшення обсягу закупівель за рахунок стимулювання та рекламних заходів	Попит
9.	Наявність гарантованих каналів збуту продукції: дитячі садки, школи, ресторанний комплекс, їдальні ВНЗ	9x0,30=2,7	Збільшення обсягів реалізації продукції	Попит
10.	Стабільність попиту на продукцію	7x0,30=2,1	Розширення асортименту продукції	Попит
11.	Зростання попиту в осінньо-зимовий період	7x0,30=2,1	Забезпечення відповідної кількості продукції відповідно до попиту	Попит
12.	Ступінь стандартизації виробленої продукції	8x0,30=2,4	Підвищення якості продукції підприємства за рахунок використання новітніх технологій, висококваліфікованих працівників та дотримання стандартів.	Попит
13.	Послуги консультаційних служб щодо організації та налагодження виробництва та реалізації молока та молочних продуктів	8x0,1=0,8	Оптимізація виробництва та реалізації молочної продукції в результаті використання послуг консультаційних служб	Попит
14.	Послуги фінансових установ, банків, щодо надання кредитів на розвиток молочної галузі	8x0,1=0,8	Залучення кредитів для створення молочногосада та оновлення матеріально-технічної бази	Пропозиція
15.	Послуги рекламних агентств щодо просування продукції	8x0,1=0,8	Стимулювання попиту на товар за допомогою маркетингових засобів	Попит
16.	Державні установи	7x0,1=0,7	Дотримання вимог державного регулювання	Попит

Джерело: складено автором

Постійний попит на продукцію молока та молочних продуктів можна підтримувати за рахунок реклами власної торгової марки для збільшення частки ринку.

Наявність гарантованих каналів збуту продукції: дитячі садки, школи, ресторанний комплекс, столові ВНЗ – дасть можливість збільшення обсягів реалізації продукції. Надання переваги певним молочним продуктам у відповідності до сезону – диверсифікація виробництва залежно від сезону. Ступінь

стандартизації виробленої продукції – підвищення якості продукції підприємства за рахунок використання новітніх технологій, висококваліфікованих працівників та дотримання стандартів.

На підставі проведеного аналізу, можна виділити слабкі та сильні сторони розвитку аграрного підприємства на ринку молока та молочної продукції, які представлено у таблиці 8.

Таблиця 8

Слабкі та сильні сторони розвитку підприємства на ринку молока та молочних продуктів

Альтернативи	Слабкі сторони	Сильні сторони
Впровадження нової технологічної лінії виробництва нового продукту (сиркові десерти)	- витрати на виробництво продукції - затрати на рекламну кампанію - додаткові витрати на обладнання і перекваліфікацію спеціалістів - витрати на транспортування продукції	- збільшення частки ринку - диверсифікація ринку - поведінка споживача(реакція споживача на товар-новинку) - зростання інвестиційного інтересу до диверсифікації виробництва молочної галузі - збільшення попиту
Дотримання стандартів якості	- державний контроль щодо якості продукції - контроль з боку санепідемстанції щодо дотримання умов технології виробництва	- підвищення якості продукції - впровадження нових технологічних ліній
Пакування продукції та створення престижності бренду	- додаткові затрати на рекламу, торгової марку	- здоровий спосіб життя - висока чисельність населення

Джерело: Складено автором

Найбільш сприятливою для нашого підприємства є впровадження нової технологічної лінії виробництва нового продукту. Це дозволить збільшити частку ринку, диверсифікувати ринок, підвищити рівень зацікавленості споживачів до вироблених продуктів. Така альтернатива є дуже вигідною і прибутковою, адже попит на продукцію значно зросте, зросте й інвестиційний інтерес до даної галузі.

Висновки. Аналіз сильних і слабких сторін ТОВ «Молочний Дім» виявив, що сильними сторонами фірми є широкий асортимент продукції, наявність каналів збуту, імідж, значний досвід роботи зі споживачами, упаковка; слабкими сторонами – низька якість просування, невелика орієнтація на мотиви споживачів, висока ціна, невисокі конкурентні переваги.

Найбільшими загрозами для мікроринкового середовища підприємства є: висока собівартість виробництва продукції, яка впливає на ціну продукції, короткий термін зберігання продукції, скорочення поголів'я ВРХ, що впливає на зменшення сировинної бази, висока вартість кормів.

Сприятливими можливостями є: постійний попит на продукцію молока та молочних продуктів, наявність гарантованих каналів збуту продукції дасть можливість збільшення обсягів реалізації продукції, надання переваги певним молочним продуктам у відповідності до сезону, ступінь стандартизації виробленої продукції.

Найбільш сприятливою можливістю для досліджуваного підприємства є впровадження нової технологічної лінії виробництва нового продукту.

Список літератури:

1. Белінська Н. С. Економічна ефективність підприємницької діяльності молокопереробних підприємств та шляхи її підвищення. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2005. – 280 с.
2. Белявцев М. І. Маркетинг / М.І. Белявцев, Л.М.Іваненко. – К. : ЦНЛ, 2005.
3. Даценко Г.В. Чинники зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища підприємств безпосереднього і непрямого впливу / Г.В. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2010. – № 6. – С. 198-202.
4. Мороз А.А. Маркетинг / А.А. Мороз, Н.І. Чухрай; за редакцією Л.А. Мороз. – 3-є вид. без змін. – Львів : «Інтелект-Захід». – 2005. – 244 с.
5. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції / за ред. П. Т. Саблука. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 556 с.
6. Соловйов І.О. Агрормаркетинг: системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / І.О. Соловйов. – Херсон : Олди-плюс, 2008. – 344 с.
7. Сізов В. Стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства / В. Сізов // Альма матер : Вісник вищої школи . М. : Рос. ун-т дружби народів. – 2009. – № 9. – С. 16-21.
8. Що вплинуло на український молочний ринок в 2011 році. // MilkUa.info [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info>.

***Annotation.** The article reviewed and analyzed microenvironment agricultural enterprises on the milk market , analyzes the strengths and weaknesses of the company compared to major competitors , threats and opportunities identified microenvironments , determination of alternatives to the milk market.*

The article is to analyze the impact of micro- marketing the efficiency of agricultural enterprises and to identify opportunities for the fullest realization of their resource potential.

After analyzing the strengths and weaknesses of the agricultural enterprise can provide the following description of the company. The strength of the company is a wide range of products , availability of channels, image, extensive experience with customers , packing. Weaknesses are poor quality promotion, focus on small motifs consumers, high price , low competitive advantage.

The biggest threats to micro marketing environment the company is the high cost of production affects the price of products , short term storage , reducing cattle - reducing the resource base , high cost of feed.

Significant features include a constant demand for milk and dairy products through advertising its own brand to increase market share, the existence of guaranteed sales channels, kindergartens, schools, restaurant complex, dining universities - will enable to increase sales, favoring certain dairy products according to the season - diversification of production depending on the season, the degree of standardization of products - improving the quality of products by using the latest technology, highly qualified employees and compliance standards.

The most favorable for our company is an alternative implementation of a new production line producing a new product. This will help increase market share , diversify market , increase the interest of consumers to manufactured products. This alternative is very competitive and profitable , as demand for products will increase significantly , as consumers will buy cheese desserts to the table for the whole family.

Keywords: *microenvironment, influence consumers , dairy products, milk processing , threats , opportunities.*

**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) включений до Переліку наукових фахових видань України, є науковим виданням, в якому можуть бути опубліковані основні результати дисертаційних робіт (наказ МОН №1328 від 21.12.2015 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), завірнену 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 восьми 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.
- Кількість джерел у списку літератури повинна складати на менше 10.
- Посилання на підручники та науково-популярну літературу не допускаються.
- 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 публікувались 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 Збірника 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 (**35 грн.** за кожен сторінку) 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