

Міністерство освіти і науки України
Таврійський державний агротехнологічний університет (Україна)
ННЦ «Інститут аграрної економіки» (Україна)
Білоруська державна орденів Жовтневої революції та Трудового Червоного Прапора
сільськогосподарська академія (Білорусь)
Казахський національний аграрний університет (Казахстан)
Державний вищий навчальний заклад
ім. проф. Станіслава Тарновського в Тарнобжегу (Польща)
Вармінсько-Мазурський університет в Ольштині (Польща)
Ташкентський державний аграрний університет (Узбекистан)
Дніпровський державний аграрно-економічний університет (Україна)
Запорізький національний університет (Україна)
ВП НУБІП «Бережанський агротехнічний інститут» (Україна)



ТЕЗИ

МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ»



Мелітополь 2018

Міністерство освіти і науки України
Таврійський державний агротехнологічний університет (Україна)
ННЦ «Інститут аграрної економіки» (Україна)
Білоруська державна орденів Жовтневої революції та Трудового Червоного
Прапора сільськогосподарська академія (Білорусь)
Казахський національний аграрний університет (Казахстан)
Державний вищий навчальний заклад
ім. проф. Станіслава Тарновського в Тарнобжегу (Польща)
Вармінсько-Мазурський університет в Ольштині (Польща)
Ташкентський державний аграрний університет (Узбекистан)
Дніпровський державний аграрно-економічний університет (Україна)
Запорізький національний університет (Україна)
ВП НУБІП «Бережанський агротехнічний інститут» (Україна)

**ТЕЗИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ
ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Конференція присвячується 25-річчю факультету економіки та бізнесу
Таврійського державного агротехнологічного університету

14 - 15 червня 2018 року

Мелітополь
Видавничий будинок
Мелітопольської міської друкарні
2018

УДК [658+332](063)
Т 13

**Рекомендовано до друку
Вченою радою Таврійського державного
агротехнологічного університету
(Протокол № 11 від 26 червня 2018 р.)**

Т 13 Тези міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування»: зб. матер. конференц. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2018. – 455 с.

ISBN 978-966-197-558-2

У матеріалах конференції розглянуто актуальні фінансово-економічні та управлінські проблеми розвитку підприємництва та місцевого самоврядування. Досліджено чинники формування підприємницького середовища, засади ефективної системи менеджменту, умови фінансового забезпечення розвитку агробізнесу та сільських територій. Висвітлено маркетингові стратегії розвитку підприємств, облік, аналіз та інвестиції в агробізнесі.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Редакційна колегія: Синяєва Л.В. (відп. ред.), д.е.н., проф.; Яворська Т.І., д.е.н., проф.; Нестеренко С.А., д.е.н., проф.; Кальченко С.В., д.е.н., доц.; Трусова Н.В., д.е.н., проф.; Легеза Д.Г., д.е.н., доц.; Ілляшенко К.В., к.е.н., доц.; Карман С.В., к.е.н., доц.; Прус Ю.О., к.е.н., доц.; Яцух О.О., к.е.н., доц.

УДК 338.432 (477)

ISBN 978-966-197-558-2

©Таврійський державний агротехнологічний університет, 2018

ВСТУПНЕ СЛОВО

Реформування в Україні усіх сфер суспільного життя, політичних та економічних структур вимагає виховання фахівців нового типу, здатних ефективно працювати в умовах конкуренції, поєднувати високу культуру та фундаментальні знання з умінням вирішувати професійні завдання у господарській практиці.

За двадцять п'ять років факультет економіки та бізнесу Таврійського державного агротехнологічного університету випустив чимало кваліфікованих фахівців, серед яких керівники сільськогосподарських підприємств, приватних підприємницьких структур, державних установ, начальники відділень комерційних банків, страхових компаній, аудиторських фірм, науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів України.

Професорсько-викладацький склад факультету пишається здобутками своїх студентів, їх перемогами на регіональних, всеукраїнських наукових і творчих конкурсах, конференціях, олімпіадах, розвитком студентського самоврядування. Найкращі студенти факультету неодноразово ставали володарями іменних стипендій Президента України, Верховної Ради України, Запорізької обласної державної адміністрації, Голови Мелітопольської міської ради.

Основними напрямками наукової роботи факультету є ефективний розвиток підприємництва на основі формування дієвих систем менеджменту, маркетингу і фінансового регулювання та стимулювання підприємницької діяльності, удосконалення облікового, податкового, банківського, страхового та інформаційно-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання.

Факультет економіки та бізнесу ТДАТУ спрямовує свою творчу енергію і високий професіоналізм на процвітання української землі, стрімкий розвиток економіки країни та підвищення рівня добробуту усіх членів суспільства незалежно від статі, віку, національності та віросповідання. Знання – це сила, а знання, що дає факультет економіки та бізнесу, – це гарант успішної самореалізації та досягнення життєвих пріоритетів у майбутньому.

Декан факультету економіки та бізнесу
к.е.н., доцент

С.В. Карман

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

Формування та ефективний розвиток підприємництва

Андрєєва Л.О.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ	15

Андрющенко І.С., Ставерська Т.О.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ	17

Антощенкова В.В., Антощенков Р.В.

ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	19

Бобловський О.Ю.

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	22

Божко М.В.

ВПЛИВ РІВНЯ УРОЖАЙНОСТІ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ОКРЕМИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР	25

Болтянська Л.О.

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПЛОДІВ	28

Васильєв С.В.

ПРОБЛЕМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	31

Васильчак С.В., Галаченко О.О.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СФЕРИ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	33

Вініченко І.І.

ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	36

Власюк Ю.О.

БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНА ЗАДАЧА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ	39

Гончаренко С. І.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БЮГАЗУ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ	42

Городко М.В.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	45

Греськів О.Б.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН	48

Грицаєнко Г.І.

СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ У СІЛЬСЬКИЙ МІСЦЕВОСТІ	50

Грицаєнко М.І.

ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	53

Есполов Т.И., Керимова У.К., Казыбаева М.Н.	
КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВОДНЫМИ РЕСУРСАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	56
Завадських Г.М.	
СТАН БІРЖОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	59
Заволока Ю.М., Івко А.В.	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	61
Керимова У.К., Есенгазієва С.К., Иматаева А.Е.	
ПРИОРИТЕТНІ НАПРАВЛЕННЯ РОЗВИТКУ АПК В КАЗАХСТАНІ	65
Крючкова Ж.В.	
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	68
Крючок С.І.	
ІСТОРИЧНІ ФОРМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ	71
Лишенко М.О., Устїк Т.В.	
ФАКТОРИ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА ЗЕРНОВОМУ РИНКУ	74
Лозиченко О.М.	
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІЛЬКІСНИХ І ЯКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	77
Лук'янова М.М.	
ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	79
Мойсеєнко І.П., Ревак І.О.	
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПАРАМЕТРІВ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ	81
Муж П.О., Силкін О.С.	
ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА СКЛАДОВИХ КАТЕГОРІЙ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»	84
Музика П.М., Грабовський Р.С., Тучак-Петраш Н.В.	
ОРЕНДНІ ВІДНОСИНИ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	86
Олександренко Н.О., Жмайлова О.Г.	
РОЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ	88
Педченко Г.П.	
ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ	90
Петрига О.М.	
ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ УГІДЬ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	93
Полегенька М.А.	
ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА	96

Помазан Л.М.	
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	98
Саїдов М.Х., Ашурметова Н.А.	
ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ	101
Сафронська І.М.	
ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	104
Сидоров І.П.	
ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	106
Сітковська А.О.	
ВИБІР ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	109
Слюсарєва Л.В., Бабицька О.О.	
РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА У РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	111
Тебенко В.М.	
ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ...	114
Ткаліч О.В.	
ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РЕСУРСОМІСТКОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	117
Троханяк О.С.	
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВАЖЛИВІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	119
Череп О.Г.	
ОЦІНЮВАННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	121
Шутько Т.І.	
ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	123
Яворська Т.І., Щербак В. В.	
ФАКТОРИ ТА ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ	126

СЕКЦІЯ 2

Теоретичні та практичні засади ефективної системи менеджменту

Агеєва І.В.	
САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ САМОРОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРА	129
Бочарова Н.О.	
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕКРУТИНГОМ ПЕРСОНАЛУ	131
Васильківський Д.М.	
КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ХОЛДИНГАМИ	133
Горошанська О.О., Кащенко Н.Б., Маккі Л.М.	
СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	136

Гудзинський О.Д.	
МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СИНЕРГЕТИЧНОГО СПРЯМУВАННЯ	138
Дубовик С.Г.	
СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ У ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ	140
Єфіменко Л.М.	
РОЛЬ ЕТИКИ БІЗНЕСУ В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	143
Живко З.Б., Живко М.О., Музика С.Н.	
ПРОБЛЕМАТИКА РЕЙДЕРСТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	146
Зіновська С.І.	
ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ ПІДПРИЄМСТВ	149
Кочетков О.В.	
ПРИНЦИПИ І ЗАВДАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	151
Кочетков Ю.О.	
УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬ- КИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	154
Кравець О.В.	
ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У МЕНЕДЖМЕНТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	157
Ксенофонотова М.М., Полятикіна Л.І.	
МЕНЕДЖМЕНТ КУЛЬТУРИ І ТУРИЗМУ	159
Мартинова Л.В., Мартинов А.А.	
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЛЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ	161
Михайлова Л.І.	
ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	164
Назарова О.П.	
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММНЫХ ПАКЕТОВ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	167
Нестеренко С.А.	
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЗАСОБИ ЇХ ЗМЕНШЕННЯ	169
Нечипоренко К.В.	
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ .	171
Нікітін А.В.	
АНАЛІЗ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БОРОТЬБИ З УРАХУВАННЯМ ЗОВНІШНЬОГО ІМПУЛЬСНОГО ВПЛИВУ	174
Омельчук Л.В.	
КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ	177

Ортіна Г.В. МОДЕРНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	180
Охріменко І.В. АНАЛІЗ АГРАРНОГО РИНКУ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	183
Охрименко Т.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ МОНЕТАРНОГО ПОВЕДЕНИЯ УКРАИНЦЕВ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ЯЗЫКЕ	186
Пеняк Ю.С., Сургай Д.А. НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	189
Петрович Э. А. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛОРУССКОГО СЕЛА	192
Плотніченко С.Р. ЗВ'ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ, ЯК ПОЗИТИВНИЙ ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА	194
Редько Л.І. ЧИННИКИ ВПЛИВУ АДМІНРЕСУРСУ НА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ	196
Розуменко С.М. МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ	199
Савченко О.С., Гончаренко О.М., Строченко Н.І. СТАЛІЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	201
Синяєва Л.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ .	203
Славіна Н.А., Лаврук О.С. КРАУДСОРСІНГ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ	205
Судомир С.М. ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ	208
Сурженко Н.В. МЕНЕДЖМЕНТ РИНКУ СОКУ	211
Томаневич Л.М. ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	213
Тринько Р.І., Стадник М.Є., Кухарська Л.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	216
Федічева К.Ю. КОНТРОЛІНГ В ЕФЕКТИВНІЙ УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	219
Шевчук О.Ю. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	222

Ярчук А.В.	
ВПЛИВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ	225

СЕКЦІЯ 3

Пріоритетні напрями розвитку внутрішнього та зовнішнього секторів економіки

Бакина Т.В.	
ТВОРЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	228
Brodzińska K.	
POLICY OF GREENING OF THE ECONOMY IN POLAND	231
Васильченко О.О.	
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	234
Головко Р.А.	
СУЧАСНИЙ СТАН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ	237
Гончаренко О.В., Теслюк Ю.В.	
ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ	240
Демко В.С.	
ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ	242
Єкель Г.В., Самойлик Ю.В.	
ПРІОРИТЕТИ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ	246
Житник Т.П.	
ВПЛИВ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АГРО- ВИРОБНИЦТВА НА ТЕМПИ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА	249
Захарченко О.Г.	
ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	253
Збарський В.К.	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	255
Кальченко С.В.	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ПРИНЦИПАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	257
Карман С.В., Приступа Т.С.	
ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	259
Кафлевська С.Г.	
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	261
Кібенко К.А.	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЕЛЯНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ	264

Кордзая Н.Р., Єгоров Б.В.	
ВПЛИВ СТАНУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НА ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ	265
Краснодєд Т.Л.	
ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МОЛОЧНИХ ДЕСЕРТІВ	268
Красняк О.П.	
РИНОК ЦУКРУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	271
Кукіна Н.В.	
АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ МЕДУ	273
Матвієнко Г.А.	
АСИМЕТРІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЗАГРОЗА ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	276
Михальчишина Л.Г.	
ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	278
Ніколаєвич О.В.	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	281
Онегіна В.М.	
ЕКСПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ Й ПРИБУТКИ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УКРАЇНІ	282
Попова І.А., Странчук С.І.	
СКЛАДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	285
Попова Т.В.	
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ	288
Почерніна Н.В.	
ЗАОЦАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ОБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	290
Рудик В.К.	
ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	292
Синявіна Ю.В., Василенко А.О.	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОГО М'ЯСА ПТИЦІ ...	295
Сідненко М.В., Попович М.І.	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ	298
Cherep A.V.	
ENTERPRISE AS A BASIC ECONOMIC UNIT OF MACROECONOMICS	300

СЕКЦІЯ 4

Фінансове забезпечення розвитку агробізнесу та сільських територій	
Аблязова Е.З.	
МЕХАНІЗМ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ З ФІЗИЧНИХ ОСІБ ..	303

Бабан Т.О.

ДЕРЖАВНА БЮДЖЕТНА ПІДТРИМКА, ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ 306

Геєнко М.М., Степаненко О.В.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ КОСІВЩИНСЬКОЇ
СІЛЬСЬКОЇ РАДИ 309

Гученко П.В., Жмайлова О.Г

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНЮВАННЯ
ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ
ГРОМАД У СУМСЬКОМУ РЕГІОНІ 311

Демченко І.В.

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ 314

Зарицька Н.П., Онищенко Н.В.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ
ПІДПРИЄМСТВАМИ: СТАН, ОБСЯГИ, ДИНАМІКА 316

Захарова Н.Ю.

ВАЖЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО
СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ 319

Козут І.А.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ .. 321

Колос З.В.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО
ВИРОБНИЦТВА 323

Косторной С.В.

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ
ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ
ТОВАРОВИРОБНИКАМИ 326

Маслак Н.Г.

СУБВЕНЦІЯ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ МІСЦЕВИМ БЮДЖЕТАМ
НА ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ОБ'ЄДНАНИХ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 328

Негода Ю.В., Титарчук І.М.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ 331

Олейнікова Л.Г.

МОБІЛІЗАЦІЯ РЕЗЕРВІВ НА ОСНОВІ СПРИЯННЯ ДОБРОВІЛЬНІЙ
СПЛАТІ ПОДАТКІВ 334

Осипенко С.О.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО
САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
ВЛАДИ 337

Радченко Н.Г.

ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМ У БАНКІВСЬКОМУ
СЕКТОРІ 339

Рубцова Н.М.	
СТРАХУВАННЯ МАЙБУТНЬОГО ВРОЖАЮ	
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР ПРИ УКЛАДАННІ	
ФОРВАРДНОГО КОНТРАКТУ	343
Сизоненко О.В.	
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРОМОЖНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ	
ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ..	346
Синчак В.П., Ярмоленко Ю.Ю.	
ПРОБЛЕМИ ДЕКЛАРУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ	
ПДВ В РАХУНОК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ СІЛЬГОСППІДПРИЄМСТВ ПЕРЕД	
ДЕРЖАВНИМ БЮДЖЕТОМ	349
Стасіневич С.А., Виноградня М.М.	
РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ	
ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	352
Строченко Н.І., Жмайлова О.Г.	
СУБВЕНЦІЯ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ДЖЕРЕЛО	
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА РОЗВИТОК	
ІНФРАСТРУКТУРИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	354
Терещенко С.І.	
ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУ УЧАСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ	
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	357
Шибасєва Н.В.	
ПРОГРАМУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙНО-	
ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В	
АГРАРНІЙ СФЕРІ	361
Шиян Д.В., Гончарова К.І.	
ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ	
СОНЯШНИКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	364
Яцух О.О.	
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОДАТКОВОГО КАПІТАЛУ В	
ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	367

СЕКЦІЯ 5

Облік, аналіз податкове адміністрування та інвестиції в агробізнесі

Баранік О.О.	
ЗНАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ – ПЕРЕДУМОВА БЕЗПЕКИ	
БІЗНЕСУ	370
Безверхня Ю.В.	
РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ...	372
Воронянська О.В.	
АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ КЛІЄНТІВ	374
Голуб Н.О.	
ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ	376
Гордієнко М.І., Радченко О.В.	
СУТТЄВІСТЬ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В ПРАКТИЦІ	378

Dovzhuk O.O.	
FEATURES OF THE TAXATION SYSTEM IN AGRICULTURE IN THE EU	381
Жук В.М.	
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ ВІЯВЛЕННЯ РИЗИКІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	383
Жук В.М., Трачова Д.М.	
КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	386
Загирєва О.М.	
ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ	389
Ілляшенко К.В.	
ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ	392
Ільїн В.Ю., Ільїна О.В.	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ І ЗМІСТОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ	394
Костякова А.А.	
ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ У ФОРМУВАННІ ДІЄВОГО ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	396
Котова С.О.	
РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ ЕФЕКТИВНОГО ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ ТА ДОХОДІВ НА САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	399
Лещенко К.П., Сулима М.О.	
АНАЛІЗ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА РОЗРАХУНКАМИ З БЮДЖЕТОМ ДЕРЖАВНОГО ФОНДУ СПРИЯННЯ МОЛОДІЖНОГО ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА	402
Прус Ю.О.	
УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ СТІЙКОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	404
Сахно Л.А.	
КОНЦЕПЦІЯ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ	406
Сокіл О.Г.	
АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБЛЕНОЇ ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТА ЕКО-ТЕХНОЛОГІЙ ...	409
Томчук О.Ф., Томчук В.В.	
ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	412
Трусова Н.В., Терещенко М.А.	
АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ САНАЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	415
Цап В.Д.	
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ З ВРАХУВАННЯМ ЗМІН МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ	418

СЕКЦІЯ 6

Маркетингова стратегія розвитку підприємств АПК

Арестенко Т.В., Арестенко В.В.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНОГО РИНКУ УКРАЇНИ 421

Білоткач І.А.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ УМОВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВИХ
КОНТИНЕНТАХ 424

Брітченко І.Г., Серських Н.С.

КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ 427

Вертегел С.Я.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ 429

Колокольчикова І.В.

МАРКЕТИНГОВІ ПОСЛУГИ ЯК ОБ'ЄКТ ПРОДАЖУ В ГАЛУЗІ
САДІВНИЦТВА 433

Коноваленко А.С.

ВПЛИВ БРЕНДУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА 436

Куліш Т.В.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОСЕРЕДОВИЩА РИНКУ
МОЛОКА ТА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ 438

Legeza D., Yessengaziyeva S., Adilov S., Britchenko I.

COMPETITIVE POSITIONS OF EASTERN EUROPE AND CENTRAL
ASIA COUNTRIES AT THE WORLD WHEAT MARKET 441

Музика П.М., Гарвас Г.Д.

МАРКЕТИНГОВИЙ СУПРОВІД ОБІГУ ВЕТЕРИНАРНИХ ПРЕПАРАТІВ
НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ДЛЯ ВЕТЕРИНАРНОЇ МЕДИЦИНИ 444

Шквиря Н.О.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА
РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ 446

Кухар Р.Б., Єлейко О. І., Мотько Н.Р., Степанюк О.І.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ
МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ 449

Лімаренко С.М.

УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГ ПІДХОДУ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ
КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ 452

СЕКЦІЯ 1

Формування та ефективний розвиток підприємництва

УДК 658.62

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Андрєєва Л.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: *the article analyzes the current trends in the formation of commodity policy of enterprises. The use of margin analysis of break-even production as the basis for the formation of commodity policy is proposed.*

Keywords: *commodity policy, production, breakdown analysis, margin revenue, profit, economic efficiency.*

Постановка проблеми. Враховуючи постійно зростаючий динамізм умов господарювання та посилення конкуренції стають дуже важливими питання пошуку підприємствами способів (засобів, правил, методів, принципів тощо) здійснення виробничо-господарської діяльності, які б забезпечували не тільки задоволення потреб клієнтів, але й фінансову стабільність. Тому принципи і методи формування товарної політики набувають особливої уваги з боку менеджменту підприємств. Складність урахування розмаїття чинників впливу на процес планування діяльності підприємницьких структур за умов невизначеності, багатоаспектності завдань, які вирішуються під час формування товарної політики, потребують пошуку відповідних методичних принципів та аналітичного інструментарію оптимізації цього процесу з метою забезпечення підвищення економічної ефективності їх діяльності.

Основні матеріали дослідження. Першим кроком у здійсненні процесу формування товарної політики є визначення обсягів виробництва продовольства відповідно до реально можливих потреб. При цьому враховується відповідність між обсягами виробництва, зберігання продукції, її транспортування й реалізації, відповідність між вартістю кінцевої продукції та платоспроможним попитом на неї.

Кількісна потреба виготовлення продукції визначається на підставі щоденних замовлень з торговельних місць мережі, діяльність яких є підставою для вивчення впливу наявного асортименту продукції, її якості та ціни на попит споживачів. На підставі вищезазначеного плануються кінцеві результати діяльності підприємства, а саме прибуток.

Кінцеві показники виробництва встановлюються окремо по кожному виду виготовленої продукції на підставі показників діяльності виробничого періоду поточного року, що передуює плановому, а також з урахуванням аналогічного періоду попереднього року, і розраховуються щомісячно.

Кожен місяць здійснюється аналіз виробничих результатів, підставою для якого є аналізи виробництва та реалізації (в тому числі аналіз беззбитковості виробництва), які проводяться кожен день. Відділ бухгалтерського обліку проводить досконалий аналіз собівартості виробленої продукції, на підставі якого визначаються статті витрат, що зросли, та ті, які зменшилися.

Наприкінці місяця проводиться виробнича нарада, на якій визначаються відсталі позиції по цехах, щодо яких вживаються заходи.

Умови ведення виробничо-господарської діяльності, а саме необхідність постійного оновлення виробничого асортименту продукції відповідно до вимог ринку (в першу чергу споживацького попиту), викликають суттєву необхідність у застосуванні аналізу беззбитковості виробництва, як основного економічного методу обґрунтування широкого спектру планових показників, що пов'язані з виведенням нового товару на ринок.

Використовуючи метод ланцюгового підставлення, можна здійснити факторний аналіз точки та зони безпеки з урахуванням змін планових показників за певний період часу.

На основі маржинального аналізу приймаються управлінські рішення, які засновані на взаємодії витрат, обсягу реалізації продукції та прибутку.

Можливе здійснення маржинального аналізу на підставі вартісних показників, коли критичний обсяг реалізації відображається у вартісному виразі і може використовуватися для порівняння ефективності виробництва декількох видів товарів.

Для такого аналізу пропонуємо скористатися показниками діяльності типового, серед малих за розмірами, підприємства за ряд останніх років (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка економічних показників реалізації м'ясопродукції
в ПАТ «Степовий»**

Показники		Роки					2016 рік до 2012 року, %
		2012	2013	2014	2015	2016	
1.	Виручка від реалізації, тис. грн.	3281,5	3548,4	3819,3	5059,7	6341,0	193,2
2.	Змінні витрати, тис. грн.	2943,2	2876,1	3039,7	3537,8	3819,4	129,8
3.	Маржинальний дохід, тис. грн.	338,3	672,3	779,6	1521,9	2521,6	у 7,5 р.
4.	Постійні витрати, тис. грн.	58,2	40,2	60,7	243,5	318,7	у 5,5 р.
5.	Прибуток, тис. грн.	280,1	632,1	718,9	1278,4	2202,9	у 7,9 р.
6.	Ставка маржинального доходу, %	10,3	18,9	20,4	30,1	39,8	29,5 п.
7.	Критичний обсяг продажу, тис. грн.	565,0	212,7	297,5	809,0	800,8	141,7

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності підприємства

Як свідчать дані таблиці 1, спостерігається зростання виручки від реалізації продукції впродовж п'яти років на фоні зростання постійних витрат та ставки маржинального доходу. Саме тому критичний обсяг продажу

продукції є задовільним. Це означає, що виручка від реалізації продукції належним чином покриває постійні витрати.

Висновки. Мінливість чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища вітчизняних підприємницьких структур потребує постійного переосмислення процесу здійснення їх виробничо-господарської діяльності та перегляду методів обґрунтування управлінських рішень, зокрема у сфері товарної політики. У процесі пошуку управлінських рішень щодо удосконалення товарної політики підприємства доцільно, за допомогою методів маркетингового, фінансового та економічного аналізу, формувати програму виробництва, яка забезпечує досягнення маркетингової результативності, фінансової ефективності і не порушує умов соціальної відповідальності. Як об'єкт управлінського впливу, товарна політика підприємства фокусує увагу не тільки на визначенні асортиментного переліку продукції, але й дає змогу забезпечити виконання конкурентної стратегії підприємства, збалансувати його виробничу і маркетингову діяльність, ризикованість і результативність управлінських рішень.

Використання маржинального аналізу беззбитковості виробництва в процесі формування товарної політики підприємства є одним з дієвих чинників підвищення ефективності діяльності підприємства, що дає йому можливість за умов наявних обмежень через вибір критеріїв оптимальності (рентабельність, витрати на одиницю продукції, продуктивність тощо) сформувати найкращу структуру пропозиції.

Список літератури

1. Блонська В. І. Товарна політика підприємства і місце в ній конкурентоспроможності продукції / В. І. Блонська, С. І. Матіко // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.15. - С. 232-238.

2. Верба В. А. Методичні положення оптимізації товарного портфеля виробничого підприємства / В. А. Верба, С. В. Яковенко // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – Вип. 32. – С. 164 – 176.

3. Каїра З.С. Маркетингова товарна політика підприємства та шляхи її удосконалення / З.С. Каїра // Бізнес Інформ. – 2011. – № 8. – С. 192-194.

УДК 65.11.47

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Андрющенко І.С., к.е.н.,

Ставерська Т.О., к.е.н.

*Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

Summary: *In this paper, the structural-logical model of analytical cost management is created, which facilitates the creation of information arrays of relevant data at each stage of management.*

Keywords: *expenses, analysis, model, analytical management, expenses management.*

Постановка проблеми. У системі управління витратами ключової ролі набуває аналіз витрат та створення системи відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення. За умов широкого вивчення різноманітних методів, інструментів, процедур і способів здійснення аналітичних досліджень щодо оцінки витрат важливим вбачається необхідність обирати найбільш оптимальні за ефективністю для окремого підприємства або галузі. Тому набуває актуальності формування технології управління витратами підприємства, оскільки її метою є досягнення результативності та поставлених цілей.

Основні матеріали дослідження. Технологія управління витратами операційної діяльності в аналітичній системі підприємства ґрунтується на методичному підході формування інформаційного забезпечення та комплексній оцінці отриманих результатів через їх оптимізацію шляхом обґрунтування вибору аналітичних процедур. Для успішного управління витратами підприємства розроблено структурно-логічну модель аналітичного управління витратами, для створення інформаційних масивів релевантних даних на кожному етапі управління з метою визначення обґрунтованої послідовності й змістовності даного процесу.

На початку формування технології аналітичного дослідження витрат підприємство визначає мету аналізу, яка полягає у інформаційному забезпеченні та комплексній оцінці ефективності використання ресурсів й обґрунтуванні рішень щодо оптимізації витрат через виявлені резерви їх зниження. Формування мети аналітичних процедур в управління витратами виконується відповідно визначеним орієнтирам щодо окупності, підвищення рентабельності, зниження цін на продукцію, тощо.

Відповідно до обраної мети здійснюється формування інформаційних потоків, які є підґрунтям аналітичних розрахунків. З усієї інформації про об'єкт управління особливе місце посідає економічна інформація з різними видами, способами та джерелами її отримання, яка визначає глибину та ефективність аналітичного процесу. Інформацію про витрати отримують з фінансової звітності, внутрішньої звітності, облікових регістрів, первинних документів. Документообіг, чинний на підприємстві доцільно адаптувати до визначеної інформаційної системи шляхом доповнення новими документами, які розробляються й вводяться для одночасної дії з вже існуючими в оперативному режимі. Інформація, яка знаходить із зовні, характеризує стан ринку, галузі, конкурентів, макроекономічні показники тощо.

На етапі визначення методів аналізу й інструментів аналізу в управлінні витратами, обирають ті методи, які забезпечують можливість отримати показники, які відповідатимуть поставленій цілі. Найбільш важливим елементом моделі є виконання систематизації і аналізу чинників, які забезпечують вплив на витрати операційної діяльності.

Для характеристики стану витрат операційної діяльності на підставі сформованої системи відповідних показників, результати аналізу відображуються у затвердженій внутрішній звітності з метою узагальнення результатів і формування пропозицій щодо підвищення ефективності споживання ресурсів.

Висновки. Отже, управління витратами операційної діяльності підприємства доцільно здійснювати системно, через визначений і затверджений керівництвом поетапний алгоритм аналітичної технології, який виконують у чіткій послідовності, що забезпечує досягнення поставлених цілей. Відповідно, визначивши мету, обчислюють витрати, які забезпечують її виконання, здійснюють збір й обробку інформації щодо даного процесу і через визначену політику управління витратами обирають систему чинників. Виконавши аналітичні процедури складають звіти про отримані результати з метою побудови моделей результатів управління для аналізу причин змін. Завершується процес управління витратами у звітному періоді виконанням різного роду контрольних заходів для оцінки результатів управлінської діяльності за формуванням витрат операційної діяльності підприємства. Виконання зазначених умов в системі управлінської діяльності забезпечить ефективність формування витрат та споживання ресурсів для отримання інформації, яка стане підґрунтям в прийнятті таких рішень:

- визначення рівня конкурентоспроможності продукції та послуг;
- можливість використання інформації щодо витрат за видами продукції та послуг;
- формування бюджетів витрат;
- ціноутворення за різними умовами контрактів й потреб споживачів.

Список літератури

1. Лесик В. О. Підходи до визначення поняття «технологія управління» / В. О. Лесик, В. М. Григоренко // Економіка розвитку. – 2013. – №4. – С. 62–68.
2. Чумак О.В., Андрющенко І.С. Управління витратами в інформаційно-аналітичній системі підприємств ресторанного господарства: монографія / О.В. Чумак, І.С. Андрющенко – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2016. – 268 с.

УДК 631.151.4

ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Антощенко В.В. к.е.н.

Антощенко Р.В. к.т.н.

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка

м. Харків, Україна

Summary: investigated the genesis of economic interdependence of agriculture and processing industry. An important integrative factor that integrates the industry into a single integrated system is the end product that is produced at the final stage of the technological chain.

Keywords: agriculture, processing industry, economic relations, organizational and economic relations.

Постановка проблеми. Питання економічного взаємозв'язку сільського господарства і переробної промисловості потребує детального дослідження, оскільки агропромислове виробництво формує сукупність галузей народного господарства, які пов'язані між собою економічними відносинами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції.

Основні матеріали дослідження. Переробна галузь і сільське господарство – це основні і в той же час тісно пов'язані між собою галузі сфери матеріального виробництва. Їх взаємозв'язок і взаємозалежність обумовлюється суспільним процесом відтворення. Відносини сільського господарства і переробної промисловості створюють об'єктивно необхідні умови відтворення і їх нормального функціонування.

Агропромисловий комплекс представляє собою міжгалузеве формування, в яке входять технологічні та організаційно пов'язані з переробною промисловістю галузі сільського господарства, які забезпечують його сировиною, та промисловість, яка виробляє засоби виробництва та виробничо-технічне забезпечення. Важливим інтегруючим фактором, який об'єднує галузі комплексу у єдину цілісну систему, є корисний кінцевий продукт, який виробляється переробною промисловістю на заключній стадії технологічного ланцюга.

Варто зауважити, що ринкова система функціонує на основі саморегулювання. За цих умов держава дотримується в основному політики невтручання, а головним координатором являється ринок, якому надана повна свобода. Саме положення невтручання держави в процес регулювання були обґрунтовані А. Смітом, а також його послідовниками Д. Рікардо, А. Маршаллом і одержали назву «економічного лібералізму». Принципово інший підхід до проблеми регулювання ринкової економіки був науково обґрунтований англійським економістом Дж. Кейнсом. Вчений науково обґрунтував неможливість саморегулювання економіки і довів необхідність державного регулювання, здатного зрівноважити попит і пропозицію, а також вивести економіку із кризового стану, сприяти її стабілізації і пожвавленню [1].

Характер взаємодії сільського господарства й переробної промисловості суперечливий. В різні історичні епохи провідна роль належала то сільському господарству, то переробній промисловості. Отже, спочатку промисловість запозичила у сільського господарства прийоми, методи організації праці, процесу виробництва в цілому. Потім сільськогосподарське виробництво попало під вплив промисловості, імітуючи принципи організації промислової праці й промислового виробництва, заснованого на системі машин. Відносини сільського господарства і переробної промисловості створюють об'єктивно необхідні умови відтворення і їх нормального функціонування. Одним з найважливіших чинників ефективного розвитку інтегрованих агропромислових формувань є встановлення обґрунтованих та справедливих розподільчих відносин між сільськогосподарськими і переробними підприємствами на основі використання трансфертних цін [2, с.52]

Індустріалізацією сільського господарства є «розвиток промислових основ з переважним застосуванням механізації виробництва» При цьому індустріалізація сільського господарства тісно пов'язана з «промисловою переробкою сільськогосподарської продукції» з метою збільшення

рентабельності всього сільськогосподарського виробництва. Індустріалізація сільського господарства тісно пов'язана з поняттями раціоналізації, механізації, машинізації й інтенсифікації сільського господарства. Всі ці стадії можуть бути підготовчими до індустріалізації вищої форми раціоналізації сільського господарства.

На сьогодні, звичайно багатьом здається, що індустріалізація, це щось, архаїчне, застаріле і виробництво більше пов'язується з процесами інновацій, але насправді, за 27 років незалежності України, між сільськогосподарськими підприємствами виникла величезна прірва і в виробничих і в технологічних процесах. Тому процеси індустріалізації, якраз на сьогодні дуже актуальні, адже вони забезпечує сільське господарство і переробну промисловість необхідними засобами виробництва. Процеси інновації неможливо проводити без належної індустріалізації агропромислового виробництва, а точніше автоматизованої та інформаційної індустріалізації.

Індустріалізацією сільського господарства варто називати таке поєднання сільськогосподарського виробництва із промисловістю, яке приводить до органічних змін усього сільського господарства. В умовах індустріального розвитку аграрного виробництва проявляється все більша залежність сільського господарства від галузей промисловості, які виробляють для сільського господарства засоби виробництва; від галузей промисловості, які переробляють сільськогосподарську продукцію, від наук, які створюють специфічну основу сільського господарства та технологічного запровадження цих наук.

Застосування індустріальних методів у сільськогосподарському виробництві не означає, що сільське господарство стає копією промисловості. Відбувається щось більше складне – активне взаємозбагачення й синтезування двох протилежних типів виробництва, внаслідок чого виникає новий тип суспільного виробництва, відмінний як від колишнього, аграрного, так і від промислового виробництва – агропромислове виробництво.

Залежність сільського господарства від зовнішніх економічних факторів підсилюється в зв'язку з розвитком переробки сільськогосподарської продукції. Наслідки такого процесу також різноманітні й суперечливі. По-перше, відносини між сільським господарством і галузями промисловості, що переробляють його продукцію, характеризуються швидким ростом взаємозв'язків і взаємозалежностей в виробничих, організаційних і економічних аспектах. Переробна промисловість залежить від сільського господарства, як виробник від постачальника сировини. Причому постійно зростає потреба населення саме в якісній сировині за помірну ціну. А отже, підприємства переробної промисловості повинні бути постійно зацікавлені в створенні умов стабільного прогресу в сільському господарстві. Пред'являючи сільгосппідприємствам вимоги до якості сировини, розмірів і термінів поставки, галузь переробної промисловості сприяє росту товарності виробничої сировинної галузі.

По-друге, сільське господарство саме попадає в більшу залежність від галузей переробної промисловості, які диктують йому свої умови на вибір виду продукту, його стандарту, технології виробництва, строкам поставки на переробку, обсягу виробництва. Виробничі потужності підприємств переробної

промисловості в більшій мірі визначають ємкість ринку сільськогосподарської продукції.

По-третє, і це особливо важливо для обліку відтворювальних зв'язків і пропорцій у масштабі всього суспільного виробництва – сільське господарство з виробника готового продукту усе більше перетворюється у виробника уніфікованої сировини, тобто переходить до положення окремої ланки в системі виробництва продуктів харчування.

Висновки. Діяльність агропромислового виробництва направлена на максимізацію виробництва кінцевої продукції при мінімальних затратах на одиницю продукції, що може бути досягнуте лише при жорсткому дотриманні пропорцій між всіма сферами агропромислового виробництва, технологічній погодженості і економічній зацікавленості всіх галузей, які поєднані спільною метою, забезпечити населення країни продовольством і задовольнити свої власні інтереси шляхом формування збалансованого народногосподарського аграрно-промислового комплексу.

Список літератури

1. Бабенко А.Г. Актуальні питання формування міжгалузевих зв'язків агропромислового виробництва в Україні/ А.Г.Бабенко // Журнал «Ефективна економіка». – №9. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4275&p=1>

2. Антощенкова В. В. Актуальність функціонування трансфертних цін в умовах агропромислової інтеграції / В. В. Антощенкова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. – 2013 – №2 (22). – Т.3. С. 47 – 52.

УДК 658.62

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бобловський О.Ю., к.ф.н.,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка,
м. Харків, Україна

Summary: ways of realization of foreign economic activity by enterprises of Ukraine are considered. The role of business planning in the implementation of foreign economic activity is shown.

Keywords: foreign-economic activity, business planning, export policy, export-assortment management.

Постановка проблеми. Зниження платоспроможного попиту на продукцію підприємств України змушує їх шукати вихід на зовнішні ринки. В умовах жорсткої конкуренції щоб знайти свого споживача підприємства

повинні ретельно дослідити їх запити. Основним інструментом для цього є бізнес-план.

Для виходу на зовнішні ринки суб'єкт підприємництва повинен чітко уявляти умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Домогтися стабільного успіху в ринковій економіці підприємці не зможуть, якщо не будуть ефективно і чітко планувати свою діяльність, постійно акумулювати і збирати інформацію як про власні можливості та перспективи, так і про стан цільових ринків і положенні на них конкурентів. Тому розробка тактики і стратегії зовнішньоекономічної діяльності є найважливішим завданням для кожного підприємства.

Починаючи свою діяльність, припускаючи можливе розширення і в процесі її здійснення кожне підприємство повинне визначити потребу на майбутнє у трудових, матеріальних, фінансових й інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання, а також вміти чітко розраховувати ефективність їх використання в процесі роботи підприємства.

Бізнес-планування є досить ефективним інструментом управління, який широко застосовується в сучасній економічній практиці, незалежно від сфери діяльності та її масштабів, а також форми власності підприємств середнього і малого бізнесу[1].

Питанням розробки бізнес-планів багато уваги приділяли зарубіжні та вітчизняні вчені К. Кіперман, Н. Крилова, І. Ліпсіс, С. Покропивний, А. Полякова та інші. Водночас багато аспектів цієї проблеми з огляду на особливості розвитку сучасної економіки потребують подальшого розгляду. Особливої уваги та подальшого дослідження вимагають питання планування зовнішньоекономічної діяльності.

Основні матеріали дослідження. Процес планування ЗЕД полягає у вирішенні завдань, пов'язаних з вибором альтернативних дій:

- з розробки стратегічних цілей компанії: загальних і безпосередньо зовнішньоекономічних;
- по оцінці його можливостей і ресурсів (виробничих, кадрових, фінансових, управлінських та ін.);
- з аналізу тенденцій в області маркетингової діяльності на зарубіжних і внутрішньому ринках;
- щодо визначення стратегії на перспективу і розробці програм[2].

Зараз підприємство може здійснювати експортно-імпортні операції самостійно за допомогою реалізації прямих договорів з іноземними партнерами або через посередників – інших підприємств, що надають свої послуги по ЗЕД. Вибір правової форми ЗЕД залежить від економічних можливостей і потреб підприємства.

Реалізуючи свої цілі у зовнішньоекономічній діяльності через інші підприємства, підприємство-експортер (імпортер) використовує договори доручення, договори комісії, договори поставки. При укладанні договору комісії, при укладанні контрактів з іноземними контрагентами виступає підприємство-комісіонер від імені підприємства-виробника (комітента) експортованого (імпортованого) товару. Крім підписання договору комісіонер бере на себе зобов'язання реалізувати цей договір за певних умов, зокрема, як правило, за рахунок комітента. В результаті підприємство-комісіонер отримує

комісійну винагороду в розмірі обумовленого відсотка від загальної вартості контракту за обоюсторонньою домовленістю сторін.

Різноманітність видів і форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств має сприяти підвищенню ефективності зовнішніх зв'язків держави в цілому. Це дозволить вирішити такі завдання, як збільшення валютних ресурсів і обсягів торгівлі, поліпшення структури експорту та імпорту, погашення нинішніх боргів, розширення сфер співробітництва, залучення капіталу та технологій в країну.

Експортна політика підприємства передбачає розробку стратегії і принципів діяльності підприємства на зовнішньому ринку, формування експортного асортименту товару, а також визначення темпів оновлення експортної продукції, цін рівня якості, гарантій та сервісного обслуговування.

Найважливішою складовою експортної політики підприємства є формування та управління експортним асортиментом товару. Основне завдання полягає в тому, щоб експортер своєчасно пропонував певну сукупність товарів, які відповідають профілю його виробничої діяльності і найбільш повно задовольняють вимогам певних категорій зарубіжних покупців.

Формування такого асортименту – це проблема конкретних товарів, їх окремих серій, визначення співвідношень між старими і новими товарами, товарами одиничного і серійного виробництва, наукомісткими звичайними товарами, товарами або ліцензіями, ноу-хау.

Основою розробки програм ЗЕД є оцінка зовнішньоекономічного потенціалу підприємства, що включає:

- виробництво конкурентоспроможної на світовому ринку продукції, яка характеризується високою якістю, відносно низькими виробничими витратами, широким асортиментом, здатним задовольнити найвибагливіші потреби, швидкими темпами оновлення;
- використання сучасного високотехнологічного обладнання, що забезпечує поєднання високої продуктивності праці і якості роботи, безперервність технологічного процесу, використання переваг серійного виробництва з можливостями його гнучкою перебудови;
- наявність висококваліфікованих, в тому числі в сфері ЗЕД, фахівців, здатних в комплексі вирішувати всю сукупність питань починаючи з розробки відповідає вимогам світового ринку продукції і закінчуючи її реалізацією за кордоном і післяпродажним обслуговуванням зарубіжних клієнтів;
- залучення мінімальної кількості надійних постачальників комплектуючих і напівфабрикатів, деталей, які забезпечують гарантовані безперебійні поставки;
- вигідне з точки зору міжнародного співробітництва розташування самого підприємства (мінімальні витрати на транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи і транзит)[3].

Висновки. Встановлено, що бізнес-план дозволяє ретельно розробити усі питання зовнішньоекономічної діяльності підприємства, обрати схему реалізації своєї продукції зарубіжним споживачам. Також він передбачає модернізацію виробництва, щоб забезпечити виконання усіх вимог споживачів.

Список літератури

1. Пугачевська К.Й. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці. / К.Й. Пугачевська, Т.С. Плют. // Науковий вісник ЛНТУ України. – Львів: 2011. – С. 256-260.
2. Покропивний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. / С.Ф.Покропивний, С.М.Соболь, Г.О.Швиданенко – К.: КНЕУ, 1998. — 208 с.
3. Ашурзода Л.М. Бизнес-план в системе стратегического планирования/ Л.М.Ашурзода // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LXVII междунар. науч.-практ. конф. № 11(62). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 30-35.

УДК 332.34.

ВПЛИВ РІВНЯ УРОЖАЙНОСТІ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ОКРЕМИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

Божко М.В., аспірант
Харківський національний економічний
університет ім. Семена Кузнеця
м. Харків, Україна

Summary: *It discusses the following topic as the developing of level of production efficiency by influence of productivity of the maize on the crop and sunflower. It is concluded that the level of productivity is the key factor in the creation of positive financial results.*

Keywords: *productivity of land, profit, profitability, efficiency.*

Постановка проблеми. Проблема ефективності завжди перебувала в центрі уваги економічної науки. В сучасних умовах лише ефективне виробництво може стати запорукою подальшого розвитку підприємства. Даний тезис стосується всіх галузей та підприємств. Але при цьому необхідно мати увазі конкретні особливості, які впливають на формування відповідного рівня ефективності в кожній з них. Зокрема це стосується галузі рослинництва. При цьому слід підкреслити, що сьогодні відсутній єдиний критерій оцінки рівня ефективності діяльності аграрних підприємств. Так, М. Попова наголошує, що економічна наука і практика не мають єдиного погляду на природу такого узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва, його визначення, оскільки жодна з запропонованих методик не дає можливості скласти об'єктивну картину щодо динаміки економічної ефективності виробництва в економіці країни в цілому, окремих галузях та конкретних господарствах [1].

Разом з тим, як підкреслювалось нами вище, прийнято виділяти економічну соціальну та екологічну ефективність. Кожна з них потребує окремого детального аналізу. Так, А. Рожков, І. Севідова аналізуючи

технологічну та економічну ефективність діяльність сільськогосподарських підприємств протягом 1990-2012 рр. встановили, що її не можна вважати ефективною [2]. Технологічну ефективність рослинництва вони вважають низькою, оскільки протягом аналізованого періоду зросло лише виробництво соняшнику, картоплі та овочів.

Основні матеріали дослідження. Фактичний аналіз даних робився нами на прикладі сільськогосподарських підприємств Харківської області по даним 2016 року. В якості культур для оцінки рівня ефективності були обрані кукурудза на зерно та соняшник. Також було здійснено аналіз взаємозалежності і урожайності у взаємозв'язку з окремими показниками по кукурудзі на зерно (табл. 1.). В даному випадку виділено вісім груп, а загальна чисельність підприємств становило 385. Головін висновки які можна зробити з даних таблиці подібні до висновків які стосувались урожайності пшениці. Перший з них стосується факту тісної залежності і між рівнем урожайності та рівнем витрат як всього, так і величини мінеральних добрив. Не було жодної групи де цей показник змінили тенденцію. Подібна ситуація відмічається також по величині витрат на амортизацію.

Також необхідно відмітити наявність факту фазових переходів між рівнем витрат та рівнем урожайності кукурудзи на зерно які мали місце при рівні урожайності до 40 ц/га, 40,1-70 ц/га та більше 70 ц/га. Середні значення урожайності по виділеним групам дорівнювала 30,1 ц/га, 54,8 ц/га та 84,7 ц/га. Рівень витрат при цьому складав відповідно 8884,5 грн/га, 12016,9 грн/га та 15270,2 грн/га.

Таблиця 1.

Групування сільськогосподарських підприємств за рівнем урожайності кукурудзи на зерно в Харківській області у 2016 року

Групи	Урожай- ність, ц/га	Витрати на 1 га, всього грн	Витрати мінеральних добрив на 1 га, грн	Аморти- зація на 1 га, грн	Посівна площа га	Питома вага посівної площі в площі ріллі, %	Прибуток на 1 га, грн	Рентабель- ність, %
до 30	22,9	7343,0	1190,1	595,8	182,9	11,9	694,3	10,5
30,1-40	35,3	9983,4	1729,5	603,4	264,6	12,8	1001,9	9,4
40,1-50	45,1	11300,5	2035,9	597,4	337,5	17,5	2533,5	21,8
50,1-60	54,7	12171,8	2154,2	629,9	369,2	15,3	4538,8	35,1
60,1-70	63,2	12486,5	2522,9	767,5	546,5	17,1	7592,2	53,6
70,1-80	74,8	14614,3	2322,9	1038,2	395,7	13,3	7582,8	43,1
більш 80,1	91,5	15719,5	3072,9	1162,8	435,7	18,1	11915,5	65,1
По області	58,8	12356,1	2250,4	793,0	346,9	15,2	5567,3	40,2

Джерело: Розраховано автором з використанням даних ф. 50-сг за 2016 рр

Відносно взаємозалежності між урожайністю та фінансовим результатом від реалізації продукції та рентабельністю виробництва. По даним показниками також простежується чітка тенденція до зростання їх водночас з зростанням урожайності. У підприємств з рівнем урожайності до 30 ц/га середня величина прибутку на 1 га дорівнювала 694,3 грн/а, а рентабельність відповідно – 10,5%.

В групі підприємств з рівнем урожайності 40,1-50 ц/га – прибуток в був рівний 2533,5 грн/га, а рентабельність - 21,8%., з рівнем урожайності понад 80 ц/га - відповідно 11915,5 грн/га та 65,1%.

Подібний аналіз було зроблено також по соняшнику (табл. 2). В даному випадку ми маємо залежності подібні до відмічених нами вище. В першу чергу це стосується взаємозалежності між рівнем витрат та урожайністю соняшнику. В даному випадку всі підприємства можна умовно поділити на три групи з близькими залежностями. Перша група, це підприємства з рівнем урожайності до 15 ц і середнім рівнем витрат 6682,8 грн/га, друга група з рівнем урожайності 15,1-30 ц/га і середнім рівнем витрат 10562,5 – 11793,0 грн/га та третя група з рівнем урожайності більше 30,1 ц/га та рівнем витрат 14735,4-15268,2 грн/га. Фактично в даному випадку ми маємо ситуацію з фазовим переходами рівня урожайності в залежності від витрат на гектар. Ця Чітко простежується тенденції до зростання прибутку та рентабельності водночас з зростанням рівням урожайності. В групі з рівнем урожайності до 15 ц/га величина прибутку дорівнювала 490,5 грн/га, а рентабельності – 5,4%. В групі з рівне урожайності 25,1-30 ц/га дані показники дорівнювали відповідно 8955,1 грн/га та 61,3%, в групі з рівнем урожайності більш 40 ц/га – 21519,6 грн/га та 120,2% відповідно. ситуація є свідченням того, що в рослинництві зміна урожайності культур при зростанні рівня витрат відбувається поступово до якось рівня. Далі вона стрімко зростає з подальшим новим поступовим нарощуванням до відповідного рівня.

Таблиця 2.

Групування сільськогосподарських підприємств за рівнем урожайності соняшнику в Харківській області у 2016 року

Групи	Урожай-ність, ц/га	Витрати на 1 га, всього грн	Витрати мінеральних добрив на 1 га, грн	Аморти-зація на 1 га, грн	Посівна площа га	Питома вага посівної площі в площі ріллі, %	Прибу-ток на 1 га, грн	Рентабель-ність, %
до 15	11,3	6682,8	1156,1	423,3	352,1	31,2	490,5	5,4
15,1-20	18,5	10560,5	1841,2	570,9	436,2	27,2	5829,3	58,5
20,1-25	23,0	10888,6	1822,3	695,0	691,1	32,6	7925,9	69,2
25,1-30	27,6	11793,0	1922,2	936,6	951,9	35,6	8955,1	61,3
30,1-35	32,4	14735,4	2683,8	695,1	571,2	26,3	10422,2	61,1
35,1-40	37,4	13761,9	2555,9	801,9	683,7	30,2	12688,7	67,4
більш 40	47,6	15268,2	3081,6	871,5	613,6	32,3	21519,6	120,2
По області	29,0	12234,7	2157,1	773,2	651,9	31,5	10146,4	70,9

Джерело: Розраховано автором з використанням даних ф. 50-сг за 2016 рр

Висновки. Таким чином зроблене дослідження дає підстави стверджувати, що рівень урожайності сільськогосподарських культур є визначальним фактором формування позитивних фінансових результатів.

Список літератури

1.Попова М. М. Сутність економічної ефективності підприємств АПК України – від класиків політекономії до реалій сучасності / М. М. Попова //

Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2014. - № 4. - С. 248-254.

2.Рожков А. О. Економічна ефективність вирощування пшениці твердої ярої та тритикале ярого за впливу різних варіантів оптимізації елементів технології вирощування / А. О. Рожков, І. О. Сєвідова // Вісник ХНАУ (сер. «Економіка АПК і природокористування»). – 2015. - № 1. - С. 51-56.

УДК:65.325

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПЛОДІВ

Болтянська Л.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary. *The modern market operates under the influence of demand and supply. As the market subjects that form these elements are consumers and agricultural enterprises with different ownership forms and private households. The product offer of the gardening industry is changing under the influence of various factors. The article analyzes the direct factors that form the supply of fruit products in the domestic market.*

Keywords: *agrarian market, commodity supply, proposal formation factors, placement, production efficiency, fruit productivity.*

Постанова проблеми. Сучасний ринок функціонує під впливом макроекономічних елементів: попит та пропозиція. Попит на продукт аграрного ринку створюють споживачі: переробні підприємства, населення. Він визначається цілим рядом факторів, головними з яких є: існуюча ціна на товар; платоспроможність покупців; можливий обсяг споживання продукту; наявність товару-заміннику; корисність даного виду товару та інше. Суб'єктами, що формують пропозицію на ринку виступають сільськогосподарські підприємства всіх форм власності та особисті господарства населення. Водночас основними факторами формування пропозиції на ринку виступають чинники що мають вплив на зростання обсягів виробництва продукції та відповідно обсягу реалізованої продукції сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення.

Виклад основних матеріалів досліджень. Значною складовою аграрного ринку країни є ринок плодівницької продукції. Як і будь який ринок він підлягає впливу різноманітних факторів. Факторами є явища і процеси, що визначають потенційні можливості збільшення реального обсягу виробництва, підвищення ефективності та якості зростання. Можна зауважити, що вплив факторів на функціонування плодового ринку напряму визначає рівень та якість пропозиції вітчизняної продукції.

В сучасному садівництві країни визначено ряд промислових районів. Перш за все до них відносять райони промислових центрів та приміських зон крупних міст; райони розміщення підприємств плодопереробної промисловості

і виробництва продукції за їх межі; райони, що виробляють продукцію для задоволення власних потреб населення.

Дані останнього перепису площ багаторічних насаджень (1998 рік) свідчили, що загальна площа під плодовими культурами в господарствах суспільного сектору складала 70,6 % всієї площі багаторічних насаджень країни і 29,4% - в господарствах населення. В період до 2005 року розподіл площ коливався майже навпіл: 48,8% та 51,2% відповідно за суб'єктами. Це пояснюється відсутністю бажання у господарств суспільного сектору займатись виробництвом продукції достатньо капіталомісткої галузі, інвестиції в яку окупаються тривалий час.

Останніми роками загальна площа садів і ягідників в усіх категоріях господарств постійно зменшується. Скорочення склало 64,4 тис. га, або 21,52%. Дана тенденція спостерігається також по площі плодоносних насаджень. За цей період площі багаторічних насаджень в сільськогосподарських підприємствах скоротились більш ніж вдвічі, хоча фермерські господарства в період з 2005 року збільшили площі плодів та ягід на 64,8%. В другому секторі виробництва продукції (господарства населення) динаміка площ має стабільно позитивний характер - їх розмір збільшився на 9 тис. га.

В усіх категоріях господарств країни застосовують насадження строк плодоносного віку яких вже використано. Особливо значна частка неплодоносних насаджень існує в фермерських господарства. В структурі площ плодоносного віку плодівих культур в усіх категоріях країни за останні десять років значних змін не відбулось. За статистичними даними переважають насадження зерняткових культур (біля 65% загальної площі) - 57% яких займають насадження під яблунею та 7% - груша. Серед кісточкових культур найбільш поширені насадження сливи (10,7%) та вишні (11,7%).

Площа плодівих культур плодоносного віку в цілому по країні в усіх категоріях господарств скоротилась за останнє десятиріччя на чверть – 56,8 тис. га. Відповідно до груп плодів, то площа під зернятковими культурами скоротилась майже на третину. Кісточкові породи мали зменшення площ за цей період на 13,6 тис. га. Цьому сприяло скорочення плодоносних площ під черешнею (на 20,6%) та персиком (60,2%).

Незважаючи на скорочення площ плодоносного віку за останнє десятиріччя спостерігається позитивна тенденція щодо збільшення пропозиції продукції цієї галузі вітчизняними виробниками. Обсяг зростання вирощеної продукції всіма категоріями господарств за цей час склав 462, 9 тис. тон, що складає 27%. Більш ніж в двічі складає зріст валового виробництва сільськогосподарськими підприємствами, одночасно в господарствах населення цей показник склав 193,8 тис. тон. Це пояснюється поліпшенням якісних показників ефективності виробництва – підвищення урожайності.

Інтенсифікація садівництва визначається впровадженням сучасних типів насаджень, що забезпечує прискорення окупності капітальних вкладень при створенні насаджень і скорочення їхнього непродуктивного періоду. Всі ці фактори мають вагомий вплив на збільшення продуктивності та як наслідок пропозиції плодової продукції на ринку. Прирівнюючи з початком останнього десятиріччя урожайність плодівих культур зросла з 64,8ц/га до 110,3 ц/га. Зокрема, вдвічі підвищилась продуктивність зерняткових культур, особливо

яблуні. Урожайність кісточкових культур за породами має стабільну тенденцію підвищення – в середньому складало 13-22%. Це зростання продуктивності досягається за рахунок інтенсифікації галузі, яка полягає в застосуванні нових елементів технології, типів та сортів насаджень.

Сучасний рівень виробництва плодів і ягід в Україні дуже низький у порівнянні із країнами розвинутого садівництва, не дивлячись на досить сприятливі умови для його розвитку. На теперішній час споживання плодів, ягід і винограду на України в розрахунку на одну особу коливається в межах від 48 кг до 50кг (за останні 6 років). В той час коли в США споживання плодів і ягід складає 100, Австрії – 134, а в Голландії – 149 кг. Розрахунки показують, що для задоволення потреб населення в плодах і ягодах відповідно до науково-обґрунтованих норм їх споживання урожайність садів слід підвищити до 120-150 ц/га.

Висновки. Пропозиція плодоягідної продукції на вітчизняному ринку формується сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. Головними виробниками на сучасний момент виступають господарства населення, в яких концентрується найбільша частка плодоносних площ багаторічних насаджень, найвищий рівень продуктивності дерев та відповідно вагома доля товарної продукції даного ринку. Проте, в умовах ринку основною метою товарного виробництва є одержання прибутку від реалізації, що виступає основною метою виробництва плодів в сільськогосподарських підприємствах на відміну від господарств населення, що використовують продукцію ще й на власні потреби. Тому, високоефективного ведення галузі мають досягати спеціалізовані підприємства завдяки покращення використання наявних, впровадженню інтенсивних ресурсозберігаючих технологій вирощування плодоягідних культур, розширенню мережі підприємств спеціалізованих на виробництві плодів та ягід, удосконаленню розміщення садів, поліпшенню структури породного і сортового складу насаджень.

Список літератури

1. Наконечна К. В. Аналіз впливу факторів зростання аграрного виробництва на його організацію / К. В. Наконечна // Біоресурси і природокористування. - 2014. - Т. 6, № 5-6. - С. 146-150. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bpc_2014_6_5-6_27.

2. Бурляй А.П. Сучасний стан розвитку садівництва в Україні / А. О. Харенко, О. Л. Бурляй, А. П. Бурляй : зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. – Умань, 2013. – Вип. 82. – С. 249-260.

3. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року. Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>

4. Економіка та організація промислового садівництва України: монографія / [Шестопаля О.М., Рульєв В.А., Кондратенко П.В. та ін.]; за ред. О.М.Шестопаля. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.

5. Статистичний щорічник за 2015 рік. Сільське, лісове та рибне [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_oehv_bl.htm

ПРОБЛЕМИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Васильєв С.В., к.е.н.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

Summary: *The most important current problems of land tenure in agriculture and possible directions of its solving are determined.*

Keywords: *land reform, landowners, land users, lease of land, productivity land use, land fertility.*

Постановка проблеми. Земля в сільському господарстві є головним економічним ресурсом. На відміну від інших ресурсів, земля не є результатом праці людини і просторово обмежена. Інакше кажучи, розширити площі земель сільськогосподарського призначення в даній країні – майже неможливо. Вони можуть бути лише перерозподілені між господарюючими суб'єктами на тих чи інших засадах. В той же час в ринковій економіці земля, як і будь-який економічний ресурс є об'єктом власності і господарювання. Звідси постає актуальність питань щодо підвищення продуктивності використання земель сільськогосподарського призначення і відновлення їхньої родючості. Саме це і є однією із головних причин, які зумовлюють сучасні проблеми землекористування.

Основні матеріали дослідження. В контексті тематики дослідження відзначимо, що суспільству не байдужо, як суб'єктами використовується земля і як відновлюється її родючість. Інтерес з боку держави з приводу цих питань можна визначити в наступних моментах. По-перше, відносно ефективного використання природного потенціалу земельних ресурсів. Від цього залежать також продовольча і в значній мірі економічна безпека країни. По-друге, відтворення родючості ґрунтів, рослинних ресурсів. Слід зазначити, що в інтересах суспільства бажаним є поєднання високопродуктивного використання землі з одночасним збереженням її родючості, а по можливості й покращення. Останній момент має навіть більш вирішальне значення, оскільки земельні ресурси не тільки є обмеженими, але й їхні площі, за різних причин, зменшуються. В такому разі відновлення й підвищення родючості земель сільськогосподарського призначення є базою, основою розширеного відтворення плодотворності земель.

Стратегія ринкової трансформації земельних відносин виходить з очікування позитивних результатів щодо землекористування за обома зазначеними вище напрямками. Адже саме в цьому полягає суспільний інтерес проведення реформи, а не у формуванні класу землевласників і отримання ними так званого «нетрудового» доходу. За напрямом продуктивного використання земельна реформа принесла певні позитивні результати. Продуктивне використання земельних угідь можна охарактеризувати наступними даними (табл. 1).

Таблиця 1

**Використання сільськогосподарських угідь в Україні
(усі категорії господарств)**

Показники	1990	2000	2005	2010	2015	2016
Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 р., млрд. грн.	282,8	151,0	179,6	194,9	239,5	254,6
На 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	671,2	370,7	471,0	523,7	601,5	715,7
Урожайність зернових і зернобобових культур, ц/га	35,1	19,4	26,0	26,9	41,1	46,1

[Джерело: 1, с. 46; 102].

Згідно до наведених даних, виробництво продукції у сільському господарстві все ще не досягло рівня 1990 р. і менше на 10%. Тут також слід врахувати, що за період 1990-2016 роки відбулося зменшення загальної площі сільськогосподарських угідь з 41,4 млн. га до 36,5 млн. га, або на 11,8% [1, с. 64]. В такому разі більш повно динаміку продуктивності використання землі характеризує показник виробництва продукції сільського господарства у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. За цим показником результат позитивний (відбулося збільшення на 6,6%), а також підвищилась урожайність на 31,3%. Загальновідомо, що в Україні один із кращих у світі потенціал землеробства. Але по урожайності зернових і зернобобових культур вона поступається багатьом країнам. Так в 2013 р. цей показник становив в Нідерландах – 85,8 ц/га, у Німеччині – 72,7 ц/га, в США – 72,4 ц/га, у Франції – 70,0 ц/га.

Разом з тим земельна перетворення не забезпечили очікуваного ефекту щодо збереження і відновлення родючості землі. Тут, на жаль, від'ємний результат, який набуває руйнівного характеру. Якщо продуктивність земель можна підвищити порівняно швидко, то відновлення їх родючості потребує тривалого часу.

Отже, відносно збереження і відновлення родючості ґрунтів, а також покращення агрокультури, як основи національного багатства України і пріоритетного виробничого процесу в землеробстві, то в цілому загальновизнаним є факт їхнього зниження. Відповідно земельний ресурс втрачає продуктивність, якість продукції знижується, а собівартість зростає.

Причин, які зумовлюють наявність проблеми зниження родючості ґрунту, можна назвати чимало. Головна з них полягає в тому, що не була втілена в життя, насамперед, первісна мета земельної реформи, а саме: наблизити власність на землю безпосередньо до виробника. В результаті у секторі сільськогосподарських підприємств практично повністю має місце уособлення процесів землеволодіння і землекористування.

Поширення оренди в сільському господарстві тривалий час вважалося надзвичайно позитивним як економічним, так і соціальним явищем. Однак багатьма вченими оренда сільськогосподарських земель оцінюється переважно в негативному плані, передусім з точки зору виснаження орендованої землі, втратою нею родючості. При цьому вказується на важливу риму оренди, що той, хто взяв землю в оренду, майже зовсім не несе за її якість ніякої відповідальності.

Відсутність повноцінної власності на землю і занадто поширене застосування оренди призвело до того, що в рослинництві переважають культури з найпростішим циклом виробництва, такі як зернові та соняшник. У 2016 році вони займали 82% посівних площ, тоді як частка земель під овочами, технічними і кормовими культурами залишається незначною.

Оптимальне землекористування може бути досягнута як за рахунок купівлі земель, так і їх оренди. Але якщо порівнювати зазначені форми землекористування з погляду багатьох процесів, які позитивно впливають на ефективність аграрного бізнесу в цілому, ефективного й раціонального використання землі зокрема, можна зазначити, що власність на землю для підприємців вигідніша, ніж оренда, оскільки сприяє залученню капіталу, покращує умови для управління й інвестування, а також є гарантією проти можливого припинення договорів оренди з метою зміни цільового призначення землі.

Висновки. Встановлено, що існуюча в Україні система землекористування поступається тій, на засадах якої вона сформована. Як показала практика, за період 1991-2016 рр. істотно знизилася родючість ґрунтів і продуктивність сільськогосподарських угідь. виправити таке положення можна, на наш погляд, за рахунок поступового збільшення використання власної землі на інтенсивно-інноваційній основі. Це в певній мірі гарантуватиме стабільний і передбачуваний розвиток сільського господарства. Виходячи з цих позицій набуває актуальності запровадження повноцінного цивілізаційного ринку земельних паїв, створення земельного банку і відповідної законодавчої бази.

Список літератури

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України»: за 2016 рік / Державний служба статистики України. – К., 2017. – 246 с.

УДК 911.3:33:[379.8:616]

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СФЕРИ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Васильчак С.В., д.е.н.

Львівський державний університет внутрішніх справ,

м. Львів, Україна

Галаченко О.О., к.м.н.

ПрАТ "ВНЗ" МАУП",

м. Вінниця, Україна

Summary: the essence of the formation of the regional policy for the development of the sphere of sanatorium and resort services and ensuring economic security has been explored. The model of resource support of innovative development of sphere of sanatorium and resort services.

Keywords: regional policy, development, sphere of sanatorium and resort services, economic security.

Постановка проблеми. Загострення кризових ситуацій та інших проблем в царині функціонування курортів потребує удосконалення політики на рівні держави, зокрема, на рівні регіонів, що набуває особливого значення в умовах сьогодення. Виникає необхідність просування пріоритетів і принципів її реалізації, покращення повноважень та компетенцій суб'єктів санаторно-курортної сфери, впровадження дієвих і ефективних інструментів розвитку сфери санаторно-курортних послуг як престижної та високорентабельної галузі національної економіки.

За результатами узагальнених досліджень щодо розвитку санаторно-курортної сфери виділено проблеми розробки теоретико-методологічних засад та практичних рекомендацій із формування регіональної політики розвитку сфери санаторно-курортних послуг в контексті економічної безпеки.

Основні матеріали дослідження. Основним продуктом курортної діяльності (тобто діяльності спеціалізованих курортних закладів) є виробництво (продукування) та реалізація (надання) курортних послуг. Вченими теоретиками та економістами представлено велику кількість визначень поняття «послуга». Провівши дослідження теоретичних засад регіональної політики розвитку сфери санаторно-курортних послуг дало можливість визначити суть санаторно-курортної послуги. Санаторно-курортні послуги надаються у сфері особистого споживання і належать до категорії соціально-культурних та оздоровчих послуг. Змістовний (соціокультурний) сенс курортних послуг полягає у збереженні та примноженні фізичного здоров'я людини (споживача), покращенні її психоемоційного стану, утвердженні здорового способу життя. Таким чином, санаторно-курортна послуга - це специфічна послуга, що виробляється та надається суб'єктами санаторно-курортної діяльності з лікувальною або оздоровчою метою, відповідно до медичних показань, та передбачає здійснення впливу на пацієнта (споживача) певної сукупності лікувальних та природних факторів. Надання послуги можливе, як правило, при безпосередній взаємодії виробника (надавача) та споживача (покупця, клієнта) [1].

Послуги можна класифікувати залежно від типу курорту, способу надання, тривалості та спеціалізації. Сфера санаторно-курортних послуг зазнає постійних змін, в результаті чого економічні процеси доцільно дослідити в контексті її розвитку та економічної безпеки.

В контексті доведеного важливе значення має визначення економічного змісту категорії саме "розвиток сфери санаторно-курортних послуг" як безперервного і цілеспрямованого процесу діяльності санаторно-курортних закладів на основі застосування інноваційних технологій і світових стандартів та використанні певних природньо-рекреаційних і лікувальних ресурсів, направленої на формування конкурентоспроможних санаторно-курортних послуг з метою задоволення потреби споживачів у відпочинку, оздоровленні та покращенні фізичного стану, досягнення соціального ефекту, на основі врахування соціальних і економічних умов регіонів, особливостей сфери санаторно-курортних послуг, умов децентралізації та регіональної політики.

Формування санаторно-курортних послуг доцільно розглядати враховуючи особливості даної сфери, зокрема просторові та природно-ресурсні чинники. Санаторно-курортні установи пов'язані із лікувально-оздоровчою

місцевістю регіону, на якій вони розміщені. У ст. 1 Закону України «Про курорти» окреслено поняття курорту та лікувально-оздоровчої місцевості [2]. До ресурсного потенціалу санаторно-курортних закладів відносяться природні, матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси. Використовуючи сукупність даних ресурсів та сучасні інноваційні технології оздоровчі заклади мають можливість формувати конкурентоспроможні санаторно-курортні продукти відповідно вимог та запитів споживачів. В контексті цього запропонована модель ресурсного забезпечення інноваційного розвитку сфери санаторно-курортних послуг в регіоні в контексті економічної безпеки оздоровчих закладів. В даній моделі важливе місце відводиться маркетинговій діяльності оздоровчих закладів та підтримці державних і регіональних органів влади, місцевого самоврядування, суб'єктів бізнесу і громадських організацій, фінансовим вкладенням інвесторів з метою формування економічної безпеки санаторно-курортної діяльності[3].

Висновок. На основі проведених досліджень окреслено напрями активізації регіонального розвитку сфери санаторно-курортних послуг, серед яких визначено імплементацію міжнародного досвіду державної підтримки на основі впровадження управлінських рішень, апробованих світовою практикою, використання інструментарію державної підтримки з огляду на розвиток децентралізаційних процесів, розробку спеціальних антикризових програм, мінімізуючих несприятливі наслідки діяльності санаторно-курортних закладів, а також негативні дії глобальних викликів, створення умов, які сприятимуть залученню інвестицій у санаторно-курортну діяльність.

Серед економічних важелів запропоновано податкові пільги, зокрема знизити податкове навантаження на санаторно-курортні заклади шляхом зменшення ставки податку за земельні ділянки та звільнення від податку на майно і податку на додану вартість, пільгова передача у довгострокову (на термін до 49 років) оренду земельних ділянок під будівництво нових санаторно-курортних закладів та інших об'єктів інфраструктури. Важливим визначено доцільність стимулювання диверсифікації курортного продукту в частині розробки та просування нових лікувально-оздоровчих програм, розвиток технологічної бази санаторно-курортної діяльності на інноваційній основі, виділення фінансової підтримки тим закладам, які націлені на надання санаторно-курортних послуг за спеціальними програмами для інвалідів, людей похилого віку й пільгових категорій громадян.

Список літератури

1. Галаченко О.О. Регіональна політика розвитку санаторно-курортних послуг: досвід та практика / О.О. Галаченко // Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції „Економічний розвиток держави та її соціальна стабільність”, (11 травня 2017 р.) - м. Полтава, 2017. – Ч.1. – С. 71-73.
2. Закон України “Про курорти” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Галаченко О.О. Розвиток санаторно-курортних послуг регіону як складова економічної безпеки / С.В. Васильчак, Я.Я. Пушак, О.О. Галаченко // Збірник наукових праць «Туристична освіта: європейський вимір». Заг. ред. І.О. Бочан, В.Т. Лозовецька / Львівський інститут економіки і туризму. – Львів: компанія "Манускрипт", 2017. – С. 150-155.

ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Вініченко І.І., д.е.н.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

м. Дніпро, Україна

Summary. *The Article studied the scientific opinion regarding theoretical and methodological aspects of the formation of sustainable development of the enterprise. It is found that economic growth is usually systematic and constitutes a long-term process of increase of effectiveness and efficiency of agrarian enterprises and expressed by extended reproduction of technical and economic, and social and ecological results of production. It is proved that type of development of the enterprise depends on ratio of relative share of extensive and intensive factors: if relative share of intensive factors is low and economic growth of agrarian enterprises carries out generally by means of extensive factors, so the “growth without development” happens.*

Keywords: *reproduction, growth, enterprise process, system approach, sustainable development, factors of production.*

Постановка проблеми. Зміст, фактори та показники економічного зростання традиційно належать до найбільш актуальних питань економічної теорії. У політичній економії ця проблематика розглядалася в межах теорії розширеного відтворення. Однак існує певний дефіцит теоретичних досліджень з цієї тематики. Зокрема, немає чіткості в трактуванні вихідних понять. Багато важливих питань залишається недостатньо дослідженими. До них належить проблема якості економічного зростання, оскільки до цього моменту не стала предметом спеціального теоретичного аналізу в економічній теорії.

Основні матеріали дослідження. Наразі залишається ряд недостатньо досліджених і дискусійних питань щодо теорії і практики економічного зростання. Відсутня навіть єдина точка зору щодо цього поняття. Більшість авторів, говорячи про економічне зростання, включають у нього й економічний розвиток [2; 3]. Деякі вчені розуміють під економічним зростанням збільшення обсягу виробництва валової продукції, що більш справедливо при розгляді цієї категорії на рівні галузей, регіонів, окремих підприємств [1]. Економічне зростання на макрорівні – це збільшення ВВП (ВВП), а на рівні підприємств – це приріст чистого продукту, тобто валового доходу. Економічне зростання без економічного розвитку передбачає лише кількісне збільшення наведених вище показників. Разом з тим економічне зростання, здійснюване за екстенсивним типом, тобто без якісних змін виробництва, лише за рахунок збільшення кількості залучених у виробничий процес необхідних елементів (землі, капіталу, робочої сили), не приводить до підвищення продуктивності праці, зниження матеріало- і фондоємності, а значить, і до зниження собівартості виробництва продукції.

Проте економічне зростання без розвитку в сучасних умовах, як правило, має тенденцію до зниження норми прибутку, що пов'язано з використанням у промисловості просторово віддаленішої, глибшої й біднішої за вмістом природної сировини. У сільському господарстві це пов'язано із залученням в обіг усе менш родючих земель. Якщо врахувати постійне зростання вартості

робочої сили, то економічне зростання без розвитку не забезпечує підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції за ціною. У кращому разі воно підтримує її на одному рівні, а частіше – знижує конкурентоспроможність, оскільки суспільно необхідні витрати праці мають тенденцію до зниження.

Сьогодні набувають особливої важливості питання особливостей економічного зростання. Якщо зводити економічне зростання до зростання обсягу випуску, тоді будь-який приріст ВВП або іншого показника порівняно з попереднім роком можна визначити як перехід до економічного зростання. Але такий висновок є неправомірним, оскільки економічне зростання має як фінансовий, так і фізичний (натурально-речовинний) зміст. Незважаючи на їх єдність на практиці, необхідна спеціальна увага до обох сторін цього процесу. В іншому разі за сприятливими вартісними показниками можуть бути приховані негативні тенденції структурної деформації.

Вважаємо, що економічний розвиток аграрних підприємств – це якісні, прогресивні зміни виробничої системи і її інфраструктури, що підвищують економічну ефективність. У цьому визначенні ми хотіли підкреслити, що економічний розвиток – багатобічне, багатопланове явище, що визначається не тільки позитивними змінами виробничої системи, а й прогресивними змінами в демографічній ситуації, розвитку культури, освіти, охорони здоров'я та цілого ряду інших соціальних інститутів. Разом з тим економічний розвиток має зворотний зв'язок з усіма переліченими вище процесами і приводить не тільки до економічного, а й широкого соціального ефекту.

У країнах, де досягнутий дуже високий рівень добробуту, може застосовуватися економічний розвиток без зростання. Це тим більше можливо в сільському господарстві, якщо виробництво продукції здійснюється на рівні оптимальних норм харчування населення, але необхідно підвищувати якість продукції і її екологічну чистоту. Обсяг виробництва при цьому не буде збільшуватися, але продукція стане не тільки більш якісною за рахунок використання більш досконалих технологій та інших інноваційних елементів, але і знизяться витрати капіталу, трудових ресурсів і собівартість продукції.

Це найбільш реально при стабільній чисельності населення, що має місце в багатьох високорозвинутих країнах, а в деяких з них спостерігається невелике зменшення кількості жителів. При такому розвитку без економічного зростання відбувається підвищення якості харчування населення й конкурентоспроможності продукції сільського господарства. Тут здійснюється просте відтворення за інтенсивним типом за рахунок зростання продуктивності праці та збільшення фондів віддачі.

Концепції “економічного зростання без розвитку” і “економічного розвитку без зростання”, на наш погляд, необхідно доповнити концепцією “економічного зростання на основі розвитку”. Для більшості менш розвинутих країн (80% усього населення Землі) і деяких високорозвинутих країн найбільш бажане саме економічне зростання на основі розвитку. При цьому, наприклад, в аграрних підприємствах зростання виробництва продукції рослинництва і тваринництва буде здійснюватися на основі застосування більш досконалих технологій, систем машин, добрив, кормів, відновлення сортів рослин, порід тварин, що веде до підвищення врожайності рослин і продуктивності тварин.

З огляду на низьку ефективність виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, можна зробити висновок, що зростання на основі розвитку дало б змогу не тільки одержати більше продукції, а й зробити аграрні підприємства більш конкурентоспроможними та прибутковими. Якщо “зростання без розвитку” характеризується зміною кількісних параметрів, а “розвиток без зростання” – якісних, то “зростання на основі розвитку” – зміною обох параметрів. Разом з тим, розвиток за цими концепціями у чистому вигляді зустрічається рідко. Навіть “зростання на основі розвитку”, тобто тільки за рахунок інтенсивних факторів, не дуже часте явище в економічній практиці.

Найбільше поширення має “економічне зростання у поєднанні з розвитком”. Тут збільшення обсягу виробництва йде як за рахунок екстенсивних факторів (розширення сфери діяльності), так і за рахунок інтенсивних. Пропонований вид розвитку включає цілий ряд різноманітних варіантів залежно від співвідношення питомої ваги екстенсивних і інтенсивних факторів. Усі ці варіанти за своїми характеристиками знаходяться між трьома попередніми концепціями, узятими в чистому вигляді. Коли питома вага інтенсивних факторів низька, а економічне зростання аграрних підприємств здійснюється переважно за рахунок екстенсивних факторів, тоді варіанти наближаються до “зростання без розвитку”. Якщо зростання невелике, і у виробничій системі переважають прогресивні якісні зміни, то йде наближення до “розвитку без зростання”. При високих темпах економічного зростання аграрних підприємств з переважанням інтенсивних факторів ці варіанти наближаються до “зростання на основі розвитку”.

Висновки. Отже, економічне зростання й розвиток сільськогосподарського виробництва важливі для процвітання будь-якої країни, але особливе значення вони мають для України. У ситуації, що склалася в її економіці на початку XXI ст., економічне зростання й розвиток – це шлях у високо розвинуті країни. З огляду на відставання аграрних підприємств у технічній і технологічній сферах для України, як і для більшості країн, найбільш бажане економічне зростання на основі розвитку або в поєднанні з розвитком, що забезпечує найбільш високі темпи економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва і швидке зростання матеріального добробуту населення.

Список літератури

1. Вініченко І.І. Формування умов інвестування економічного розвитку підприємства / І.І. Вініченко // Економіка та держава. – №8. – 2006. – С.35-38.
2. Інфраструктура інвестиційного розвитку / [П. Гайдучкий, В. Баліцька, Ю. Каранай та ін.]. – К.: Міленіум, 2003. – 218 с.
3. Макконнэлл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнэлл, С. Л. Брю; [пер. с 13-го англ. изд.]. – М.: ИНФРА – М, 1999. – 974 с.

БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНА ЗАДАЧА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

Власюк Ю.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** methods of supplier evaluation and selection have been considered. Criteria of selecting suppliers of vegetable products have been substantiated..*

***Keywords:** supplier, evaluation criteria, pair comparison, hierarchy*

Постановка проблеми. Проблема вибору торговельними підприємствами постачальників продукції є однією з основних, адже ефективна діяльність підприємств потребує безперебійного постачання товарів у необхідних обсягах, певного асортименту, якості, за вигідними для торговельного підприємства цінами тощо.

Основні матеріали дослідження. Процес вибору постачальників, як і переважна більшість процесів прийняття управлінських рішень, складається з визначення потреб, планування, генерування низки альтернатив, встановлення пріоритетів, вибору найкращої лінії поведінки після знаходження альтернатив, прогнозування результатів тощо. Рішення щодо вибору постачальника приймається на основі суджень о значній кількості факторів, які мають числове вираження, та тих, що кількісно не відображуються, що значно ускладнює процес та потребує застосування специфічних методів.

Для оцінки і вибору постачальників, як правило використовують два експертних методи: експертно-баловий метод та метод попарних порівнянь. До основних недоліків першого відносять значну суб'єктивність, другого – недостатнє врахування можливості зміни ситуації[2,3]. При цьому, метод попарних порівнянь забезпечує більш об'єктивні експертні оцінки та дає можливість здійснювати і якісні, і кількісні порівняння. Наявність спеціалізованих програмних продуктів, у свою чергу, значно спрощує процес здійснення розрахунків та прийняття рішення.

Процес вибору постачальника передбачає побудову дерева цілей або ієрархії цілей. Завдання, яке необхідно виконати передбачає розгляд низки альтернатив та вибір оптимального варіанту. Кожна альтернатива оцінюється за певними критеріями, у їх взаємозв'язку та взаємозумовленості. Першому (верхньому) рівневі ієрархії відповідає проблема, що розв'язується, нижчим рівням – групи критеріїв та/або власне критерії, за якими оцінюються альтернативи, що розглядаються, останньому рівневі ієрархії відповідають альтернативи. Таким чином, алгоритм вирішення даного завдання може бути представлений послідовністю наступних кроків:

1. Вибір оціночних критеріїв та побудова ієрархії.
2. Здійснення попарних порівнянь обраних критеріїв та альтернатив за обраними критеріями.

3. Безпосередньо розв'язок завдання.
4. Обґрунтування висновків.

Початковий етап зазначеного процесу присвячено обґрунтуванню критеріїв вибору постачальника. Від встановлення оціночних критеріїв залежить ефективність подальших кроків. Проблему вибору постачальника активно досліджують вже понад 50 років. Згідно з дослідженнями Ф. Котлера [1], основними є такі критерії, як ціна, якість товару, надійність постачальника, віддаленість постачальника від споживача, термін виконання замовлень, періодичність поставок, умови платежу (готівкою або безготівковий), мінімальний розмір партії товару, можливість отримати знижки та її розмір, частка постачальника у покритті витрат, повнота асортименту, умови розподілу ризиків, наявність сервісного обслуговування, рекламна підтримка, репутація постачальника, фінансове становище постачальника і його кредитоспроможність. При цьому дані критерії можуть варіюватися залежно від типу продукції, умов діяльності торговельного підприємства, ринкової ситуації тощо.

На завершальному етапі відбору постачальників овочевої продукції для супермаркету було вирішено застосовувати оціночні критерії, що наведені у таблиці 1. У якості альтернатив розглядається чотири постачальника овочів, які мають різні виробничі потужності, можуть запропонувати певні умови поставок, асортимент продукції тощо.

Таблиця 1

Характеристика постачальників овочевої продукції

Показники	Постачальники			
	ФГ «Надія»	ПП «Зайцев»	ТОВ «Нива»	ТОВ «Агро Плюс»
Виробнича потужність	площа, відведена під вирощування овочів – 8 га	площа, відведена під вирощування овочів – 3 га	площа, відведена під вирощування овочів – 35 га	посередник, з високим рівнем забезпеченості складськими приміщеннями
Фінансовий стан	нестійкий фінансовий стан	нестійкий фінансовий стан	стійкий фінансовий стан	стійкий фінансовий стан
Ціна товару	середня	вища за середню	нижча за середню	вища за середню
Система знижок	не передбачено	не передбачено	не передбачено	за умовами контракту
Відстрочка оплати	не передбачено	до 10 днів	до 2 міс	до 1 міс
Можливість позапланових поставок	лише в окремих випадках	ні (брак потужностей)	не за всіма видами продукції	передбачено у більшості випадків
Розподіл ризику	не передбачено	не передбачено	передбачено	передбачено
Умови постачання	ввечері власним транспортом	транспорт замовника	у будь-який час власним транспортом	у будь-який час власним транспортом

Стабільність поставок	іноді можуть бути сформовані менші партії, ніж зазначено у договорі, або затримки в 1-2 дні	можуть бути сформовані менші партії, ніж зазначено у договорі, або затримки в 1-3 дні	збої у поставках бувають дуже рідко	порушення умов контракту лише у екстрених випадках
Асортимент	обмежений	обмежений, але вищується дефіцитна продукція	широкий	дуже широкий
Сорт продукції	вищий та I сорт	вищий та I сорт	I та II сорт	вищий та I сорт
Упаковка	якісна, продукцію відсортовано	якісна, продукцію відсортовано	неякісна, продукцію не відсортовано	середньої якості, продукцію відсортовано
Умови вирощування продукції	відповідають в повній мірі	відповідають в неповній мірі	відповідають в неповній мірі	невідомі

Для вирішення поставленої задачі доцільно використати спеціалізований програмний продукт «Аналіз ієрархій». В результаті отримали вектор пріоритетів та діаграму пріоритетів (Рис.1.).

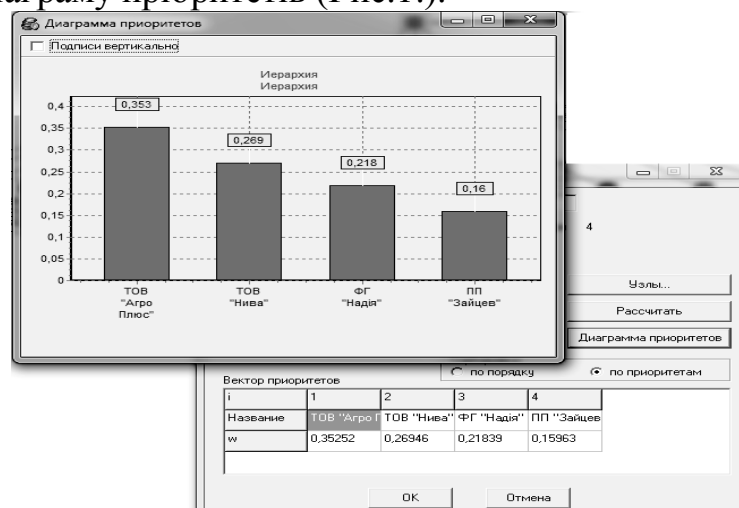


Рис. 1. Вектор та діаграма пріоритетів

Висновки. На основі проведених попарних порівнянь встановлено, що оптимальним варіантом буде укладання договору з ТОВ «Агро Плюс». Застосування даного методу знижує ступінь суб'єктивності при прийнятті рішення, що в цілому позитивно вплине на діяльність супермаркету.

Список літератури

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с. англ. / Ф.Котлер. – М.: Прогресс, 2003. – 736 с.
2. Майкл Р. Линдерс. Управление снабжением и запасами. / Линдерс Р. Майкл. – СПб: ООО "Виктория плюс", 2002. – 768 с.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий Перевод с английского Р. Г. Вачнадзе / Т. Саати. – Москва «Радио и связь» 1993. – 278 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Гончаренко С. І., аспірант

Луганський національний аграрний університет
м. Харків, Україна

Summary: *the article views a state of the development of biogas complexes by agricultural companies of Ukraine. It analyzes the factors of activation of diversification of energy resources by renewable energy sources from biomass.*

Keywords: *biogas, bioenergy, development*

Постановка проблеми. Заміщення паливно-енергетичних ресурсів альтернативними джерелами енергії є основою сталого розвитку країн. Світовий ринок біогазу динамічно розвивається, заміщуючи інші енергоносії, та займає провідне місце у структурі енергетичного балансу альтернативних джерел енергії.

Висока енергозалежність, подорожчання енергоносіїв, попередження деструктивних природно-кліматичних змін стимулюють світовий розвиток технологій використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів з біомаси. Для аграрного сектору економіки України розвиток біоенергетики є актуальним для вирішення проблем формування енергетичної безпеки держави та залучення до паливно-енергетичного балансу відновлюваних джерел енергії з біомаси.

Основні матеріали дослідження. Інноваційно-інвестиційним напрямком розвитку альтернативних джерел енергії є біопалива. Серед різних типів біопалив найбільш універсальним та ефективним енергоносієм є біогаз, який можливо отримувати з відтворюваної сировини та органічних відходів. Виробництво біогазу є одним з найперспективніших напрямів розвитку альтернативної енергетики в Україні.

Стрімкий розвиток біогазової індустрії в світі обумовлений насамперед орієнтацією провідних країн на заміщення добувних палив альтернативними поновлюваними енергоресурсами, зростанням об'ємів валової продукції рослинництва та тваринництва й відповідного збільшення об'ємів побічної продукції та відходів, деякі з яких чинять антропогенний вплив на навколишнє середовище.

В Україні потенціал біомаси для виробництва біогазу за різними експертними оцінками може замістити від 2,6 до 18 млрд м куб. природного газу на рік, що дозволяє знизити споживання та імпорту природного блакитного палива. Вітчизняний потенціал виробництва біогазу є більшим ніж у Німеччини, в якій налічується понад 12 тис біогазових станцій [1]. Однак, маючи всі передумови до диверсифікації паливно-енергетичних ресурсів

альтернативними джерелами енергії, вітчизняні підприємства використовують біоенергетичний потенціал досить обмежено.

Одним з дієвих механізмів активізації розвитку біоенергетики в світі є застосування фіксованих «зелених» тарифів для електроенергії, що вироблена з відновлюваних джерел енергії. Проте до 2013 року в законодавчій базі коефіцієнт «зеленого» тарифу для біогазу взагалі не встановлювався. Динаміка українських біогазових комплексів, що користуються «зеленим» тарифом представлена на рис.1.

На розвиток виробництва біогазу негативно вплинуло закріплене в законодавстві визначення терміну біомаси, до переліку якої відносили лише відходи сільського та лісового господарства, а наприклад, біогазові комплекси, які використовували силос кукурудзи, не могли претендувати на отримання «зеленого» тарифу.

Втім після 2015 року були внесені позитивні правки до законодавства, які сприяли позитивній динаміці розвитку виробництва біогазу та біоенергетики в цілому. Після підвищення «зеленого» тарифу до 2030 року на 10 % для виробників електроенергії з біомаси та біогазу до рівня – 12,38 €/кВт·год, тоді він став найвищим у Європі, де наприклад у Німеччині він складає – 10,0 €/кВт·год. Фіксація тарифу до курсу євро має сприяти захисту інвестицій від інфляції.

В чинній редакції ЗУ «Про ринок електричної енергії» введено надбавку 10 % до «зеленого» тарифу при дотриманні рівня використання обладнання українського виробництва, що в свою чергу має задіяти виробничі потужності різних галузей промисловості України.

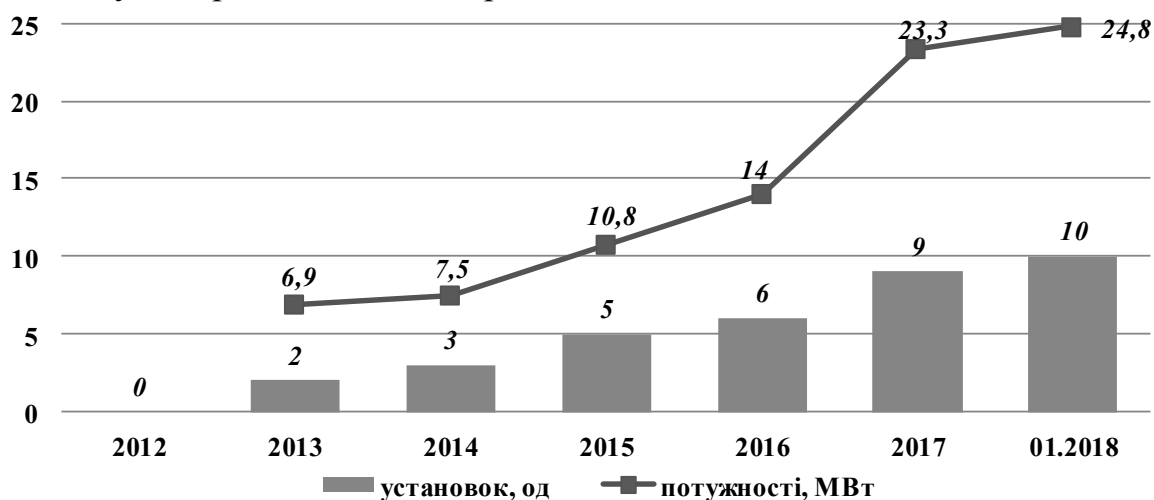


Рис. 1. Динаміка розвитку біогазових потужностей в Україні, що використовують сировину з сільського господарства та працюють за «зеленим» тарифом

**Джерело: [2]*

Незважаючи на відсутність дієвих засобів стимулювання, виробництво біогазу почало зароджуватися з 1993 року, коли була побудована біогазова

установка на відходах з тваринництва комбінату «Запоріжсталь». В 2003 році споруджена біогазова установка у ТОВ «Агро-Овен», де утримувалися 20 тисяч голів свиней. Потім у 2007-2008 роках ТОВ «Зорг-Україна» було споруджено 3 біогазові комплекси потужністю 0,4-1 МВт електричної та теплової енергії у Київській, Харківській та Херсонських областях [3]. В 2013 році агрохолдинг ПАО «Миронівський хлібопродукт» ввів у експлуатацію біогазову станцію потужністю 5,692 МВт на базі свого підприємства, вартість проекту становила близько 15 млн дол. США. В планах компанії надалі розвивати біоенергетику та побудувати біогазовий комплекс проектною потужністю 20 МВт, що зробить його одним з найбільших у світі. На сьогодні найпотужніший біогазовий комплекс належить підприємству агропромислового холдингу «Астарта-Київ», який переробляє цукровий жом заміщуючи половину власних потреб у природному газі.

За 2017 рік було введено в експлуатацію 4 біогазових комплекси загальною потужністю 7,33 МВт, найбільший з яких потужністю 5,109 МВт належить компанії «Україна-2001». У 2018 році планується завершити будівництво біогазових комплексів підприємствами ТД «Вілексім», «Даноша» «Галс-Агро», «Агроспецсервіс» і ін. загальною потужністю 18 МВт.

Інвестиційне забезпечення переважної більшості біогазових проектів в Україні здебільшого здійснюється агрохолдингами, як за рахунок власного капіталу так і позик кредитних установ, в першу чергу ЄБРР, незначної кількості комерційних банків, іноземних фондів та донорів. Кредитування у вітчизняних банківських установ за існуючого рівня відсоткових ставок для будівництва та розвитку біогазових комплексів є недоцільним.

Висновки. Маючи великий біоенергетичний потенціал, вітчизняний розвиток біоенергетики та біогазу знаходиться лише на стадії формування. Активізація виробництва біогазу потребує створення умов для розвитку даного напрямку, які дають змогу залучати необхідний рівень інвестиційного забезпечення, розвивати власне технологічне забезпечення галузі. Необхідним є створення державних механізмів для зниження кредитних відсоткових ставок для підприємств, що реалізують проекти альтернативної енергетики з біомаси.

Список літератури

1. Гелетука Г. Г. Перспективи виробництва та використання біогазу в Україні / Г. Г. Гелетука, П. П. Кучерук, Ю. Б. Матвеєв // Аналітична записка БАУ №4. – К.: 2013. – 22 с.
2. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/>
3. Климчук О. В. Економіко-технологічні процеси ефективного регіонального виробництва біогазу в Україні / О. В. Климчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017, №2. – С. 104-113.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Городко М.В., здобувач

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

м. Дніпро, Україна

Summary. *The article analyzes the understanding of the category “system” and proposes its author's concept. Studying the properties of the system allows to determine the existence of four properties that the object should possess in order to be considered a system: integrity, existence of links, organization, and integration properties. Analysis of definitions of logistic system provides the basis for its own interpretation as an organizationally completed economic system with feedback, consisting of interconnected elements that have internal and external links that are able to change their structure and determine behavioral patterns in accordance with new purposes under the influence of the environment.*

Keywords: *expenses, revenues, integration, logistics, logistic system, material flows, management, enterprises, system, system approach, consumer.*

Постановка проблеми. Суттєвим резервом підвищення ефективності організаційних систем управління є всебічне впровадження інноваційних пропозицій щодо концепції та методології логістики на підприємстві. Це організаційна інновація, яка може бути застосована для трансформації та адаптації економічних систем різного рівня. Саме логістика має стати надійним механізмом політики реформування економіки підприємства та враховує його соціальні, економічні, природні, демографічні особливості. На основі загальної методології формування систем необхідно розробити методологічні аспекти формування логістичної системи підприємства, проаналізувати логістичні зв'язку регіонального ринку з метою розробки логістичної системи підприємства, спрямованої на розвиток споживчих ринків.

Основні матеріали дослідження. Незважаючи на значний теоретичний науковий доробок, спостерігається неоднозначність розуміння категорії «система». Але всі досліджені теорії єдині в тому, що поняття «система» володіє двома протилежними властивостями: обмеженістю та цілісністю. Перша – це зовнішня властивість системи, друга – внутрішня, що формується в процесі розвитку.

Якщо розглядати можливість застосування теорії систем для формування логістичної системи підприємства, то перш за все необхідно проаналізувати існуючі спроби створення загальної теорії систем, що охоплюють всі наукові дисципліни та галузі дослідження. Безумовно, загальна теорія систем є визначальною для всіх наукових шкіл, в межах яких можуть виконуватися спеціалізовані дослідження. Ця теорія дозволяє встановлювати взаємозв'язки між аналогічними відкриттями та порівнювати аналогічні поняття різних наукових дисциплін. Таким чином, можна впевнено констатувати, що загальна теорія систем являє теоретичну основу для вивчення систем будь-якого рівня і, в тому числі, логістичних.

З поняттям системи пов'язані також і підходи до аналізу й синтезу різних організаційних утворень, в тому числі логістичних. Тобто, мова йде про системний, комплексний та аспектний підходи. Поняття «логістика» і є системою, в якій одні підрозділи визначають необхідний обсяг продукції для безперебійної роботи підприємства – постачання, інші займаються розподілом продукції – збут, треті – здійснюють просування продукції від постачальників до споживачів, четверті – акумулюють інформацію про постачальників, споживачів продукції, транспортні послуги тощо. В такому трактуванні логістична система досліджується з точки зору мікроекономіки. Поняття логістичної системи є найважливішим з усіх понять логістики. Вважаємо, що це поняття слід розглядати з двох точок зору: теоретичної та економічної. Як показало дослідження, досить поширеним визначенням логістичної системи, побудованої на основі загальної теорії систем і кібернетики, є наступне: *«логістична система – це адаптивна система зі зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції й операції, і складається, як правило, з декількох підсистем та має розвинені зв'язки з зовнішнім середовищем»* [2]. У цьому визначенні на першому плані є така важлива властивість логістичної системи, як адаптивність. У науковій літературі автори намагаються привести загальне визначення логістичної системи підприємства саме з економічної точки зору: *«логістична система – це складна організаційно завершена економічна система, що складається з взаємозв'язаних в єдиному процесі управління матеріальними та відповідними їм потоками елементів-ланок, де сукупність (елементів-ланок), межі і завдання функціонування об'єднані внутрішніми та зовнішніми цілями організації підприємства»* [1].

Аналіз визначень логістичної системи дає підставу для власного трактування цього поняття. Пропонуємо *під логістичною системою підприємства розуміти складну організаційно завершену економічну систему зі зворотним зв'язком, що складається із взаємопов'язаних елементів, які мають внутрішні та зовнішні зв'язки, здатність змінювати свою структуру та визначати варіанти поведінки відповідно до нових цілей під впливом зовнішнього середовища*. В такому трактуванні враховуються важливі властивості системи – складність, ієрархічність, цілісність, структурованість, рухливість, адаптивність, наявність зв'язків, організація, інтеграційні властивості.

Логістичною системою підприємства, як і будь-якою іншою, необхідно ефективно керувати за допомогою відповідних функцій управління. У загальному вигляді функція – це сукупність дій, спрямованих на досягнення окремої цілі, яка підпорядкована загальній меті управління [3]. Будь-яка логістична система здатна поділятися на кілька структур, які можна представити у вигляді горизонтальних функціональних підсистем в сфері закупівлі, виробництва й збуту. У свою чергу, в межах кожної з підсистем знаходяться структури функціонального характеру: складське господарство, транспортування, виробництво, надання послуг, пошук та обробка інформації. Кожен з цих елементів є обов'язковим для будь-якої логістичної системи, і

тільки логістика об'єднує їх в систему з єдиними цілями і завданнями, які знаходяться і сфері мінімізації витрат всієї системи, а не її окремого елемента.

Пропонуємо виділяти два підходи до аналізу логістичної системи підприємства: комплексний і системний. *Комплексний аналіз* логістики дозволяє визначити пропорції логістичної системи та ефективність вартісних характеристик цих пропорцій, визначити управлінську політику. *Системний аналіз* допомагає функціонуванню та підвищенню ефективності логістичної системи підприємства, так як його результатом є нові концепції впровадження технологій і обладнання. Докорінна перебудова, реорганізація та реконструкція веде до суттєвих витрат. У той же час прийняття концепції логістики дає можливість заздалегідь визначити межі розвитку системи і досягти його еволюційним шляхом. Необхідно також враховувати, що системи логістики підприємства різні за структурою, принципами вибору розмірів, функціями, а також стратегією їх функціонування й розвитку.

Власне логістична система підприємства – це еталон, на який повинні орієнтуватися суб'єкти, які прагнуть вижити в конкурентній боротьбі. Їх бажання сформувати «ідеальну», по можливості найбільш досконалу систему, вимагає саме логістичного мислення, наявності її загальної методології. В економіці України логістика тільки формується і приймається за концепцію розвитку фрагментарно. Ми ще не дійшли до відповідного якісного рівня ринкових відносин, коли логістика стає вкрай необхідним напрямом розвитку того чи іншого суб'єкта господарювання. В різних моделях економічних систем (в залежності від ступеня монополізації, умов конкуренції, частки державного сектора) формуються різні об'єктивні передумови (фактори) доцільності (необхідності) і ефективності застосування логістичного підходу як методу організаційно-аналітичної оптимізації виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання.

Висновки. Досліджені теоретичні аспекти формування логістичних систем підприємства вимагають підкріплення конкретними методологічними рішеннями. Тому необхідно сформувати специфічні риси системного підходу до проектування логістичних систем, які доповнять і уточнять існуючі методологічні принципи їх аналізу і синтезу.

Список літератури

1. Вініченко І.І., Городко М.В. Логістичний підхід в управлінні сільськогосподарськими підприємствами / І.І. Вініченко, М.В. Городко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 24. – С. 11-15.
2. Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / Дж. Гиг. – Москва: Мир, 247с.
3. Електронний ресурс «Википедия». Режим доступу: <http://ru.wikipedia>

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

Греськів О.Б. к.геогр.н.

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

м. Бережани, Україна

Summary: *The main tendencies of the enterprise development in modern market conditions of management, as well as modern directions of modification of enterprises and management structures are considered.*

Keywords: *enterprise, enterprise development, efficiency, factors of influence on enterprise development*

Постановка проблеми. Умови функціонування сучасних підприємств будь-якої форми власності, організаційно-правової форми господарювання та галузевої належності характеризуються невизначеністю та динамічністю соціально-економічного середовища. Ефективне протистояння підприємства змінам зовнішнього середовища можливе тільки за умов здійснення випереджувальних заходів, спрямованих на збереження його життєздатності та забезпечення конкурентоспроможності, тобто за умов постійного розвитку підприємства.

Основні матеріали дослідження. Розвиток підприємства означає якісні зміни, оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються. [1]

Розвиток підприємства – це процес об'єктивний. Джерелом розвитку є суперечності між обмеженими економічними ресурсами та дедалі зростаючими потребами людства.

Розвиток може бути двох видів: еволюційний, коли якісні зміни відбуваються поступово, повільно, і революційний, коли відбувається стрибкоподібний перехід від одного стану господарської системи до іншого, якісно нового.

На підприємстві можуть відбуватися і регресивні зміни. За регресивних змін відбувається перехід до нижчого рівня якісного стану господарської системи.

Економічною наукою узагальнено такі сценарії і на цій основі сформульовано три концепції (теорії) розвитку підприємства: теорія спрямованого розвитку підприємства, теорія циклічного розвитку і теорія життєвого циклу підприємства.

Перша з названих теорій – спрямованого розвитку – передбачає, що траєкторія розвитку підприємства індивідуальна і залежить від його адаптивності до змін зовнішнього середовища та здатності розв'язувати внутрішні суперечності своєчасно і раціонально. В процесі такого розвитку підприємство переходить від одного стану в інший, намагається досягти

необхідної рівноваги для довготривалого існування як суб'єкта господарювання.

Зміна стану на якісно новий вимагає додаткових витрат матеріальних і фінансових ресурсів, інтелектуальних зусиль і часу. Отже, існують бюджетні обмеження на послідовність переходу підприємства з одного стану в інший. Розвиток науки і здатність підприємств використовувати її результати у виробництві істотно визначають ефективність їхньої діяльності, а отже, і розвитку.

Серед сучасних напрямків модифікації підприємств та структур управління можна виокремити:

- перехід від вузької функціональної спеціалізації управлінської роботи до інтеграції в змісті та характері управлінської діяльності;
- дебюрократизація, тобто відмова від формалізації відносин та ієрархії, відокремлення функціональних та штабних ланок структури управління;
- скорочення кількості ієрархічних рівнів шляхом реорганізації великих централізованих підприємств у декілька невеликих або створення мережі підприємств;
- трансформація організаційних структур підприємств із ієрархічних (пірамідальних) у плоскі, із мінімальною кількістю рівнів управління між керівництвом та безпосередніми виконавцями;
- здійснення децентралізації низки функцій управління, насамперед виробничих і збутових. Для цього в структурі підприємства створюються напіваавтономні або автономні відділення, стратегічні бізнес-одиниці, що несуть відповідальність за прибутки і збитки;
- підвищення ролі інноваційної діяльності. Для цього в межах великих підприємств створюються інноваційні підрозділи що орієнтуються на виробництво та самостійне просування на ринках нових виробів та технологій, а також підрозділів, що діють на принципах «ризикованого фінансування»;
- організація філіальних форм зв'язку між самим підприємством та іншими підприємствами, у тому числі шляхом створення внутрішніх ринків;
- створення автономних груп (команд), діяльність яких спрямована на розв'язання конкретних завдань, постійне підвищення творчої та виробничої віддачі персоналу [1].

Таким чином, основними варіантами розвитку підприємства є:

- внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів;
- злиття, поглинання інших господарюючих суб'єктів з метою збільшення ресурсів та виходу на нові ресурсні ринки та ринки збуту;
- перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках діяльності;
- припинення здійснення неефективних напрямків діяльності, не забезпечених ресурсами. Може відбуватись шляхом продажу пакету акцій та активів, внутрішньої ліквідації або переорієнтації;
- відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі, через продаж або виділення активів.

Слід зазначити, що вибір варіанту розвитку тісно пов'язаний із цілями, які стоять перед підприємством.

Якщо переслідуються цілі розвитку організаційних характеристик підприємства відповідними напрямками дій їх досягнення є:

- Постійне удосконалення структури управління.
- Підвищення гнучкості.
- Реорганізація.
- Реструктуризація.
- Створення організації, побудованої «вершиною донизу».
- Децентралізація управління, делегування відповідальності.
- Створення інноваційної структури.
- Результатна департаментизація, формування дивізіональних організацій з виділенням незалежних підрозділів.
- Створення міжфункціональних команд, використання горизонтальних зв'язків, інформаційних технологій.
- Створення мережі альянсів, партнерств, оболонкових, віртуальних організацій [1].

Висновки. Отже, розвиток означає не просто зміни, а зміни прогресивні, що удосконалюють бізнес-процеси підприємства. Для розвитку характерні такі параметри, як випуск нової продукції і освоєння нових ринків збуту, використання нової техніки, обладнання, новітніх технологій, впровадження нових форм організації й оплати праці та методів управління виробництвом, удосконалення наявних партнерських відносин і формування нових.

Список літератури

1. Бондарь Н. Н. Сучасні тенденції розвитку підприємств. URL: <https://www.trn.ua/articles /4724/>
2. Янковець Т. М., Нагорна Ю. А. Теоретичні аспекти розвитку підприємства у сучасних умовах. Вісник КНУТД. - 2015. - № 2 (85) : Серія "Економічні науки". - С. 108-113. – URL: <http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2015-2/108-113.pdf>

УДК (477)304.33:330.3

СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ У СІЛЬСЬКИЙ МІСЦЕВОСТІ

Грицаєнко Г.І., к.е.н.

Таврійський державний агротехнічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: The main objective of the article is to determine the essence of social investments, their status and peculiarities of implementation in the countryside. Social investments are directed towards the development of social environment objects - social infrastructure, social standards, as well as human and social capital.

Keywords: social investments, social environment, social infrastructure, social standards, human capital, social capital, level and quality of life of the population.

Постановка проблеми. Вплив на рівень та якість життя населення визначають провідну роль соціальних інвестицій у суспільстві, чим обумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Виклад основних матеріалів дослідження. Соціальними є інвестиції, які спрямовуються на розвиток об'єктів соціального середовища, основними об'єктами яких є соціальна інфраструктура, соціальні стандарти, а також людський та соціальний капітал.

Об'єкти соціальної інфраструктури, відповідно до «Тимчасового переліку об'єктів, які відносяться до соціальної сфери» [6], поділяються на групи: житлово-комунальне господарство та побутове обслуговування населення; охорона здоров'я, фізична культура та соціальне забезпечення; народна освіта; культура і мистецтво. Їхнє головне призначення – задоволення фізіологічних та духовних, інтелектуальних потреб людини. На жаль, економічні та соціальні проблеми, з якими зіткнулася країна в останні роки, призвели до погіршення стану мережі закладів соціальної інфраструктури в цілому. Особливо гостро це відчутно на селі. За даними Державної служби статистики України, зменшилось загальне забезпечення сільських населених пунктів об'єктами соціальної сфери. Так, за даними суцільних обстежень соціально-економічного становища сільських населених пунктів, за 2006-2013 рр. на 11,7% скоротилась кількість діючих за призначенням шкіл, на 70,1% – лікарень, на 8,2% – фельдшерсько-акушерських пунктів. Кількість сільських населених пунктів, на території яких знаходилися бібліотеки, клуби або будинки культури, кіноустановки, відповідно зменшилась на 2,8% 1,3% та майже в 3,0 рази. Значна кількість будівель соціальної сфери вимагає капітального ремонту або знаходиться в аварійному стані (відповідно 1,5% дитячих дошкільних навчальних закладів, 0,7% шкіл, 4,5% клубів та будинків культури, 1,2% бібліотек, 4,2% будинків побуту, 8,5% лазень, 0,1% торговельних закладів, 0,5% спортивних споруд) [7]. Безумовно, для виправлення ситуації, що склалася, необхідні значні обсяги соціальних інвестицій.

Соціальні стандарти повинні відповідати державним соціальним стандартам – встановленим законами, іншими нормативно-правовими актами соціальним нормам і нормативам або їх комплексу, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій [5]. Державні соціальні стандарти визначаються у сферах доходів населення, соціальних послуг, житлово-комунального обслуговування, транспортного обслуговування та зв'язку, охорони здоров'я, забезпечення навчальними закладами, обслуговування закладами культури, обслуговування закладами фізичної культури та спорту, побутового обслуговування, торгівлі та громадського харчування. Тобто, у більшості випадків вони тісно пов'язані зі станом та розвитком соціальної інфраструктури. Але особливої уваги, на наш погляд, заслуговує рівень доходів населення. Нами проаналізована динаміка частки витрат на оплату праці у витратах на виробництво продукції сільського господарства та послуг у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання в Запорізькій області, яка у 2016 р. має великий діапазон – від 1,7% у ПП «Агротех» до 12,0% у ДПДГ «Широке», причому в більшості підприємств спостерігається тенденція до скорочення цього показника. Так, у ДПДГ «Широке» цей показник за 2014-

2016 рр. зменшився на 3,6 в.п., у ПП «Агротех» – на 1,9 в.п., у ФГ «Мрія 1991» – на 1,5 в.п. В цілому по Україні частка витрат на оплату праці у витратах на виробництво продукції сільського господарства та послуг з 7,2% у 2014 р. скоротилася до 5,5% у 2015 та 2016 рр. (тобто на 1,7 в.п.). На наш погляд, є підстави зробити висновок про те, що доходи сільського населення суттєво відстають від росту виробничих витрат (і, як наслідок, від цін на продукти харчування).

Людський капітал – це соціально-економічна категорія, яка характеризує систему суспільних відносин у процесі створення нової вартості, вираженої у формі певних запасів знань, вмінь, навичок, здоров'я, мотивацій, досвіду, власних якостей, що допомагають підвищити продуктивність праці та рівень доходів суб'єкта, а також покращити добробут людини та людського розвитку в цілому [8, с. 73, 74]. Саме людський капітал сприяє інноваційному розвитку, дозволяє вирішувати численні соціально-економічні проблеми, тому питання його формування та підвищення його якості набуває особливої актуальності у сільському господарстві та на селі. Аналіз соціально-економічних умов розвитку людського капіталу свідчить про те, що за 2014-2016 рр. спостерігається скорочення облікової кількості штатних працівників як в цілому в Україні, так і в сільському господарстві. Розмір нарахованої середньомісячної заробітної плати штатного працівника у сільському господарстві суттєво відстає від загальноукраїнського показника. Більше, ніж п'ята частина всіх зареєстрованих безробітних також у сільському, лісовому та рибному господарствах. Вважаємо, що все це свідчить про повільність реформ і справжніх ринкових перетворень. Розвиток людського капіталу, який здатен створювати доход внаслідок активізації інноваційної діяльності, сам потребує значних вкладень, які правомірно віднести до соціальних інвестицій.

Соціальний капітал – це сукупність здатних приносити дохід зв'язків та соціально-економічних відносин, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри [1, с. 61]. Вважаємо, що в розвитку соціального капіталу села велика роль належить освіті та вихованню, в тому числі вищій освіті [3]. Стимулом для потенційних корпоративних соціальних інвесторів могли би стати податкові пільги – віднесення витрат бізнесу на соціальні програми до переліку витрат, що знижують базу оподаткування податку на прибуток. Формуванню соціального капіталу села сприятиме створення об'єднаних територіальних громад [2, 4]. На національному рівні необхідні розробка та реалізація державної політики, спрямованої на більш високу продуктивність та зайнятість, кращі показники здоров'я, соціальну інтеграцію, вищу якість життя населення. На міжнародному рівні необхідне вироблення обґрунтованої стратегії ефективної взаємодії міжнародних донорів та урядових структур.

Висновки. Різке погіршення рівня та якості життя сільських жителів потребує здійснення невідкладних заходів, інструментом яких є соціальні інвестиції. Перспективою подальших наукових досліджень є розробка механізму ефективної взаємодії міжнародних організацій, урядових структур, представників бізнесу і громадянського суспільства в цілому для реалізації структурних реформ та забезпечення сталого розвитку України в цілому.

Список літератури

1. Грицаєнко М. Сутність соціального капіталу та його особливості в аграрній сфері / М. Грицаєнко // Економіка АПК – 2018. – № 1. – С. 60–65;
2. Грицаєнко М. Місце соціального капіталу в формуванні та об'єднанні територіальних громад / М. Грицаєнко // Бізнес Інформ. – 2017. – № 8. – С. 116–123;
3. Грицаєнко М. Роль ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону. / М. Грицаєнко // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. 8. – С. 129–136;
4. Грицаєнко М. Соціальний капітал територіальних громад та їх об'єднань [Електронний ресурс] / М Грицаєнко // Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2017. – № 4. – С. 63–74. – Режим доступу: <https://modecon.mnau.edu.ua/social-capital-of-territorial-communities-and-their-associations/>;
5. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05 жовтня 2000 року № 2017-111. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>;
6. Про пільги по податку на добавлену вартість : Лист Міністерства України у справах будівництва і архітектури та Головної державної податкової інспекції України за погодженням з Міністерством економіки України від 08 квітня 1993 року № 35-41/95. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_52/pg_ifncwd.htm;
7. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України :статистичний збірник / Відповід. за вип. О. Кармазіна. Державна служба статистики України. – 2014. – 187 с.;
8. Ящук Т. Сутність концепції людського капіталу / Т. Ящук // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4 (21). – С. 71–75.

УДК 338.58

ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Грицаєнко М.І., к.е.н.

Таврійський державний агротехнічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *The calculation of transaction costs of agriculture through the amount of transaction costs of agricultural enterprises was made. It is concluded that an increase to certain limits of transaction costs will contribute to an increase in production efficiency.*

Keywords: *transaction costs of the industry, transaction costs of agriculture, transaction costs of the agricultural enterprise*

Постановка проблеми. Розширення масштабів обміну неминує призводить до зростання абсолютної величини трансакційних витрат, від яких залежить ефективність взаємовідносин між суб'єктами господарської системи

(економічними агентами) в процесі їхньої господарської діяльності. Звідси впливає нагальна потреба розгляду питання ролі і значення трансакційних витрат у сучасній економіці.

Виклад основних матеріалів дослідження. Трансакційні витрати доцільно розглядати як такі, що збільшують ціну товару, не змінюючи його споживчої вартості, та виникають внаслідок взаємодії підприємств з іншими суб'єктами інституційного середовища.

На жаль, значна частка трансакційних витрат не підлягає прямому вимірюванню, тому що носить неформальний характер і не відображається у звітах та угодах. Так, Д. Норт відмічав, що «трансакційні витрати – найбільш очевидна властивість інституційної системи, яка виступає основою обмежень для обміну. Вони складаються з витрат, які проявляються в ході ринкових відносин (Уолліс і Норт, 1986) і тому піддаються вимірюванню, і витрат, які практично не піддаються вимірюванню: час на придбання інформації, стояння в чергах, дача хабарів і т.д., а також втрати від недостатнього нагляду і контролю. Наявність цих невимірюваних витрат ускладнює точну оцінку загальної величини трансакційних витрат, породжуваних певним інститутом» [1, с. 93-94].

Трансакційні витрати сільського господарства пропонуємо визначати через суму трансакційних витрат відповідних підприємств. Для цього пропонуємо до різниці між повною та виробничою собівартістю продукції додавати наступні елементи витрат, які входять до виробничої собівартості: відрахування на соціальні заходи; оплату послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати; інші витрати, включаючи плату за оренду.

На рис. 1 наведені розміри трансакційних витрати у сільському господарстві України, що отримані за відповідними розрахунками.

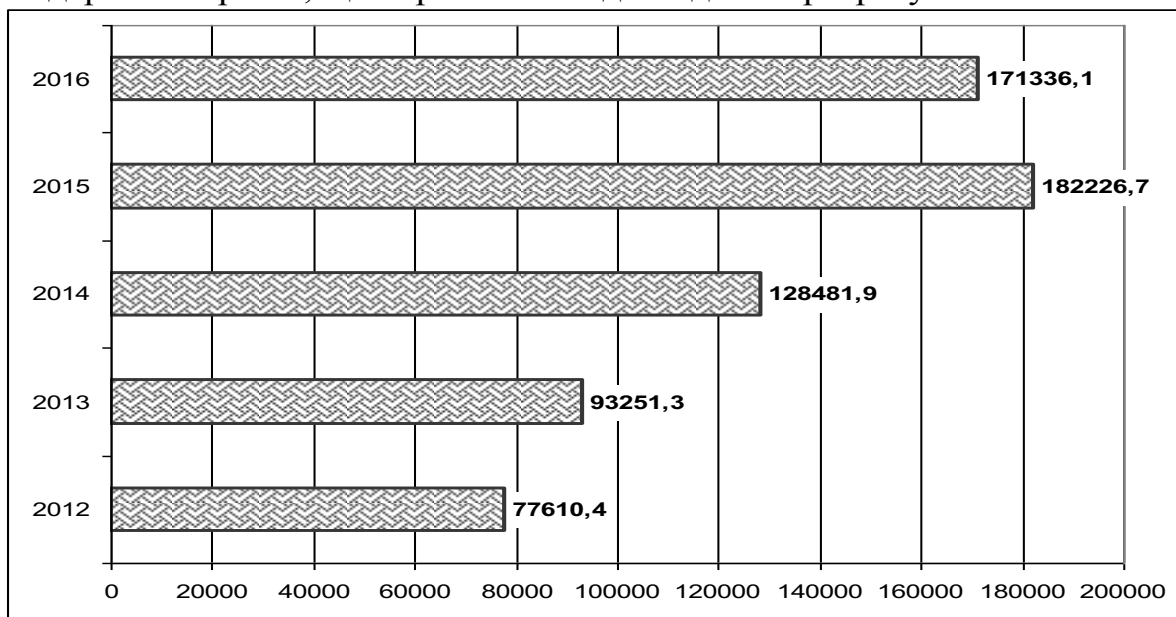


Рис. 1. Трансакційні витрати у сільському господарстві України в 2012-2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Кореляційно-регресійний аналіз залежності валової доданої вартості (ВДВ) сільського, лісового та рибного господарства від зміни розміру трансакційних витрат сільського господарства України має прямо пропорційний зв'язок:

$$y = 1,4538x - 5094,7; D = 0,902; R = 0,9497.$$

Зростання трансакційних витрат сільського господарства на 1 млн. грн. сприяє збільшенню ВДВ сільського, лісового та рибного господарства в середньому на 1,45 млн. грн. Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,9497, що свідчить про наявність тісного, близького до функціонального зв'язку.

За запропонованою методикою нами розраховані трансакційні витрати в окремих сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання Запорізької області (табл. 1).

Розрахунки свідчать про наявність стійкої тенденції до зростання трансакційних витрат в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області, причому їх стрибок спостерігається у 2015 та 2016 роках.

Кореляційно-регресійний аналіз виявив прямо пропорційну залежність між розміром чистого доходу від реалізації продукції сільського господарства і послуг та трансакційними витратами в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області.

Таблиця 1

Динаміка розмірів трансакційних витрат в окремих сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання Запорізької області

Сільськогосподарські підприємства	2012	2013	2014	2015	2016	Середньо-річний темп зростання, %
ДП ДГ «Широке»	5163	6138	6497	6104	14786	130,1
ТОВ «Агрофірма Україна»	7726,9	7200,9	8586,2	11910,3	10646,9	108,3
ФГ «Мрія 1991»	938,5	913,9	947,8	1427,6	1241,9	107,3
ПП «Агротех»	416,2	422,8	421,0	582,5	1138,9	128,6

Джерело: розраховано автором на основі даних Звітів про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств (форма №50-сг)

Так, за розрахунками збільшення трансакційних витрат на 1 тис. грн. супроводжується зростанням чистого доходу від реалізації продукції і послуг на 1,2 тис. грн. у ТОВ «Агрофірма Україна», на 1,7 тис. грн. у ПП «Агротех», на 2,4 тис. грн. у ДП ДГ «Широке», та на 2,8 тис. грн. у ФГ «Мрія 1991». Тобто, можна вважати, що в ринкових умовах трансакційні витрати в певних межах сприяють збільшенню вартості товарної продукції, тим самим безпосередньо впливають на ефективність виробництва. Обрані для дослідження підприємства є типовими для Запорізької області, тому отримані висновки можна розповсюджувати на інші підприємства.

Висновки. Інтенсивне зростання кількості зв'язків, відносин, взаємодій і угод супроводжується підвищенням загальних трансакційних витрат. В той же час збільшення до певних меж трансакційних витрат як окремих підприємств,

так і галузі у цілому стимулює їх розвиток, сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Перспективами подальших досліджень є пошук факторів, що впливають на ефективність функціонування трансакційного сектору економіки та відповідно знижують трансакційні витрати.

Список літератури

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. [пер. с англ. А. Нестеренко, ред. Б. Мильнера] – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.;
2. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; [пер. с англ. М. Каждана; науч. ред. пер. А. Нестеренко] – М. : Дело, 2001. – 407 с.
3. Эрроу К. Возможность и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – 1993. – Вып. 2. – С. 53–68;
4. Marneffe W. Transaction Costs [Electronic resources] / Marneffe W., Bielen S., Vereeck L. // Backhaus J. (eds) Encyclopedia of Law and Economics. Springer. – New York. – 2015. – Access : https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1007/978-1-4614-7883-6_484-1

УДК 631.62

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВОДНЫМИ РЕСУРСАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Есполов Т.И., д.э.н.

Керимова У.К., д.э.н.

Казыбаева М.Н., PhD

*Казахский национальный аграрный университет,
г. Алматы, Казахстан*

Summary: *The article discusses the problems of water supply in Kazakhstan and gives specific proposals on their solution.*

KeyWords: *water availability, water resources, land resources, water bodies, water level.*

Казахстан располагает достаточно большим биологическим потенциалом. Однако по водообеспеченности республика является одной из наиболее вододефицитных стран Евразийского континента. Общие водные ресурсы рек Казахстана в среднем составляют 100,5 км³, из них безвозвратно используются в сельском хозяйстве и промышленности – 46 км³. Дефицит водных ресурсов, в Казахстане, в отдельные годы достигает 6,6 км³[1].

На дефицит водных ресурсов в стране влияет:

- сокращение поверхностного стока до 5,0 км³/год;
- ограниченность водных ресурсов, их неравномерное распределение по территории, значительная изменчивость во времени, высокая степень их

загрязнения и др. Поэтому, в Казахстане необходимо решить ряд ключевых вопросов по управлению водными ресурсами.

Это такие как:

- отсутствие учета расходов воды, потребляемой на выработку электроэнергии и на орошение;
- отсутствие графика предоставления воды с учетом сезонности использования водных ресурсов;
- не разработанность механизмов компенсации за накопление, хранение, обслуживание и сброс воды;
- необходимость совершенствования методов обслуживания гидроэлектростанций и других водно-энергетических сооружений;
- отсутствие системы оценки затрат и выгод от продуктивности и биоразнообразия наземных и водных экосистем с помощью экономических и регулирующих средств.

Одним из главных проблем - это водообеспеченность городов и населенных пунктов. С каждым годом в республике все более ухудшается обстановка с обеспечением населения доброкачественной питьевой водой. В целом обеспеченность населения водопроводной водой составляет более 75,0%.

По данным статистики, имеются регионы, где показатель доступа к централизованному водоснабжению в сельских населенных пунктах, составляет 19,5%. Изношенность водопроводных сетей в городах составляет 60%. В республике около 17,0% населения используют для питьевых целей воду из открытых водоемов и 3,0% пользуются привозной водой негарантированного качества. Удельный вес водоемов в местах водопользования несоответствующих нормативам по химическим показателям в различных областях составляет от 15 до 43%. При этом до 20% жителей Республики Казахстан потребляют воду, не соответствующую нормативным стандартам качества. Здесь надо решить следующие основные проблемы:

- отсутствие централизованной системы водоснабжения городских и сельских населенных пунктов в некоторых регионах страны;
- устранение несоответствия и доступности воды для потребления населением по санитарно-химическим и другим показателям.

Следующая проблема –это проблема ирригации и дренажа. Вопросы ирригации и дренажа, определяющие эффективное использование водных и земельных ресурсов, находятся в прямой зависимости от технического состояния оросительных систем. В результате эксплуатации оросительные системы износились на 60-70%, что вызвало деградации орошаемых земель и выход их из сельскохозяйственного оборота, перерасход поливной воды, снижение плодородия почв. Здесь надо решить ниже следующие проблемы:

- истощение водных ресурсов, в результате чего именно их дефицит, а не ограниченность земельного фонда затрудняет развитие сельского хозяйства;
- сокращение орошаемых земель, которые подвержены энергично протекающим процессам засоления и заболачивания, ставшим подлинным «бичом» поливной пашни;
- низкий уровень применения водосберегающих технологий и необходимость реконструкции инженерных систем в аграрном секторе экономики;

- отсутствие системной работы по обводнению и восстановлению пастбищных территорий;

- безвозвратное потребление воды, падение уровня воды в реках, озерах. Например, в результате непродуманной антропогенной деятельности дно Аральского моря превратилось в крупнейший очаг соленакопления, зарождения солепылевых бурь и опустынивания. Такая же участь ожидает и озеро Балхаш.

Существует проблема - управления рисками в водном хозяйстве. Выброс парниковых газов и аэрозоля в атмосферу на территории Казахстана может привести к изменению климата: значительно повысятся сезонные и годовые температуры приземного воздуха; увеличится количество осадков в зимний период; примерно с середины текущего века ожидается уменьшение осадков летом. Это приведет к тому, что значительное повышение температуры воздуха не будет компенсироваться увеличением осадков, влага будет очень быстро испаряться, что усилит засушливость климата на большей части Казахстана.

Причиной такого положения служит:

- недостаточный мониторинг качества и внедрения мер по повышению эффективности, а также низкий уровень соблюдения норм и требований;

- отсутствие интегрированной национальной базы данных, содержащие критические важные сведения по состоянию гидротехнических сооружений;

- необходимость проведения анализа риска аварий крупных гидротехнических сооружений, эксплуатируемых в Казахстане;

- борьба с наводнениями, смягчение последствий засух, расширение доступа к чистой воде и улучшение санитарных условий, а также снижение конкуренции между водопользователями и дефицита воды;

- необходимость своевременного многофакторного обследования всех водохозяйственных и гидромелиоративных инфраструктурных объектов с планом восстановления и приоритизацией объектов, готовыми проектами и проектными решениями;

- разрушение основных конструкций сооружений, и создается высокая вероятность чрезвычайных ситуаций техногенного характера, особенно при прохождении весенних половодий и паводков.

Имеет место проблема управления сточными водами. Такие как:

- совершенствование системы государственного мониторинга водных объектов, улучшение процессов обмена и управления информацией;

- использование технологий и подходов, используемых во всем мире для очистки, управления и использования сточных вод в сельском хозяйстве;

- совершенствование системы управления качеством водных объектов, экосистем, использования и охраны трансграничных вод и др.

Для решения выше перечисленных проблем по интегрированному управлению водными ресурсами в Казахстане на базе Казахского национального аграрного образования, при поддержке МСХ РК, Азиатского банка развития, ЮНЕСКО 2017 году при АгроХабе создан Водный хаб, который стал площадкой для проведения диалога между представителями различных структур управления водными ресурсами.

При существующем положении разрозненности в деятельности государственного, частного, промышленного и производственного секторов водный хаб позволит заниматься поиском и трансфертом лучших

инновационных технологий, новых знаний; централизованно привлекать экспертов к обсуждению вопросов по водному балансу и эта деятельность будет способствовать и обеспечению, защите водных ресурсов, противодействовать деградации и засолению почв, мелиорации, обводнению, засухе, снижению количества пресной воды в регионе, уровня воды в реках не только в Казахстане, но во всем Центрально-Азиатском регионе.

Список литературы:

1. Sustainable Business Models for Water Supply and Sanitation in Small Towns and Rural Settlements in Kazakhstan (Russian version), OECD Publishing, Paris. – P.20

2. Есполов Т.И., Тиреуов К.М., Алексеева М.А. и др. Университет новой формации: метод.рек. / Т.И. Есполов, К.М. Тиреуов, М.А. Алексеева и др.; под ред. Есполова. – Изд. третье. – Алматы: «Service Press», 2017. – 206 с.

УДК 339.172

СТАН БІРЖОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Завадських Г.М., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *The research is devoted to the issues of the state and fur there development of the stock commodity market in Ukraine. The main reasons for inefficient functioning of the stock market in Ukraine are presented. The problems and obstacles in the development of stock trading in Ukraine are considered.*

Keywords: *stock market, exchange, stock exchange, stock exchange, commodity exchange, agrarian exchange, stock exchange, stock commodity, quotations, stock trading*

Постановка проблеми. Розвиток ринкової системи господарювання в Україні неможливий без таких інститутів інфраструктури ринку, як біржі. Нажаль, й досі рівень розвитку біржового ринку в Україні суттєво відстає від світового. Саме виключно важливою роллю біржової діяльності в фінансовій та економічній системі країни зумовлена необхідність дослідження сучасного стану біржового ринку України та визначення перспектив його подальшого розвитку.

Основні матеріали дослідження. Біржі давно стали індикатором стану економіки країни. Вони віддзеркалюють усі економічні процеси в будь-якій країні і, таким чином, визначають рівень конкурентоспроможності економіки країни. Біржовий ринок в широкому розумінні – це оптовий ринок товарів і цінних паперів з обмеженим колом відомих учасників, правилами здійснення біржових угод та процедурою вирішення спірних питань.

На 1 січня 2017 року в Україні зареєстровано 613 бірж, що значно перевищує їх кількість в світі[2]. Аналіз видового складу українських бірж показує, що найбільша частка (70%) припадає на товарні і товарно-сировинні

бірж, а найменша (4,07%) – на агропромислові. Аналіз статистичних даних показав, що в період з 2010 по 2017 роки близько 40% зареєстрованих в Україні бірж не здійснювали практичну діяльність, тобто переважна більшість із них залишаються біржами тільки на папері. Як бачимо, кількість бірж не характеризує ефективність їх роботи і не відображає фактичний стан розвитку біржового ринку в Україні.

Впродовж 2010-2016 років спостерігалось постійне збільшення статутного капіталу (на 26% в порівнянні з 2010 роком). Кількість проведених торгів і укладених угод за цей період на 49 % і 8 % відповідно. Середній розмір угоди, укладеної на вітчизняних товарних біржах в 2016 році склав 378,63 тис. грн., що на 54% більше, ніж у 2010 році. Кількість брокерських контор і незалежних брокерів, що діють на біржовому ринку впродовж останніх 7 років збільшилась на 10%. Динаміка ліквідності біржових торгів характеризується стійким зниженням.

Головною умовою здійснення біржової торгівлі є наявність товарів, якими торгують на товарній біржі. Майже 40% всього товарообігу міжнародних товарних бірж припадає на торгівлю сільськогосподарською продукцією і сировиною. Близько 20 % становить торгівля продовольчими товарами і близько, 10 % - енергоресурсами, 2 % – лісоматеріалами [3]. Зовсім інша структура товарного обігу склалася на вітчизняних товарних біржах. В структурі угод за товарними групами більшість становлять угоди з продажу сільськогосподарських культур, лісоматеріалів, непродовольчих товарів, нерухомості та палива. Негативною рисою біржового ринку України є наявність у структурі біржового товарообороту небіржових товарів, а саме транспортних засобів та нерухомості. Це унеможливорює стандартизацію біржових товарів та запровадження строкових (форвардних) біржових угод. В 2016 році порівняно з базисним роком обсяги укладених угод з купівлі-продажу нерухомості збільшились у 7,8 рази.

Аналіз територіального розміщення свідчить про те, що товарні біржі в Україні є в усіх регіонах. Останніми роками визначилися центри концентрації біржової торгівлі, а саме: м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Полтавська та Миколаївська області. На ці п'ять регіонів припадає 90% біржового товарообороту країни, а на інші двадцять - лише 10%.

Проведений аналіз стану біржового ринку, дозволяє визначити та сформулювати основні тенденції розвитку вітчизняного товарного біржового ринку:

- вітчизняний товарний біржовий ринок функціонує практично без законодавчого правового поля. Головним і єдиним нормативним актом, який регулює його діяльність є Закон України “Про товарну біржу”[1], який був прийнятий ще в 1991 році і досі жодного разу не переглядався.
- в Україні не має єдиної класифікації товарів, внаслідок чого в структурі біржового обороту присутні так звані небіржові товари: нерухомість, транспортні засоби та ін.
- характерною ознакою українського біржового ринку є величезна кількість бірж, майже половина з яких по факту не працюють.

- на сучасному етапі біржова діяльність в Україні характеризується низькою ефективністю. Кількість проведених торгів і укладених угод впродовж останніх 7 років суттєво зменшились.
- незначний обсяг операцій на товарному ринку обумовлює його низьку ліквідність, що, у свою чергу, стримує його розвиток. В товарній структурі біржового обігу домінує сільськогосподарська продукція.
- біржова торгівля в нашій країні представлена переважно (82%) спотовим ринком, тобто укладанням угод на реальний товар з негайною поставкою.
- при всій різноманітності фінансових інструментів, в тому числі і похідних, в Україні з них використовуються лише форвардні угоди і в дуже незначних обсягах.

Висновки. Комплексна оцінка біржової діяльності в Україні дає підстави стверджувати, що рівень розвитку біржового товарного ринку в Україні є незадовільним і має низку проблем. Основними проблемними питаннями розвитку вітчизняного товарного біржового ринку є недосконалість нормативного регулювання і неузгодженість законодавчої бази, низький рівень ліквідності біржових операцій на товарних біржах, присутність на торгах не біржових товарів, незначна кількість біржових інструментів, занадто повільне впровадження сучасних біржових інформаційних технологій та відсутність біржової культури. Незважаючи на велику кількість проблем, вважаємо, що більшість з них можна і треба розв'язати. При умові подолання існуючих негативних тенденцій і проблем, Україна має цілком реальні перспективи сформувати ефективний біржовий ринок і стати рівноправним учасником світової біржової системи.

Список літератури

1. Закон України "Про товарну біржу" від 10.12.1991 р. № 1956-ХІІ (зі змін. і допов.) [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-2.bin/laws/main.cgi?nreg=1956-12>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Federation of European Securities Exchanges (FESE). Official site [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.fese.eu>

УДК 338.242

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Заволока Ю.М., к.е.н.

Івко А.В., старший викладач

*Кременчуцький інститут Університету імені Альфреда Нобеля
м. Кременчук, Україна*

Summary: the problems of functioning are researched, the legislative basis of activity is

analyzed and the conceptual directions of development of social entrepreneurship in Ukraine are defined

Keywords: *social entrepreneurship, macroeconomic development, charity, taxation, fiscal service.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день соціальне підприємництво в усьому світі стало визнаним інноваційним способом вирішення проблем економічного розвитку, подолання бідності, створення нових робочих місць, збереження навколишнього середовища. Але в Україні соціальне підприємництво - абсолютно нова сфера діяльності, яка викликає великий інтерес серед різних груп небайдужих громадян і підприємців. Окремою проблемою є неоднозначність підходів до оподаткування соціального підприємництва.

Основні матеріали дослідження. Трансформаційні процеси, які відбуваються в соціально-економічній сфері України поставили перед наукою і практикою низку якісно нових завдань. Зокрема, розвиток та всебічна підтримка соціального підприємництва. Сьогодні соціальне підприємництво в Україні потребує адвокації. В країні не визначено на законодавчому рівні, що таке соціальне підприємство.

Мета соціального підприємства – прибутковий бізнес для задоволення потреб суспільства. Розвиток соціального підприємництва в Україні - це тривалий процес, масштаб і темпи якого неможливо прогнозувати. Цей процес можна прискорити шляхом проведення активної соціально-економічної політики, розгляду формування соціального підприємництва як важливого самостійного напрямку політики соціально-економічних реформ. В Україні соціальне підприємництво почало розвиватися ще з 2000-х років за активної міжнародної підтримки. За приблизними підрахунками експертів, в Україні налічується близько 700 соціальних підприємств, але до каталогу соціальних підприємств подало інформацію трохи більше 50.

Соціальне підприємництво - звичайна підприємницька діяльність, але в основі якої лежить вироблена соціальна цінність. У порівнянні з традиційними компаніями «соціальні» проекти більше впливають на розвиток суспільних відносин. Однак чітку межу між «класичним» і «соціальним» бізнесом провести складно, оскільки багато підприємців не ідентифікують свої проекти як «соціальні». На відміну від традиційного підприємництва, соціальне базується на таких основних принципах:

- Соціальний вплив. Основна мета цього виду підприємництва - рішення або пом'якшення існуючих проблем в суспільстві.

- Самооплатність. Незважаючи на особливий статус, підприємство повинно бути рентабельним, насамперед для того, щоб мати можливість вести соціальну діяльність.

- Підприємницький підхід. Звичайно, підприємець повинен вміти знаходити можливості для розвитку, акумулювати ресурси, приймати рішення,

які позитивно вплинуть на суспільство в подальшому.

З огляду на соціально-економічне становище в нашій країні, соціальне підприємництво стає надзвичайно актуальним саме тому, що: все частіше обговорюється на різних рівнях, в тому числі державному, в різних колах громадян, серед підприємців і вчених і привертає на себе увагу представників громадських організацій; використання підприємницьких підходів до вирішення соціальних проблем дозволяє менше розраховувати на бюджетне фінансування, у зв'язку з постійним дефіцитом останнього; привертає до себе увагу грантодавців, особливо зовнішніх; дозволяє брати участь в пільгових кредитних програмах і забезпечувати більш сталий розвиток саме соціального підприємництва [1].

Слід зазначити, що діяльність соціальних підприємств є вигідною для макроекономічного розвитку кожної країни, оскільки ця діяльність дає можливість зменшити частину державних витрат на вирішення проблем соціально незахищених людей, їх працевлаштування та громадської адаптації.

Згідно із ч. 4 ст. 16 Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації в Україні» [2] (далі - Закон про благодійну діяльність), благодійні організації можуть здійснювати господарську діяльність, метою якої не є отримання прибутку та яка сприяє досягненню статутних цілей. Тобто фактично йдеться про некомерційну господарську діяльність (ч. 2 ст. 3, ст. 52 Господарського кодексу України [3], далі - ГКУ). Це також підтверджує ч. 5 ст. 131 ГКУ: благодійна організація має право здійснювати неприбуткову господарську діяльність, спрямовану на виконання її цілей, визначених установчими документами. Своєю чергою, статут благодійної організації повинен містити джерела її активів (доходів) та може визначати особливості діяльності й припинення діяльності такої організації (ч.ч. 2, 3 ст. 14 Закону про благодійну діяльність).

Отже, благодійна організація може провадити певну господарську діяльність (наприклад, створення сувенірної продукції або пошиття одягу) з метою досягнення статутних цілей, але винятково без цілей отримання прибутку. Для цього в статуті благодійної організації мають міститися положення, які дають право здійснювати певну господарську діяльність та визначають її як одне з джерел формування активів (доходів) благодійної організації.

Зазначену тезу підтримує і Державна фіскальна служба України [4].

Водночас вимоги Податкового Кодексу України (далі – ПКУ), зокрема згідно п.133.4, встановляють, що благодійна організація не є платником податку на прибуток за умови:

- створення та діяльності в порядку, визначеним Законом про благодійну діяльність;

- установчі документи якої містять заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої

організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб;

- установчі документи якої передбачають у разі припинення діяльності юридичної особи (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення) передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування їх до доходу бюджету;

- внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій;

- доходи (прибутки) благодійної організації використовуються виключно для фінансування видатків на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами. Особливо необхідно відзначити, що розмір витрат на утримання благодійної організації не може перевищувати 20 відсотків від доходу організації в поточному році (ст. 16 п. 3 Закону про благодійну діяльність).

Висновки. Таким чином, розвиток соціального підприємництва в Україні - це тривалий процес, масштаб і темпи якого неможливо прогнозувати, але цей процес можна прискорити шляхом проведення активної соціально-економічної політики, розгляду формування соціального підприємництва як важливого самостійного напрямку політики соціально-економічних реформ.

Виходячи з вищевикладеного доходимо висновку, що профільне та податкове законодавство дозволяє громадській організації самостійно створювати соціальне підприємство, оптимізувати розмір податкового навантаження від здійснення діяльності підприємства за умови дотримання вимог щодо положень статуту та ПКУ.

Список літератури

1. Вольвач В. Социальное предпринимательство: как в Украине создают бизнес со смыслом [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uamarket.info>.

2. Господарський кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22.

3. Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації в Україні» Від 05 липня 2012 р. № 5073-VI З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. - № 25.

4. Лист ДФС України від 07.05.2015р. № 14091/6/99-99-19-02-02-15 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovikonsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/65269.html>.

5. Податковий кодекс України. Від 02.12.10. № 2755-VI З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АПК В КАЗАХСТАНЕ

Керимова У.К. д.э.н.

Есенгазиева С.К. к.е.н.

Казахский национальный аграрный университет,

г. Алматы, Республика Казахстан

Иматаева А.Е. старший преподаватель,

Университет Нархоз,

г. Алматы, Республика Казахстан

Summary: *the article mainly describes the priority directions of the development of the agro industrial complex of Kazakhstan, as well as the problems and ways of their solution.*

Keywords: *small-scale commodity, cooperation, resource potential, problems of the agrarian market*

Сегодня перед агропромышленным комплексом Казахстана стоят кардинальные задачи по устойчивому развитию и наращиванию сельскохозяйственного производства, увеличению выпуска экспортоориентированной, конкурентоспособной продукции и обеспечению продовольственной безопасности страны.

Казахстан, занимая в мире 9 место по территории, 5 место по площади пастбищ, 3 место по уровню землеобеспеченности на душу населения располагает большими возможностями для развития сельского хозяйства.

В последние годы в стране наметились позитивные тенденции в развитии АПК. В 2017 г. объем валового внутреннего продукта (ВВП) сельского хозяйства Казахстана составил более 4,0 трлн. тенге (прирост по сравнению с предыдущим годом составил почти 3,0%).

Республика входит в десятку крупнейших экспортеров зерна в мире. Ареал казахстанского экспорта включает 70 стран, а по экспорту муки – занимает одно из лидирующих мест в мире.

Следует отметить, что развитию сельского хозяйства Казахстана, как и многим странам постсоветского пространства, присущ экстенсивный путь развития. Урожай сельскохозяйственных культур в основном получают не за счет интенсификации производства, а за счет расширения посевных площадей. В среднем по республике в отдельные годы урожай зерна, в силу сложившихся природно-климатических условий, колеблется от 12 до 23 млн. тонн. Валовой сбор зерна в 2017 году достиг более 20 млн. тонн. Для решения данного вопроса в рамках программы диверсификации отраслей сельского хозяйства в последние годы сокращаются посевные площади под зерновыми культурами в пользу расширения площадей под масличные, кормовые, овощные культуры и сахарную свеклу. Например, посевные площади под масличными культурами увеличились до 2,5 млн га, кормовыми – до 3,5 млн га, а под сахарной свеклой – до 17,4 тыс. га или почти в 16,0 раз (с 1,1 тыс. га 2014 году до 17,4 тыс. га в 2017 году)[1]. Расширение посевных площадей под кормовые культуры

позволило в 2017 году по сравнению с 2016 годом повысить производство мяса по республике – на 6,0% и молока – на 3,0%.

В республике получило развитие выращивание овощных культур в закрытом грунте. Площадь теплиц составляет более 1200 га.

Однако, для дальнейшего развития сельского хозяйства необходимо решить ряд ключевых проблем. Из 18,0 млн.человек в Казахстане около 8,0 млн.человек или 43% проживают в 6668 селах. Из численности активного населения в сельской местности 1,6 млн.человек считаются самозанятыми, которые производят 48% валовой продукции сельского хозяйства. Поэтому, одной из главных проблем в АПК страны остается мелкотоварность сельскохозяйственного производства.

Сегодня в республике функционируют более 187,0 тыс. агроформирований, в том числе 178 тыс., или 95,0% это крестьянские (фермерские) хозяйства. Из 178 тыс. крестьянских, фермерских хозяйств 63% имеют сельскохозяйственные угодья не более 50 га и 80% не более 50 га пашни [1]. Размеры большей части этих хозяйств не позволяют вести расширенное воспроизводство на интенсивной основе. В 2016 году доля данной категории хозяйств в валовой продукции сельского хозяйства составила 28%. Выращиванием продукции животноводства занимаются в основном домашние хозяйства. Здесь производятся 72% продукции животноводства.

Путь решения – это организация кооперации мелких крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств на селе. Для решения данной проблемы в республике в конце октября 2015 года был принят Закон «О сельскохозяйственных кооперативах».

Сегодня фермеры осознали необходимость объединения в кооперативы, которое позволяют существенно снизить себестоимость продукции, повысить ее качество, использовать индустриально-инновационные технологии. Наряду с этим, у фермеров появилась возможность проводить диверсификацию производства и адаптировать сельскохозяйственную продукцию к изменяющейся конъюнктуре рынка.

По состоянию на 1 апреля текущего года по данным статистики зарегистрировано 2849 кооперативов с объединением более 62 тыс. лиц. Для организации кооперативов государством выделено льготный кредит на сумму 80,0 млн. долл. США.

Одним из удачных примеров по кооперации является мясной кластер «Актеп», созданный в Актюбинской области. В его состав вошел: племенной репродуктор на 10,0 тыс. голов, откормочная площадка на 13,0 тыс. скотомест, современный мясоперерабатывающий комплекс на 7,2 тыс. тонн говядины и комбикормовый завод с производительностью 20,0 тыс. тонн в год. Совокупный доход данного предприятия за последние 7 лет увеличился в 8,0 раз – с 1,5 млн. долл. до 12,5 млн. долл США. Такая работа ведется во многих регионах Казахстана, в частности в Костанайской области на базе компании «СеверАгро», в Акмолинской области «KazBeef» и др [2].

Еще одна проблема – это нерациональное использование ресурсного потенциала в аграрном секторе, в том числе земельных, водных, трудовых ресурсов.

Казахстан по площади сенокосов и пастбищ занимает второе место в мире после Австралии. Однако 60,0% этих земель частично деградированы, а 15,0 млн. га деградированы полностью. Поэтому, ученые считают необходимо проводить работу по их коренному и поверхностному улучшению для ускоренного развития животноводства.

Мировая практика показала, что скот, который пасется на отгонных пастбищах, набирает в весе на 10 килограммов больше, чем тот, который питается травой возле дома. При этом себестоимость мяса будет на 60-70% дешевле, чем производство мяса в европейских странах, что позволит животноводам выйти в лидеры в ценовой конкуренции.

Наличие травы на ежегодно возобновляемых пастбищах составляет 25-28 млн. тонн кормовых культур, стоимость которых оценивается Всемирным банком в 1,2 млрд. долларов. В среднем на одну условную голову крупного и среднего рогатого скота приходится чуть больше 20 гектаров пастбищ. Это отличный показатель.

По закону Республики Казахстан «О пастбищах» принятом 20 февраля 2017 года, говорится о необходимости их рационального использования, улучшения состояния и инфраструктуры, предотвращения процессов их деградации. В законе предусмотрены меры по разгрузке площади пастбищ, снятия существующих барьеров между собственниками земель и пастбищепользователями.

Остается проблемой в АПК техническая оснащенность сельского хозяйства. Темпы обновления парка машин остаются крайне низкими – 1...3% в год. Большинство хозяйств вынуждены работать на физически и морально устаревшей технике. 97% сельскохозяйственной техники закупается за рубежом по ценам не подъемным для среднего сельхозтоваропроизводителя. Нет механизмов обеспечения поставки техники, адаптированной к зональным почвенно-климатическим условиям республики. Вызывает серьезные трудности организация сервиса и обеспечения запасными частями. Все эти риски по техническому обеспечению несут фермеры.

В республике отсутствуют заводы с полным циклом изготовления сельскохозяйственных машин. По существу, сельскохозяйственное производство находится в полной зависимости от ввоза зарубежной техники.

Высокая стоимость зарубежной техники отрицательно сказывается на себестоимости продукции. Цена на большую часть отечественной продукции выше, чем на импортную, что приводит к продовольственной зависимости Казахстана от других стран. Выход из этой ситуации один – создание условий для возрождения собственного сельхозмашиностроения, которое совместно с агроинженерной наукой должно решить проблемы технического обеспечения.

Следует отметить и не менее важные проблемы в этой отрасли– низкая инвестиционная привлекательность, не эффективные каналы сыта выращенной продукции сельского хозяйства и многие другие, которые требуют своего решения. Поэтому, аграрная политика страны направлена на развитие ускоренное развитие данного сектора экономики Казахстана, который должен занять лидирующие позиции на мировых рынках.

Список литературы

1. Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан, 2011-2016: статистический сборник. – Астана: Комитет статистики МНЭ РК, 2017г.
2. АПК: определены девять ключевых направлений развития отрасли на 2018 год // Официальный сайта Премьер-министра Республики Казахстан // <https://primeminister.kz/ru/news/all/apk-opredeleni-devyat-kluchevih-napravlenii-razvitiya-otrasli-na-2018-god>

УДК 338.436

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Крючкова Ж.В., здобувач
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

***Summary.** The article proves that competition stimulates the development of the country's economy, as it forces companies to use existing resources effectively to provide consumers with goods and services and maximize their profits with minimal cost for their production. It is proposed to determine competitiveness as the ability of enterprises in the competitive struggle to use their own competitive advantages in order to adequately provide consumers with goods and services while increasing their profitability.*

***Keywords:** competition, profit, competitiveness, cost, economic efficiency.*

Постановка проблеми. В науковій літературі не існує єдиного визначення поняття «конкурентоспроможність», а також не має загальноприйнятого набору показників, які б характеризували цей термін. Відсутня система чинників, які допомагають зрозуміти причини розвитку одних підприємства та банкрутства інших. На сьогодні постало питання пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку, розвитку більш ефективних форм та методів діяльності підприємства. В результаті загострення конкуренції встановлюється більш ефективний механізм економічної системи, з'являються нові форми та способи виробництва, визначається рівень цін та споживчих витрат, спостерігається розвиток в науковій та технічній сферах.

Основні матеріали дослідження. Проблема конкурентоспроможності аграрної галузі є провідною при аналізі ефективності різних економічних суб'єктів. Значення поняття «конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств» досить ґрунтовно вивчали О.Нужна та М.Малік, трактуючи його як «спроможність та вміння підприємств аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання, застосовуючи свої економічні переваги й перемагати у конкурентній боротьбі на сільськогосподарських ринках зі своєю продукцією та послугами, при цьому з максимальною ефективністю використовувати земельні ресурси, задовольняти відповідними товарами потреби споживачів та вміння гнучко реагувати на зміни в кон'юнктурі» [4].

Однак, на нашу думку, на конкурентоспроможність аграрних підприємств впливають не лише правильне та ефективне використання земельних ресурсів, але й інші фактори. Наприклад, такі як забезпечення країни природними ресурсами, особливість кліматичних умов та тривалість виробничого циклу.

В такому випадку чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємств, можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників можна віднести стратегічну діяльність підприємства, яка впливає на якість продукції та її собівартість. А до зовнішніх – фактори, які створює сам ринок, тобто фірми чи підприємства не можуть ними управляти, а лише до них пристосовуватись. Але в аграрній сфері було б коректніше поділити їх на керовані та некеровані. До перших потрібно віднести такі чинники, як матеріально-технічне, техніко-технологічне та фінансове забезпечення, залучення висококваліфікованих працівників, ефективне використання природних ресурсів, а також розробка вдалої стратегії розвитку підприємства тощо. До некерованих факторів відносять екологічні та природно-кліматичні умови, інфраструктуру та кон'юнктуру ринку, технічний прогрес, ресурсне забезпечення країни тощо.

О. Броницький пропонує оцінювати рівень конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери з точки зору як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. До внутрішніх слід віднести ті, які б сприяли зниженню витрат на виробництво: ефективне та раціональне використання факторів виробництва, обсяги виробництва, якість продукції, продуктивність праці, спеціалізація та диверсифікація виробництва. До зовнішніх факторів впливу дослідник пропонує відносити: інституціональні, природно-кліматичні умови, сегментованість ринку, комунікативність, рівень життя населення та їх платоспроможний попит на продукцію, цінове регулювання, розвиненість інфраструктури ринку [2].

І. Вініченко пропонує наступну класифікацію, розподіляючи всі можливі чинники на такі групи: мікрорівня; мезорівня; макрорівня. Окрім зазначених, окрему групу складають зовнішні чинники, які мають випадковий характер. Тобто вони можуть виникнути на будь-якому етапі чи рівні конкурентного середовища. До таких факторів можна віднести стихійні лиха, катастрофи, політичні події, якісь суттєві зміни в науці, фінансовій сфері тощо [3]. Вміння підприємства конкурувати з іншими організаціями залежить від таких чинників як: позиція підприємства на ринку, прибутковість, зацікавленість для інвесторів, престижність серед суб'єктів господарювання, в тому числі й споживачів.

Зовнішні чинники конкурентоспроможності є або умовами, до яких повинно пристосовуватися підприємство, або лише частково підконтрольні підприємству. До зовнішніх чинників, що визначають конкурентоспроможність підприємства при виході на зовнішній ринок відносять: економічні – податкова політика держави, інфляційні процеси; соціальні – рівень кваліфікованості робочої сили, її чисельність; політичні – міжнародні конфлікти; природні фактори – вичерпність запасів окремих видів ресурсів; техногенні чинники – глобальне потепління; зовнішні чинники мезорівня – підприємства-конкуренти, підприємства-контрагенти, споживачі та кредитно-фінансові установи. Г. Азоєв вважає, що на конкурентоспроможність підприємств впливають також якість і

ціна продукції [1]. М. Портер додає до зазначених чинників попит та пропозицію на певну продукцію [5].

В аграрній сфері особливої уваги заслуговують такі чинники, як стан матеріально-технічної бази, кваліфікація кадрів, якість продукції та її собівартість, а також дієвість підтримка держави. Серед зазначених чинників особливої уваги необхідно приділити саме якості продукції, так як вона є основним показником оцінки конкурентоспроможності. Тому важливо дотримуватись встановлених вимог технології виробництва, підвищувати рівень технологічного забезпечення, сприяти збільшенню кількості вітчизняних товаровиробників, мінімізувати затрати підприємств, використовувати якісну сировину, підвищувати інвестиційний потенціал, сприяти підвищенню урожайності сільськогосподарських культур та здійснювати підготовку висококваліфікованих працівників. Важливою є державна політика у сфері економіки, адже потрібно здійснювати контроль за формуванням цін на сільськогосподарську продукцію, яка б могла покривати затрати на її виготовлення й реалізацію, проводити ефективну інвестиційну, фінансово-кредитну та податкову політику, сприяти збільшенню доходів населення, в результаті чого підвищиться їх платоспроможний попит, що в подальшому сприятиме розширеному виробництву високоякісної продукції.

Висновки. Враховуючи результати термінологічного аналізу, пропонуємо стверджувати, що конкурентоспроможність – це здатність підприємств у процесі конкурентної боротьби отримувати кращі результати, які зумовлені використанням власних конкурентних переваг і вмінням пристосовуватись до ринкових змін внутрішнього та зовнішнього середовища з метою досягнення достатнього забезпечення споживачів товарами та послугами при збільшенні прибутковості підприємства.

Існує певна система факторів що впливає на конкурентоспроможність підприємств. В аграрній сфері доречно їх поділяти на ті, що створюються (керовані) та на ті, що враховуються (некеровані). Український аграрний сектор виробництва потребує нагального підвищення конкурентоспроможності за рахунок введення нових технологій, вдосконалення управління якістю продукції та підвищення її стандартів, що в підсумку надасть поштовх експортному потенціалу вітчизняних товаровиробників.

Список літератури

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Броницький О.М. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств / О.М. Броницький // Вісник Харківського національного університету: Економічні науки. Вип. 127. – Харків: ХНУ. – 2012. – 326 с.
3. Вініченко І.І. Генезис історичних форм розвитку конкуренції / І.І. Вініченко // Економіка і держава. – 2014. – № 5. – С. 10-13.
4. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія.] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270с.
5. Портер М. Международная конкуренция /М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 353 с.

ІСТОРИЧНІ ФОРМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

Крючок С.І., здобувач

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

Summary. *Researches concept of "competition" as one of the most important categories of economic theory, given the current development of economic relations. Defined contribution the scientific schools to the theory of competition and selected historical forms and the main stages of its development. Installed that the baseline changes views of the scientists on the competition is the humanization of consumer human consciousness, its focus on social welfare.*

Keywords: *economic system, competition, demand, offer, development, market, resource, consumer.*

Постановка проблеми. Конкуренція є однією з найважливіших категорій економічної теорії [2, 3, 4, 8]. Без цього поняття не існує жодна модель механізму функціонування ринку. Початковим хронологічним періодом дослідження конкуренції вважають фізіократів і меркантилістів. Незважаючи на те, що конкуренція супроводжує розвиток ринку з моменту його появи, вперше найбільш цілісні теоретичні положення про механізм конкурентної боротьби з'явилися в працях представників класичної та неокласичної економічних шкіл.

Основні матеріали дослідження. Історія ринкової економіки починається зі спекулятивної торгівлі, яка реалізує топічні («topos» – місце, місцевість) переваги. Першою формою конкуренції є речовинний клондайк. Джерелом конкурентної переваги на перших етапах суперництва ринкової економіки була топіка, яка сприяла появі потоку колонізаторів, які досягли найвіддаленіших куточків Землі. Друга форма конкуренції – технічна монополія. Топічно-речові конкурентні переваги ліквідували самі виробники, коли стали конкурувати на ринку сировини. Нові конкурентні переваги базувалося, насамперед, на технічній та функціональній винахідливості, з'являлися перші патенти. На даному етапі вартість матеріалів, з яких створювалися вироби, залишалася незмінною, а нові конкурентні переваги з'являлися, насамперед, за рахунок підвищення корисності споживчих якостей товару. В основі корисності найчастіше лежали винаходи, і не тільки технічні. Одним з таких винаходів стала організаційна система управління попитом.

Поява нового ринку – ринку інновацій, нівелювала тимчасову конкурентну перевагу техніко-технологічної монополії. Нарощувалося масове виробництво товарів, а ринки наповнювалися товарами-замінниками. Зниження вартості логістичних витрат та доступу до інформаційних ресурсів призвели до зменшення можливостей отримання прибутку за рахунок великомасштабного виробництва стандартної продукції. А масове поширення телекомунікацій остаточно вичерпало економічний ресурс технічних інновацій. Нові технології стали досить дорогими, а отже доступними тільки великим компаніям або державам.

Другу половину XX сторіччя можна знаменувати такими досягненнями у сфері організації бізнесу, як: реінжиніринг, управління якістю, порівняльний аналіз, матричне управління, аутсорсинг. Всі вони були спрямовані на формування конкурентних переваг окремих організацій. Паралельно з організаційними досягненнями в бізнесі відбувався розвиток інформаційних технологій, що також було конкурентною перевагою на певному етапі розвитку конкуренції.

Наведені досягнення були певним каталізатором зростання продуктивності праці та збільшення обсягів виробництва до 60-х років XX сторіччя. Збільшення обсягів виробництва змусило фірми шукати по всьому світу більш великі та нові ринки, що викликало бурхливий розвиток міжнародної торгівлі на основі міжнародних угод та створення міжнародних економічних об'єднань. На даному етапі однією з конкурентних переваг фірми стає вміння державна і регіональна політика, конкуренція набуває форми міжнародної.

Зростання обсягів міжнародної торгівлі призвело до інтенсивної цінової конкуренції. Це, в свою чергу, сприяло переміщенню цілих галузей в країни з низькою заробітною платою. Ціна знову стала важливим критерієм ринкового успіху. Споживачі вперше могли вибирати товари за вартістю, порівнюючи продукцію вироблену в різних країнах. Все це, на думку В. Парето, докорінно змінило підхід до ефективності [4]. Щоб конкурувати за ціною компанії та фірми змушені підвищувати якість. З 70-х років XX сторіччя істотну увагу стали приділяти асортименту товарів. Наступна історична форма розвитку конкуренції – галузева кооперація та міжгалузева інтеграція фірм. Дані процеси були обумовлені поділом економічної діяльності за масштабами: галузі, регіону, країни. Така координація через співпрацю народжує мережу виробників взаємодоповнюючої продукції.

При розгляді конкурентних процесів на рівні окремих держав економісти починають користуватися поняттям «конкурентоспроможності», вважаючи його атрибутом таких економічних об'єднань як країни та регіонів. Портер М. так визначив конкурентоспроможність на національному рівні: «Національна конкурентоспроможність – це можливість країни у вільних і чесних ринкових умовах виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно збільшувати реальний дохід своїх громадян» [5]. Конкурентоспроможність на національному рівні, на думку М. Кастель, повинна ґрунтуватися на високому показнику національної продуктивності, і характеризуватися високопродуктивними видами діяльності, які забезпечують високий рівень заробітної плати [1]. Зростаюча залежність економіки, особливо ринку капіталу й валютних ринків, від міжнародної кон'юнктури робить все більш складним існування національної політики окремої країни. Практично всі країни змушені стежити за тим, як розвиваються їх співпраця і конкуренція з партнерами по міжнародному бізнесу, в той час як темпи розвитку їхнього суспільства і політики не завжди збігаються з економічними змінами.

У процесі об'єднання країн в глобальну економічну систему проявляються особливі політичні інтереси кожної держави, які безпосередньо

впливають на долю економічної конкуренції національних фірм, що знаходяться на території окремої держави. Нова форма державного втручання в економіку об'єднує в єдину стратегію конкурентоспроможність, продуктивність і технологію. Держава підтримує технологічний розвиток власних галузей і виробничу інфраструктуру, щоб збільшити продуктивність та допомогти своїм фірмам конкурувати на світовому ринку.

На сьогоднішній день концепція міждержавної конкурентоспроможності, на наш погляд, позбавлена міцного теоретичного фундаменту, що дозволяє однозначно її інтерпретувати. Чи повинна країна, що претендує на провідні позиції за рівнем конкурентоспроможності, мати лідерство у всіх галузях економіки? Або досить лідерства в ключових високотехнологічних галузях? Якщо позитивну відповідь дати на друге питання, то за яким критерієм виділяти ці «ключові» галузі; чи реально очікувати, що яка-небудь країна здатна одночасно підтримувати лідерство у всіх галузях, враховуючи обмеженість ресурсів і технологічний взаємозв'язок країн у сучасному світі?

Висновки. До середини XX століття сформувалося загальне уявлення про сутність конкуренції та її основних рушійних силах, що виразилися у чотирьох класичних моделях: досконалої конкуренції, монополістичної та олігополістичної конкуренції і чистої монополії. Конкуренція була предметом детального вивчення економістів, філософів, соціологів протягом значного періоду часу та залишається таким і сьогодні. Простежуючи розвиток поглядів економістів на конкуренцію можна констатувати, що він відбувався одночасно з розвитком продуктивних сил, виробничих відносин і досягнень науково-технічного прогресу. Основною лінією змін поглядів на конкуренцію, на нашу думку, є гуманізація споживчої свідомості людини, його орієнтація на суспільний добробут.

Список літератури

1. Кастель М. Информационная эпоха экономики, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 257 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос, 2002. – 352 с.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1989. – 340 с.
4. Парето В. Дарвинизм и менеджмент. – М.: Западная литература, 1990. – 324 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986. – 471 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. – М.: Экономика, 1999. – 320 с.
8. Шумпетер И.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала-кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982, – 455 с.

ФАКТОРИ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА ЗЕРНОВОМУ РИНКУ

Лищенко М.О., к.е.н.

Устік Т.В., к.е.н.

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Summary: *The tools for managing transaction costs of agricultural enterprises-producers of grain are studied, the application of which involves the introduction of procedures and algorithms for managing the cost of production, production and sales volumes, which is proved by mathematical dependencies.*

Keywords: *grain market, efficiency, development strategy, agricultural enterprises, transaction costs, factors of the internal environment*

Постановка проблеми. Одним з основних напрямів розвитку будь-якої економіки та першочерговим завданням кожного підприємства є пошук шляхів економії ресурсів, що витрачаються у виробничому процесі. Важливою передумовою для економії виробничих витрат постає забезпечення оперативності та об'єктивності їх формування. Особливістю нашого дослідження є комплексність вирішення зазначеного питання з урахуванням сучасних викликів, які полягають у проблемі переоцінки основних засобів у сільському господарстві, оцінки транзакційних витрат, підходах до поопераційного контролю та планування витрат, врахування впливу інфляційно-девальваційних процесів тощо.

Основні матеріали дослідження. За результатами проведеного дослідження науковці звертають увагу на те, що суб'єкти господарювання несуть значні транзакційні витрати в результаті проходження адміністративних процедур як в грошовій, так і не грошовій формі, спричинені, головним чином, не офіційною вартістю процедур, а неофіційною ціною надання послуги зі сторони державного службовця і часом, витраченим на очікування отримання даної послуги від адміністративних органів, на нескінченні узгодження та затвердження [2, с. 10]. Відповідно до методології, запропонованої Е. де Сото, непродуктивні транзакційні витрати підприємницької діяльності можна оцінити як суму наступних складових.

Деякі з наведених витрат, які можна віднести до офіційних, і здійснення яких може бути підтверджене відповідними документами, можна оцінити та відобразити в бухгалтерському обліку. З наведеного переліку до таких витрат належать: офіційні витрати на проходження бюрократичних процедур, податкові витрати, частина витрат на моніторинг виконання контрактів.

Як об'єкт дослідження, транзакційні витрати перебувають під одночасним впливом сукупності факторів. Серед факторів внутрішнього середовища підприємства можемо виділити наступні. (рис. 1).

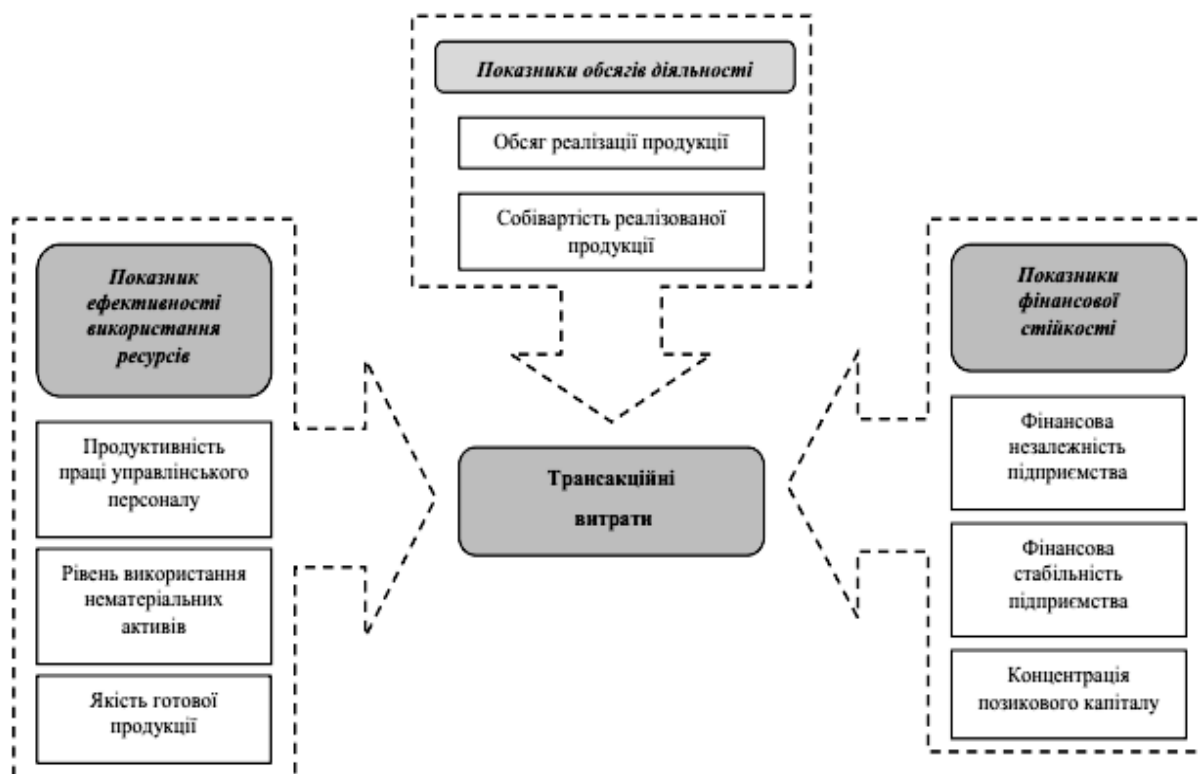


Рис. 1. Система факторів внутрішнього середовища, які впливають на функціонування сільськогосподарських підприємств на зерновому ринку*

** Джерело: авторська розробка*

Наведена схема наведена з метою вивчення впливу факторів внутрішнього середовища на суму трансакційних витрат. Тобто, аналіз доцільно проводити на наступними групами показників:

1. Показники обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції: зростання обсягів реалізації зернових та зернобобових та собівартості одиниці продукції може призвести до збільшення трансакційних витрат, які пов'язані з просуванням продукції на зерновий ринок.

2. Показники фінансової стійкості: так як при збільшенні обсягів реалізації продукції виникають додаткові витрати, пов'язані із трансакційними залученнями позикового капіталу при недостатності власних фінансових ресурсів.

3. Показники ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств: ефективність роботи управлінського персоналу впливає на обсяг трансакційних витрат, а від рівня якості готової продукції залежать витрати на відшкодування втрат від браку, а також за рахунок рівня використання нематеріальних активів, можна скоротити рівень трансакційних витрат удосконаливши виробництво та зміцнивши позиції підприємства на ринку. З метою встановлення взаємозв'язку факторів, які впливають на суму трансакційних витрат, нами було використало факторний аналіз та метод кореляційно-регресійного аналізу для вирішення впливу факторів на трансакційні витрати. Нами було виділено п'ять основних факторів, що впливають на трансакційні витрати:

1. Обсяг реалізації (X1)
2. Собівартість реалізованої продукції (X2)
3. Рівень використання нематеріальних ресурсів (X3)
4. Коефіцієнт фінансової незалежності (X4)
5. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (X5)
6. Продуктивність праці (X6)
7. Рівень якості готової продукції (X7)
8. Коефіцієнт фінансової стабільності (X8).

Визначимо показники тісноти та характеру зв'язку між факторами та результативним показником, а також проведемо дослідження варіації значення трансакційних витрат під впливом факторів внутрішнього середовища сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Встановлення взаємозв'язку внутрішніх факторів на трансакційні витрати

Групи факторів за тіснотою зв'язку	Фактори	Коефіцієнт кореляції (r)	Коефіцієнт детермінації (R ²)
Зв'язок дуже сильний	Обсяг реалізації (X1)	0,962	0,951
	Собівартість реалізованої продукції (X2)	0,995	0,991
Зв'язок помірний	Рівень використання нематеріальних ресурсів (X3)	0,412	0,236
	Коефіцієнт фінансової незалежності (X4)	0,586	0,536
	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (X5)	-0,586	0,456
Зв'язок слабкий	Продуктивність праці (X6)	0,126	0,089
	Рівень якості готової продукції (X7)	0,155	0,036
	Коефіцієнт фінансової стабільності (X8).	-0,125	0,032

З проведених розрахунків можна зробити наступні висновки:

- на обсяг трансакційних витрат найбільший вплив мають обсяг реалізації та собівартість реалізованої продукції. Було встановлено, що зв'язок між факторами дуже тісний.

- між вибірками існує помірний зв'язок. При цьому коефіцієнт концентрації позикового капіталу має обернений зв'язок, а рівень використання нематеріальних активів та коефіцієнт фінансової незалежності має прямий зв'язок.

- щодо третьої групи, було встановлено, що зв'язок слабкий, практично відсутній, тобто ці фактори практично не мають впливу на суму трансакційних витрат.

Дослідження показали, що рівень трансакційних витрат на 95% пов'язаний зі зміною обсягів реалізації, та на 99 % - зі зміною собівартості реалізованої продукції. І лише на 3,6 % пов'язані зі зміною якості готової продукції та 3,2 % - зі зміною коефіцієнта фінансової стабільності.

Висновки. Таким чином, підвищення ефективності управління трансакційними витратами в сільськогосподарських підприємствах полягає у визначення оптимізації, а саме оптимізації обсягу реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції, підвищення ефективності нематеріальних активів, зниження концентрації позикового капіталу, підвищення фінансової незалежності сільськогосподарських підприємств від зовнішніх ризиків.

Список літератури

1. Лищенко М.О. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: наукові основи, стан, перспективи / М.О. Лищенко//

Монографія. – Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2018. – 324 с.

2. Сараева И.Н. Проблемы оценки уровня транзакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины / И.Н. Сараева // Наукові праці Донецького нац. техн. ун-ту. Сер.: Економічна. – Донецьк: ДонНТУ. – 2006. – Вип.103-2. – С. 153-159.

УДК 32

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІЛЬКІСНИХ І ЯКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Лозиченко О.М. аспірант
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

***Summary:** Information provided for qualitative and quality parameters of business activity of the enterprises researched*

Постановка проблеми. Кількісна оцінка ділової активності підприємств проводиться за двома напрямками:

- 1) ступінь виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їх росту;
- 2) рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

У зовнішньому економічному середовищі активність підприємства може оцінюватися за такими кількісними параметрами, як:

- зміна питомої ваги підприємства на ринку продукції;
- масштаби партнерських відносин на внутрішньому та зовнішньому ринку країни;
- обсяг зовнішньоекономічного обігу;
- приріст кількості робочих місць;
- динаміка фондової активності.

Якісними параметрами ділової активності підприємств у зовнішньому економічному середовищі виступають:

- імідж підприємства;
- соціальна активність підприємства, яка виражається у його участі в розв'язанні складних соціальних завдань подолання безробіття, соціального захисту, формуванні соціальної інфраструктури у районах його місцезнаходження;
- природоохоронна активність підприємства, яка передбачає створення екологічно чистих виробництв, фінансування рекреаційних програм, боротьбу зі шкідливими викидами та забрудненням навколишнього середовища.

Існує також низка підходів, які у процесі оцінки ділової активності пропонують використовувати показники: ліквідності, питомої ваги позикового капіталу, рентабельності, забезпеченості відсотків за кредитами, становища на ринку, ділової репутації, залежності компанії від великих постачальників, економічної доданої вартості, інвестиційної ділової активності [1, с. 77]. Дані

показники не можуть у повній мірі оцінити ділову активність господарської діяльності підприємства, адже у більшій мірі стосуються фінансової сторони діяльності підприємства. Тому варто звернути увагу на сутність поняття «ділова активність».

Враховуючи те, що ділова активність передбачає ефективність здійснення господарської діяльності, а господарська діяльність поєднує у собі виробничу, фінансову та комерційну діяльність, то і проведення аналізу ділової активності повинно відбуватися за кожним із цих напрямів.

Ефективність виробничої діяльності доцільно провадити у контексті аналізу продуктивності праці (трудомісткості), витрат та рентабельності продукції, виконання плану виробництва. Аналіз ефективності комерційної діяльності підприємства варто здійснювати за показниками якості та конкурентоспроможності продукції, позицій оцінки рентабельності витрат, пов'язаних з рекламою та розширенням ринку збуту. Оцінка фінансового стану підприємства може бути проведена шляхом визначення показників оборотності структурних елементів активів та пасивів підприємства. Серед яких варто виділити: запаси, готову продукцію, грошові кошти, дебіторську та кредиторську заборгованість, власний капітал, залучений капітал.

У ході дослідження системи показників оцінки ділової активності підприємства встановлено, що до них відносять, у першу чергу: тривалість або швидкість обороту оборотних активів, коштів в роз-рахунках, запасів за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них власного та позикового капіталу. Для поглибленого аналізу ділової активності варто враховувати також швидкість обороту елементи активів, такі як: виробничі запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість тощо. Аналіз стану оборотних активів у розрізі структурних елементів та показників оборотності дає можливість визначити ефективність використання ресурсів підприємства в цілому; встановити, у що вкладаються кошти підприємства протягом фінансового циклу та за необхідності терміново вжити відповідні заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства та покращення його ділової активності. Показники ефективності використання капіталу підприємства є також індикаторами ділової активності підприємства. Серед яких у першу чергу варто виділити швидкість оборотності власного капіталу підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості [2].

Висновки. Таким чином, відзначимо, що ділова активність відображає рівень ефективності використання, у першу чергу активів підприємства та джерел їх утворення, і в той же час характеризує якість управління ними, а також можливості функціонування та розвитку підприємства.

Список літератури

1. Антипенко Є.Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є.О. Антипенко, С.М. Ногіна, Ю.С. Піддубна // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 76-80.
2. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [моногр.] / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Лук'янова М.М., к.е.н.,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»
м. Бережани, Україна

***Summary:** The approach to categorization of rural business is described in the publications, the main stimulating and deterrent factors for its development is identified.*

***Keywords:** rural business, rural economy, self-employment, rural society.*

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку села та сільської місцевості, що характеризуються недостатнім розвитком виробничої та соціальної інфраструктури, послаблення ролі сільського господарства в забезпеченні зайнятості та доходів сільського населення, високим рівнем безробіття та низьким рівнем якості життя, активізація процесів самозайнятості через розвиток підприємницьких ініціатив не втрачає своєї актуальності.

Основні матеріали дослідження. Підприємництво є важливим чинником поліпшення умов життєдіяльності та розвитку сільської місцевості. Проблему розвитку сільського підприємництва у своїх дослідженнях розглядали В. Андрійчук, Л. Балабанова, О. Бородіна, З. Варналій, Я. Гадзало, Ю. Губені, Т. Зінчук, С. Киристюк, М. Малік, О. Попова, О. Риковська, І. Сорока, М. Чумаченко, В. Юрчишин та ін. Однак питання активнішого розширення та реалізації підприємницьких ініціатив потребують подальшого вивчення.

Метою публікації є виявлення «вузьких місць» розвитку бізнесу на селі та обґрунтування основних шляхів їх подолання.

Під сільським підприємництвом будемо розуміти діяльність, яка здійснюється на власний страх і ризик в сільській місцевості з метою одержання прибутку. При цьому, сільське підприємництво не передбачає зайнятості лише в аграрному секторі, а в основному базується на диверсифікації видів діяльності, які можуть бути успішними в сільській місцевості: агротуризм, розвиток ІТ-сфери, консалтинг і т.п.

Заслугує на увагу підхід до категоризації сільського підприємництва за такими трьома ознаками як обслуговування сільського населення, продаж «сільської» продукції (продукції місцевого виробництва), розміщення в сільській місцевості (рис.1).

На стику цих ключових ознак утворилися сегменти, кожен з яких характеризується своїм видом діяльності.

Так, сегменту А відповідають види діяльності, які задіяні одночасно і на сільському ринку, і в сільській місцевості: пошта, доставка документів, магазини, кафе, сільські школи. Сегмент Б поєднує сільський ринок і сільську продукцію: фермерські постачальники, консультанти, ветеринарія, молочарство. Сегмент В поєднує сільську продукцію та сільську місцевість: і представлений агровиробниками, закладами приготування їжі, готелями, заповідниками, походами в гори, лісництвом. Сегмент Г поєднує сільські

продукцію, місцевість та ринки і представлений фермерськими магазинами, свердловинами.

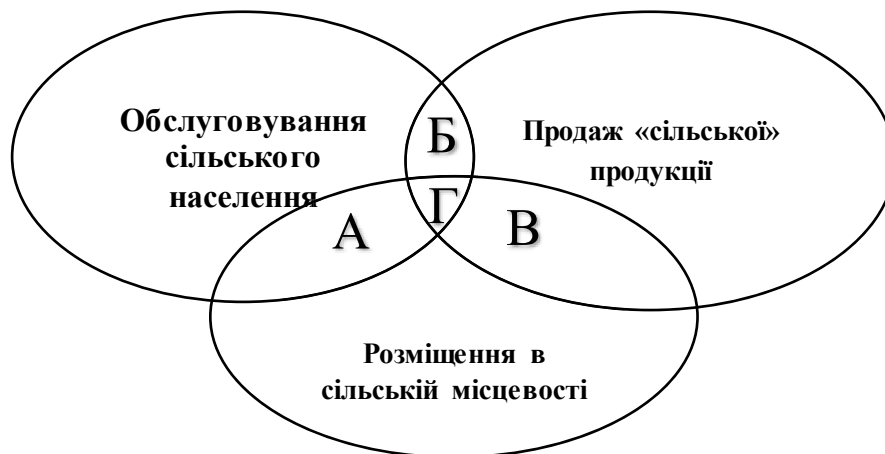


Рис.1. Категоризація сільського бізнесу [1]

Визначено основні детермінанти розвитку сільського підприємництва:
стимулюючі:

- рівень безробіття та зайнятості населення,
- економічні, соціальні та просторові принади сільських територій,
- низький рівень добробуту сільського населення,
- активізація підприємницьких ініціатив у жінок,
- етика підприємництва,
- конкурентне підприємницьке середовище,
- конкуренція на ринку праці,
- вільний вибір виду діяльності,
- необхідність у професійній самореалізації;

стримуючі:

- недостатня державна підтримка,
- податкова політика,
- нормативно-правова база,
- обмеженість інформаційного простору,
- відсутність інвестицій,
- нерозвиненість ринкової та соціальної інфраструктури,
- обмежений доступ до кредитних та лізингових операцій,
- гендерна нерівність у доступі до підприємницьких ресурсів [2]

Висновки. Активізація розвитку сільського підприємництва сприятиме розвитку сільської місцевості не лише шляхом розвитку інфраструктури, підвищення зайнятості та добробуту, але й покращенню соціально-психологічного клімату в громаді, та розвитку громадянського суспільства.

Список літератури

1. Gary Bosworth. Characterising rural businesses – Tales from the paper man [Електронний ресурс] / Gary Bosworth. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: https://www4.ntu.ac.uk/nbs/document_uploads/109330.pdf.

2. Скиба Т. В. Детермінанти розвитку сільського підприємництва / Т. В. Скиба. // Регіональна економіка. – 2012. – №2. – С. 55–63.

УДК 005:332.02

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПАРАМЕТРІВ СОЦІАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ

Мойсеєнко І.П., д.е.н.

Ревак І.О., д.е.н.

Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна

***Summary:** The theoretical and scientifically applied substantiation of the methodological foundations of diagnostics of the parameters of social policy of the region and indicators of social responsibility of entrepreneurship is conducted.*

***Keywords:** insurance methodology, evaluation parameters, social policy of the region, social responsibility of entrepreneurship*

Постановка проблеми. В умовах побудови соціально орієнтованої економіки України зростає необхідність прийняття управлінських рішень, адекватних потребам соціального розвитку суспільства і забезпечення дієвого контролю за їх виконанням. Відповідно зростає потреба в оперативній і достовірній інформації про дієвість реалізованої політики, стан і тенденції соціальних процесів. Вирішення цього завдання можливе за допомогою використання специфічних наукових засобів аналізу та оцінювання. Діагностика передбачає формалізованість процесів збирання й обробки даних при відпрацьованій методиці та процедурі аналізу.

Основні матеріали дослідження. Модель аналізу соціальної політики регіону складається із системи макроекономічних, соціально-економічних і соціальних показників. Вони демонструють певний стан економіки регіону, який обумовлений відповідним політичним режимом, соціальною політикою та потенціалом регіону.

З метою комплексного вивчення кількісної та якісної характеристики ринку праці науковці пропонуємо використовувати показники: питомої ваги зайнятих неповний робочий день (тиждень); питомої ваги працівників, які перебувають у вимушених відпустках з ініціативи адміністрації; питомої ваги працюючих на умовах вторинної зайнятості; питомої ваги працюючих у несприятливих умовах. Найсуттєвіший вплив на розвиток ринку праці справляють такі показники, як рівень безробіття, рівень зайнятості, середня тривалість пошуку роботи.

Показники мають будуватися на одній концептуальній основі, об'єднуватися єдиним банком даних у рамках інформаційної системи і

співвідноситись із міжнародними стандартами. На нашу думку, формування множини індикаторів здійснюється за принципами: репрезентативності (включені найбільш суттєві показники, що впливають на рівень соціальних процесів); достовірності (адекватно відображають стан соціальної сфери); інформаційної доступності (під час розрахунку використовуються офіційні дані Держкомстату, державних органів та публічні експертні оцінки).

На концептуальному рівні використана методика передбачає системний аналіз соціального розвитку регіону за показниками соціальної відповідальності підприємництва. Для уточнення переліку показників діагностики за показниками ринку праці та ефективності підприємництва пропонується побудова регіональних індексів соціальної діагностики, яка завдяки наявній інформаційній базі дала б змогу істотно розширити коло індикаторів та відмовитись від гіпотези рівнозначності окремих складових. Інформація про середньорічний темп зростання показників соціального середовища Львівської області наведена у табл. 1.

Методика аналізу показників соціальної відповідальності підприємництва (СВП) регіону передбачає виконання таких етапів.

1. Вибір системи показників соціальної відповідальності підприємництва регіону:

- за критерієм аналізу внутрішнього середовища СВП: витрати на оплату праці, витрати на персонал, соціальні витрати, заборгованість із зарплати, продуктивність праці, рентабельність (ефективність діяльності);
- за критерієм аналізу зовнішнього середовища СВП: заборгованість зі сплати податків, тіньове підприємництво, рівень корупції, рівень зайнятості, економічні та фінансові макропоказники (ВРП, ВВП, податкове навантаження).

Таблиця 1

***Середньорічний темп зростання показників соціального середовища
Львівської області, 2016 р.***

Показник соціального середовища	Середньорічний темп зростання
Валовий регіональний продукт, у фактичних цінах, млн. грн.	1,172
Витрати на персонал, млн. грн.	1,132
Витрати на оплату праці, млн. грн.	1,143
Відрахування на соціальні заходи, млн. грн.	1,091
Продуктивність праці, тис. грн./особу Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) / Кількість зайнятих працівників, тис. грн./особу	1,183
Заборгованість із виплати заробітної плати (на кінець року), млн. грн.	1,071
Кількість зайнятих працівників, осіб	0,960
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.	1,136

2. Зменшення кількості показників на основі пріоритетів та критеріїв оцінювання. Завданням даного етапу є зменшення кількості показників та отримання масиву даних, що найбільш інформативно описує стан соціального

середовища регіонів. Такий аналіз може передбачати як оцінку графічних даних (рис. 1), так і регресійно-кореляційний аналіз впливу вибраних показників на макропараметри Львівської області.

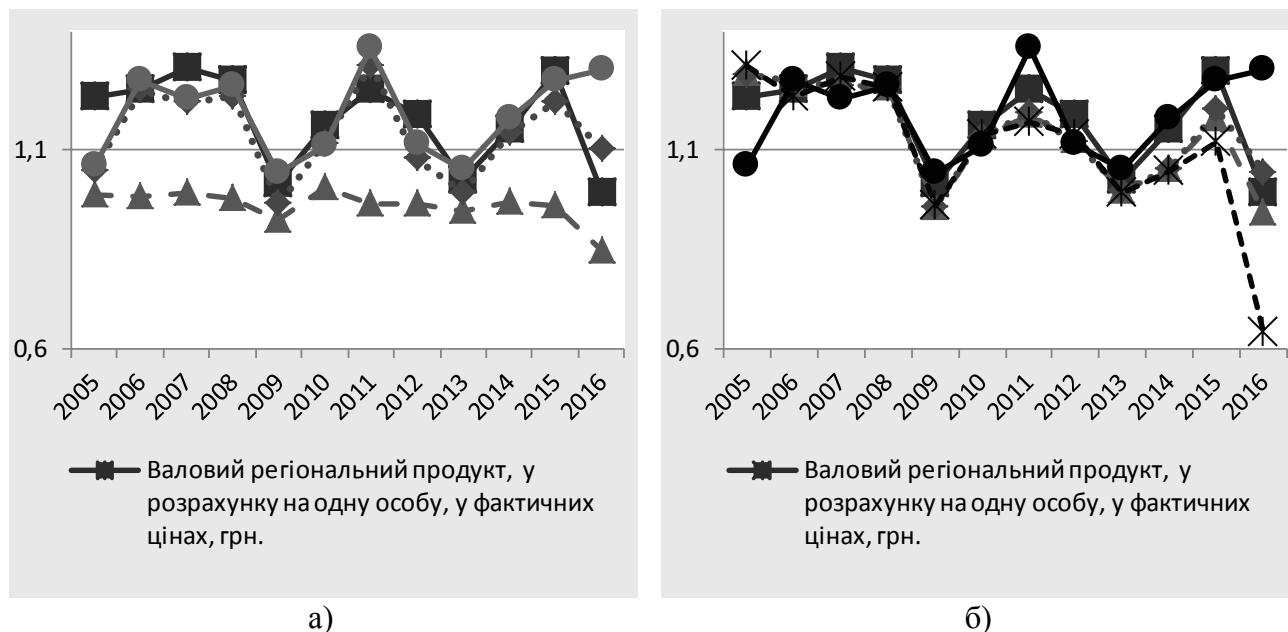


Рис. 1. Динаміка показників: а) соціального середовища регіону; б) соціальної відповідальності підприємництва

3. Розрахунок інтегрального показника рівня соціальної відповідальності підприємництва регіонів. Він виконується із застосуванням методів таксономічного аналізу. Таксономічний показник є синтетичною величиною, що дає змогу оцінити рівень розвитку кожного з регіонів порівняно з іншими.

4. Аналіз отриманих даних. Заключним є формування загальних висновків щодо стану регіонів України з точки зору використання соціальної відповідальності підприємництва.

Висновки. Детальний аналіз соціальних показників є передумовою формування, реалізації чи коригування соціальної політики. Значення інформаційно-аналітичного забезпечення регіональної соціальної політики з використанням окремих показників, що описані вище, може мати такий вигляд: у разі кризового стану визначення напрямів політики “надзвичайних заходів”; для стабілізації стану використовується відповідна політика стимулювання; для динамічного зростання стає основою для діяльності, яка визначається як політика регулювання.

Застосування методики забезпечує як обґрунтованість порівнянь соціального розвитку окремих регіонів країни, так і динаміку соціального розвитку протягом певного періоду для окремого регіону; дає змогу виконувати коректні зіставлення як за інтегральним індексом, так і за його складовими – індексами окремих аспектів розвитку; сприяє визначенню найбільш проблемних регіонів.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА СКЛАДОВИХ КАТЕГОРІЙ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Муж П.О., аспірант,
Силкін О.С., аспірант,
Українська академія друкарства,
м. Львів Україна

***Summary:** satisfaction and composition and the category "economic safety of the enterprise" researches*

Постановка проблеми. За результатами проведеного теоретичного дослідження [1-8] нами було сформовано наступні складові економічної безпеки підприємства: фінансова, кадрова, інформаційно-інноваційна, виробнича, правова, зовнішньо-економічна, екологічна (рис. 1).

Розглянемо представлені складові економічної безпеки підприємства детальніше:

1. Фінансова складова. На нашу думку чи не найголовніша складова, оскільки неможливо представити собі високий рівень захищеності без ефективної фінансової роботи підприємства, забезпечення його фінансової стійкості, тощо.

2. Кадрова складова. Практично аналогічна ситуація як зі фінансовою складовою, оскільки персонал здійснює управління та забезпечення функціонування усіх складових елементів підприємства.

3. Інформаційно-інноваційна складова. Забезпечення економічної безпеки підприємства неможливе без захисту його внутрішньої інформації, зокрема даних про його інноваційну діяльність від конкурентів.

4. Виробнича складова. Процес виробництва відіграє важливу роль в загальній економічній системі підприємства і тому потребує відповідного захисту.

5. Правова складова. Захист підприємства на законодавчому рівні дозволяє мінімізувати ряд зовнішніх загроз, які можуть виникати під час здійснення своєї діяльності.

6. Зовнішньо-економічна складова. На сьогоднішній день, в умовах відкритої ринкової економіки, зовнішньо-економічна діяльність займає лідируючі позиції в діяльності підприємства, оскільки вихід на нові ринки відкриває не лише нові можливості, але і збільшує доходи. Тому, така діяльність потребує належного захисту.

7. Екологічна складова. З метою здійснення безперебійного економічного розвитку, підприємство повинно дотримуватись чинних екологічних норм та максимально не допускати утворення втрати, які спричинені забрудненням довкілля, тощо.

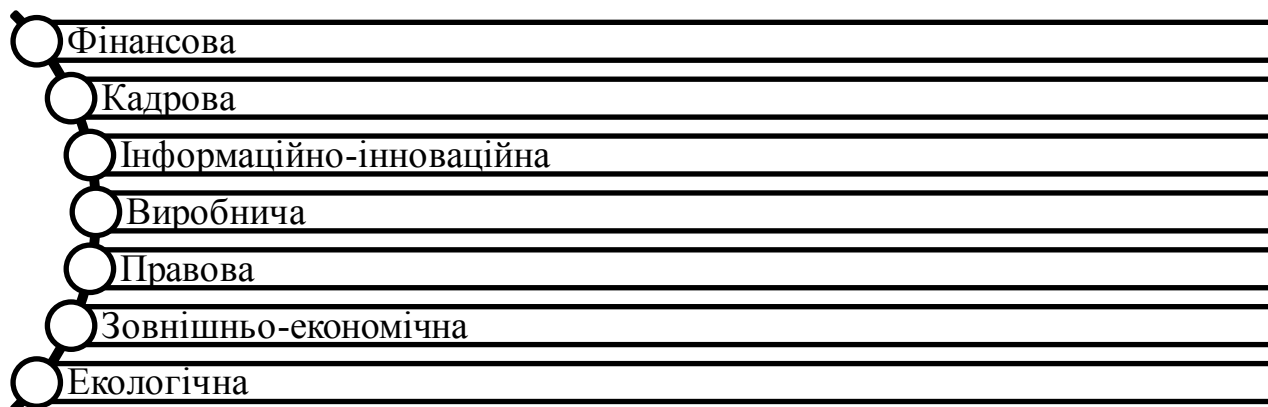


Рис. 1. Основні складові економічної безпеки підприємства

Сформовано на основі аналізу джерел: [1-8]

На нашу думку, основною метою економічної безпеки підприємства повинно бути повноцінне та всеохоплююче гарантування його захисту від небезпек. Виходячи з цього, основними завданнями економічної безпеки підприємств є наступні:

1. Контроль за дотриманням чинного законодавства.
2. Створення на підприємстві відповідної служби безпеки.
3. Пошук засобів та ресурсів для забезпечення безпеки підприємства.
4. Формування та використання належного інформаційного забезпечення.

5. Підвищення та моніторингу стану рівня безпеки основних складових.
6. Своєчасне виявлення та усунення різного роду небезпек та загроз.

Отже, за результатами проведеного дослідження, можна сформувати схематично-сутнісне відображення поняття «економічна безпека підприємства» (рис. 2).

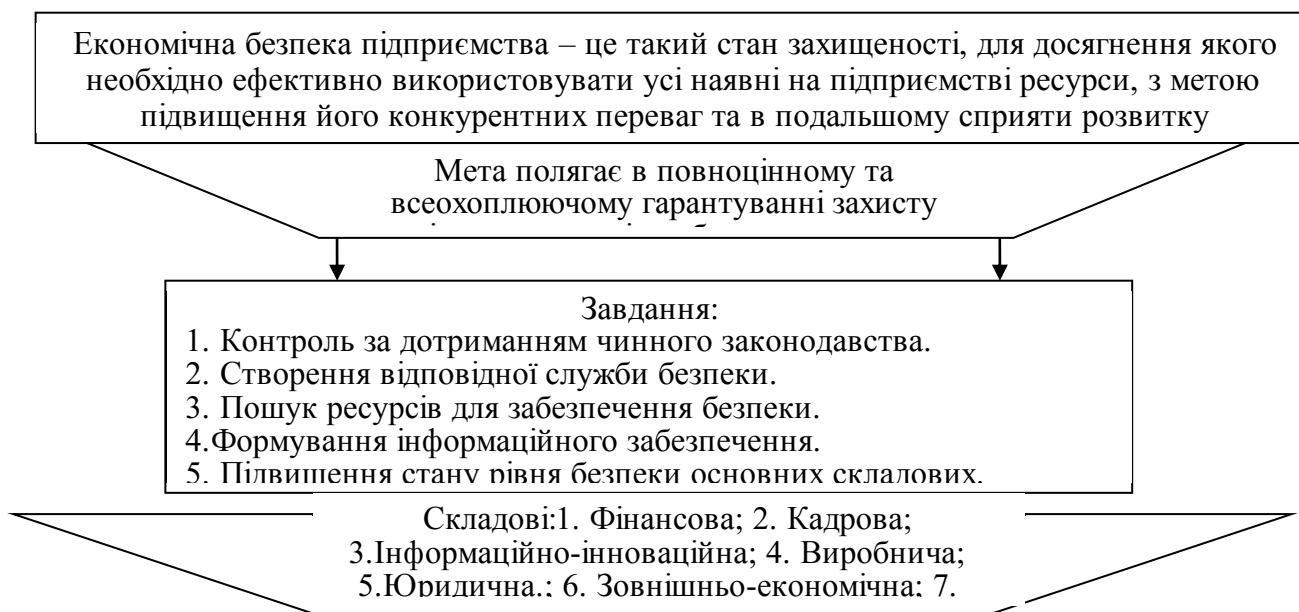


Рис. 2. Схематично-сутнісне відображення поняття «економічна безпека підприємства»*

**Сформовано автором*

Висновки. Отже, поняття «економічна безпека підприємства» є багатогранною категорією, яка включає велику кількість досліджень не лише щодо тлумачення, але і визначення її складових, завдань, тощо. На сьогоднішній день в умовах потенційної загрози недружнього поглинання питання економічної безпеки підприємства набуває ще більшої актуальності, тому в подальшому необхідно переглянути та удосконалити систему економічної безпеки підприємства з врахування даної загрози.

Список літератури

1. Варналій З. Проблеми і шляхи забезпечення економічної безпеки України / З. Варналій // Економіка і управління. – 2001. – № 1. – С. 18–29.
2. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський] ; заред. д.е.н., проф. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
3. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління. Монографія / З.Б.Живко. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 260 с.
4. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства. Монографія / З.Б.Живко. – Львів : Вид-во Ліга-Прес, 2013. – 474 с.
5. Іванілов О. С. Економіка підприємства / О. С. Іванілов. – К. : ЦУЛ. – 2009. – 728 с.
6. Орлова В. В. Моделювання механізмів управління фінансовою безпекою підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.11 / В. В. Орлова; Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2008. – 200 с.
7. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148.
8. Яременко О. Ф. Механізм управління економічною безпекою машинобудівного підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. Ф. Яременко. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 224 с.

УДК 332.72

ОРЕНДНІ ВІДНОСИНИ ЯК ВАЖЛИВА СКЛADOVA ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Музика П.М. д.е.н.,
Грабовський Р.С., к.е.н.,
Тучак-Петраш Н.В. аспірант
Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького
м. Львів, Україна

Summary The basis for settling issues of an economic nature related to the efficiency of agricultural production is the land rent. It is a form of realization of ownership of land through rent, important for pricing, and directly shapes the price of land.

Keywords land rent, efficiency of agricultural production, ownership, price of land.

Постановка проблеми. Формування орендних відносин як важливої складової ринку земель сільськогосподарського призначення має велике значення для економічного розвитку аграрної сфери, ефективного використання ресурсів, покращення соціально-економічного становища сільського населення, вирішення проблем забезпечення продовольчої безпеки тощо. Незважаючи на активні дискусії та дослідження даної тематики надалі залишаються не вирішеними питання ефективного та екологічного землекористування.

Основні матеріали дослідження. Реформування аграрного сектора економіки створило можливості збільшення кількості землекористувачів, підвищення рівня використання земельних угідь та збільшення обсягів виробництва продукції. Проте ступінь використання сільськогосподарських угідь у багатьох підприємствах та землевласників допоки що залишається на досить низькому рівні. В умовах, коли природні ресурси обмежені, а потреби населення постійно зростають, підвищення економічної ефективності їх використання набуває першочергового значення. Результативна система сільськогосподарського землекористування має базуватися на охороні і розширеному відтворенні земельно-ресурсного потенціалу. Станом на сьогодні політичні та економічні рамкові умови для освоєння потенціалу в аграрному секторі є непростими [1].

Оптимальне сільськогосподарське землекористування повинно ґрунтуватися на таких загальних принципах: 1) використання земельних ресурсів є недоцільним, якщо це не відповідає одночасно інтересам людини і природи; 2) використання земельних ресурсів має завжди супроводжуватися їх охороною та відтворенням; 3) використання земельних ресурсів має відбуватися з врахуванням законів природи та природних умов [2].

Нераціональне використання земельних ресурсів призвело до їх виснаження, екологічних проблем, та в довгостроковій перспективі може зумовити суттєве зниження конкурентоспроможності вітчизняного землеробства. Власник земельних ресурсів може їх освоїти самостійно, або передати в оренду. Складна соціально-демографічна ситуація у селі, відсутні стимули для продуктивного освоєння земельних ресурсів ОСГ зумовлюють потребу пошуку господарника, що має необхідний фінансовий та трудовий ресурс. Оренда є вигідним способом налагодження агровиробництва. Оренда землі, замість її купівлі, забезпечує орендареві істотну економію стартових коштів, дозволяє швидше пристосуватися до коливань ринкової кон'юнктури та проявити свої кращі підприємницькі риси [3]. Таким чином, на фоні відсутності передумов ефективного освоєння земельних ресурсів більшістю власників, саме орендний механізм сприяє залученню у господарський обіг ділянок, реальні власники яких не можуть, або не бажають використовувати сільськогосподарські землі за прямим призначенням. Проте слід зауважити, що орендована, а не власна земля не мотивує орендаря до її науково-обґрунтованого, екологічно зваженого використання. Тому, неминучість існування ринкових відносин з приводу купівлі-продажу, оренди та інших видів використання земельних ресурсів в Україні є об'єктивною. На даному етапі земельних відносин важливо спонукати орендаря до раціонального

використання землі. Це можна зробити за допомогою запровадження мінімального строку оренди.

Висновки. В орендних відносинах державні зусилля повинні бути спрямовані на захист прав орендодавців, а також підвищенню раціонального використання земель. Важливою ланкою ефективних орендних відносин є регулярне проведення спостережень за якістю орендованих земель, яке має проводитись на початку і по закінченню терміну оренди. Попри гострі дискусії щодо відміни мораторію на продаж землі як способу перерозподілу земельних ресурсів задля підвищення результативності використання, вже сьогодні потрібно звернути увагу на створення умов для ефективного екологічно безпечного землекористування орендарями.

Список літератури

1. Музика П.М., Соломонко Д.О., Тучак-Петраш Н.В. Земельна реформа як складова парадигми системних економічних трансформацій в Україні/ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://nvlvet.com.ua/index.php/journal/article/download/1165/1163>
2. Кононенко Ж. А. Сучасний стану використання сільськогосподарських угідь в регіоні / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1417>
3. Кулініч П. Оренда земельних масивів: закон і практика / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.landukraine.com/index.php?p=article&id=1038>

УДК 330.3

РОЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ

Олександренко Н.О., студент магістратури

Жмайлова О.Г., к.е.н.

Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

Summary: *the role of the economic model of family business is defined in the article. The main elements of this model are the formation of the middle class, the development of innovative potential, the introduction of new forms of production organization, marketing and financing.*

Keywords: *family business, economic model, enterprise, efficiency, competitive status.*

Постановка проблеми. За результатами узагальнених досліджень встановлено, що формування економічної моделі сімейного бізнесу відбувається під впливом співвідношень субсистем «сім'я», «власність», «менеджмент». Формування економічної моделі сімейного бізнесу – це багатофакторний і складний процес, який має свої тонкощі і особливості. Для процвітання компанії важливо дотримуватися балансу між сімейними взаєминами та бізнесом, потрібно грамотно вибудувати політику управління

компанією, інакше можуть постраждати або сімейні відносини, або справа, в яку було вкладено чимало часу і грошових коштів.

Основні матеріали дослідження. Дослідження економічних моделей сімейного бізнесу дозволило визначити сегменти підприємств, які розрізняються відповідно до критеріїв, пов'язаних з наданням першочергового значення сім'ї як ключового атрибуту компанії; процесами правонаступництва; впливом сім'ї та інших людей на управління; розміром та віком підприємства; існуванням формальної стратегії розвитку.

За результатами SWOT-аналізу економічних моделей сімейного бізнесу встановлено, що малі підприємства (в порівнянні з іншими суб'єктами господарювання) мають значні переваги, а також можливості, основними серед яких є гнучкість та здатність зайняти будь-яку нішу на ринку. Однак, має місце і ряд слабких сторін, які є негативними чинниками у боротьбі за економічне виживання. Так, головною загрозою підприємств сімейного бізнесу є їх вразливість, нестійкість і залежність від державної підтримки. Виходячи з цього, державне регулювання діяльності підприємництва повинно спрямовуватись на нівелювання впливу його негативних сторін на потенційні можливості.

Роль формування економічної моделі сімейного бізнесу визначається класичними завданнями, які вирішуються цим сектором господарювання у розвинутих країнах. Насамперед, сюди відносять «згладжування коливань економічної кон'юнктури, розвиток здорового конкурентного середовища економіки, формування диверсифікованої і якісної системи побутових, організаційних і виробничих послуг, створення значної кількості нових робочих місць, формування найважливішого прошарку суспільства – середнього класу, розвиток інноваційного потенціалу економіки підприємства, впровадження нових форм організації, виробництва, збуту і фінансування»[1].

Таким чином, економічна модель сімейного бізнесу спрямована на мобілізацію фінансових і виробничих ресурсів населення; слугує могутнім антимонопольним бар'єром, сприяючи розвитку конкуренції; сприяє розвитку науки, є чинником структурної перебудови і забезпечення проривів науково-технічного прогресу (оскільки легше піддається нововведенням); впроваджує нові товари та послуги; вирішує проблему зайнятості, а, разом з тим, і проблему стабілізації ринку робочої сили, сприяючи створенню нових робочих місць; забезпечує ринок потрібними товарами та послугами, швидко реагуючи на потреби споживача; відіграє важливу роль при задоволенні попиту на товари та послуги; відіграє важливу роль в утворенні середнього класу та забезпечує швидку оборотність ресурсів, що сприяє ефективності діяльності цього сектору економіки.

Економічна модель сімейного бізнесу має певні характеристики і складові елементи, що входять до неї та відрізняють її від інших систем.

Перевагами економічної моделі сімейного бізнесу є:

- високий рівень фінансової стійкості сімейних компаній;
- широкі можливості для концентрації капіталу всередині окремо взятих компаній;
- зосередження контролю та управління в єдиному центрі.

При оцінці ефективності економічних моделей сімейного бізнесу необхідно застосовувати таке поняття, як «конкурентний статус»[2]. Конкурентний статус є показником своєрідного рейтингу підприємств, що конкурують на ринку. Він, на нашу думку, дає розуміння того, «як робити, якими засобами, щоб створити та зберегти конкурентну перевагу». Конкурентний статус визначається конкурентною позицією підприємства і є передумовою для досягнення певного рівня конкурентних переваг.

Висновки. Встановлено, що успіх будь-якого підприємства пояснюється, в основному через позицію, яку йому вдалося зайняти у своїй галузі. Якщо підприємство випередило своїх конкурентів і має кращі виробничі, комерційні і фінансові показники (позиції), то це пояснюється володінням стратегічними ресурсами, компетенціями, які вміє розвивати і використовувати у вдало вибраних стратегічних напрямках діяльності.

Список літератури

1. Кулиняк І.Я. Сімейний бізнес: сутність поняття / І.Я. Кулиняк, О.В. Кошик// Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – вип. 24.9 – с. 390-393.
2. Солоненко Ю.В. Особливості формування сімейного бізнесу України в системі європейських координат/ Ю.В. Солоненко// Вісник Донецького національного університету, сер. В: Економіка і право, вип. 1, 2015. – с.332-335.
3. Приватне підприємство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Приватне_підприємство.

УДК 339.137.221.25.003.12:334.722

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Педченко Г.П., к.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

Summary. Ensuring the competitiveness of subjects of business activity takes place on the basis to determine the factors of the internal and external environment of entrepreneurship, identification of which is a prerequisite for the development of measures to minimize their negative impact.

Keywords: entrepreneurship, internal and external environment, factors

Постановка проблеми. Для підвищення рівня конкурентоспроможності, фінансової стійкості та подальшого розвитку суб'єктів підприємництва Запорізької області важливим є формування відповідної структури та обсягу ресурсів організації для реалізації попередньо визначених ними цілей. Проте зміна тих чи інших умов підприємницького внутрішнього і зовнішнього середовища переважно викликає потребу в коригуванні стратегії розвитку з урахуванням впливу факторів, які їх формують. Сучасний стан розвитку глобалізаційних процесів, пришвидшена трансформація світового господарства, структурні зміни економіки України та окремих її регіонів посилюють перед

підприємницькими структурами, незалежно від форм власності та видів діяльності, ідентифікації факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємницької діяльності.

Основні матеріали дослідження. Підприємницька діяльність регіону знаходиться під постійною дією різноманітних факторів, зокрема внутрішніх, що залежать від самого підприємця і особливостей внутрішньої організації, та зовнішніх, які зумовлені характером зовнішнього середовища.

До чинників внутрішнього середовища підприємництва відносять виробництво, персонал, фінанси та облік, маркетинг, організацію управління, тощо:

- виробничо-технологічні фактори включають склад машин і обладнання, їх прогресивності, рівня фізичного та морального зносу, інтенсивності застосування, технології і якості обслуговування, склад та якість сировини і матеріалів, застосування високих технологій.

- соціальні фактори об'єднують весь складний комплекс відносин між працівниками, їх здібності, зусилля та вміння, ставлення до праці, мотивація, поведінка, організаційна культура, професійна етика.

- економічні фактори є сукупністю економічних процесів, що включають рух капіталу і грошових коштів, економічні показники підприємницької діяльності, джерела інвестування, тощо.

- інформаційні фактори мають на увазі сукупність організаційно-технічних засобів, що забезпечують канали та мережі підприємця відповідною інформацією для ефективних комунікацій. З появою і розвитком інформаційних мереж, включаючи Інтернет, успіх підприємця все в більшій мірі визначається рівнем використовуваних ним інформаційних технологій.

- маркетингові фактори передбачають забезпечення потреб покупців в товарах або послугах підприємства шляхом вивчення ринку, створення ефективної реклами та системи збуту, активний вплив на ринок, на існуючий попит з метою збільшення ринкової частки підвищення рентабельності продажів.

- організація управління є заключним і найістотнішим фактором внутрішнього середовища, саме від того, як організовано на підприємстві управління грошовими потоками, фінансовим моніторингом, технологічними процесами, кадровою політикою, залежить успіх будь-якого підприємницького проекту.

Зовнішнє середовище суб'єкта підприємництва є сукупністю економічних, політичних, правових, наукових і технічних, комунікаційних, природно-географічних та інших умов і факторів, які прямо або опосередковано впливають на діяльність підприємницької структури:

- зовнішні економічні фактори включають загальний рівень економічного розвитку країни чи регіону, рівень ринкових відносин, конкуренції, тощо. Основними параметрами зовнішньої економічної складової є численні макроекономічні показники: розмір валового внутрішнього продукту і його коливання, розміри інфляції, процентної ставки, валютний курс і його коливання, дефіцит або профіцит бюджету, рівень продуктивності суспільної праці, середньої заробітної плати, ставки

оподаткування, співвідношення між споживанням і накопиченням, експортом і імпортом, наявність фінансових резервів і інвестиційних ресурсів тощо.

- зовнішні політичні умови включають державний устрій та державну політику, в тому числі зовнішню і внутрішню, яка має це соціальну, науково-технічну, промислову, кадрову, економічну, податкову, цінову, кредитну, митну та інші складові. Інформованість підприємця про політичну систему, її функціонування дозволяє користуватися сприятливими можливостями для розвитку своєї справи, зміцнення своїх позицій, розширення сфери діяльності, уникнути або знизити втрати. Разом з тим, самі підприємці можуть активний впливати на політичну сферу, в тому числі на розробку і прийняття законів, і інші зміни ситуації в цій сфері.

- зовнішні правові складові включають ступінь правової урегульованості суспільних відносин, склад діючих законів і підзаконних актів, гарантії забезпечення безпеки підприємств і громадян, чіткість формулювань правових норм та ін. Від своєчасності прийняття та змісту законів і правових норм залежить правомірність укладення та виконання тих чи інших договорів або контрактів, законність і успішність ділових операцій, можливість вирішення спорів та інших конфліктних ситуацій, пов'язаних з діяльністю підприємств, що здійснюється в рамках існуючих законів і положень.

- зовнішні наукові і технічні фактори науково-технічний потенціал країни чи регіону, зміст і напрямки фундаментальних (теоретичних) і прикладних досліджень, наявність і рівень функціонування об'єктів науково-технічної інфраструктури, що включає технопарки і технополіси, різні інкубатори прогресивних технологій, фірм, що займаються венчурної діяльністю, лізингом лабораторних приладів та обладнання, дослідних фондів і програм та ін., що сприяє випуску нової і модернізації застарілої продукції, освоєнні нових і вдосконаленні застосовуваних технологічних процесів, широке впровадження інновацій.

- комунікаційні зовнішні умови мають на увазі рівень розвитку транспортної мережі, наявність залізниць, автомобільних магістралей, повітряних, морських і річкових шляхів сполучення, ступінь розвиненості мереж зв'язку, інформаційного обміну та телекомунікацій, а також рівень демократичної гласності в суспільстві, доступність архівів, відомчих баз даних, бібліотек та інших джерел.

- природно-кліматичні умови включають рельєф місцевості, площу території, середньорічна температура, вологість або сухість повітря, особливості флори і фауни, наявність родовищ мінеральної сировини та інших корисних копалин, стан екології та ін.

Висновки. На діяльність суб'єктів підприємницької діяльності впливають фактори, головним чином, зовнішні чинники, що є як джерелом нових можливостей, так і серйозною загрозою. Для підприємців регіону важливо мінімізувати негативні впливи чинників зовнішнього середовища, що несуть загрозу персоналу, фінансовим, матеріальним засобам, інформаційним ресурсам, іншим системам внутрішнього середовища. Унаслідок реалізації

зовнішніх загроз, які виникають у політичній, економічній, правовій, екологічній, конкурентній та інших сферах, можуть піддаватися або не піддаватися прогнозуванню, бути явними або неявними, викликані об'єктивними або суб'єктивними чинниками, призводити до збитків або катастрофічних наслідків, багато підприємств опинились у тривалій і глибокій економічній кризі.

Ідентифікація факторів зовнішнього середовища є передумовою розроблення заходів щодо мінімізації їх негативного впливу. Варіантами реагування підприємств на реалізацію загроз та небезпек зовнішнього середовища можуть бути: скорочення персоналу, сумісництво посад; ліквідація окремих служб і структурних підрозділів; скорочення виробництва продукції; реалізація резервів зменшення собівартості випуску продукції та підвищення прибутковості; диверсифікація діяльності; зміна організаційної структури, удосконалення системи управління; модернізація технології й обладнання, впровадження інновацій. Таким чином, результатом виходу суб'єкта підприємництва із кризового стану мають стати якісні зміни внутрішнього середовища, зокрема, удосконалення організаційної структури, системи управління, технології виробництва тощо.

Список літератури

1. Труніна І.М. Аналіз середовища підприємницької діяльності в Україні // Вісник КРНУ ім. / Михайла Остроградського. - Випуск 3/2015 (92) – с. 171-177.

2. Коновалова С.М.. Основні напрямки розвитку підприємництва в сільському господарстві// Фундаментальні та прикладні проблеми підприємницької діяльності в аграрному секторі. – Харків: ХНАУ, 2015. – 338 с.

УДК 332.21

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ УГІДЬ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Петрига О.М., к.е.н.,
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна

Summary: Indicators of agricultural land tenure in system of monitoring of a sustainable development are analysed. Improvement of this system of indicators is proposed

Keywords: sustainable land tenure, agricultural enterprises

Постановка проблеми. Підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення залежить в першу чергу від віддачі вкладених витрат і раціонального використання ресурсів. Проблема інтенсифікації тісно пов'язана з проблемою ефективності. Інтенсифікація є найважливішим фактором підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення, відтворювальних процесів в цілому в

усьому агропромисловому секторі. Однак специфіка аграрного сектору призводить до необхідності виділення проблеми інтенсифікації сільськогосподарських земель в самостійну. Цьому служать об'єктивні передумови інтенсифікації – постійно зростаюча потреба в сільськогосподарській продукції та продукції її переробки, обмеженість землі, вдосконалення засобів виробництва і розвиток продуктивних сил.

Основні матеріали дослідження. Інтенсифікація використання земель сільськогосподарського призначення виражається у збільшенні матеріальних, трудових та інших ресурсів в розрахунку на одиницю земельних угідь сільськогосподарського призначення, тобто по суті зводиться до підвищення інтенсивності використання основного ресурсу в сільському господарстві – землі.

До основних факторів інтенсифікації земель сільськогосподарського призначення можна віднести: додаткові вкладення, які полягають у збільшенні ресурсів в розрахунку на одиницю сільськогосподарських угідь; організацію використання ресурсів, вдосконалення поєднання їх окремих видів, в тому числі і в додатковій їх частині; підвищення якості ресурсів на основі досягнень науково-технічного прогресу.

Економічна ефективність інтенсифікації відображає співвідношення отриманого результату (ефекту) і витрат або ресурсів, що зумовили даний результат. Економічну ефективність інтенсифікації земель сільськогосподарського призначення доцільно вимірювати системою показників, основними в якій будуть показники підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення: величини отриманих додатково на 1 га сільськогосподарських угідь валової і товарної продукції, валового доходу, прибутку. Додатковими є показники підвищення економічної ефективності використання трудових ресурсів: отримано додаткової валової і товарної продукції, валового доходу, прибутку в розрахунку на 1 середньорічного працівника, 1 людино-годину витрат праці в результаті здійснення інтенсифікації.

Основними напрямками підвищення економічної ефективності інтенсифікації земель сільськогосподарського призначення повинні стати наступні: комплексна механізація, на базі останніх досягнень НТП; раціональна хімізація (застосування високоякісних добрив і засобів захисту рослин); обґрунтована меліорація і рекультивація; вдосконалення агротехнічних робіт (застосування передових прийомів вирощування сільськогосподарських культур; скорочення втрат при збиранні та зберіганні); впровадження більш врожайних культур і сортів; вдосконалення насінництва. Важливе значення має також і вдосконалення використання трудових ресурсів, адже є необхідним визначення їх оптимального розміру і структури.

Серед заходів, що дозволяють підвищити рівень інтенсифікації, необхідно виділити наступні: додаткові вкладення капіталу – інвестиції і капітальні вкладення, розширення обсягів використання оборотних фондів та інших видів використання капіталів; підвищення якості використовуваних ресурсів – основні форми реалізації досягнень науково-технічного прогресу, науки і передової практики; додаткові витрати трудових ресурсів – обробіток певних культур, конкретні професії працівників АПК і т.д.; вдосконалення

поєднання ресурсів – визначення оптимальних обсягів ресурсів на одиницю земельних угідь і встановлення раціонального співвідношення земель різного призначення і видів використання, а також поєднання окремих видів трудових ресурсів, капіталу і т.д. Кожний з виділених заходів включає в себе більш конкретні шляхи підвищення ефективності інтенсифікації.

Висновки. Основними напрямками підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення в рамках інтенсифікації слід визначити:

1. Залучення в сільськогосподарське виробництво малопродуктивних площ, при цьому скорочуючи розміри площ сільськогосподарських угідь, які з різних причин випадають з господарського обороту.

2. Проведення оздоровчих і підтримують агротехнологічних заходів з метою підвищення продуктивності вже наявних сільськогосподарських угідь.

3. Використання в повній мірі існуючої родючості сільськогосподарських угідь на основі застосування:

- науково-обґрунтованої системи землеробства. Результатом застосування даної системи є зростання врожайності і валового збору сільськогосподарських культур, стійкістю землеробства по роках, зростанням продуктивності праці;

- раціональної сівозміни, що дозволяє в свою чергу раціонально використовувати землі, рівномірно розподіляти польові роботи, успішно боротися з бур'янами, шкідниками і хворобами сільськогосподарських культур, більш продуктивно використовувати вологу і добрива;

- протиерозійних заходів, що дозволяє раціонально використовувати і захищати від ерозії і дефляції ріллі, пасовища та інші види земель, таким чином створюються умови для створення керованих агроекологічних систем;

- меліорації, яка включає в себе систему прийомів, спрямованих на підвищення родючості ґрунту, створення в ній сприятливого водного режиму, позитивних змін фізичних і хімічних властивостей;

- рекультивації порушених земель, що дозволяє розширити продуктивні угіддя. Розумне укрупнення земельних ділянок дозволяє раціонально використовувати техніку та робочу силу, скорочує терміни робіт, а, отже, покращує використання землі;

- економічного стимулювання, правильної організації праці, впровадження внутрішньогосподарського розрахунку;

- біологізації сільського господарства в цілому, дозволяє зберігати якість ґрунтів

Список літератури

1. Агаркова Н.А. Теоретико-прикладні аспекти інтенсифікації виробництва /Н.А. Агаркова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т.2. – С. 186-190.

2. Вільхова Т.В. Тенденції інтенсифікації використання земельних угідь /Т.В.Вільхова// Регіональна економіка та управління. – 2015. – № 4(07). – С. 53-55.

3. Дорогань Л.О. Інтенсифікація виробничих процесів в аграрних підприємствах / Л.О. Дорогань // Наук. праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – Полтава: ПДАА, 2011. – Т.1. – Вип. 2. – С.323-328.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА

Полегенька М.А., аспірант

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

***Summary:** it is substantiated that the development of deep processing of eggs is an important direction in improving the economic efficiency of poultry production. The main advantages and disadvantages of introduction of deep egg processing in poultry farms are revealed.*

***Keywords:** poultry farming, egg powder, economic efficiency.*

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань держави є забезпечення продовольчої безпеки населення, головну роль в якому відіграє агропромисловий комплекс. Скорочення виробництва продукції тваринництва призвело до зниження забезпеченості населення білками тваринного походження. Виходом з цієї ситуації для нашої держави може стати розвиток птахівництва в цілому та його яєчного напрямку зокрема. Сучасному продовольчому ринку притаманні нестабільність і непередбачуваність, що є результатом впливу світових інтеграційних та глобалізаційних процесів. Особливо виразно ці процеси простежуються у розвитку вітчизняного яєчного птахівництва. Разом з низькою конкурентоспроможністю продукції вітчизняного птахівництва вони спричиняють зростання обсягів її імпорту на територію України. За таких умов постає об'єктивна необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності виробництва вітчизняної продукції яєчного птахівництва за рахунок розширення товарного асортименту яєчної продукції.

Основні матеріали дослідження. Птахівництво - галузь тваринництва, що забезпечує населення унікальними продуктами харчування. Яйця є важливим і перспективним об'єктом переробки з точки зору отримання продуктів, необхідних для забезпечення високої якості життя людей. Протягом століть яйця відігравали основну роль в харчуванні людей, залишаючись одним з найбільш економічних і доступних універсальних продуктів харчування, що містять високоякісний протеїн, вітаміни, ненасичені жири, залізо, фосфор, цинк і багато інших важливих інгредієнтів для здорового способу життя.

Одним з найбільш істотних ризиків птахопідприємств є нестабільність попиту на яйце: споживчий попит збільшується в період з жовтня по травень, в результаті чого зростає ціна, а обсяги реалізації зменшуються. У літній період ціна на яйця досягає мінімальних значень, при цьому ринкова вартість яйця нерідко перестає відшкодовувати виробничі витрати птахофабрик. Обмежений термін зберігання яйця призводить до істотного зниження ціни реалізації в період з червня по вересень, а також до зростання виробничих витрат.

В сучасних умовах основним способом уникнути витрат віз сезонних коливань попиту на яйце є їх переробка. Впровадження технологій переробки яйця дозволяє птахофабрикам підвищити економічну ефективність за рахунок наступних факторів: зниження економічних витрат від сезонних коливань

попиту на натуральне яйце; можливості використання некондиційного яйця (нетоварне яйце) частка якого може складати до 15 % обсягу виробництва; збільшення терміну зберігання продукції; географічне розширення ринку збуту продукції підприємства.

Нині переробка курячого яйця в Україні становить лише близько 4% від загального виробництва, у той час, як у Європі – 30%, у США, Японії – близько 46%, Бельгії – 50%. Майже 60% потреби українських підприємств у продукції переробки яєць на сьогодні забезпечуються за рахунок імпорту [1].

Ефективна глибока переробка яєць на птахофабриках потребує модернізації виробництва, впровадження сучасних технологій і високопродуктивних кросів птиці. Галузеві особливості, сучасні технології і динаміка попиту на яєчні продукти визначають необхідність переробки не менше 20% обсягу виробленого яйця, що дозволяє гнучко адаптувати пропозицію до сезонного коливання попиту. Досвід розвитку світового агробізнесу в сфері птахівництва дозволяє припустити, що подальше розширення збуту натурального яйця в шкаралупі на українському ринку буде ускладнено. Таким чином, в довгостроковій перспективі виробничі потужності з переробки яєць в українському птахівничому бізнесі можуть збільшитися в 2-3 рази [3].

Особливим споживачем яєчних продуктів є олійно-жирова галузь, яка виробляє майонез і майонезні соуси. Об'єм виробництва майонезу щорічно збільшується, темпи приросту виробництва в 2012-2016 роках не опускалися нижче 12%. Статистика свідчить, що незважаючи на світову фінансову кризу, виробництво майонезу в 2012-2016 рр. продовжує зростати. Українські домогосподарства поступово долучаються до культури споживання яєчного порошку, що також стимулює попит на яєчні продукти. Підприємства харчової промисловості часто застосовують замість українських яєчних інгредієнтів імпорتنі аналоги. Так, у 2015 році імпорт сухих яєчних продуктів становив більше 20 % від обсягів виробництва сухих яєчних продуктів. Однак частка імпорту в закупівлях підприємств харчової промисловості, за оцінками експертів становить близько 50% [2].

Враховуючи спад виробництва продукції птахівництва в більшості спеціалізованих господарств, в тому числі і по виробництву яєць, відмічається збільшення питомої ваги населення у забезпеченні покупців цією продукцією. Так, в загальному обсязі виробництва яєць підсобні господарства населення займають 63%, то спеціалізовані птахівничі підприємства були поставлені в залежність. Так, в зв'язку з надходженням на ринок яєць від підсобних господарств населення в березні-червні (період закінчення зимової линьки) в цілях підвищення ефективності господарювання, майже всі птахівничі підприємства перейшли на сезонне (однократне) комплектування стада птиці, розраховуючи, щоб основне виробництво яєць приходилось на 1 і 4 квартали, коли збільшиться ціна їх реалізації. Але особисті господарства населення не можуть бути серйозними конкурентами в довгостроковій перспективі, оскільки вони не можуть забезпечити якість продукції, її відповідність санітарним нормам та й затрати на виробництво у них значно вищі.

Виробництво с яєчних продуктів на птахівницьких підприємствах промислового типу потребують модернізації виробництва, впровадження

сучасних технологій і високопродуктивних кросів. Досвід розвитку світового агробізнесу в сфері птахівництва дозволяє припустити, що подальше розширення збуту натурального яйця в шкаралупі на українському ринку буде ускладнено.

У довгостроковій перспективі виробничі потужності по переробці яєць у вітчизняному птахівничому бізнесі повинні збільшитися в 2-3 рази, тому що для гнучкої адаптації пропозиції до сезонних коливань попиту необхідно переробляти не менше 20% обсягу виробленого яйця.

Впровадженню глибокої переробки яйця на птахівницьких підприємствах промислового типу перешкоджає ряд факторів: висока вартість імпортного обладнання для повного циклу переробки сировини; нерозвинена культура споживання рідких яєчних продуктів у населення; необхідність вибудовування прямих виробничих відносин з підприємствами переробної промисловості.

У той же час український ринок насичений натуральним яйцем, тому, незважаючи на труднощі, в довгостроковій перспективі у вітчизняного птахівництва немає альтернативи: необхідно розвивати глибоку переробку яйця.

Висновки. Результати дослідження підтверджують, що інвестиційні проекти в області глибокої переробки яйця, незважаючи на вплив різних факторів, можуть характеризуватися високою економічною ефективністю. Адже технологія переробки яйця дозволяє птахофабрикам заробити на нестандартному яйці, розширити межі бізнесу і знизити втрати від сезонних коливань попиту і пропозиції. Отже, впровадження даного виду виробництва сприятиме нарощуванню потужностей та модернізації птахівничих підприємств, що в свою чергу сприятиме підвищенню економічної ефективності виробництва продукції птахівництва.

Список літератури

1. Аграрний сектор України – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://agroua.net/technics/articles/index.php?aid=16>
2. Перспективні напрямки яєчного виробництва – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://market.avianua.com/>
3. Ринок птиці та яйця: стабільне зростання – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.agrotimes.net>

УДК 338.242.2

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Помазан Л.М., аспірант

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

Summary: in the article the essence of organizational and economic mechanism of management of development of agro-industrial enterprises, the main components which provide effective management.

Keywords: *mechanism, management, system, organizational and economic mechanism.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України супроводжується підвищенням динамічності, непередбачуваності змін ринкового середовища і посиленням його впливу на суб'єкти господарювання, що ускладнює управління їх пристосуванням до не статичного оточення. Стійкий же розвиток агропромислового виробництва і забезпечення продовольчої безпеки країни відображають стабільність аграрної економічної системи, підтримання та збереження якої вимагає вдосконалення організаційних та економічних важелів та інструментів розвитку агропромислового комплексу як економічної системи.

У практиці сьогодення необхідно зосередити увагу науковців на тих обставинах, що зумовлюють дисфункціональність організаційно-економічного механізму розвитку сільськогосподарського виробництва, яка спричинена нечіткою та обтічною визначеністю довгострокових політичних, організаційних, екологічних, соціальних та економічних напрямів, що мають глобальне значення для суспільства в цілому.

Основні матеріали дослідження. Зміни в економіці та політичному житті, що відбуваються сьогодні, набагато більш швидкоплинні, ніж раніше, і для того, щоб сільськогосподарські підприємства продовжували функціонувати, максимально враховуючи макро- і мікроекономічні умови господарювання, необхідне швидке і уміле маневрування наявними ресурсами за допомогою ефективного організаційно-економічного механізму. Даний механізм повинен бути надзвичайно гнучким, відповідати не тільки вимогам економічних, але й природних законів. Як зазначає Месель-Веселяк В.Я. найбільш впливовим фактором, що спричиняє низьку ефективність виробництва, є недосконалість економічного механізму господарювання [1, с.22].

Організаційно-економічний механізм підприємства є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Разом з тим, зі свого якісного боку, він виступає і визначальним фактором успішності цього підприємства, будучи інструментом досягнення поставленої мети [3].

До ознак, які розкривають сутність організаційно-економічного механізму відносять: елементна, за якою механізм розглядається як організуюча система взаємозв'язків між структурними елементами; функціональна, яка визначає як сукупність видів діяльності, спрямовану на досягнення визначеної мети; процесна, яка характеризує механізм як процес підготовки і прийняття управлінських рішень [2].

На нашу думку, організаційно-економічний механізм управління підприємством сільськогосподарського виробництва є складовою

господарського механізму, яка представляє собою систему організаційних та економічних методів забезпечення взаємодії організаційних, виробничих, фінансово-економічних процесів на всіх рівнях управління, що сприяє збільшенню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому. Основною функцією даного механізму є реалізація процесу розробки, прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставленої мети підприємства, об'єктом впливу організаційно-економічного механізму є потенціал підприємства, а кінцевою метою його функціонування – досягнення ефективних результатів діяльності підприємства.

Агropідприємствам, які зосередять свою увагу на удосконаленні формування організаційно-економічного механізму управління розвитком свого підприємства, варто знати, що незважаючи на те, що дієві системи управління є власним ноу-хау компаній, які їх розробили та впровадили, але зазвичай містять однакові складові, на які потрібно опиратися:

- визначена стратегія;
- прозорі автоматизовані бізнес-процеси;
- кваліфікований вмотивований персонал;
- ефективний розподіл повноважень;
- вбудована система управління ефективністю;
- якісні дані.

Висновки. Організаційно-економічний механізм сільськогосподарського підприємства слід розглядати як складу систему організаційних та економічних методів забезпечення взаємодії організаційних, виробничих, фінансово-економічних процесів на всіх рівнях управління. Формування дієвого організаційно-економічного механізму сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем сучасного господарювання – підвищення конкурентоспроможності українських підприємств сільськогосподарського виробництва.

Список літератури

1. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на дванадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25-26 лютого 2010 року / В.Я. Месель-Веселяк – К.: ННЦ „ІАЕ”, 2010. – 57 с.

2. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості / Т. В. Полозова, Ю. В. Овсюченко // Вісник МСУ / Vesntnik VSU /, економічні науки. –Том VIII. – 2005. – №1-2. – С. 63-65.

3. Чепурко В.В. Моделі ситуаційної діагностики стану аграрних підприємств / В.В. Чепурко // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 79-90.

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ

М.Х.Саидов, д.э.н.

Н.А.Ашурметова, к.э.н.

Ташкентский государственный аграрный университет

г. Ташкент, Республика Узбекистан

***Summary:** The article is devoted to the issues of the need for the further development of small business and private entrepreneurship, which occupy an increasingly important place in the national economy, along with the innovative development of the economy. The main factors that determine the effective development of the country's innovation system are indicated.*

***Keywords:** small business, innovation, national economy, reforms, private enterprise.*

Постановка проблемы. Современный период развития Узбекистана характеризуется быстрым наращиванием принципиально важных изменений в экономической сфере. Постоянно развиваясь количественно, в стране происходят и качественные преобразования, направленные, прежде всего, на создание условий для внедрения рыночных принципов и механизмов управления, структурного обновления, ускоренной модернизации, повышения экспортного потенциала страны, а также формирования благоприятного делового климата, обеспечения приоритета частной собственности, устранения излишних бюрократических барьеров и препон на пути развития малого бизнеса и частного предпринимательства.

Как результат можно наблюдать существенную трансформацию структуры экономики, в которой ключевую роль сегодня играют малый бизнес и частное предпринимательство. Об этом наглядно свидетельствуют показатели развития данной сферы.

Основные материалы исследования. На конец 2017 года по республике количество вновь созданных предприятий и организаций составило свыше 41,0 тыс. единиц, из которых 38,2 тыс. субъекты малого бизнеса. Если в 2000 году субъектами малого бизнеса было произведено около 31 процента валового внутреннего продукта страны, то в 2017 году этот показатель составил 53,3 процента. В 2017 году субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства обеспечена занятость 10587,7 тыс. человек или 78,3 % всех занятых в экономике. Кроме того, произведено промышленной продукции на 57095,6 млрд. сум (39,6% всего промышленного производства), оказано услуг на сумму 68161,9 млрд. сум (58,4% от общего объема услуг), экспортировано продукции на 3763,5 млн. дол. США (27% от общего объема экспорта).

Частный сектор занимает все более важное место и в аграрном секторе экономики, в котором доля малого бизнеса и частного предпринимательства в 2017 году составила 99% против 73,6 % в 2000 году. В результате высоких темпов развития фермерских и дехканских хозяйств в нашей республике обеспечена зерновая независимость, увеличено производство на душу

населения картофеля на 63 кг, овощей на 247 кг, бахчи на 46 кг, плодов на 64 кг, винограда на 30 кг, мяса на 34 кг, молока на 158 кг, яиц на 142 штуки в 2017 году по сравнению с 2000 годом.

Несмотря на то, что за последние годы наблюдается положительная динамика развития сферы частного предпринимательства, следует отметить, что потенциальные возможности данной сферы национальной экономики далеко не исчерпаны. В развитии предпринимательской деятельности все еще существует немало проблем, связанных с ограниченностью финансовых возможностей субъектов предпринимательства, получением кредитов, обеспечением исполнения контрактов, неустойчивым энергоснабжением, неразвитостью производственной и дорожной инфраструктуры в сельской местности, большим количеством проводимых проверок, а также со слабой исполнительской дисциплиной на местах.

Принимая все это во внимание, 2018 год объявлен Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий, в котором приоритетными задачами являются принятие комплексных мер по поддержке и стимулированию активного предпринимательства, устранению преград и препон на пути динамичного и стабильного развития бизнес-субъектов, деятельность которых организуется на основе инновационных, современных подходов, передовых технологий и методов управления. Как отметил Президент Республики Узбекистан Ш. Мирзиёев, «Сегодня мы переходим на путь инновационного развития, направленного на коренное улучшение всех сфер жизни государства и общества. И это закономерно... Инновация – значит будущее».

Именно с помощью применения инноваций предприятия или целые отрасли смогут создавать конкурентоспособную продукцию, соответствующую спросу как на внутреннем, так и на международных рынках. Именно инновации являются самым эффективным средством конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к открытию и захвату новых рынков, в то же время обеспечивая для граждан высокий уровень жизни и возможность его сохранения в долгосрочной перспективе.

Достижению этих целей, а также задач, предусмотренных в Стратегии действий по развитию Узбекистана на 2017–2021 гг., утвержденной Указом Президента Узбекистана от 7 февраля 2017 года, будет способствовать создание отлаженного механизма финансирования отечественных инновационных разработок, в котором, как показывает опыт развитых стран, должно участвовать не только государство, но и сами отрасли, предприятия, представители бизнес-среды. В связи с этим важно интегрировать усилия товаропроизводителей, ученых, предпринимателей для решения важной задачи – интенсификации процессов инновационного развития страны.

Выводы. Обеспечить эти направления целесообразно с помощью создания специальной инновационной системы, эффективность которой зависит от наличия в ней таких основных компонентов, как:

- законодательная база и соответствующая программа по регулированию, осуществлению и мониторингу трансфера технологий в экономику Узбекистана. Крайне актуальным является формирование правительственной долгосрочной стратегии (программы) по развитию инноваций с четкими целями, индикаторами и инструментами мониторинга.

- Инвестиционно-финансовый блок, который обеспечивал бы финансовую поддержку инноваций на каждом этапе жизненного цикла. Проблемы финансирования инновационной деятельности сегодня связаны с преимущественным распределением государственных средств на фундаментальную науку и фактическое отсутствие системы финансирования на стадии стартапа, с отсутствием опыта и институтов, поддерживающих процесс коммерциализации научных разработок и инновационных проектов. Кроме того, большинство инновационных проектов являются высокорискованными и поэтому требуют особых условий финансирования.

- Государственную поддержку в виде особых льгот и преференций для рискованных проектов и программ, государственные заказы и закупки. Важной предпосылкой для улучшения условий в сфере инноваций является либерализация правил экспортно-импортных операций, налогового законодательства, валютного регулирования и снятие административных барьеров для улучшения общего бизнес климата.

- Информационное обеспечение инновационной деятельности, включая создание актуализированных баз данных проектов. Низкая информационная и методическая поддержка участников инновационной деятельности, прежде всего, недостаточная информация о новых технологиях и возможных рынках сбыта инновационных товаров и услуг вызывает необходимость дальнейшего ускоренного развития информационных ресурсных и консультационных центров, а также проведения региональных ярмарок инновационных идей, технологий и проектов.

- Создание поддерживающей инфраструктуры и сети трансфера технологий как на уровне отдельных предприятий и организаций, так и на общереспубликанском уровне.

Каждый из этих элементов является необходимым, но недостаточным условием. Только одновременное их формирование позволит создать ту самую инновационную среду, которая позволит выйти на новый уровень развития аграрный сектор республики.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 07.02.2017 г. № УП-4947 "О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан".

2. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису, посвященное итогам основной работы, осуществленной в 2017 году, и наиболее приоритетным направления социально-экономического развития Республики Узбекистан в 2018 году на совместном заседании палат Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 22 декабря 2017 года.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сафронська І.М., к. е. н.

Луганський національний аграрний університет

м. Харків, Україна

Summary: Based on the analysis of various approaches, the factors shaping the competitiveness of agrarian enterprises are systematized and classified for the potential of the enterprise and the external environment.

Keywords: competitiveness of the agrarian enterprises, factors.

Постановка проблеми. В умовах розвитку інтеграційних процесів, забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств, яка на сьогодні не позбавлена великої кількості проблем, набуває економічного, соціального й політичного значення. Для успішного вирішення цих проблем, необхідно визначити і систематизувати фактори, які мають значний вплив на формування конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Основні матеріали дослідження. Сукупність кризових явищ, які сьогодні притаманні для діяльності вітчизняних аграрних підприємств, свідчать про існування проблеми зниження рівня ефективності управління їх конкурентоспроможністю. Зокрема, зменшення кількості сільськогосподарських підприємств протягом останніх п'яти років також є проявом того, що окремі виробники сільськогосподарської продукції не витримують конкуренції та залишають ринок. До того ж, у порівнянні з іноземними товаровиробниками сертифікованої сільськогосподарської продукції, створеної із використанням технічних регламентів, вітчизняні аграрії є менш конкурентоспроможними.

Серед причин низької конкурентоспроможності українських аграрних підприємств можна зазначити: низькі темпи науково-технічного прогресу; відсутність інвестицій у якісну продукцію; відсутність моральних і матеріальних стимулів до підвищення якості продукції і розширення її асортименту; фізичний і моральний знос основних виробничих фондів і технологій, що використовуються; відсутність цілеспрямованого навчання фахівців з якості продукції; значні додаткові матеріальні витрати, пов'язані з вимогами європейських стандартів; мінімальна питома вага органічного виробництва; відсутність зацікавленості до проблем навколишнього середовища та удосконалення заходів, спрямованих на його охорону через впровадження міжнародних стандартів з управління навколишнім середовищем.

Існують різні підходи до визначення і класифікації факторів формування конкурентоспроможності аграрних підприємств у залежності від різних класифікаційних ознак. Наприклад, за середовищем функціонування, часом дії, рівнем управлінських рішень, рівнем взаємообумовленості, ступенем впливу й конкурентоспроможності підприємства [1]. Інша класифікація узагальнює фактори на зовнішні і внутрішні, на ті, що створюються (керовані) та на ті, що

враховуються(некеровані) [2]. Однак, найбільш вживаною є класифікація факторів за джерелами їх виникнення - поділом на внутрішні та зовнішні фактори. Так за М. Портером, конкурентне середовище формується під впливом п'яти конкурентних сил, які можна також віднести до зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, таких як: суперництво між існуючими конкурентами, загроза появи послуг-замінників або товарів-замінників, загроза вторгнення до галузі нових учасників, ринкова влада продавців (постачальників), ринкова влада споживачів(покупців, посередників) та внутрішніх фактори, до яких можна віднести: продуктивність сільськогосподарських угідь; чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві; фондоозброєність; фондозабезпеченість; енергоозброєність; енергозабезпеченість; продуктивність праці; витрати виробництва; рівень виробництва валової продукції сільського господарства; рівень прибутковості виробництва, співвідношення якісних і цінових факторів продукції, яка виробляється підприємством; фінансово-економічні, організаційні, маркетингові та інші фактори [3].

Узагальнюючи різні підходи, ми згрупували всі чинники, які впливають на формування конкурентоспроможності аграрних підприємств до двох груп: потенціал підприємства і зовнішнє середовище.

До факторів, які формують потенціал підприємства доцільно віднести земельний потенціал (кількість та якість земельних угідь, стратегія поліпшення якості земель, право на їх володіння), природно-кліматичний потенціал (знаходження підприємства у відповідній природно-кліматичній зоні, що характеризується кількістю опадів, температурою повітря, проблемами із вимерзанням, засухою, вітрами), матеріальний потенціал (кількість і якість техніки, модернізацію оснащення та обладнання, використання кращих матеріалів, насіння, кормів та сировини більш високої якості); трудовий потенціал (кількісний і якісний склад працівників, стратегія підприємства з питання підвищення кваліфікації спеціалістів і робітників); фінансовий потенціал (наявність і ефективність використання коштів) та економічний потенціал підприємства (оптимальна виробнича структура, продуктивність використання ресурсів, культура виробництва, підприємницька ініціатива, запровадження у виробництво новітніх технологій, продуктивних сортів та порід тварин, рівень прибутковості виробництва, маркетингові, організаційні фактори тощо).

До факторів, сформованих під впливом зовнішнього середовища можна віднести вплив ринку (рівень попиту і пропозиції на продукцію, кон'юнктуру цін, рівень покупної спроможності споживачів, розвиненість товарних мереж), рівень розвитку конкурентів, державну підтримку вітчизняного товаровиробника (правове регулювання діяльності у сфері сільського господарства, удосконалення умов оподаткування та фінансово-кредитної політики, стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва, субсидування сільськогосподарської діяльності, розвиток страхування сільськогосподарських ризиків, розвиток споріднених галузей та науки, заходи зовнішньоекономічної та зовнішньополітичної діяльності).

Висновок. Зазначене групування факторів дає змогу сформувати майбутню стратегію підприємства, сконцентрувати увагу підприємців на

регулюванні та коригуванні виробництва в залежності від факторів потенціалу підприємства та своєчасне реагування на фактори впливу зовнішнього середовища, що сприятиме посиленню конкурентних переваг вітчизняного аграрного підприємства.

Список літератури

1. Класифікація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств / І.Ємельянова // Схід. - 2010. - № 2 (102) - С. 20-23.
2. Донських А.С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають / А.С. Донських // Ефективна економіка. – 2011. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Портер Майкл. Конкуренція / Майкл Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. – 608 с.

УДК 330.322:338

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сидоров І.П., здобувач

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

Summary. *Based on the research findings, it was found that today in Ukraine the issue of choice for investments of agrarian enterprises, having the best future development and ensuring the high effectiveness of contributed capital, in other words investment-attractive, is challenging. To find the solution for this matter, the objective model of assessment of investment attractiveness of separate enterprises – potential objects for investments should be developed. The assessment technique of investment attractiveness of agrarian business that could be used to choice the priority area of investment projects realization is proposed in this Article.*

Keywords: *agrarian enterprises, investments, investment risk, investment attractiveness, information, comparative effectiveness, profit.*

Постановка проблеми. Процес інвестування є однією з узагальнюючих характеристик соціально-економічної ситуації в Україні. Для економіки країни важливе значення має стабілізація і розвиток виробництва і на цій основі збільшення обсягу інвестицій у економічно привабливі галузі. Однією з проблем інвестиційної політики є визначення найефективніших і пріоритетних сфер вкладення інвестицій. На сучасному етапі розвитку національної економіки інвестиції повинні бути спрямовані в ті сфери й галузі, у яких створена та функціонує ринкова інфраструктура, а головною передумовою залучення інвестицій є економічна та правова стабільність у регіонах, розміри місцевих ринків.

Основні матеріали дослідження. Відносно сутності досліджуваного поняття й показників його характеристики, то в економічній літературі немає єдиної наукової думки, і його орієнтовані в основному на реальні проекти.

Вони не враховують дій інвестора, спрямованих на пошук перспективних проектів у плані фінансового інвестування, не узгоджують потреби й можливості потенційного інвестора. Деякі економісти переконані, що вивчення інвестиційної привабливості окремих галузей та регіонів не має перспективи через те, що ці угруповання в своїй більшості не наділені функціями суб'єктів господарювання. Тому вони пропонують основну увагу концентрувати на розробці показників і методик проведення аналізу окремих підприємств. В даному разі не можна з цим погодитися. Поділяємо висновки науковців, які вважають, що інвестиційна привабливість об'єкта формується в комплексі показників внутрішнього характеру і зовнішнього середовища [1]. Врахування зовнішнього середовища передбачає вивчення макроекономічних тенденцій розвитку регіону, сировинної бази, демографічних факторів, соціально-економічної та екологічної ситуації.

Цікавою, але не беззаперечною є гіпотеза щодо нової парадигми оцінювання інвестиційної привабливості галузей від конкретного до загального, запропонована О. Кузьмінім О. та Комарницьким І. На думку цих вчених, основною вадою сучасної парадигми оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки є її націленість від загального до конкретного, що суперечить філософії та методології наукового дослідження [4]. Відповідно, показники інвестиційної привабливості ними називаються „коефіцієнтами минулої інвестиційної привабливості”, цікаві лише з погляду ретроспективного економічного аналізу, і отже, позбавлені права використовуватися для обґрунтування серйозних інвестиційних рішень. Авторами пропонується парадигма оцінки інвестиційної привабливості галузей від конкретного до загального, тобто приступаючи до оцінки інвестиційної привабливості галузі, дослідження слід розпочинати з конкретного підприємства. На наступному етапі повинні аналізуватися перспективи розвитку цієї галузі загалом у межах відповідного регіону з обов'язковим розрахунком її інвестиційної місткості.

В принципі мають право на існування і перший (від загального до конкретного), і другий (від конкретного до загального) підходи. Це відповідає діалектиці прийняття рішення інвестором. Будь-який інвестор, отримавши інвестиційну оферту від певного підприємства, спершу аналізує загальну соціально-економічну ситуацію в регіоні, а потім в галузі і паралельно перспективи інвестування коштів в конкретне підприємство. На етапі конкретного інвестиційного рішення воно локалізується щодо конкретного підприємства. Підсумування локальних інвестиційних рішень по підприємствах галузі та буде відображати її реальну інвестиційну привабливість.

Більшість існуючих визначень понять інвестиційна привабливість підприємств розглядає її як заключний етап вивчення інвестиційного ринку. В сучасній літературі різноманітні визначення цього поняття часто трактують цю категорію недостатньо чітко, або дуже вузько, роблячи акцент тільки на окремих її сутнісних боках. Наприклад, вважається важливою ознакою привабливості підприємства кількість і якість належних йому економічних ресурсів, які й приваблюють, залучають, цікавлять інвесторів [5]. Деякі автори пропонують для оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовувати коефіцієнтний аналіз: показники платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, дохідності підприємства [2]. Інші

автори пропонують проводити поетапний аналіз інвестиційної привабливості підприємства: насамперед, виявлення стадій життєвого циклу підприємства, далі аналіз показників діяльності підприємства в динаміці, останнім етапом у визначенні привабливості підприємства пропонується проведення деталізованого фінансового аналізу діяльності підприємства [3].

Ястремська О. зазначає, що підприємство є відкритою системою, тому його привабливість охоплює як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, що за таксономічними рівнями розподіляється на макро-, мезо- та мікроекономічне [5]. Виходячи з цього, інвестора цікавить підприємство як суб'єкт підприємницьких відносин, але при проведенні оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств, інвестора зовсім не цікавить вплив процесу виробництва сільськогосподарської продукції на навколишнє природне середовище. Вважаємо, що ця складова є дуже важливою при виборі об'єкта інвестування, тому що на сучасному етапі пріоритетною є економічна, насамперед екологічна, ефективність інвестиційних проектів в аграрних підприємствах.

Аналіз інвестиційної привабливості аграрних підприємства пропонуємо проводити в такій послідовності. *На першому етапі* формується загальне уявлення про підприємство. Необхідно виявити й оцінити всі умови, що можуть вплинути на повернення інвестицій. Якщо висновок про інвестиційну привабливість підприємства буде позитивним, можна перейти *до другого етапу* – вивчення фінансового стану підприємства. Інвестиційна привабливість гарантується надійністю фінансового стану й має з ним багато спільного. *Третім етапом* оцінювання інвестиційної привабливості є аналіз фінансових результатів. З метою виявлення умов і можливостей для одержання організацією прибутку, що є найважливішим фінансовим показником, проводиться аналіз фінансових результатів діяльності. *Четвертим етапом* оцінювання інвестиційної привабливості є оцінювання інвестиційного ризику. Це зумовлено тим, що основна мета інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів полягає в збільшенні доходу від інвестиційної діяльності при мінімальному рівні ризику інвестиційних вкладень. Інвестиційний ризик являє собою ймовірність виникнення фінансових втрат у вигляді зниження капіталу або втрати доходу, прибутку через невизначеність умов інвестиційної діяльності. Останнім *п'ятим етапом* оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є дослідження ступеня активності інноваційної діяльності, оскільки саме вона дає змогу створювати нові методи виробництва й управління, нові види продукції, що забезпечують більш високу продуктивність праці при менших витратах.

Висновки. Запропонований порядок проведення аналізу й оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств дає можливість установити ступінь привабливості вкладень в об'єкт, використовуючи для цього оцінку його ділової репутації, фінансового стану, фінансових результатів роботи, рівнів інвестиційного ризику й активності інноваційної діяльності. Застосування на практиці викладених рекомендацій підвищить об'єктивність оцінки інвестиційної привабливості, дасть змогу збільшити надходження необхідних підприємству коштів.

Список літератури

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.
2. Вініченко І.І. Удосконалення методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / І.І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – № 5. – 2009. – С.8-11.
3. Зінчук Т.О. Екологічні пріоритети інноваційної політики в АПК / Т.О. Зінчук // Вісн. Сумського держ. аграр. ун-ту. Сер. Економіка та менеджмент. – Суми, 2001. – Вип. 2. – С. 113-116.
4. Кузьмін О., Комарницький І. Наукове обґрунтування системи заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості регіону. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2002. – С. 514 – 520.
5. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястремська. – Х.: ХДЕУ, 2004. – 472 с.

УДК 334.72

ВИБІР ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сітковська А.О., к.е.н.

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна*

***Summary:** analyzes the external and internal environment of the functioning of the agrarian enterprise, in order to implement a systematic positioning in the market, taking into account the various criteria for its change, to think about a strategy of development using alternative opportunities. There are three types of innovation strategy: offensive, protective or absorbing*

***Keywords:** innovation, strategy, external and internal environment, innovation activity*

Постановка проблеми. Аграрний сектор України має значний потенціал для ефективного інноваційного розвитку. Невід'ємною складовою інноваційного розвитку економіки країни є інноваційний розвиток аграрних підприємств, що обумовлюють актуальність дослідження. В забезпеченні стійкості та конкурентоспроможності аграрних підприємств інноваційна складова відіграє вирішальну роль, що підтверджується різними моделями економічного зростання, де водночас традиційні виробничі фактори (земельні, трудові ресурси, капітал) поєднанні з інноваційними, які поступово займають головні позиції у структурі джерел зростання.

Основні матеріали дослідження. Стратегія розвитку аграрного підприємства, якщо її трактувати як детальний всебічний комплексний план досягнення визначених цілей, вибудовується відповідно до його інноваційно-інвестиційної політики, основною складовою якої є ініціативне і послідовне здійснення різних форм інноваційної діяльності.

Інноваційна стратегія, виступаючи складовою частиною загальної стратегії функціонування аграрного підприємства з урахуванням його

кадрового потенціалу та принципів взаємовідносин з зовнішнім середовищем, зосереджена на вирішенні двох питань. Вони пов'язані, по-перше, з необхідністю концентрації, раціонального розподілу і ефективного використання обмежених ресурсів підприємства для розвитку пріоритетних напрямків його діяльності і, по-друге, з постійним моніторингом змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, з метою адаптацією підприємства до його нестійких умов.

Основними факторами у вирішенні даних питань є своєчасне адаптування виробництва до змін зовнішніх умов (ринкова кон'юнктура, доходи споживачів тощо) або удосконалення технології виробництва.

У рамках інноваційно-інвестиційної політики, яка проводиться аграрним підприємством в залежності від конкурентних позицій і ресурсних можливостей вибирає необхідний тип інноваційної стратегії: наступальна, захисна або поглинаюча.

Перша, наступальна стратегія, заснована на принципах підприємницької конкуренції і полягає в самостійній розробці інновацій, вона характерна для великих корпорацій, які домінують на ринку і володіють значним капіталом, або малі інноваційні підприємства - новатори.

Захисна стратегія використовується підприємствами, які займають досить міцне, але не лідируюче положення на ринку. Такі підприємства прагнуть утримати ринкові позиції завдяки оптимального співвідношення витрат і результатів своєї діяльності.

Стратегія поглинання досить багатоваріантна: від простого копіювання споживчих властивостей нововведень, які з'являються на ринку в результаті зусиль конкурентів, до придбання різноманітних патентів і ліцензій. Подібну стратегію можуть використовувати підприємства будь-яких масштабів.

В основі відмінностей зазначених стратегій виступає альтернативний вибір тієї чи іншої форми інноваційної діяльності. Укрупнено напрямлення цієї діяльності можна охарактеризувати наступним чином:

- доручення дослідних робіт стороннім організаціям;
- дослідження, що проводяться власними силами;
- розробка технологій і продуктів за наявними аналогам і зразкам;
- проведення досліджень на кооперативних засадах;
- придбання патентів, ліцензій і ноу-хау.

Остаточний вибір і подальше формування інноваційної стратегії здійснюється аграрним підприємством після глибокого і всебічного аналізу зовнішніх і внутрішніх умов його функціонування на ринку. Аналіз зовнішнього середовища націлений на виявлення загальних тенденцій її змін, оцінку виникнення загроз і масштабів їх прояву, встановлення можливостей зміцнення ринкових позицій і розвитку підприємства в динамічних умовах, визначення ступеня терміновості розробки та реалізації інновацій, здатних поліпшити показники господарської діяльності.

Результати та висновки такого аналізу лягають в основу цільових установок для коригування мікросередовища підприємства, чому передують відповідна діагностика її поточного стану. Внутрішній аналіз дозволяє оцінити сильні і слабкі сторони підприємства і виділити потенційні конкурентні переваги, що сприяють реалізації намічених стратегічних шляхів розвитку.

Висновки. Нині аграрне підприємство має в своєму розпорядженні певний арсенал прийомів і методів, що дозволяють йому всебічно аналізувати зовнішнє і внутрішнє середовище свого функціонування, здійснювати планомірне позиціонування на ринку з урахуванням різних критеріїв його зміни, продумувати стратегію розвитку з використанням альтернативних можливостей, з урахуванням інноваційної діяльності.

УДК 330.3

РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА У РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Слюсарєва Л.В., к.е.н.

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Україна

Бабицька О.О., к.е.н.

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Україна

Summary: the role of the business environment is reflected as a complex of integrated system, which is divided into external and internal parts; factors influencing the development of small businesses at macro and micro levels are learnt.

Keywords: entrepreneurship, business environment, small business.

Постановка проблеми. За результатами узагальнених досліджень доведено, що подальший розвиток підприємництва в Україні пов'язаний із багатьма різноманітними проблемами, а саме: макроекономічні показники; фінансово-кредитне забезпечення; дозвільна система; фіскальна політика; державна підтримка підприємництва; внутрішні резерви підприємств тощо. Цим обумовлена необхідність вивчення даного питання як на макро-, так і на макрорівні.

Основні матеріали дослідження. В Україні термін «підприємництво» офіційно визнано прийнятим 7 лютого 1991 року Законом України «Про підприємництво». В згаданому законі підприємництво визначається як самостійна ініціатива, систематична на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та зайняттю торгівлею з метою одержання прибутку [1].

Підприємницьке середовище – це певні умови, які створюються в суспільстві і впливають на розвиток і функціонування сімейного бізнесу. Підприємницьке середовище характеризує сукупність різнопорядкових складових, що оточують підприємця в господарській діяльності. Розглядаючи підприємницьке середовище як інтегровану складну систему, його поділяють на зовнішнє і внутрішнє.

Зовнішнє підприємницьке середовище має визначальний вплив на розвиток малого підприємства в країні у цілому та в окремих регіонах. Під зовнішнім підприємницьким середовищем розуміється сукупність зовнішніх

факторів і умов, які прямо чи побічно впливають на становлення та розвиток підприємництва [2].

Серед основних зовнішніх факторів, які позитивно (або негативно) впливають на розвиток бізнесу є: рівень інфляції; число податків (обов'язкових зборів, платежів) і розміри податкових ставок; рівень цін (тарифів) на визначені види ресурсів, особливо на продукцію (послуги) природних монополій; недопущення установлення монопольно високих чи монопольно низьких цін; економічні фактори (стабільність національної грошової одиниці, підвищення рівня її купівельної спроможності), інші умови.

У зв'язку з вищевикладеним на нинішньому етапі розвитку економіки велике значення мають посилення регулюючої ролі держави в процесі становлення цивілізованого підприємства, захист законних інтересів підприємців, забезпечення їм гарантій як громадянам і організаціям. Держава не повинна втручатися в конкретну підприємницьку діяльність, оскільки за своєю суттю підприємництво – це вільна діяльність дієздатних громадян, але разом з тим держава повинна забезпечувати захист економічної та політичної їх самостійності.

Внутрішнє підприємницьке середовище носить суб'єктивний характер: воно прямо залежить від самого підприємця, його умінь та навичок в організації у веденні діяльності. Його обов'язковими складовими мають бути: наявність необхідного обсягу власного капіталу; правильний вибір організаційно-правової форми підприємства; вибір предмета діяльності маркетингових досліджень із знанням ринку і кваліфікованим їх проведенням; підбір команди партнерів тощо.

Узагальнюючи роль підприємницького середовища можна визначити, що зовнішнє та внутрішнє середовище впливають на діяльність малого бізнесу в Україні двостороннє, а саме, позитивно і негативно (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на розвиток малого бізнесу

Підприємницьке середовище	Фактори впливу на діяльність малого бізнесу	
	позитивні	негативні
Зовнішнє середовище	- пільгове кредитування підприємницьких проектів; - скорочення числа податків та зборів; - скорочення числа обов'язкових платежів; - зменшення податкових ставок	- економічні кризи; - фінансові кризи; - політична нестабільність; - недостатньо опрацьовані та обґрунтовані законні нормативні акти
Внутрішнє середовище	- розробка обґрунтованого бізнес-плану; - передбачення та розрахунок наслідків настання непередбачуваних ризиків; - упровадження нових технологій; - диверсифікованість діяльності; - розробка та впровадження обґрунтованої стратегії розвитку підприємствами	- низький рівень техніки, технологій; - застарілі форми управління; - внутрішній клімат у колективі

Розглянувши зовнішні та внутрішні фактори можна зазначити, що на розвиток малого бізнесу впливають, як підприємницьке середовище, так і

інтегровані показники, що характеризують стан підприємницької сфери в економіці країни.

Серед окремих умов підприємницького середовища, які впливають на функціонування малого бізнесу в Україні можна виокремити:

- недосконалість та неврегульованість нормативно-правової бази (макрорівень): невизначені допустимі строки процедури закриття сімейного бізнесу, зокрема такої організаційно-правової форми як фізична особа-підприємець, часта зміна положень підзаконних актів на рівні перевіряючих структур, тощо;

- політична ситуація (макрорівень): в умовах постійної політичної конкуренції підприємницьке середовище в Україні характеризується нестійкістю (постійні зміни правил ведення підприємницької діяльності, корупція в контролюючих і перевіряючих органах влади, відсутність особистої відповідальності чиновників установ, що так чи інакше регулюють діяльність бізнесових структур), що викликає нестабільність сімейного бізнесу. Саме тому у більшості підприємців переважає думка, що краще закрити свій бізнес, аніж продовжувати діяльність;

- соціальні настрої в суспільстві (макрорівень): бідність українського суспільства породжує соціальну напругу, що посилюється невиконаними обіцянками політичних лідерів, проведення реформ викликають у суспільства супротив та негативні настрої, що спричиняють агресивну поведінку, відсутність соціальної відповідальності не лише бізнесу, а й окремого індивіда, зростання рівня злочинності і т.д.;

- науково-технічний рівень (макрорівень) та стан розвитку ринкової інфраструктури, яка виступає своєрідним індикатором стану сімейного бізнесу і дозволяє бізнес-середовищу і самому бізнесу повноцінно діяти в ринкових умовах;

- суб'єкти підприємницької діяльності (мікрорівень): вивчають і створюють умови функціонування всередині підприємства, визначають стратегію його розвитку, кадрову і фінансову політику.

- застарілі методи управління підприємствами та відсутність професійного менеджменту. Це пояснюється, в більшості випадків, недостатньою кількістю коштів, відсутністю інвестицій, кабальними умовами кредитування сімейного бізнесу;

Висновки. Встановлено, що домагаються успіху тільки ті підприємці, які постійно підвищують свої знання, добре знають правовий механізм організації і ведення діяльності, уміють укладати угоди, підприємницькі договори та одержувати належні дивіденди.

Список літератури

1. Про підприємництво. Закон України від 07.02.1991 року № 698-ХІІ зі змінами та доповненнями станом на 12.02.2015р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12>

2. Власова Н. О. Економіка торгівлі : навч. посібник / Н. О. Власова, 212 О. А. Круглова, В. А. Гросул, М. В. Чорна та ін.; за ред. Н. О. Власової. – Х. : Світ книг, 2014. – 473 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Тебенко В.М., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

***Summary.** The article deals with the peculiarities of domestic trade. The problems and major trends in domestic trade Zaporozhye region. An dynamics of the main indicators of trade in the region. Defined structure assortment of food and non food turn over area.*

***Keywords:** internal market, wholesale, retail trade, turnover, retail chain, sales area*

Постановка проблеми. Торгівля є найважливішою сферою як формування, так і стабілізації споживчого ринку, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб, сприяє ефективному виробництву і впливає на формування його обсягів та перспективних напрямів розвитку. Розвиток внутрішнього ринку залежить від його насиченості товарами, а також конкуренції між товаровиробниками, торговельними мережами, яка сприяє виробництву нових товарів, прискоренню обміну товарами та виходу на зовнішній ринок.

Основні матеріали дослідження. Внутрішня торгівля як галузь господарської діяльності має розгорнуту мережу оптових і роздрібних підприємств, забезпечує зберігання, транспортування і реалізацію товарної продукції предметів споживання. Торгівля як галузь народного господарства здійснює просування товарів від виробника до споживача і виконує операції, пов'язані з продовженням процесу виробництва в сфері обігу.

У 2016р. оптовий товарооборот Запорізької області (без ПДВ і акцизу) склав 35029,2 млн.грн (у фактичних цінах), у порівнянні з відповідним періодом 2015р. він збільшився в 1,5 раза. У товарній структурі оптового товарообороту найбільший обсяг продажу припадав на непродовольчі товари (86,6%). Їх питома вага збільшилась на 3,2 в.п. проти 2015р. Головним джерелом формування структури оптового товарообороту стала продукція виробничо-технічного призначення, сільськогосподарська сировина та паливо.

У порівнянні з 2015р. збільшився фізичний обсяг оптового продажу пропану і бутану скрапленого в 26,1 раза, газойлів (палива дизельного) – у 4,2 раза, бензину моторного, у т.ч. авіаційного – у 3,8 раза, труб, трубок, профілей порожнистих та фітінгів зі сталі – у 3,5 раза, прокату плоского холоднокатаного зі сталі завширшки не менше 600 мм – у 2,6 раза, прокату плоского гарячекатаного зі сталі – у 2,5 раза, добрив і агрохімічної продукції – в 1,7 раза. Водночас зменшились фізичні обсяги оптового продажу пшениці твердої на 99,0%, папіру та картону – на 79,2%, жита та вівса – на 63,1%, відходів та брухту – на 51,3%, феросплавів – на 26,7%.

У 2016р. питома вага оптового товарообороту продовольчої групи становила 13,4%. Її частка зменшилась на 3,2 в.п. Спостерігалось зростання фізичних обсягів оптового продажу пива, крім відходів пивоваріння (у 2,2 раза), фруктів та овочів перероблених (у 2,1 раза), вина зі свіжого винограду (сусла виноградного) (на 55,2%), напоїв алкогольних дистильованих (на 39,1%), олії та жирів харчових (на 27,6%). Водночас зменшились обсяги продажу цукру (на 55,3%), борошна та солі харчової (на 52,5%), фруктів та овочів свіжих (на 19,6%).

Обсяги товарів, проданих іншим підприємствам оптової торгівлі за 2016р., становили 7911,5 млн.грн (22,6% оптового товарообороту області). У загальному обсязі товарів, перепроданих іншим підприємствам оптової торгівлі, переважала непродовольча група (80,5%).

Ринок оптової торгівлі Запорізької області на 49,9% був забезпечений товарами вітчизняного виробництва. У порівнянні з 2015 р. їх частка скоротилась на 9,1 в.п. Повністю задовольнили попит оптових споживачів області вироблені в Україні м'ясо та м'ясні продукти, яйця, олії рослинні, сидр та плодово-ягідні вина, пиво, води мінеральні та напої, безалкогольні напої, соки фруктові та овочеві, цукор, борошно, сіль харчова, картопля. Серед непродовольчої групи – пшениця, свині живі, вугілля кам'яне та буре, лісоматеріали. На 1 січня 2017р. товарні запаси у фактичних цінах на підприємствах оптової торгівлі становили 5348,2 млн.грн, що на 49,1% перевищує показник попереднього року. У загальних обсягах запасів непродовольчі товари займали 73,9%.

Завершальною фазою товарного обігу і невід'ємною складовою внутрішньої торгівлі є роздрібна торгівля, коли товар реалізується безпосередньо кінцевим споживачам для задоволення його потреб в обмін на гроші. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств Запорізької області, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлю, в 2016р. у порівнянних цінах збільшився на 4,8% проти 2015р. і становив 25359,2 млн.грн.

У структурі роздрібного товарообороту підприємств частка продажу продовольчих товарів у 2016р. зменшилась на 1,4 в.п. та склала 46,0%, непродовольчих товарів, відповідно, збільшилась на 1,4 в.п. та склала 54,0%. Обсяг продажу продовольчих товарів у торговій мережі за цей період у порівнянних цінах зменшився на 0,3% і становив 11662,0 млн.грн, непродовольчих – збільшився на 9,3% і становив 13697,2 млн.грн відповідно.

За останні роки простежується зміна пропорцій товарної структури роздрібного товарообороту з точки зору продовольчих та непродовольчих товарів. Скорочення частки непродовольчих товарів у роздрібному товарообороті свідчить про зниження рівня життя населення. Адже, саме у період кризових явищ споживачі намагаються знизити свої поточні споживчі витрати за рахунок скорочення споживання непродовольчих товарів на користь товарів першої необхідності, тобто продовольчих.

В обсязі продажу продовольчих товарів області в середньому за 5 років 17,4% припадало на роздрібний товарооборот від продажу тютюнових виробів,

11,76% – алкогольних напоїв, 6,4% - м'ясо копчене, солоне та ковбасні вироби, 5,56 % - цукрові кондитерські вироби (включаючи морозиво), 5,37% - м'ясо та птиця свіжі та заморожені, 5,0% - молоко та продукти молочні, 3,7% - свіжі плоди, ягоди, виноград, горіхи, 3,33% - сир сичужний, плавлений та кисломолочний, 2,48% - риба і морепродукти харчові та інш.

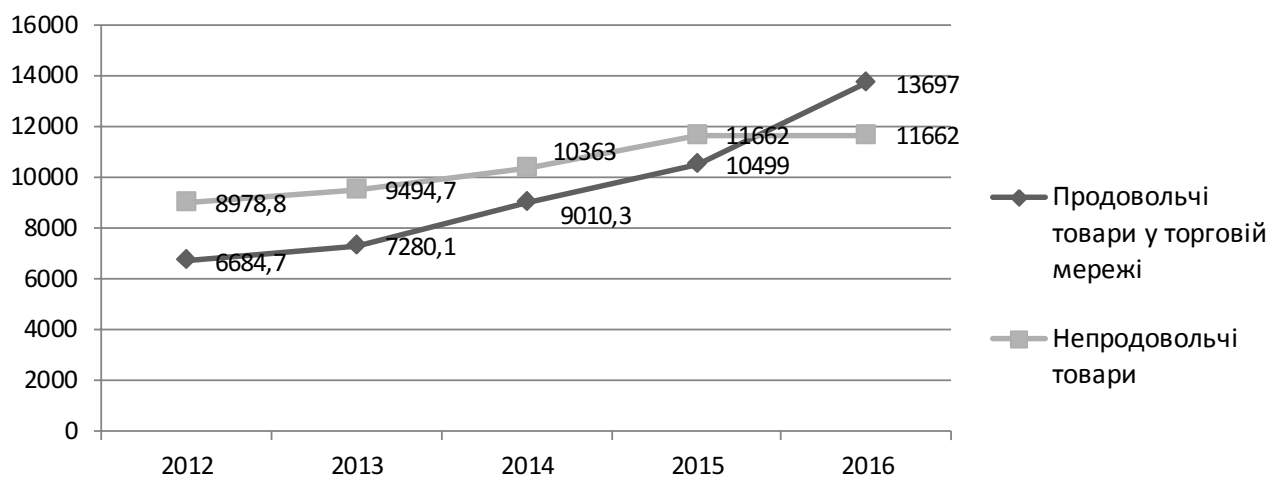


Рис. 1. Динаміка роздрібного товарообороту підприємств області

В обсязі продажу непродовольчих товарів області в середньому за 5 років 32,06% припадало на роздрібний товарооборот від продажу бензину та дизельного пального, 15% - фармацевтичних товарів, 11,15% - автомобілів і автотоварів, 4,9% - побутових електротоварів та освітлювального приладдя, 3,9% - газу стисненого та скрапленого для автомобілів, 3,4% - парфумерно-косметичних товарів.

Висновки. Встановлено, що розвиток роздрібної торгівлі в Запорізькій області проходить в умовах суспільно-політичної кризи, воєнного конфлікту, що сприяло підвищенню рівня інфляції, зниженню реальних грошових доходів населення, зменшенню обсягів вітчизняного виробництва, погіршенню умов ведення бізнесу.

В умовах загострення фінансової кризи особливо болісною для населення стає проблема необґрунтованого зростання цін на споживчому ринку, в тому числі на соціально значущі продовольчі товари. У період кризових явищ споживачі намагаються знизити свої поточні споживчі витрати за рахунок скорочення споживання непродовольчих товарів на користь товарів першої необхідності, тобто продовольчих.

Список літератури

1. Діяльність підприємств оптової торгівлі у 2016 році. // Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm
2. Продаж і запаси товарів в оптовій торгівлі у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zp.ukrstat.gov.ua
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РЕСУРСОМІСТКОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ткаліч О.В., к.е.н.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

Summary: *The main goals of the introduction of innovations are to preserve and increase the level of efficiency of utilization of agricultural production resources.*

Keywords: *resource-intensiveness, innovation, agrarian sphere, resources, efficiency, progressive technologies, innovation process*

Постановка проблеми. В умовах сучасної аграрної науки існує декілька напрямів зниження ресурсомісткості продукції і основний з них – це застосування інновацій на всіх стадіях створення продукції аграрної сфери.

Основними цілями впровадження новацій визначено збереження і підвищення рівня ефективності використання ресурсів агровиробництва. Основними видами прогресивних технологій, що впроваджуються у вітчизняному сільгоспвиробництві, зокрема, є: ґрунтозахисні системи обробітку, насіннєвий матеріал (нові сорти, гібриди тощо), органічне землеробство, технології землеробства No-till (система "прямої сівби"), використання біопестицидів, біодобрив та ін. Високий потенціал впровадження на ринку має в основному насіння озимої пшениці вітчизняної селекції. Це, зокрема, надсильні сорти озимої пшениці (Панна, Селянка, Пошана), які мають потенційну врожайність 90–115 ц/га і займають практично кожний другий гектар посівів цієї культури.

Основні матеріали дослідження. Основними характеристиками нинішнього етапу інноваційного процесу в сільськогосподарських підприємствах є такі.

- достатньо високий рівень інноваційної активності підприємств (57% у рослинництві).

- обмежене використання сільгосппідприємствами власних інноваційних розробок (як щодо ресурсів, так і технологій). Вітчизняні агровиробники нині переважно виступають користувачами або адаптують до власних умов розробки спеціалізованих організацій.
- диверсифікація напрямів інноваційної діяльності ефективних підприємств. Так, з підприємств, які спеціалізувалися на вирощуванні зернових і технічних культур, 50% використовували нові породи тварин (як вітчизняні, так і зарубіжні) та закуповували спеціалізовану техніку для тваринництва, переважно вітчизняного виробництва (те ж робила і третина підприємств, що займалися овочівництвом), а 33% використовували прогресивні технології (як вітчизняного, так і зарубіжного походження) виробництва молока й відгодівлі худоби. Отже, ефективні інноваційно-активні підприємства здійснюють інноваційну діяльність не лише за основною спеціалізацією, а є інноваційно-активними в цілому. До того ж щодо таких

підприємств існує висока ймовірність впливу управлінського ресурсу, який складно оцінити кількісно [1].

- абсолютне переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій. Так, у рослинництві підприємства з чистим доходом понад 50 млн. грн. фінансували інноваційну діяльність виключно власним коштом, підприємства ж з нижчим доходом додатково залучали кошти державного бюджету (2%) та кредити (5%). При цьому основну частку коштів підприємства спрямовували на придбання основних засобів – машин, обладнання, установок, поголів'я тварин (67% у рослинництві та 100% – у тваринництві), а також оборотних засобів – насіння, біодобрив тощо (28%). Решта коштів у рослинництві витрачалася на фінансування досліджень та розробок [2].

- низький рівень використання сільськогосподарськими підприємствами інституційних джерел інформації щодо інноваційних розробок та можливостей їх впровадження – насамперед від університетів і державних академічних та галузевих НДІ, а також від приватних НДІ і комерційних лабораторій.

- різноспрямованість інноваційної діяльності рослинницьких підприємств за її видами. Так, в рослинництві інновації продукту (ресурсні інновації) впроваджували 88% інноваційно-активних підприємств. Водночас організаційні та маркетингові інновації набули достатнього поширення на рослинницьких – 62%. У цьому контексті підприємства переважно займалися навчанням кадрів та вдосконалювали організацію управління.

- інновації для довкілля. Сільськогосподарські підприємства отримують певних вигод, які приносять для довкілля впроваджені ними інновації. Серед найбільш поширених – скорочення використання матеріалів на одиницю продукції, зниження енергоспоживання на одиницю продукції, зменшення рівня забруднення ґрунту, води чи повітря. Основною причиною, що спонукала виробників до запровадження природоохоронних інновацій, необхідність відповідати чинним екологічним нормам. В рослинницьких підприємствах переважно використовувалися такі інноваційні технології, як No-till, Mini-till, точне, органічне землеробство; GPS-моніторинг сільськогосподарської техніки; крапельне зрошення; чизельна обробка ґрунту; механізоване збирання огірків, томатів, моркви, картоплі; використання обприскувача фенного типу при внесенні засобів захисту рослин.

Висновки. Основними цілями впровадження новацій в сільськогосподарських підприємствах доцільно оновлення застарілих ресурсів або процесів, вихід на нові ринки чи збільшення частки ринку, зменшення витрат праці, матеріалів та енергії на одиницю продукції.

Основними перешкодами розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних сільгосппідприємствах для рослинницьких підприємств – цінові чинники.

Список літератури

1. Демчук Н.І. Оптимізація критеріїв оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції /Монографія / Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності. - Дніпропетровськ, 2016, С.302-314.

2. Лабунська С. В. Управління витратами інноваційної діяльності підприємства :методологія та практика : монографія / С. В. Лабунська ; Міністерство освіти і науки України. – Харків : Інжек, 2014. – 350 с.

УДК 316

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ВАЖЛИВІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Троханяк О.С., к.і.н.

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

м. Бережани, Тернопільської обл. Україна

Summary: *In Ukraine, an important socio-economic problem is entrepreneurship, as the activity of the entrepreneur requires a profound social analysis of the needs of consumers and their own capabilities to provide the necessary.*

Keywords: *economy, entrepreneurship, society, relations, labor.*

Однією із ключових проблем розвитку регіональної економіки є забезпечення належного розвитку підприємництва. Суспільство вимагає від держави звертати особливу увагу на соціально-економічний аспект, тобто на розвиток такого підприємництва, яке би забезпечувало населення саме необхідними товарами з купівельноспроміжними цінами.

Для суспільства економіка – це важлива сфера життєдіяльності суспільства, яка спирається на виробництво матеріальних благ і надання послуг населенню. Термін «економіка» походить від грецького слова «oikonomia», що означає керування домашнім господарством. Але на даний час це визначення поширюється не тільки на домашні справи, але і на всесередовище. Економіка – це найважливіша сфера суспільних відносин, виробництва, розподілу, обміну і споживання результатів людської діяльності, а також їх ефективного використання [2, с.81].

Економіка виступає основою життя людини і суспільства через виробництво матеріальних благ і надання послуг населенню, а виробництво благ – це перш за все процес праці. Для того, щоб оволодіти професією підприємця необхідне критичне осмислення своїх здібностей, уміння приймати виважені управлінські рішення, йти на виправданий ризик, вступати у ділові контакти з іншими бізнесменами, передбачати можливі зміни кон'юнктури, правильно будувати свої стосунки з підлеглими, представниками влади тощо [1, с. 32-33]. Кожна особистість хоче працювати, бо за допомогою праці вона може покращити свій благоустрій, забезпечити себе необхідними умовами, матеріалами, засобами. Людство може дозволити собі науку, культуру, соціальну сферу, мораль, політику, ідеї лише тому, що в економіці визрівають необхідні матеріальні умови, що забезпечує соціальна економіка.

Одними із найважливіших чинників соціальної економіки виступають: ринкова економіка, приватна власність і підприємництво. В свою чергу

економіка базується на приватній власності на засоби виробництва. Основним завданням вивчення соціальної економіки є аналіз економічних зв'язків у суспільстві як соціальному організмі, їх змін в перехідний період і спрямованості на соціальний захист тих верств населення, у яких обмежені економічні, політичні та інші соціальні права; впливу ринкових відносин на суспільство в цілому; процесів, що відбуваються в економіці, і їх впливу на соціальне життя суспільства, його окремих соціальних груп і членів сімей у суспільстві та індивідів у сім'ї [4].

Соціально-економічна сфера фактично виступає як сфера народного господарства і має складну структуру так як включає багато видів галузей, різновидів виробництва та матеріально-територіальних комплексів, всі вони об'єднують відповідні підприємства. Звідси випливає, що соціально-економічна сфера найбільше охоплює промисловість, будівництво, сільське господарство, транспорт і т.д. та забезпечує нематеріальне виробництво для забезпечення освіти, культури, охорони здоров'я, інші нематеріальні послуги тощо. Отже соціальна економіка – це усі види функціонування людей, які дозволяють їм забезпечити свою життєдіяльність.

В процесі спільної виробничої діяльності люди неминуче вступають в економічні відносини. Центральне місце в системі економічних відносин займають відносини приватної власності. Приватна власність і підприємництво фактично відтворюють дуже подібну структуру й інколи можна сказати ту ж саму. Особливо якщо дане питання розглядати з точки зору соціальної економіки, адже вони створюються для ведення бізнесу. Слід зазначити, що в Україні поняття «бізнес» і «підприємництво» сприймаються як слова-синоніми. Сутністю підприємництва є знаходження і апробація чогось нового, того, чого не було раніше в структурі виробництва, в соціумі чи суспільстві [3]. І це так, ті хто бажають мати приватну власність в засобах виробництва – стають підприємцями.

За своїм економічним змістом приватна власність має значні перспективи розвитку в економічній системі усякого суспільства. В цілому, приватна власність відповідає принципам індивідуальної свободи людини. Підприємці бажають заробити прибуток, для чого постійно шукають нові ідеї, технології, нові товари й послуги. Підприємець, діючи самостійно, сам вирішує фінансові та виробничі проблеми, він незалежний від інших власників, в тому числі й від держави. В даному випадку постає питаннях «що і для кого виробляти». Тут соціально-економічна сфера ринку виробленого товару має провідне місце в обранні організаційної методики виробництва і продажу.

Таким чином, наведені трактування з соціально-економічного аналізу показують, що бути підприємцем не просто. В приватному підприємстві перш ніж отримаєш хороший прибуток – необхідно прикласти багато зусиль. Праця підприємця пов'язана з постійним ризиком, неправильно продуманий крок веде до банкрутства чи часткової втрати капіталу, тому більшість людей не хоче ускладнювати себе підприємництвом. А для суспільства соціальна економіка через підприємництво – це життєво необхідна складова і підприємництво займає важливу роль в житті людей.

Список літератури

1. Білецька Л. В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник/ Л. В. Білецька, Л. В. Білецький, В. І. Савич; М-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 651 с.
2. Економічний словник-довідник Під ред.. С.В.Мочерного. Київ. 1995. 367 с. с.81
3. Підприємництво // Електронний ресурс. Режим доступу: Вікіпедія – вільна енциклопедія – <https://uk.wikipedia.org/wiki/Підприємництво>
4. Поняття і принципи соціальної економіки // Економіка соціальної роботи. Електронний ресурс. Режим доступу: https://studme.com.ua/16320716/sotsiologiya/ponyatiya_printsipy_sotsialnoy_ekonomiki_ekonomika_sotsialnoy_raboty.htm

УДК 320

ОЦІНЮВАННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Череп О.Г., к.е.н.

Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

Summary: evaluation of the modern status of innovational activity of industrial enterprises

Постановка проблеми. Результати проведеного дослідження свідчать, що загальна кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю є незначною. Дані табл. 1 показують, що найбільше підприємства були зайняті в ІД у 2012 р. та їх питома вага становила 1758 од., але у 2013 р. відбулося зменшення на 43 од. або 2,44% та у 2014 р. відносно 2012 р. частка скорочення сягнула 149 од.

Таблиця 1

Інноваційна діяльність промислових підприємств за напрямками проведених інновацій за 2011-2015 рр. в Україні, од.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість підприємств, що займались ІД	1679	1758	1715	1609	824
у тому числі витрачали кошти на:					
внутрішні науково-дослідні роботи (НДР)	248	214	215	189	151
зовнішні НДР	134	134	114	94	70
придбання машин, обладнання, програмного забез-	1062	1096	1082	993	467
придбання інших зовнішніх знань	105	87	85	83	32
навчання та підготовка персоналу	340	339	333	319	210
Абсолютні відхилення, 2015 р.					
Кількість підприємств, що займались ІД		-855	-934	-891	-785
у тому числі витрачали кошти на:		0	0	0	0
внутрішні НДР		-97	-63	-64	-38
зовнішні НДР		-64	-64	-44	-24
придбання машин, обладнання та програмного забез-нення		-595	-629	-615	-526

придбання інших зовнішніх знань	-73	-55	-53	-51
навчання та підготовка персоналу	-130	-129	-123	-109
Відносні відхилення, 2015 р.				
Кількість підприємств, що займалися ІД	-50,92	-53,13	-51,95	-48,79
у тому числі витрачали кошти на:				
внутрішні НДР	-39,11	-29,44	-29,77	-20,11
зовнішні НДР	-47,76	-47,76	-38,60	-25,53
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	-56,03	-57,39	-56,84	-52,97
придбання інших зовнішніх знань	-69,52	-63,22	-62,35	-61,45
навчання та підготовка персоналу	-38,24	-38,05	-36,94	-34,17

Відповідно, у 2015 р. кількість даних підприємств становила 824 од. та була нижчою від 2014 р. на 785 од. або 48,78%. Щодо кількості підприємств, які витрачали кошти на ІД, то переважали витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

Отже, по Україні у 2015 р. відбулося зменшення числа підприємств, які проводять ІД, що відображає складність інноваційного розвитку, сповільнення темпів науково-технічного прогресу, погіршення процесу здійснення науково-дослідних робіт, зменшення витрачання коштів на купівлю нового обладнання та навчання і підготовку персоналу. Відповідно, необхідним є залучення інвестиційних ресурсів та вжиття державою заходів щодо підвищення інноваційного розвитку підприємств.

Проведений аналіз, дозволив визначити, що добувна промисловість України характеризувалася незначною кількістю підприємств зайнятих у ІД та мала спадну динаміку, а саме: 2013 р. – 38 од.; 2014 р. – 32 од.; 2015 р. – 21 од. Загалом, у 2015 р. частка підприємств, які спрямували кошти на придбання машин становила 13 од., але в 2014 р. дана частка була більшою та становила 20 од. Що ж до витрат на навчання персоналу і придбання зовнішніх знань, то у 2014 р. кількість підприємств була на одному рівні і становила 4 од., але у 2015 р. зросли витрати на навчання персоналу та скоротилися на придбання зовнішніх знань.

Висновки. З аналізу видно, що зовсім інша ситуація склалася по переробній промисловості, адже у 2013 р. кількість інноваційних підприємств становила 1551 од. та перевищувала добувну промисловість на 1513 од. У 2014-2015 рр. сформувалася спадна динаміка та кількість підприємств, які здійснювали ІД у переробній промисловості сягнула 751 од. у 2015 р. Необхідно відзначити, що для підприємств, які займаються виробництвом харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів у 2015 р. відносно 2014 р. характерним є зменшення числа інноваційних підприємств на 156 од. або 46,7%.

Така ж, невтішна, тенденція сформувалася серед підприємств машинобудівного комплексу зайнятих ІД, адже у 2015 р. відносно 2014 р. відбулося скорочення їх кількості у: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – частка підприємств зменшилася на 8 од. або 11,26%; виробництво машин – на 68 од. або 43,87%; виробництво автотранспортних засобів, причепів – на 8 од. або 11,59%. Починаючи з 2014 р. зменшилося число підприємств зайнятих виробництвом комп'ютерів, електронної продукції, виробництвом машин, які витрачають кошти на внутрішні і зовнішні НДР, придбання машин та у 2015 р. їх кількість становила: внутрішні НДР – 18 од. та

відповідно 25 од.; зовнішні НДР – 3 од. та відповідно 10 од. У 2015 р. збільшилася кількість підприємств за витратами на внутрішні НДР відносно 2014 р. на 3 од. та на придбання машин на 1 од., але по зовнішнім НДР їх частка скоротилася на 4 од. Зауважимо, що у 2015 р. відносно 2014 р. зросла кількість підприємств, зайнятих ІД та виробництвом електричного устаткування, які витрачали кошти на: навчання персоналу – на 12 од.; придбання обладнання – на 3 од.; внутрішні НДР – на 18 од.

Доцільно відзначити, що кількість підприємств зайнятих ІД у переробній промисловості у 2015 р. перевищувала їх частку у добувній промисловості на 730 од., але спостерігається скорочення частки машинобудівних підприємств, які проводять ІД та зменшилися їх витрати на залучення інноваційних технологій, навчання персоналу, купівлю нового обладнання. Вищезазначене свідчить про доцільність розробки комплексу заходів щодо розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств.

Список літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник, 2015. Кармазіна О.О. відп. за вип. Київ: Державна служба статистики України, 255 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник, 2014. Кармазіна О.О. відп. за вип. Київ: Державна служба статистики України, 314 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник, 2016. Кармазіна О.О. відп. за вип. Київ: Державна служба статистики України, 257 с.

УДК 330.3

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Шутько Т.І., асистент

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

Summary: substantiated the expediency of using outsourcing of logistics services by agricultural enterprises; analyzed the methods of their implementation.

Keywords: competitiveness, cost management, logistics operators, logistics outsourcing.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємств багато в чому визначається вмілим управлінням витратами. Особливо актуальною є проблема формування та оптимізації логістичного аутсорсингу, адже витрати транспортування і зберігання продукції можуть сягати $\frac{1}{4}$ від собівартості окремих видів продукції та $\frac{1}{2}$ від загальних логістичних витрат. Це зумовлює вагомий вплив логістичних витрат на рівень загальних витрат

сільськогосподарських підприємств, фінансових результатів, їх конкурентоспроможність та ефективність діяльності в цілому.

Основні матеріали дослідження. Використання аутсорсингових послуг, на відміну від власної логістики, є якісним і стандартизованим сервісом, що характеризується відповідальністю за виконання логістичних операцій, скороченням транспортних витрат, витрат на придбання обладнання й оплату праці окремих фахівців. На відміну від послуг щодо підтримки підприємницької діяльності, які мають разовий характер, на аутсорсинг передаються функції з професійної підтримки безперервного функціонування окремих систем й інфраструктури підприємства, укладаючи довгострокові угоди [2].

При відсутності можливості створення та підтримки власної логістичної системи виникає необхідність залучення зовнішніх ресурсів – логістичного аутсорсингу, що є інноваційною технологією для сільськогосподарських підприємств, адже це ефективний метод оптимізації логістичної діяльності, що характеризується делегуванням усіх логістичних функцій або їх частини зовнішнім організаціям на договірній основі.

Впровадження логістичного аутсорсингу в роботу сільгосптоваровиробників сприяє ефективному розвитку підприємств та оптимізації витрат. Перевагу логістичному аутсорсингу надають малі та середні підприємства, що не мають можливості або бажання інвестувати кошти у розвиток власної логістики, або великі підприємства, реалізація та зберігання продукції яких – це складний та багаторівневий процес. В результаті працівникам, які самостійно займаються логістикою, стає все складніше конкурувати із професійними логістичними операторами [1]. За допомогою логістичного аутсорсингу можливо підвищити ефективність виробництва в результаті скорочення витрат та додаткової можливості отримання прибутку.

Для комплексної реформи транспортної інфраструктури при Кабінеті Міністрів України 30.01.2017 р. відбулося перше засідання робочої групи логістичного комітету, основне завдання якого – розвиток можливостей України у сфері транзитних перевезень, туристичного потенціалу, що підвищить рівень якості логістичного аутсорсингу в країні [3]. На ринку логістичних послуг України представлені 1PL, 2PL, 3PL, 4PL-провайдери. Сільськогосподарським підприємствам доцільно звернути увагу на 3PL та 2PL-провайдерів, що надають послуги перевезення товару, його зберігання та фасування.

Головною складовою логістичної діяльності підприємств є прагнення до скорочення транспортних потоків, своєчасного реагування на зміну попиту. Також організація власних складських приміщень потребує фінансових інвестицій, як у придбання або оренду приміщення, так і в обладнання відповідно до необхідних норм. За умов застосування логістичного аутсорсингу можливо знизити витрати за рахунок заміни частини постійних витрат змінними (зменшення залежності результатів діяльності від обсягів реалізації продукції), отримати послуги відповідно до сезонності виробництва, підвищити концентрацію виробничо-господарської діяльності, оптимізувати чисельність працівників за рахунок скорочення допоміжного персоналу (скорочення частини операційних витрат або перехід їх із постійних у змінні), знизити

розмір сплати податків і відрахувань (амортизація, дорожній збір), перерозподілити ресурси, збільшити тривалість власного життєвого циклу, забезпечити конкурентоспроможність функціонування та швидку реакцію на тенденції розвитку ринку сільськогосподарської продукції.

Під час прийняття управлінських рішень щодо упровадження логістичного аутсорсингу необхідно проаналізувати фактичні витрати підприємств та на якому рівні вони будуть сформовані за умов делегування окремих функцій стороннім організаціям-аутсорсерам, обґрунтувати вибір обраного провайдера послуг, укласти договір та розробити коригувальні заходи за подальшої співпраці.

Для здійснення оцінки ефективності упровадження логістичного аутсорсингу виділено основні методичні підходи, а саме оцінка через зміну доходів і витрат, оцінка шляхом визначення основних критеріїв і показників ефективності, оцінка на основі порівняння витрат, оцінка на основі зміни якості виконаної функції та оцінка шляхом розрахунку коефіцієнта ризику. Під час дослідження встановлено, що метод оцінки на основі порівняння витрат найбільш адаптований до умов сезонного виробництва, адже показник ефекту аутсорсингу є різницею між витратами у випадку здійснення процесу власними силами та витратами у разі передачі його логістичному провайдеру.

Висновок. Встановлено, що логістичний аутсорсинг для сільськогосподарських підприємств є інструментом стратегічного планування бізнесу, але через недосконалу законодавчу базу, відсутність кваліфікованого персоналу й нерозвиненої інфраструктури транспортно-експедиційних і складських послуг, він ще не досяг високого попиту. Метою логістичного аутсорсингу, як інструменту управління витратами, є підвищення результатів діяльності, зниження витрат і ризиків, підвищення конкурентоспроможності продукції через залучення зовнішніх контрагентів. Вузька спеціалізація виробників забезпечує можливість надати у виконання аутсорсерам окремі бізнес-процеси, що сприяє суттєвому зменшенні витрат і, як результат, використання аутсорсингу стає ефективнішим, ніж виконання аналогічних робіт власними силами, але водночас економічно необґрунтоване його використання може завдати вагомих збитків.

Список літератури

1. Бакута А. В. Логістичний аутсорсинг як інноваційний метод в управлінні конкурентоспроможністю сучасного підприємства / А. В. Бакута, Д. В. Борисенко // Економічний вісник ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет». – 2015. – № 2. – С. 92-97.
2. Довба М. О. Аутсорсинг на ринку логістичних послуг: перспективи в Україні / М. О. Довба, О. А. Русановська, Н. Ю. Трофимчук // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – № 7. – С. 70-74.
3. Соколов М. О. Аутсорсинг логістичних функцій як механізм забезпечення ефективної діяльності підприємств / М. О. Соколов, Я. В. Колодка // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 90-93.

ФАКТОРИ ТА ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Яворська Т. І., д.е.н.

Щербак В. В., студент магістратури

Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** The state of small business and the main problems of its development are considered. Sectoral concentration of small and medium enterprises is investigated. The main obstacles for the small business development are analyzed. The factors influencing the improvement of the business climate in the city are highlighted.*

***Keywords:** small business, activities, business climate, survey of entrepreneurs.*

Постановка проблеми. Малий бізнес має значний вплив на економічні та соціальні процеси. Малі підприємства не вимагають великих стартових інвестицій і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні швидко вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчими товарами в умовах дестабілізації економіки і обмеженості фінансових ресурсів [1]. Внесення змін до законодавства (особливо податкового), повинні покращити розвиток сектору малого бізнесу. Тому особливої актуальності набуває аналіз факторів та перешкод, постійне дослідження стану малого підприємництва, проведення опитування підприємців, особливо на регіональному рівні.

Основні матеріали дослідження. Одним із критеріїв розвиненості країни є частка малих підприємств у структурі економіки, розмір якої в державах з розвинутою ринковою економікою перевищує 90 %. На перший погляд, Україна має відповідну частку. Проте детальний аналіз стану економіки показує, що ситуація суттєво не змінилася і досі розвиток малого бізнесу залишається на низькому рівні. На це впливає низка проблем, які залишаються невирішеними: не покращилися умови створення та функціонування малого бізнесу, податкова політика держави не орієнтована на розвиток підприємництва, неефективно реалізуються програми підтримки малих підприємств, не визначено галузеві пріоритети

Основними видами діяльності у сфері малого бізнесу в Україні, як і в країнах ЄС, є торгівля, будівництво, фінансова діяльність та сфера послуг (ремонтні роботи, перукарські та освітні послуги, кафе у курортних і придорожніх зонах, ремісництво). Частка малих та середніх підприємств Запорізької області за 2016 рік становила 99,8 %. Їх кількість склала 13455 од., з яких більшість зосереджені у галузях торгівлі (27,3 %), сільського господарства (19,6 %), промисловості (13,5 %), 10,4 % займаються операціями із нерухомим майном. Менш за все малі та середні підприємства зайняті у сферах освіти, мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (0,45 %), фінансової та страхової діяльності (0,68 %).

Проведене опитування суб'єктів малого бізнесу у м. Мелітополі Запорізької області показало, що більшість з його учасників є представниками

торговельних структур (33,3 %), сфери послуг (23,5 %), сільського господарства (14,4 %). Вагоме місце займає виробництво продуктів харчування (7,2 %), промислове виробництво (5,9 %), будівельна сфера (3,9 %) та туристичні послуги (3,3 %). По 1,3 % відповідно займають суб'єкти підприємництва, які надають консалтингові, транспортні та послуги в сфері проектування і охороні здоров'я.

В умовах сучасних трансформацій в українській економіці на розвиток малого бізнесу впливають різні фактори, що успадковані від специфічного минулого, від відсутності послідовної і виваженої економічної політики державних органів влади тощо. За ступенем впливу можна виділити чинники, які сприяють становленню і розвитку малого бізнесу і чинники, які стримують його розвиток.

За результатами «Опитування керівників підприємств», яке проводив Світовий економічний форум, основними негативними факторами для ведення бізнесу в Україні є корупція (14,0 % від загальної кількості респондентів), нестабільність політики (13,2 %), інфляція (11,9 %), неефективний державний апарат (11,4 %) та відсутність доступу до фінансування (11,2 %).

Підприємці м. Мелітополя, відповідаючи на запитання про фактори, які мають негативний вплив на розвиток їх бізнесу, в першу чергу відзначили негативний вплив загальної економічної ситуації (81 % опитаних). Наступними за значимістю перешкодами у веденні бізнесу є висока вартість енергоносіїв (48 %) та податковий тиск (39 %). Практично кожен третій з опитаних вказав причини пов'язані із високими виробничими витратами, серйозною конкуренцією та недосконалістю законодавчої бази. Майже для п'ятої частини опитаних перешкодами для розвитку бізнесу є такі чинники як наявність корупції та нестача кваліфікованої робочої сили. Сімнадцяти відсоткам опитаних респондентів не дають розвиватися застарілі засоби виробництва, 16 % - низький рівень співпраці влади з бізнесом, 13 % - вартість робочої сили та недоступність кредитних коштів, 12 % - поганий бізнес-клімат. Водночас, обмеження, пов'язані із наявністю іноземної конкуренції та адміністративним тиском з боку органів влади були відзначені відповідно 6 і 4 % опитуваних.

Аналіз результатів опитування підприємців м. Мелітополя показав, що у більшості відповідей вони збігаються із загальноукраїнськими тенденціями. Так наявність корупції як негативного чинника розвитку у м. Мелітополі виділило на 4 % більше респондентів, ніж в середньому по Україні, недоступність кредитних коштів (відсутність доступу до фінансування) – на 3,8 %. При цьому, податковий тиск за результатами «Опитування керівників підприємств» не є основним негативним фактором розвитку бізнесу в Україні. Підприємці м. Мелітополя на цю за значимістю перешкоду віднесли 37 %. Для прикладу, у Польщі 70 % власників малих та середніх підприємств вважають високі податки як бар'єр для розвитку бізнесу [3].

Для поліпшення бізнес-клімату в місті, з точки зору більшості опитаних респондентів (61 %), в першу чергу необхідно надати фінансові пільги і стимули для місцевого бізнесу. Підприємці м. Мелітополя оцінили наскільки ті чи інші зусилля місцевої влади здатні поліпшити бізнес-клімат. Двадцять п'ять відсотків опитаних віддали перевагу діяльності центру сприяння бізнесу, 22 % - забезпеченню прозорості при наданні земельних ділянок, 16 % - розвитку

робочої сили. Найменшу роль у поліпшенні бізнес-клімату, на думку підприємців, відіграють надання маркетингової підтримки та розвиток бізнес-інкубаторів (по 12 %) або створення спеціального підрозділу з економічного розвитку в органах влади (10 %).

Висновки. Встановлено, що основними перешкодами для розвитку малого бізнесу у м. Мелітополі, опитані представники підприємницьких структур вважають загальну економічну ситуацію в країні, високу вартість енергоносіїв та податковий тиск. Суб'єктів підприємництва також турбують високі виробничі витрати, серйозна конкуренція та недосконала законодавча база. Серед перспективних шляхів розвитку суб'єктів бізнесу у м. Мелітополі перше місце займає охоплення нових ринків збуту (42 %), друге – розширення асортименту продукції (37 %), третє – розвиток технічної бази (34 %). Відповідно більшість опитаних респондентів для поліпшення бізнес-клімату у першу чергу бачать необхідність у наданні фінансових пільг і стимулів для місцевого бізнесу, створення центру сприяння бізнесу, забезпечення прозорості при наданні земельних ділянок, підвищення кваліфікації робочої сили.

Список літератури

1. Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні БІЗНЕСІНФОРМ № 6 '2013, с. 160-164.
2. Юрій К. К. Особливості фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні / К. К. Юрій // Вісник ХНУ. – № 4. – Т. 2. – 2016. – С. 243-246.
3. D. Grodzka, Zatory płatnicze jako bariera rozwoju przedsiębiorstw (MSP) [w:] Varia. Z prac Biura Analiz Sejmowych, E. Karpowicz (red.), Studia BAS, Warszawa 2007, s. 81–100.

СЕКЦІЯ 2

Теоретичні та практичні засади ефективної системи менеджменту

УДК 338.2

САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ САМОРОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРА

Агеєва І.В. к.е.н.,
Таврійський державний агротехнічний університет
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** In the article the theoretical principles of self-management, as the basis of effective activity of the manager are considered.*

***Keywords:** self-management, development, self-development, planning of working time.*

Постановка проблеми. В сучасному світі діяльність керівників спрямована на досягнення поставлених цілей і залежить від професійних здібностей і особистих його якостей. Сьогодні діяльність керівників досить напружена, так як до роботи пред'являються певні вимоги які не тільки дисциплінують, а й ускладнюють виконання обов'язків. Важливу роль в цьому відіграє вміння людини управляти самим собою і раціонально організовувати свою роботу.

Основні матеріали дослідження. Поняття самоменеджменту в сучасній науці розглядають у різних контекстах. Термін самоменеджмент був запропонований німецьким професором Л. Зайверт. У його трактуванні самоменеджмент – це «цілеспрямоване і послідовне використання випробуваних методів роботи в повсякденній практиці для оптимального використання свого часу» [3].

Майк Вудкок та Дэйв Френсіс вважають, що самоменеджмент – всебічний спосіб перевірки своїх власних можливостей і обмежень і пошуку реальних шляхів розвитку особистісних і ділових якостей [1].

Самоменеджмент - це саморозвиток особистості, заснований на самопізнанні, самовизначенні, самоврядуванні, самовдосконаленні, подоланні стереотипів свідомості, самоконтролі і, як підсумок, самореалізації в обраній сфері діяльності [5].

Розвиток-один з найважливіших способів існування людини, який здійснюється на всіх етапах життєвого шляху людини і залежить від умов, в яких існує людина. Дегтерев В.А. стверджує, що «в основі поняття «саморозвиток» лежить суб'єктна позиція особистості до власної життєдіяльності, і саморозвиток-це інтегральна характеристика прагнень і здібностей особистості до позитивних змін його самопізнання, самовдосконалення, самоорганізації і т.п., а з іншого боку - орієнтація на самовдосконалення особистісних якостей, таких як впевненість в собі,

самовладання, доброта, терпимість, сумлінність, активність, різноманітність інтересів, відповідальність» [2].

Відповідальність керівника за свій розвиток стає суттєвою складовою самоменеджменту. Такий розвиток передбачає безперервне вдосконалення здібностей і придбання знань для управління своїми ресурсами.

Для саморозвитку потрібний час якого нам завжди не вистачає. Час потрібно витрачати раціонально. Для цього необхідно з'ясувати причини дефіциту часу. Основні причини дефіциту часу – постійний поспіх, безплановість роботи, перевтома тощо. Для того щоб знайти причини дефіциту часу, кожному слід вміти аналізувати свій час і правильно його планувати. Чим краще спланований час, тим краще він може бути використаний в особистих і професійних інтересах.

В.Кулікова вважає, що саме самоменеджмент вивчає проблеми і методи оптимізації тимчасових витрат у різних сферах людської діяльності, за допомогою якої будь-яка людина може грамотно управляти своїм часом [4].

При плануванні часу можливо використовувати одночасно декілька інструментів планування. Одним з методів складання плану є метод «Альпи». Він призначений для складання списку справ дня з фіксуванням пріоритетів. Він складається з п'яти стадій: складання завдань; оцінку тривалості планованих дій; резервування часу (у співвідношенні 60:40); прийняття рішень щодо пріоритетів і передоручення окремих операцій; контроль.

Черговість виконання завдань можна визначати, користуючись наступними методами: принципом Парето та за допомогою аналізу АБВ. Згідно принципу Парето в процесі роботи витрачається 20% часу для досягнення 80% результатів. Цей принцип полягає в тому, що необхідно виділити 20%, які можуть дати найбільший максимальний результат. Аналіз АБВ ґрунтується на таких закономірностях: найважливіші завдання складають приблизно 15% усієї кількості справ, якими займається керівник. Внесок цих задач для досягнення цілі складає близько 65; важливі завдання доводиться близько 20% загального числа справ, значимість яких також близько 20%; менш важливі і несуттєві завдання становлять близько 65% всіх справ, а значимість їх складає всього лише приблизно 15%. Існують і інші методи

Висновки. Однією з необхідних умов успішної і результативної роботи є самоменеджмент. Для ефективного самоменеджменту необхідна наявність навичок, які необхідно розвивати в самому собі: здатність керувати самим собою, раціонально користуватися вміннями і часом, досягати професійних і життєвих цілей найефективнішим шляхом прагнення до особистісного зростання, вміння ефективно вирішувати проблеми тощо.

Список літератури

1. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя – практика / М. Вудкок, Д. Фрэнсис ; пер. с англ. А. В. Верников, А. Ф. Ковалев. – М. : Дело, 1991. – 320 с.
2. Дегтерев В. А. Самоменеджмент как ключевая компетенция развития личности студента [Електронний ресурс] / В. А. Дегтерев — 2015. — Режим доступу до ресурсу: journals.uspu.ru/attachments/article/896/09.pdf, вільний. - Загл. з екрану.
3. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: Советы деловым людям, как

эффективно использовать рабочее время. / Пер. с нем. / М. :Интерэксперт – Инфра - М, 1995. – 267 с.

4. Куликова В. Н.Заставьте время работать на вас[Електронний ресурс]/ В. Н. Куликова. – М. :ЗАО Центр-полиграф, 2008. – 192 с. Режим доступа до ресурсу:www.klex.ru/51x, вільний. -Загл. з екрану.

5. Чкан А.С. Самоменеджмент як головний інструмент системи мотиваційного менеджменту на підприємстві /А.С. Чкан, І.В. Ганза //Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). №1(25).- 2014.- с.261-266.

УДК 331.1

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ Р ЕКРУТИНГОМ ПЕРСОНАЛУ

Бочарова Н.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** The article focuses on the modern approaches to the management of the recruiting of personnel.*

***Keywords:** staff recruitment, staff development, innovative HR.*

Постановка проблеми. Невпинні тенденції розвитку економіка України вимагають новітніх підходів до організації та управління економічних систем та їх складових. В цьому сенсі інноваційні підходи є пріоритетом економічного розвитку будь - якого підприємства. Як неодноразово зазначалось, конкурентоспроможне економічне зростання підприємств і їх структурних одиниць базується на впровадженні техніко - економічних, організаційно - управлінських і соціальних інновацій. Домінантом і базисом водночас при цьому виступають впровадження інноваційних підходів в організаційно-управлінській і соціальній сфері, зокрема стосовно новітніх тенденцій відтворення і розвитку персоналу. Дані обставини обумовлюють актуальність теми дослідження.

Теоретичні засади інноваційного розвитку в сфера управління персоналом досліджено у розробках провідних вітчизняних та закордонних вчених-науковців, а саме таких як: Зінченко О.А. й Зінченко Д.С., Жилиєва І.В., К.М. Танькова, О.П. Третяка та ін. Проте проблеми управління добору персоналу залишаються ще й досі недостатньо обґрунтованими. Це й формулює мету і завдання дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рекрутинг персоналу – це взаємопов'язаних заходів з наймання, відбору, добору, оцінки, розстановки та адаптації кадрів на вакантні посади задля максимальної реалізації задоволення потреб та поєднання (принаймні перетину) бажань працівника й роботодавця.

Тобто в ринкових умовах рекрутинг персоналу з одного боку це складна досконала організаційна система на ринку праці, з іншого боку – на підприємстві - це складовий елемент системи з управління персоналом. Фактично робота з персоналом передбачає наступну низку органічно поєднаних між собою спрямувань, яка включає: кадрову політику установ підприємств, організацій; підбір, оцінку, розташування й навчання або перенавчання кадрів. Всі ці напрями охоплює рекрутинг персоналу.

Таким чином, рекрутинг персоналу, як елемент системи управління персоналу, являє собою опцію з управління підприємством, метою якої є обґрунтування потреби в персоналі, пошук, підбір і професійний відбір персоналу, а також формування його кадрового резерву на перспективу.

Безсумнівним є визначення рекрутингу як процесу вивчення психологічних та професійних якостей працівника з метою поставлення його до виконання обов'язків на певному робочому місці або посаді та вибору із сукупності претендентів найбільш відповідних з урахуванням відповідності його кваліфікації, спеціальності, особистісних якостей та здібностей характеру діяльності, інтересам організації та його самого. Таким чином фактично рекрутинг постає як підґрунтя інноваційного потенціалу персоналу та важливою запорукою його подальшого нарощування.

Практично рекрутинг персоналу, проходячи всі свої основні стадії (підбір та найм, оцінювання, навчання й перенавчання, атестацію та ротацію, мотивацію, облік персоналу, організацію праці, зокрема створення її гідних умов, соціальний розвиток та партнерство, правове та інформаційне забезпечення перелічених вище процесів тощо) фактично спирається на наступні персонал-технології: коучинг, лізинг персоналу, аутсорсинг, аутстафінг, дауншифтинг, хедхантинг рекрутинг, скрининг, «плетіння мереж»-нетворкінг, кадровий консалтинг, аудит персоналу, реінжиніринг, внутрішній маркетинг, таємний покупець, АРМ працівника тощо.

Отже ми приходимо до висновку, що стратегія – це комплекс базових рішень, спрямованих на досягнення генеральної мети фірми і вихідних з оцінки ринкової ситуації і власних можливостей, а також інших факторів та сил навколишнього середовища.

Усі подані персонал-технології можна об'єднати у такі групи:

- персонал-технології позикової праці;
- навчальні персонал-технології;
- персонал-технології підбору та найму персоналу;
- персонал-технології підвищення ефективності роботи персоналу;
- персонал-технології контролю праці персоналу;
- інформаційні персонал-технології.

Досить поширеними на сучасному етапі є аут-технології в управлінні персоналом, які у вітчизняній практиці визначаються як форма позикової праці. Аут-технології поділяють на дві групи: 1) передача окремих функцій спеціалізованим компаніям - аутсорсинг, та 2) передача спеціалізованих компаній працівників підприємства - аутстафінг, лізинг персоналу. Саме ці технології дають змогу реалізувати такі принципи управління персоналом як оптимальність та гнучкість. Такий спектр, так чи інакше спонукає персонал до активного розвитку.

Висновки. Активізація інноваційних процесів в усіх сферах діяльності вимагає розвитку персонал-технології як запоруки підвищення ефективності роботи персоналу, удосконаленні бізнес-процесів на підприємстві та набуття його додаткової конкурентної привабливості як на ринку праці, так і в межах певної економічної формації в цілому.

Список літератури

1. Зінченко О.А., Зінченко Д. С. Інноваційні підходи до управління персоналом на промислових підприємствах : рекрутинг, розвиток та соціальні стандарти. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/13149>

2. Місце рекрутингу персоналу в процесах виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Жиляєва І. Ю. // Торгівля і ринок України. - 2011. - Вип. 31. - Т. 1. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_eit/Tigi/2011_31_1/Ishlyayeva.usIT

3. Таньков К.М. Персонал-технології як ключовий елемент системи менеджменту туристичної організації / К.М. Таньков, Г.М. Чепурда // Бізнес-інформ. - 2012. - № 12. - С. 145-147.

УДК 658.114.3

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ХОЛДИНГАМИ

Васильківський Д.М., д.е.н.

*Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

Summary: *The article is devoted to the actual issues of improvement of corporate management in industrial holdings*

Keywords: *corporate management, system, holding, principles, elements, model.*

Постановка проблеми. Становлення інноваційної економіки України обумовлює більш високий рівень конкурентоспроможності промисловості як її ключової складової. Однією з ефективних форм виробничого управління вітчизняними підприємствами виступає система корпоративного управління, яка забезпечує реалізацію моделі довгострокового стійкого розвитку. Під корпоративним управлінням в акціонерних товариствах розуміється система відносин між органами управління і посадовцями емітента, власниками цінних паперів (акціонерами, власниками облігацій та інших цінних паперів), а також іншими зацікавленими особами, так чи інакше залученими до управління емітентом як юридичною особою.

Виклад основного матеріалу. До сфери корпоративного управління відносяться усі питання, пов'язані із забезпеченням ефективності діяльності компанії та із захистом інтересів її власників, у тому числі регулювання внутрішніх і зовнішніх ризиків. Система корпоративного управління (СКУ) - це

комплекс правив, культура, що забезпечує таке управління корпорацією і контроль над нею, при яких вона діє чітко в інтересах акціонерів та інших зацікавлених сторін: співробітників, населення довколишніх населених пунктів, клієнтів і постачальників.

У 90-і роки ХХ століття з'явилися наступні концепції корпоративного управління: концепція «співучасників»; концепція вартості капіталу акціонерів.

Концепція «співучасників» розглядається в найбільш широкому трактуванні корпоративного управління - це врахування і захист інвесторів, як фінансових, так і нефінансових, які вносять свій внесок у діяльність корпорації. При цьому до нефінансових інвесторів можуть відноситися службовці (специфічні навички для корпорації), постачальники (специфічне устаткування), місцева влада (інфраструктура і податки в інтересах корпорації). Корпорації, управління якими здійснюється відповідно до концепції вартості капіталу акціонерів, концентруються на діяльності, здатній підвищити вартість корпорації (тобто вартість капіталу акціонерів), і скорочують масштаби діяльності або продають підрозділи, які не можуть сприяти підвищенню вартості компанії [4, с. 132].

З точки зору підприємства в цілому, добросовісне корпоративне управління складається з трьох елементів:

- етичних основ діяльності компанії, що полягає в дотриманні інтересів акціонерів;

- досягнення довгострокових стратегічних завдань його власників – наприклад, високої прибутковості в довгостроковій перспективі, більш високих показників прибутковості, ніж у лідерів ринку, або ж прибутковості, яка перевищує середній показник по галузі;

- дотримання усіх юридичних і нормативних вимог, що пред'являються до компанії [5, с. 73].

Якщо не вважати дотримання компанією юридичних і нормативних вимог більшою мірою, ніж органів влади, контроль за корпоративним управлінням здійснює ринок. При невиконанні правил добросовісного корпоративного управління компанії загрожують не штрафи, а втрата репутації на ринку капіталів. Ця втрата приведе до зниження інтересу інвесторів і падіння фондових котирувань. Крім того, це обмежить можливості для подальших операцій і капіталовкладень в компанію з боку зовнішніх інвесторів, а також завдасть збитку перспективам емісії нових цінних паперів. Тому в цілях збереження інвестиційної привабливості західні компанії надають велике значення дотриманню норм і правил корпоративного управління. Захист прав інвесторів за рахунок вдосконалення корпоративного управління дає ефект, що виходить за рамки власне корпоративних ризиків [2, с. 246]. Вдосконалення корпоративного управління впливає також на корпоративну політику в цілому, скорочуючи макроекономічні ризики. Одним з найважливіших напрямів такого роду зусиль стала розробка рекомендацій, що стосуються практики корпоративного управління в акціонерних компаніях. Прикладом можуть служити принципи корпоративного управління, розроблені «Організацією економічного співробітництва і розвитку» (ОЕСР) [3, с. 150].

Згодом в окремих країнах були розроблені власні зведення, принципи і

кодекси корпоративного управління, які покликані переконати інвесторів (передусім міноритарних) в тому, що компанії діятимуть в інтересах акціонерів і створюватимуть їм можливості для оперативного отримання достатньої інформації про стан справ в компаніях. Міжнародними організаціями, об'єднаннями інвесторів, урядами різних країн і компаніями було прийнято близько 90 кодексів корпоративного управління, що є зведенням стандартів, які добровільно приймаються, і внутрішніх норм, що встановлюють порядок корпоративних відносин. Основу кодексів корпоративного управління складають рекомендації з основних питань корпоративних відносин. Не існує єдиної моделі ефективного корпоративного управління. Тим часом робота, проведена в ОЕСР, дозволила виявити деякі загальні елементи, що лежать в основі корпоративного управління [7, с. 209].

У рекомендаційному документі ОЕСР («Принципи корпоративного управління») визначені принципові позиції місії корпорацій, які ґрунтуються на цих загальних елементах. Вони сформульовані так, щоб охопити різні існуючі моделі. Ці «Принципи» зосереджені на проблемах управління, що виникли в результаті відділення власності від управління. Деякі інші аспекти, що стосуються процесів ухвалення рішень в компанії, такі, як екологічні і етичні питання, також взяті до уваги, але в детальнішій формі вони розкриті в інших документах ОЕСР (включаючи «Керівництво» для транснаціональних підприємств, «Конвенцію» і «Рекомендацію по боротьбі з хабарництвом»), а також в документах інших міжнародних організацій. Ступінь дотримання корпораціями базових принципів належного корпоративного управління стає все більш важливим чинником при ухваленні рішень з питань інвестицій. Особливе значення мають відношення між практикою управління корпораціями і можливостями компаній знаходити джерела фінансування, використовуючи набагато ширше коло інвесторів. На корпоративне управління також впливають відношення між учасниками системи управління.

Висновки. Після закінчення реструктуризації і завершення «корпоративних воєн» багато власників змогли відійти від оперативного управління, делегуючи повноваження професійним менеджерам. Розділення функцій менеджменту і власності було свідомим кроком керівництва ряду великих компаній по вдосконаленню управлінської структури.

Корпоративне управління не може розвиватися без підвищення ефективності функцій держави, а якість державного регулювання, у свою чергу, залежить по ряду аспектів від відносин, що склалися в діловому середовищі. Національна рада з корпоративного управління повинна стати одним з важливих майданчиків для діалогу бізнесу і влади – адже підприємці і владні структури практично одночасно прийшли до розуміння того, що питання корпоративного управління висувуються на перший план. Якісне корпоративне управління – фундаментальна потреба бізнес-співтовариства в Україні.

Список літератури

1. Балашов А. П. Антикризисное управление / А. П. Балашов. – Новосибирск, 2010. – 346 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 3-е изд. – М. : Гардарики, 2010. – 371 с.
3. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень / І.Б. Гевко. – К.:

Кондор, 2009. – 187 с.

4. Задихайло Д.В. Корпоративне управління / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.

5. Майер К. Корпоративне управління в ринкових та перехідних економіках / К. Майер; пер. з англ. С. Синиця. – К. : Основи, 1996 – 189 с.

6. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.

7. Шершньова З. Стратегічне управління / З. Шершньова, С. Оборська. – К. : КНЕУ, 2010. – 384 с.

Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / P.F. Drucker. – N.-Y. : Harper&Row, 1994. – 840 p.

УДК 658.155

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Горошанська О.О., к.е.н.

Кащена Н.Б., к.е.н.

Маккі Л.М., аспірант

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

Summary: *The approaches of different authors to the interpretation of the concept «enterprise's financial potential» are considered. The author's definition of this economic category with taking into account of its structural components content is presented.*

Keywords: *financial potential of enterprise, financial resources.*

Постановка проблеми. Для нормального функціонування і запобігання виникнення або подолання неплатоспроможності підприємств необхідна наявність відповідних резервів. В якості такого резерву виступає фінансовий потенціал підприємства.

Теоретичні і практичні аспекти формування фінансового потенціалу не втрачають своєї актуальності вже тривалий час. На особливу увагу заслуговують наукові розробки таких вітчизняних та зарубіжних науковців як Т. Трусової, Г. Корнійчук, Е. Гудзь, А. Костирка, О. Н. Гнип, П. Стецюка, Г. Ситник, В. Шкромиди, А. Немчинова, І. Саух, Л. Сухової, які досліджували теоретичні основи фінансового потенціалу підприємства; Г. Кучер, В. Бороноса, І. Карпенка, С. Фролова, В. Шестопалова, які розглядали сутність та структурні компоненти фінансового потенціалу на регіональному рівні. Утім, у науковій літературі відсутній єдиний підхід щодо визначення цього поняття, питання сутності фінансового потенціалу та його структурних компонентів залишаються дискусійними та потребують подальшого дослідження.

Основні матеріали дослідження. Фінансовий потенціал підприємства є потужним важелем оперативного та стратегічного впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства та його подальший розвиток.

Під фінансовим потенціалом підприємства пропонується розуміти сукупність можливостей акумулювати достатній для покриття фінансових потреб обсяг фінансових ресурсів, ефективне формування, розподіл і використання яких сприятимуть підвищенню результативності діяльності, посиленню фінансової безпеки та підвищенню ринкової вартості підприємства.

На відміну від поняття «фінансовий стан підприємства» під яким розуміють забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами на дату складання балансу, доцільність їх розміщення та ефективність використання [1, с.35], поняття «фінансовий потенціал підприємства» об'єднує як явні, так і потенційні фінансові можливості.

Основу фінансового потенціалу складають фінансові ресурси. Їх обсяг на початок і кінець звітного періоду відображаються в балансі підприємства: у пасиві – за джерелами формування, а в активі – за напрямками розміщення. Відновлення фінансових ресурсів відбувається за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. У складі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів науковці [2, с. 25,] виділяють чистий прибуток підприємства, амортизаційні відрахування, фінансові інвестиції, строк погашення яких завершується у поточному році, кошти від продажу необоротних активів, страхова сума відшкодування збитків тощо. Однак слід відмітити, що власні джерела формування фінансового потенціалу характеризуються обмеженістю і нездатністю повністю задовольнити виробничі потреби та забезпечити повне використання інших складових сукупного потенціалу підприємств. За недостатності власних джерел фінансових ресурсів підприємства використовують зовнішні джерела, а саме: банківські кредити, кошти інвесторів, емісію акцій, лізинг.

Іншим структурним компонентом фінансового потенціалу слід вважати зовнішні можливості підприємства щодо додаткового залучення фінансових ресурсів. Потенційні можливості підприємства щодо нарощування обсягу фінансових ресурсів залежать від його фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, можливості протягом тривалого часу забезпечувати рентабельність активів, що задовольняє мінімальним вимогам акціонерів щодо розміру дивідендів і капіталізації акцій.

Виокремлення у складі фінансового потенціалу внутрішніх можливостей або резервів нарощення власних фінансових ресурсів пов'язане з тим, що збільшення чистого прибутку як основного внутрішнього джерела фінансових ресурсів може бути досягнуто за рахунок більш ефективного використання активів підприємства, оптимального розподілу фінансових ресурсів та їх формування.

Висновки. Отже, фінансовий потенціал підприємства як сукупність можливостей акумулювати достатній для покриття його фінансових потреб обсяг фінансових ресурсів включає ресурсну складову, зовнішні можливості підприємства щодо додаткового залучення фінансових ресурсів, а також резерви нарощення власних фінансових ресурсів. Співвідношення структурних компонентів фінансового потенціалу підприємства, які знаходяться у тісному

взаємозв'язку і залежать від галузевих особливостей та форми власності підприємства, змінюється під впливом зовнішнього середовища та управлінських дій.

Список літератури

1. Фінансовий аналіз: навч. посібник. / Н. Б. Кащена [та ін.]; Харківський держ. ун-т харч. та торгівлі. – Х.: ХДУХТ, 2017. – 593 с.
2. Костирко А.Г. Формування і використання фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук, спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економ. діяльності) / А. Г. Костирко. – Миколаїв: МНАУ, 2015. – 363 с.

УДК 330.341.1.

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СИНЕРГЕТИЧНОГО СПРЯМУВАННЯ

Гудзинський О.Д., д.е.н.

*Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

Summary: *The article is devoted to the elaboration of a new approach to the development of the management construction methodology as a dynamically developing comprehensive system which is based on the synergy requirements. It is designed a potential with an allowance for the requirements of synergy and the potential for its implementation.*

Keywords: *institutionalism, system, management, transformation, potential, synergy, structure.*

Постановка проблеми. Інституціонально-структурна трансформація як динамічний процес потребує нового методологічного підходу до формування менеджменту як системної цілісності адекватної задачам інституційним перетворенням. Ступінь готовності менеджменту до проведення інституційних змін повинен носити випереджувальний характер. Лише при такому підході можливо забезпечити збалансований розвиток усіх підсистем організацій в раціональному співвідношенні організаційної взаємодії та самоорганізації соціально-економічних систем на всіх етапах їх розвитку.

Основні матеріали дослідження. Формування менеджменту як системної цілісності синергетичного інституційного спрямування повинно здійснюватися на теоретико-методологічних засадах загальної економічної теорії, теорії розвитку суспільства, теорії розвитку соціально-економічних систем, теорії синергетики та інших теорій в системі, а також використанні системних підходів.

Акцент зроблено на синергетичний підхід в розвитку соціально-економічних систем в умовах інституціонально-структурної трансформації економіки України.

Синергетичність підсилює системність якісними характеристиками шляхом поглиблення дослідження явищ і процесів за нелінійними законами в тісній взаємодії хаосу-порядку, порядку-хаосу в системі випадковості-необхідності, необхідності-доцільності. Дослідження такого плану повинні охоплювати усі сфери діяльності, включаючи і управлінську з її координаційними, регулюючими, організаційними та іншими функціями. При цьому ми робимо акцент на системне використання діалектичного, конкретно – історичного методів, системної методології. Це дозволить з високим коефіцієнтом обґрунтованості підійти до вироблення, прийняття і реалізації рішень щодо розвитку суб'єктно-суб'єктних, суб'єктно-об'єктних, об'єктно-об'єктних відносин в процесі діяльності соціально-економічних систем при взаємодії із факторами внутрішнього і зовнішнього середовища. Останні менш передбачені і можуть створювати з високим коефіцієнтом ймовірності появу випадковостей та хаотичних процесів. Послабленню їх впливу на результати діяльності господарюючих структур повинна забезпечити система менеджменту, сформована на принципах синергетики. Досягти цього можливо на основі організаційної піддатливості соціально-економічних систем саморозвиваючого, самоорганізаційного типу їх поведінки та структур управління ринкового спрямування. Динамічна збалансованість типів управлінського профілю, гнучкої структури управління, організаційного клімату, кадрового потенціалу, складових організаційного розвитку в єдності з інноваційною сприйнятливістю та вольовими якостями управлінської команди є основою забезпечення ризикозахищеності підприємницьких структур в умовах нестабільно-виникаючих ситуацій.

Синергетичний методологічний підхід повинен охоплювати усі види управління: стратегічним розвитком підприємств; інноваційним розвитком підприємств; антикризовою діяльністю організаційних формувань; потенціалом господарюючих структур; маркетинговою діяльністю; логістичною діяльністю; виробничою та обслуговуючою діяльністю; фінансовою діяльністю; комунікаційними зв'язками; організаційним розвитком підприємств та ін.

При цьому ми надаємо пріоритетного значення стадії проектування як передумови забезпечення збалансованості складових системи з орієнтацією на вимоги синергетики.

Слід відмітити, що в сучасних умовах розвитку національної та світової економіки ускладнюється вся система відносин організаційного, економічного, комунікаційного, соціального та іншого спрямування.

Виникають проблеми організаційної взаємодії усіх складових ринкового конкурентного середовища в умовах швидкозмінюючих параметрів досягнення цілей [1]. В процесі досягнення цілей має місце розбалансованість в системі організаційної взаємодії управління і самоорганізаційних процесів. Це проявляється на різних рівнях управління. Порушення співвідношення між державою і приватною власністю розширило лаг розбалансованості через послаблення механізмів забезпечення єдності інтересів і не готовності більшої частини соціо працювати в нових не цивілізованих капіталістичних умовах господарювання.

Єдність інтересів на рівні господарюючих структур також не забезпечена в силу віддаленості суб'єктів інтелектуального капіталу від участі в управлінні.

Прагнення до збагачення лише через одержання прибутку любою ціною розбалансувало відносини в системах економічної, соціальної, екологічної. Біоекономічний підхід уступив місце лише економічному. Система очікувань як основа забезпечення єдності інтересів на різних рівнях управління, в силу суб'єктивно спрямованих дій на збагачення власників основного капіталу втрачає свій потенціал в активізаційній діяльності людського фактору. Внаслідок цього, через відсутність єдності інтересів, не використовується потенціал синергетичної взаємодії суб'єктів системної цілісності.

Нерозвинутий інститут цінностей в контексті людського цивілізованого розвитку також не сприяє саморозвитку і самоорганізації соціально-економічних систем. Як наслідок, посилюється дія централізованих органів управління. Внаслідок розбалансованості організаційної взаємодії органів управління з самоорганізацією не створюються передумови для забезпечення синергетичного ефекту в організаційній взаємодії суб'єктів соціально – економічної системи.

Висновки. Підвищенню результативності діяльності соціально-економічних систем повинна сприяти нова парадигма розвитку організаційної взаємодії, сформованої на новій методологічній основі інституціонального, саморозвиваючого, синергетичного, системно-комплексного підходу.

На зазначених підходах повинна розроблятися і система стратегічних змін в усіх підсистемах соціально-економічних організацій, включаючи і макроекономічний рівень.

Список літератури

1. Гудзинський О. Д. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): колективна монографія за загальною редакцією О.Д. Гудзинського – К. : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 771 с.

УДК 658.1

СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ У ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Дубовик С.Г., к.е.н.

Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

Summary: *a concept and measurings of description of efficiency of management of organization sand, in particular, social efficiency of management of organizations is in-process considered.*

Keywords: *efficiency, management, conceptions, social efficiency of management.*

Постановка проблеми. Менеджмент, управління як складовий елемент трудової діяльності сучасних організацій, специфічна сфера реалізації людського потенціалу є одним із вирішальних чинників поступального

розвитку суспільства і організацій в умовах глобалізації, регіоналізації, глокалізації, тобто пристосування глобальних цілей і перспектив ділової активності до місцевих умов. Суттєвих трансформацій зазнають також і процеси управління в сучасних організаціях. Актуальним також постає завдання дослідження трансформації теоретичних уявлень про ефективність менеджменту організацій в даних умовах.

Проблема ефективності – це глобальна вічна проблема людства. Питання ефективності цікавими багатьох дослідників: А.Сміта, Ф.Тейлора, Г.Емерсона, Дж.Гібсона, Д.Х. Донеллі, Б.З. Мільнера та інших.

Основні матеріали дослідження. У сучасній вітчизняній теорії та практиці менеджменту сформовано декілька підходів до визначення змісту ефективності управління:

- концепція організаційної ефективності, за якою оцінка ефективності управління здійснюється шляхом вимірювання ступеню задоволення потреб усіх груп, зацікавлених у результатах діяльності організації;
- цільова концепція, за якою ефективність управління вимірюється ступенем досягнення організацією показників, що характеризують основоположні цілі її діяльності;
- системна концепція, за якою ефективність управління визначається ступенем адаптації організації до зовнішнього середовища;
- функціональна концепція, за якою ефективність управління визначається ступенем організації, результативності та ефективності праці менеджерів;
- композиційна концепція, за якою ефективність управління визначається ступенем впливу управлінської праці на результативність діяльності організації в цілому;
- часова концепція, за якою ефективність організації визначається здатністю організації зберігати своє становище в коротко-, середньо- і довготерміновому періодах в межах певного зовнішнього середовища та інші.

Застосування даних концепцій в практиці управлінні організаціями передбачає оцінювання внутрішньої складової ефективності менеджменту організацій та зовнішньої складової ефективності менеджменту організації.

Причому, оцінювання внутрішньої складової ефективності менеджменту здійснюється шляхом оцінювання ефективності керованої підсистеми та керуючої підсистеми. Оцінювання зовнішньої складової ефективності менеджменту організації здійснюється за критеріями збалансованості інтересів: між організацією і інвесторами, між організацією і постачальниками, між організацією і споживачами, між організацією і конкурентами, між організацією і органами державної влади.

Однак, в умовах змін процесів, що відбуваються в сучасних організаціях, в умовах необхідності пом'якшення соціальної напруженості від реалізації нових технологій управління, в умовах появи нових критеріїв діяльності

організацій, а саме: задоволеність споживача, організаційна культура, соціальна відповідальність, соціальний прибуток тощо виникає нагальна потреба в визначенні системи показників не тільки організаційної і економічної, а і соціальної ефективності менеджменту організацій.

Соціальна ефективність менеджменту організацій відображає вплив менеджменту на процеси формування професійних характеристик працівників, формування сприятливого соціального-психологічного клімату в колективі, атмосфери захищеності і причетності до цілей організації, перспектив розвитку соціальних інституцій.

Як правило, соціальну ефективність менеджменту організацій оцінюють, з одного боку, за показниками, що відображають соціально-культурну сферу функціонування організації, з іншого – за показниками, що відображають вплив на задоволення потреб споживачів та досягнення виробничо-господарських результатів діяльності організації.

Однак, в якості індикаторів соціальної ефективності менеджменту організації можуть бути використані показники: зниження захворюваності працівників, підвищення освітнього рівня, зниження чисельності і складу груп ризику, розширення сфери діяльності осіб з обмеженими можливостями, підвищення якості життя і трудового життя персоналу, підвищення якості природного середовища, кількість нових робочих місць, зростання кількості дітей у сім'ях, зниження смертності, виникнення додаткових соціальних послуг, забезпеченість житлом, збільшення числа відвідувань розважальних заходів, індекс людського потенціалу, окупність соціальних інвестицій та ін.

Висновки. Тобто, соціальна ефективність менеджменту повинна проявлятися ступенем задоволеності персоналу організації якістю життя, підвищенням рівня життя працівників, ефективністю інвестиційних вкладень в соціальну сферу з урахуванням досягнутого соціального ефекту.

Список літератури

1. Ситник Й.М. Засади формування парадигми менеджменту світогляду й особистісно-власницького зростання // Й.М. Ситник. Вісник НУ «Львівська політехніка» Менеджмент, підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.-2013.-№778-с.196-205.

2. Лалу Ф. Открывая организации будущего/Фредерик Лалу: пер.сангл.В.Кулябиной: науч.ред.Е.Голуб.-М.: Манн,Иванов и Фертер, 2016.-432с.

3. Стигер У. Новыйглобальный менеджмент: (наблюдения и оценки) / У.Стигер, Г.-Д.Локман // Маркетинг. - 2003. - №4.- с.81-85

РОЛЬ ЕТИКИ БІЗНЕСУ В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Єфіменко Л.М., к.н.держ.упр.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: *This paper has been referring to the focus the role of agricultural ethics as issues in the management system. ethical analysis is only one of a number of disciplinary tools for discussing issues related to food, agriculture, and the environment.*

Keywords: *ethic, agribusiness, governance, competitiveness, responsibility.*

Постановка проблеми. Підприємства будь-якої сфери діяльності намагаються закріпити власні позиції як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. Це можливо при встановленні довіри до власної продукції. Продукція сільського господарства залишається найважливішою галуззю народного господарства України. Дотримання етичних норм при виробництві цієї продукції впливає не лише на покращення економічного стану, а й на якість життя країни в цілому.

Основні матеріали дослідження. В умовах нових технологій, зміни ролі держави та виходу нових гравців на світову сцену з'являються нові можливості, вимоги та обмеження. Все більше народів і країн працюють разом над поширенням принципів свободи і демократії, розвитку вільного ринку, захисту права приватної власності, поваги до прав людини та захисту навколишнього середовища. Крім того, під впливом ринку і суспільства все сильніше зростає роль та відповідальність бізнесу. І хоча мета отримання прибутку в бізнесі зрозуміла і ясна, споживачі більше не приймають її як виправдання для ігнорування норм, цінностей і стандартів поведінки «доброго громадянина»[2].

Від сучасного бізнесу очікують, що він стане відповідально використовувати суспільні ресурси, діючи не тільки на благо своїх компаній, але і всього суспільства. Держава відіграє важливу роль в поширенні принципів свободи і демократичного капіталізму. Вона забезпечує необхідні правові рамки, орієнтовані на ринок, і пропонує надійні способи вирішення конфліктів, що дозволяє фірмам чесно вести свої справи, конкуруючи виключно в області якості, ціни і пропозиції товарів і послуг. Держава проводить в життя закони, норми і судові рішення з метою захисту соціального порядку, яким дорожать громадяни. Однак держава не може діяти самотійно. Ділові кола і громадянське суспільство мають бути залучені в процес вирішення суспільних проблем. Вони здатні допомогти в боротьбі з корупцією, виснажливої національні ресурси. Вони повинні змінити неетичні методи ведення бізнесу, які породжують цинізм і недовіру в людях.

Ринки стають вільними і залишаються такими в тому випадку, якщо їх учасники поведуться відповідально і поважають базові цінності, такі як

чесність, надійність, справедливість і самодисципліна. Альтернативою відповідального ділового поведінки служать неефективні ринки і дороге державне регулювання. Вільні потоки капіталу, таланти, знання і творчість існують там, де є повага до приватної власності, орієнтована на ринок правова система, а також надійні механізми вирішення спорів і конфліктів. При їх відсутності країну чекає нестача капіталу, високі транзакційні витрати, лімітовані ринки, економічна відсталість і бідність.

У кожній державі, в будь-якому суспільстві сільське господарство є життєво необхідною галуззю народного господарства, оскільки зачіпає інтереси буквально кожної людини. Адже нині понад 80% фонду споживання формується за рахунок продукції сільського господарства. Тому виробництво її є найпершою умовою існування людства [1].

Для того, щоб розглянути етичні проблеми в управлінні сільськогосподарським підприємством, необхідно визначити потенційні етичні проблеми, які можуть виникнути в результаті ринкової активності. До таких проблем можна віднести: зміне споживчих вподобань під впливом обманної реклами, цінової політики, якості продукції та надання послуг, безпеки, якості та проблем шахрайства; забруднення навколишнього середовища, неефективне використання дефіцитних ресурсів; умови праці та розмір заробітної плати; відповідальність перед акціонерами; бідність та соціальна нерівність; корупція; проблеми розвитку процесів демократії в усіх сферах народного господарства; проблеми рівних можливостей та соціальної дискримінації [3].

Головним завданням сільського господарства та агробізнесу є виробництво продуктів харчування. Ця діяльність сприймається як доброчесна – етична діяльність добробуту суспільства. Але сьогодні можна виділити наступні етичні проблеми в управлінні сільськогосподарським підприємством, а саме:

- голод та бідність;
- використання небезпечних новітніх технологій, таких як ГМО;
- порушення вимог використання земельних ресурсів (використання землі не за цільовим призначенням, невиконання природоохоронного режиму, псування та забруднення сільськогосподарських земель);
- хабарництво та корупція;
- використання праці дітей;
- порушення громадянських прав та прав рівності;
- порушення справедливих умов праці;
- недотримання принципів «справедливої торгівлі»;
- зниження рівня місцевої культури;
- порушення безпеки харчових продуктів;
- порушення добробуту тварин та використання тварин для дослідження;
- обмеженість вільного доступу до інформації та її прозорість (блефування, маркування та реклама);

- неефективне використання енергетичних та інших ресурсів.

Протягом останніх років між урядом, сільгоспвиробником, профспілками і громадянським суспільством ведеться діалог про відповідальність агробізнесу. У світі формуються нові стандарти і процедури, з'являються очікування щодо агробізнесу.

Сільськогосподарські підприємства та ринки, які не знайомі з ними або не можуть будувати своє майбутнє, спираючись на них, не зможуть брати участь на рівних у всесвітньому діалозі і ризикують відстати від розвитку світової ринкової економіки.

По всьому світу підприємства, Для вирішення юридичних та етичних проблем, проблем соціальної відповідальності та захисту навколишнього середовища керівництву сільськогосподарських підприємств необхідно створити і впровадити програми етики агробізнесу. За рахунок системного підходу до цих питань підприємства можуть поліпшити показники своєї економічної діяльності, отримати нові можливості для зростання і внести вклад у розвиток соціального капіталу своєї країни.

Висновок. Отже, застосування етичних норм в управлінні сільськогосподарським підприємством відіграє значну роль у розвитку суспільства. Дотримання етичних норм допоможе як підприємству, зміцнити свою репутацію і підвищити доброзичливе ставлення до себе, знизити ризики і витрати, отримати захист від несумлінності своїх працівників і представників, посилити своє становище по відношенню до конкурентів, розширити доступ до капіталів, кредитів та іноземним інвестиціям, збільшити прибуток, підтримувати довгострокове зростання та отримати повагу на міжнародному рівні. На державному рівні: зміцнення економічного добробуту, зменшення бідності, вирішення проблем забруднення навколишнього середовища, підвищення морального та культурного рівня суспільства, зменшення транзакційних витрат.

Формування програми етики агробізнесу повинно бути не лише закріплено на законодавчому рівні держави, а й відбуватися на рівні особистої відповідальності кожного виробника сільськогосподарської продукції.

Список літератури

1. Дудар В. Основні тенденції розвитку агропродовольчого ринку України у зовнішньоекономічній діяльності/ Дудар В.// Вісник ТНЕУ № 1, 2014 р. — С. 81–90.

2. Aaronson, Susan A., and James T. Reeves. Corporate Responsibility in the Global Village: The Role of Public Policy. Washington, D.C.: National Policy Association, 2002.

3. Steidlmeir P. Corporate social responsibility and business ethics. In: Sethi SP & Falbe CM (eds), Business and society: Dimensions of conflict and cooperation, Chapter 3. Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1987.

ПРОБЛЕМАТИКА РЕЙДЕРСТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Живко З.Б., д.е.н.

Львівський державний університет внутрішніх справ,

м. Львів Україна

Живко М.О., к.ю.н.

Солонківська СР Львівської області,

с. Солонка, Україна

Музика С.Н., інспектор факультету № 8,

Львівський державний університет внутрішніх справ,

м. Львів Україна

Summary: *An analysis of the essence of raiding is carried out. The qualification of crimes related to raiding is investigated. Proposed measures to combat raiding.*

Keywords: *Raiding, raider attacks, criminal offenses, falsification of documents, seals, stamps*

Постановка проблеми. Соціально-економічний стан розвитку України свідчить про те, що рейдерство дійсно є надзвичайно актуальною проблемою в сучасному суспільстві, яка набуває статусу загрози особі, суб'єкту господарської діяльності, галузі, регіону та національній безпеці України. Тому надзвичайної ваги та актуальності набирає потреба у виробленні належної державної політики у сфері протидії рейдерству, розроблення та реалізація низки заходів щодо ефективного захисту від рейдерства та його подолання. Формуванням та ефективною реалізацією зазначеної політики повинні опікуватися відповідні суб'єкти, тобто суб'єкти протидії рейдерству, при умові наявності удосконалених правових засад такої діяльності.

Виклад основного матеріалу. В Декларації про державний суверенітет, яку ухвалила Верховна Рада України 16.07.1990 року, серед інших ключових пріоритетів проголошено, що Україна "забезпечує захист усіх форм власності" [1]. Однак, як показує практика та аналіз фактичного рівня рейдерства в нашій країні можна впевнено стверджувати, що ці пріоритети не виконуються повною мірою, а це спричиняє суттєві негативні наслідки економічному розвитку держави [2; 3]. Вважаємо, що ефективна протидія рейдерству в Україні можлива лише на основі поєднання зусиль усіх гілок влади, підприємницьких структур незалежно від форми власності та пересічних громадян.

Цьому повинна сприяти ефективна державна політика у цій сфері. Але поки ще українським громадянам не вистачає згуртованості та обізнаності щодо методів боротьби з девіантною поведінкою у соціально-економічній площині, до якої належать хабарництво та рейдерство[3]. Це, в свою чергу, потребує як правових підстав протидії рейдерству, так і залучення організаційних механізмів поширення інформації про вияви протиправної діяльності у підприємництві, явища корупції з метою формування чітко вираженого суспільного несприйняття цих злочинів та спротиву ним.

Аналіз останніх досліджень відносно правових засад діяльності органів державної влади щодо протидії рейдерству свідчить про те, що галузі національного права не передбачають правового визначення рейдерства. Це не сприяє правоохоронним органам у вирішенні конфліктів що виникають навколо підприємств, не дозволяє робити юридичне оцінювання діянь рейдерства, і відповідно приймати процесуальні рішення. Вивчення цього питання з позиції практичної діяльності правоохоронних та судових органів України дає можливість свідчити що за ознаками рейдерства кваліфікуються дії осіб передбачені статтями Кримінального кодексу України (ст. 186 «Грабіж», ст. 187 «Розбій», ст. 190 «Шахрайство», ст. 206 «Протидія законній господарській діяльності», ст. 356 «Самоправство», ст. 358 «Підrobка документів, печаток, штампів, їх використання», ст. 375 «Постановлення неправосудного рішення», ст. 382 «Невиконання судового рішення» та ін.)[3-4].

Однак. ці види складів злочинів закріплені в різних розділах особливої частини Кримінального кодексу України, посягають на різні об'єкти правової охорони, відрізняються між собою за ступенем і характером суспільної небезпеки, тощо, що не сприяє правильній кваліфікації діяння, і всі вони не охоплюють ознаки такого негативного соціального явища як рейдерство.

Вважаємо, що поняття «рейдерство» повинне бути закріплене в нормах національного права, що створить сприятливі умови для протидії рейдерству та визначення конкретних форм і механізмів захисту населення, підприємців чи громад від рейдерських захоплень, забезпечення захисту прав і свобод громадянина, гарантованого Конституцією і чинним законодавством.

Дослідження адміністративно-правових засад боротьби з рейдерством як формою незаконного перерозподілу власності в Україні за останні десятиріччя аналіз становлення та розвитку державних органів управління корпоративними процесами свідчить про їх певну неадекватність. Проблеми боротьби з рейдерством у силу різних обставин щораз більше ускладнюються, а різні державні інституції без чіткої координації своєї діяльності у цій сфері досить часто втрачають реальні можливості щодо їх прогнозування та регулювання. За таких умов у недалекій перспективі ситуація взагалі може вийти з-під державного контролю.

Основним елементом такої системи міг би стати спеціально уповноважений підрозділ по боротьбі з рейдерством створений у складі Департаменту захисту економіки Національної поліції України з відповідними функціями і повноваженнями[3]. Дієвість здійснення управління протидією незаконного поглинання, на наш погляд, має полягати у належній координації правоохоронної діяльності, розширенні повноважень, матеріально-технічному, кадровому посиленні відповідних підрозділів, утворенні нових необхідних ланок.

Так як тема нашого дослідження пов'язана з аграрним сектором, хочемо зазначити, що лише за 1-е півріччя 2017 року в Україні зареєстровано 570 спроб рейдерських захоплень різних форм власності, в тому числі і фермерських господарств. Особливо рейдерські атаки направлені на середні за розмірами,

однак успішні і конкурентоспроможні підприємства, які володіють родючими і рентабельними землями. Особливо процвітають рейдерські захоплення в центральній Україні (рекордна кількість спроб рейдерських атак в Кіровоградській, Дніпропетровській та Вінницькій областях). Причинами такого стану є: 1) корупція в усіх гілках влади; 2) непрозорість та незаповненість кадастру; 3) відсутність розмежувань колективної та приватної власності.

Висновки. Як результат, для боротьби з рейдерством необхідно: 1) внести низку змін до нормативних актів; 2) створити спеціальні антирейдерські штаби та узаконити їх повноваження; 3) провести земельну реформу, яка б надала можливість малим та середнім фермерам купити землю на вигідних умовах; 4) відмінити мораторій на продаж земель, що дозволить молоді залишатися в сільській місцевості; 5) створити умови для діяльності Міжвідомчої комісії з питань захисту прав інвесторів, протидії незаконному поглинанню та захопленню підприємств [5]; 6) закласти в держбюджеті належну суму на підтримку фермерських господарств (створення організаційних, правових та фінансових передумов для розвитку фермерських господарств та с/г кооперативів; покращення матеріально-фінансового становища сільського населення; закупівлю обладнання для переробки продуктів рослинництва і тваринництва; зниження відсоткових ставок по кредитах; придбання с/г техніки). Відкриття ринку землі допоможе залучити інвестиції в сільське господарство, стимулюватиме більш раціональне землекористування. Але разом із запуском реформи потрібно й запускати запобіжники, що насамперед стосуються унеможливлення рейдерства, обмеження концентрації власності на землю в одних руках.

Список літератури

1. Декларація про державний суверенітет України: прийнята Верховною Радою Української РСР 16 липня 1990 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/55-12>
2. Живко З.Б. Рейдерство в Украине: социально-экономический аспект : монографія / З.Б.Живко. — Львов: Лига-Прес, 2012. — 304 с. (на рус.яз.)
3. Молодецький С. С. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємств : дис. канд. ек. наук : 21.04.02 - екон / Молодецький Сергій Сергійович — Черкаси, 2016. — 199 с.
4. Кримінальний кодекс України [поточна редакція — Редакція від 18.04.2018, підстава 2334-19]// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25-26, ст.131. — URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
5. Матеріали сайту Espresso.TV. URL: https://ru.espresso.tv/news/2017/08/21/v_ukrayne_zapolgoda_zafykisyrovaly_570_napadenyy_y_reyderskykh_zakhvatov_khozyaystv

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ ПІДПРИЄМСТВ

Зіновська С.І., аспірант
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна

Summary: Characteristic features of formation and management by labor collective enterprises considered

Постановка проблеми. У вітчизняній літературі з управління, прийнято розглядати трудовий колектив як сукупність індивідів, об'єднаних спільною роботою в організації та спільними інтересами.

Для трудового колективу характерні наступні ознаки: спільність цілей, яка в ідеалі забезпечує поєднання інтересів особи, колективу і суспільства; взаємодопомога; наявність певної організаційної структури, яка зумовлена розмірами і завданнями організації; дисципліна; виконання певних соціальних функцій (виробництво певних видів продукції, надання послуг, забезпечення зайнятості та ін).

За видами діяльності та особливостями кінцевого продукту виділяють:

- колективи виробничих галузей (промисловості, торгівлі, сільського господарства, будівництва, громадського харчування, вантажного транспорту, збуту, зв'язку та інших галузей, що належать до сфери матеріального виробництва);
- колективи невиробничих галузей. Кінцевий продукт діяльності - різного роду послуги (охорона здоров'я, фізкультура, соціальне забезпечення, освіта, культура і мистецтво, кредитування, житлово-комунальне господарство, страхування, наука, пасажирський транспорт).

За формами власності, на основі якої колективи функціонують, виділяють: що діють на основі державної власності; трудові організації на базі кооперативної, акціонерної власності; зайняті працею у приватному секторі; трудові колективи спільних підприємств з іноземними фірмами; які використовують майно профспілкових та інших громадських організацій; займаються підсобним господарством при промислових та інших несільськогосподарських підприємствах.

По тривалості існування підприємств бувають: трудові колективи безперервної діяльності (постійно діючі); тимчасові трудові колективи (для рішення конкретної задачі).

Можна групувати трудові колективи підприємств за специфічними ознаками: чисельності членів у них; складу працівників (вік, стать, рівень освіти, кваліфікація, національна приналежність); умовами діяльності (функціонування в нормальних або екстремальних умовах на малоосвоєній території, з важким кліматом) та ін; мірою формалізований™ (з жорсткою організацією - виробничі трудові колективи, з порівняно гнучкою організацією - навчальні заклади, наукові установи, творчі об'єднання); рівня згуртованості

(ступеня розвиненості колективістських відносин); інтересам (мисливські, спортивні, туристські). Ці ознаки багато в чому визначають структуру, зміст і характер діяльності трудового колективу підприємств.

Ефективність діяльності трудового колективу підприємств залежить від його структури, тобто внутрішньої будови. Під структурою трудового колективу розуміють сукупність його елементів і відношення між цими елементами. Таким елементом структури колективу вважається соціальна група, тобто сукупність людей, які володіють яким-небудь загальним соціальним ознакою.

Розрізняють структури трудового колективу п'яти типів. У кожному типі реалізується відповідний йому вид соціальних відносин (табл. 1).

Таблиця 1

Типи структур трудового колективу підприємств та їх характеристики

Типи структури	Основні характеристики
Виробничо-функціональна	Вид поділу праці
Суспільно-організаційно	Приналежність до профспілковим, політичним та іншим громадським організаціям. Участь в управлінні
Соціально-демографічна	Вік, стать, сімейний стан, освіта, стаж роботи
Професійно-кваліфікаційна	Професії, спеціальності, кваліфікації
Соціально-психологічна	Міжособистісні стосунки, цінності, установки, мотиви трудової діяльності, захоплення, інтереси, поведінка внепроизводственное

Виробничо-функціональна структура складається з виробничих підрозділів, що створюються відповідно з наказами, розпорядженнями, штатними розкладами. Виникають у цих групах службово-ділові формальні відносини між працівниками обумовлені посадовими інструкціями, договорами та іншими документами. Ці стосунки мають безособовий характер, тобто не залежать від того, хто персонально виконує ту чи іншу трудову функцію. Виробничо-функціональні відносини впливають з поділу праці та їх спеціалізації.

Трудовий колектив виконує конкретні економічні, управлінські та соціальні функції.

Економічні функції виражаються у здійсненні комерційних, технологічних, виробничих та інших процесів, в результаті яких реалізується місія організації.

Виконання управлінських функцій передбачає видачу керуючих впливів суб'єкта на об'єкт управління.

Реалізація соціальних функцій пов'язана з активізацією людського фактора. Здійснення цих функцій виявляється в постановці і вирішенні задач соціального розвитку колективу.

Існують такі об'єднання працівників у колектив: основний колектив - підприємство в цілому (вищий рівень об'єднання); вторинний колектив - проміжний рівень (колектив філії, цеху, великого підрозділу); первинний колектив - нижній рівень (бригада, лабораторія, робоча група).

ПРИНЦИПИ І ЗАВДАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кочетков О.В., к.е.н.

Луганський національний аграрний університет
м. Харків, Україна

Summary: The thesis presents the results of research on the capitalization of agrarian enterprises. Capitalization is based on the basic principles and fulfills the tasks based on stable development and functioning, taking into account possible financial risks in providing expanded reproduction, capital growth and market value of agrarian enterprises.

Keywords: Capitalization, agrarian enterprise, financial risks, market value.

Постановка проблеми. Рівень ефективності господарської діяльності аграрного підприємства багато в чому визначається цілеспрямованим формуванням його капіталу.

Процес капіталізації засвідчує визнання підприємцем витрат як довгострокову інвестицію, а не витрат на поточні операції [1, 68].

Як свідчить практика, реальна капіталізація є наслідком реінвестування частини прибутку, яка збільшує суму власного капіталу і приводить до підвищення вартості підприємства. Тобто реальна капіталізація є економічно об'єктивним явищем, яке забезпечується власними джерелами фінансування, укріплює фінансову стійкість підприємства, його рейтинг і ринкову вартість.

З позиції фінансового менеджменту основною метою формування капіталу є задоволення потреби в придбанні необхідних активів і оптимізації його структури з позиції забезпечення умов ефективного його використання. Таким чином вирішення аграрними підприємствами проблеми капіталізації обумовлює їх подальший стабільний розвиток і перемогу у конкурентній боротьбі на аграрному ринку.

Основні матеріали дослідження. Проведене дослідження процесу управління капіталізацією в аграрних підприємствах Луганської області дозволяє запропонувати принципи формування капіталу відповідних підприємств.

1) Урахування перспектив розвитку господарської діяльності підприємства.

Процес формування об'єму і структури капіталу підпорядкований завданням забезпечення його господарської діяльності не тільки на початковому етапі діяльності, але і на продовженні і розширенні цієї діяльності в майбутньому. Забезпечення перспективності досягається шляхом включення всіх розрахунків, пов'язаних з формуванням капіталу, в бізнес-план підприємства.

2) Забезпечення відповідності об'єму капіталу, що залучається, об'єму сформованих активів підприємства. Загальна потреба в капіталі ґрунтується на потребі в оборотних і позаоборотних активах.

3) Забезпечення оптимальності структури капіталу з позиції ефективного його функціонування.

Структура капіталу є співвідношенням власних і позикових фінансових коштів, використовуваних у фінансовій діяльності підприємства. Структура капіталу робить вплив на багато аспектів діяльності підприємства: фінансову, інвестиційну і операційну діяльність, впливає на кінцеві результати.

4) Підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

5) Використання позикового капіталу піднімає фінансовий потенціал розвитку підприємства і надає можливість приросту рентабельності фінансової діяльності. Проте, більшою мірою, генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства.

6) Забезпечення мінімізації витрат по формуванню капіталу з різних джерел. Така мінімізація здійснюється в процесі управління вартістю капіталу, під якою розуміється ціна, яку підприємство платить за його залучення з різних джерел.

7) Забезпечення високоефективного використання капіталу в процесі його господарської діяльності. Реалізація принципу забезпечується шляхом максимізації показника рентабельності власного капіталу при прийнятному для підприємства рівні фінансового ризику.

Останніми роками в українську практику управління капіталом підприємства поступово впроваджується одна з сучасних концепцій менеджменту – концепція управління вартістю. Зміст концепції управління вартістю компанії полягає в тому, що управління має бути націлене на забезпечення зростання ринкової вартості компанії і її акцій.

Управління процесом капіталізації підприємства направлене на вирішення наступних основних завдань:

1) Формування достатнього об'єму капіталу, що забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства. Це завдання реалізується шляхом визначення загальної потреби в капіталі для фінансування необхідних підприємству активів, формування схем фінансування оборотних і позаоборотних активів, розробки системи заходів щодо залучення капіталу з різних джерел.

2) Оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності і напрямками використання. Це завдання реалізується шляхом дослідження можливостей найбільш ефективного використання капіталу в окремих видах діяльності підприємства і господарських операціях; формування пропорцій майбутнього використання капіталу, що забезпечують досягнення умов найбільш ефективного його функціонування і зростання ринкової вартості підприємства.

3) Забезпечення умов досягнення максимальної прибутковості капіталу при рівні фінансового ризику, що передбачається. Максимальна прибутковість капіталу може бути забезпечена на стадії його формування за рахунок мінімізації середньозваженої його вартості, оптимізації співвідношення власного і позикового видів капіталу, що залучається, залучення його в таких

формах, які в конкретних умовах господарської діяльності підприємства генерують найбільш високий рівень прибутку.

4) Забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при рівні його прибутковості, що передбачається. Якщо рівень прибутковості формованого капіталу заданий або спланований заздалегідь, важливим завданням є зниження рівня фінансового ризику операцій, що забезпечують досягнення цієї прибутковості.

5) Забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності підприємства на всіх етапах його розвитку і забезпечується формуванням оптимальної структури капіталу і його авансуванням в необхідних об'ємах у високоліквідні види активів.

6) Забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників. Такий фінансовий контроль забезпечується контрольним пакетом акцій (контрольною часткою в пайовому капіталі) в руках первинних засновників підприємства.

7) Забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства. Вона характеризує здатність підприємства швидко формувати на фінансовому ринку необхідний об'єм додаткового капіталу при несподіваній появі високоефективних інвестиційних пропозицій або нових можливостей прискорення економічного зростання.

8) Оптимізація обороту капіталу. Це завдання вирішується шляхом ефективного управління потоками різних форм капіталу в процесі окремих циклів його кругообігу на підприємстві; забезпеченням синхронності формування окремих видів потоків капіталу, пов'язаних з операційною або інвестиційною діяльністю.

9) Забезпечення своєчасного реінвестування капіталу. У зв'язку із зміною умов зовнішнього економічного середовища або внутрішніх параметрів господарської діяльності підприємства, ряд напрямів і форм використання капіталу можуть не забезпечувати рівень його прибутковості, що передбачається. У зв'язку з цим важливої ролі набуває своєчасне реінвестування капіталу в найбільш прибуткові активи і операції, що забезпечують необхідний рівень його ефективності в цілому.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна визначити основною метою засновників аграрних підприємств - зростання ринкової вартості їх бізнесу. Капіталізація аграрних підприємств базується на основних принципах та виконує завдання ґрунтовані на стабільному розвитку та функціонуванні з урахуванням можливих фінансових ризиків при забезпеченні розширеного відтворення і зростання капіталу.

Список літератури

1. Розенберг Дж. М. Інвестиції: Термінологічний словник / Дж. М. Розенберг. – М.: ІНФРА-М, 1997. – 400 с.,

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кочетков Ю.О., асистент

Луганський національний аграрний університет
м. Харків, Україна

***Summary:** the article presents the results of the research on the land use management of agricultural enterprises in the Luhansk region, based on studying and issues of strategy and tactics of land use of agricultural enterprises in conditions of increasing the risks of global environmental changes.*

***Keywords:** management, land use, risks, global changes, the environment.*

Постановка проблеми. Узагальнення досліджень щодо управління землекористуванням сільськогосподарських підприємств дозволяє зазначити, що у країн з перехідною економікою немає альтернативи сталому розвитку. Чим раніше громадськість та урядові кола держави зроблять вибір на користь цього шляху, тим менше буде ймовірність розвитку системної кризи, ризик виникнення антропогенних катастроф і незворотних деструктивних процесів у природному середовищі. Враховуючи високий рівень антропогенізації території України, її вагомий промисловий потенціал, високу щільність населення (80-150 чол. на 1 кв. м), найбільшу в Європі зайнятість населення в сільськогосподарському виробництві (18% працюючого населення), велику частку еродованих земель (58% сільськогосподарських земель), при найбільшій в Європі розораності (79%), низьку лісистість території та низку інших об'єктивних факторів, необхідно забезпечити пріоритетність екологічного аспекту загальнодержавної політики на всіх її рівнях. Для поступового формування сталої (збалансованої) агросфери доцільно розробити та практично реалізувати національну програму екологізації сільськогосподарського виробництва. Центральною віссю такої програми повинна стати оптимізація землекористування.

В даний час потрібне системне вивчення питань стратегії та тактики землекористування сільськогосподарських підприємств в умовах посилення ризиків глобальних змін навколишнього середовища і, зокрема, Луганської області, територія якої відноситься до зони ризикованого землеробства. Отже, аналіз досвіду формування виробничої системи сільськогосподарських підприємств Луганської області та розробка пропозицій щодо вдосконалення системи управління землекористуванням у відповідь на неконтрольовані зміни мають не тільки практичне, але і наукове значення. Це визначило вибір теми, мету і завдання даного дослідження.

Основні матеріали дослідження. Формування сталого розвитку сільськогосподарських підприємств та підвищення ефективності їх діяльності в умовах збільшення тиску глобальних проблем в Україні має бути спрямоване на покращення стану передусім земельних ресурсів, що часто науковцями

пов'язується із оптимізацією структури землекористування [1, с. 8; 22, с. 151-191; 3, с. 6;], що вимагає розуміння суті даного поняття.

«Землекористування» українськими вченими також позначається як територія, яка надана в користування господарству, підприємству або іншій юридичній особі чи громадянину для конкретних цілей і яка має певну площу, фіксоване місце розташування і точні межі [44, с. 54].

Таким чином, в загальному розумінні землекористування – це процес використання земельних ресурсів для різних цілей, здійснюваний на основі законодавчих норм і правил. Відповідно сільськогосподарське землекористування – це використання земельних ресурсів для виробництва сільськогосподарської продукції як кінцевого, так і проміжного споживання. Тобто вид землекористування визначає цільовий характер його використання.

Результати теоретичного узагальнення конкретних напрямів реалізації сталого розвитку діяльності галузі сільського господарства дають нам визначити основним механізмом розвитку – формування сталого землекористування. При чому, на наш погляд, основним завданням даної системи є організація ефективного використання земель, при якій зберігаються площі сільськогосподарських угідь і не допускається зниження їх природних властивостей (родючість та інше).

Результати дослідження системи землеробства, як основної системи реалізації принципів сталого землекористування, дозволили нам визначити основною проблемою розвитку ефективної системи землекористування відсутність системності в прийнятті рішень зі сторони господарників щодо планування розвитку загалом, й технічного та технологічного розвитку зокрема.

Теоретичне дослідження передумов зміни характеру землекористування, викликаних різного роду причинами, дають можливість зробити висновок щодо напрямів вдосконалення практики впровадження принципів раціонального сільськогосподарського землекористування.

Актуалізація глобальної проблеми кліматичних змін зазначає, що сучасна модель землекористування сільськогосподарського підприємства повинна враховувати вплив агрометеорологічної інформації на економічну результативність технологій, що використовуються для вирощування сільськогосподарських культур.

Процеси глобальної енергетичної перебудови з активним використанням біопаливних речовин (етанол, біодизель, біогаз і т.д.) змушують сучасну систему землекористування сільськогосподарських підприємств враховувати конкуренцію продовольчої та паливної галузі і відповідність пріоритетів розвитку суспільства при плануванні масштабів виробничої діяльності. Крім того, важливим завданням є забезпечення умов зниження конкурентної напруги за рахунок створення синергетичних умов існування продовольчих та паливних виробництв.

Враховуючи процеси зміни споживацьких вподобань в бік споживання екологічно-чистої продукції, сучасна система землекористування сільськогосподарських підприємств повинна створювати умови екологізації виробництва із забезпеченням планової (або програмованої) результативності, наближуючи органічне виробництво до умов сталого розвитку.

Вивчення методичних основ дослідження сталого розвитку сільського господарства дозволило нам визначити балансові та оптимізаційні моделі, як основні в науково-практичному аналізі явища сталого розвитку. Використання оптимізаційних моделей дозволяє нам визначити систему ефективного землекористування при відповідних ресурсних та технологічних обмеженнях.

Таким чином узагальнюючи результати роботи відмітимо, що результатом формування механізму сталого розвитку сільськогосподарських підприємства є організаційна модель технічного та технологічного розвитку, яка заснована на ефективному господарюванні сільськогосподарського підприємства, основним завданням якої є збільшення виходу валової продукції з одиниці земельних ресурсів та збереження природних якостей сільськогосподарських угідь.

Висновки. Підводячи підсумки дослідженню теоретичних аспектів формування сталого розвитку сільськогосподарських підприємств можна зробити наступні висновки: виходячи з існуючої теоретично-правової основи оптимізації землекористування основним об'єктом оптимізації є певна територія, тобто землі, що систематично використовуються або придатні до використання для конкретних господарських цілей і відрізняються за природно-історичними ознаками. Тобто головними характеристиками, що визначають землекористування є природні ознаки та господарські цілі суспільства, які формуються та змінюються в часовому вимірі. Звідси оптимізаційне управління землекористуванням базується на пріоритетному врахуванні природних особливостей земельних ресурсів, включаючи кліматичні умови, що визначають їх господарську конкурентність з іншими галузями економіки в певний проміжок часу. Таким чином першоджерелом сталого сільськогосподарського землекористування є адаптація економічної моделі сільськогосподарського підприємства до наслідків локальних та глобальних змін навколишнього середовища, що змінюють господарську цінність земельних ресурсів.

Список літератури

1. Бутенко Є.В. Еколого-економічна оцінка сільськогосподарських землекористувань у ринкових умовах: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.00.06 / Національний ун-т біоресурсів і природокористування України. - К., 2009. - 20 с.

2. Кулинич П.Ф. Правові проблеми охорони і використання земель сільськогосподарського призначення в Україні: Монографія. - К. : Логос, 2011. - 688 с.

3. Мартин А.Г. Еколого-економічне удосконалення структури земельних угідь Полтавської області : Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.08.01 / Мартин Андрій Геннадійович ; Державне підприємство «Головний науково-дослідний та проектний ін-т землеустрою». - К., 2004. - 20 с., с. 6;

4. Третяк А.М., Другак В.М. Наукові основи економіки землекористування та землепорядкування. - К. : ЦЗРУ, 2003 - 337 с., с. 54.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У МЕНЕДЖМЕНТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.

Кравець О.В. к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: the paper considers the issues of determining the predictive technical and economic indicators for rational planning and management of agrarian production.

Keywords: mathematical model, productivity of land, material resources, management.

Постановка проблеми. Досягнення максимальних показників ефективності виробництва сільськогосподарської продукції можливе лише за умови раціонального використання природного потенціалу. Отже при прийнятті управлінських рішень, що до побудови раціональної системи керівництва виробничими процесами необхідно враховувати головні відмінності сільськогосподарської та промислової сфери.

Зокрема на відміну від промислової сфери, де людина має справу переважно з неживою матерією в сільському господарстві більшість предметів та засобів праці мають біологічну основу. В галузі рослинництва об'єктом прикладання праці та коштів виступає рослина, зрозуміло, що від її біологічних особливостей багато в чому і буде залежати кінцевий результат діяльності. Другою особливістю при виробництві сільськогосподарської продукції виступає використання такого природного ресурсу як земля, він в свою чергу являється як засобом, так и предметом праці.

Раціональна взаємодія наведених вище чинників і призводить до максимальних результатів виробничого процесу.

Основні матеріали дослідження. Отже відповідно вище зазначеному пропонуємо при створенні економіко-математичної моделі оптимізації структури площ, у обмеженнях по валовому виробництву продукції галузі рослинництва, техніко економічні показники, зокрема прогнозні показники врожайності, розраховувати враховуючи додаткові вкладення на застосування матеріальних виробничих ресурсів, наприклад добрив.

Наведемо методику розрахунків, кінцеве обмеження по валовому виробництву продукції галузі рослинництва та критерій оптимальності.

Визначення врожайності на корню без добрив.

$$y'_{ik} = X_i \left(a + \frac{b}{x_i} \right)$$

де: y'_{ik} – частина планового урожаю k – тої культури, для якої буде досить наявних у ґрунті поживних речовин i -го виду;

X_i – вміст у ґрунті i -тих поживних речовин.

Визначення прибавки урожаю.

$$y''_{ik} = y_{k_n} - y'_{ik}$$

де: y''_{ik} – розмір незабезпеченої ґрунтом частини запланованого урожаю k -тої культури по i -му елементу поживності;

y_{kn} – заплановані показники урожайності k -тої культури.

Оскільки розмір незабезпеченої частини урожаю y''_{ik} не може бути вищим від потенціальних можливостей сорту по тій чи іншій k -тій культурі відповідно:

$$y''_{ik} = \delta(y_{kn} - y'_{ik}) + (1 - \delta)\omega_k \quad (3)$$

де: δ – коефіцієнт-регулятор максимально можливого приросту урожаю k -тої культури від додаткового застосування добрив;

ω_k – абсолютний розмір максимально можливого приросту урожаю по k -тій культурі і від застосування добрив.

При цьому коефіцієнт δ дорівнює:

$$\delta = \begin{cases} 1, \text{при}(y_{kn} - y'_{ik} \leq \omega_k) \\ 0, \text{при}(y_{kn} - y'_{ik} \geq \omega_k) \end{cases} \quad (4)$$

Отже :

$$H_{ik} = F(y''_{ik})y''_{ik}, \text{при}(y''_{ik} \leq \omega_k) \quad (5)$$

де: H_{ik} – оптимальний технологічний попит k -тої культури в i -тих видах добрив;

$F(y''_{ik})$ – функція витрат i -тих поживних речовин на кожну наступну одиницю незабезпеченої ґрунтом частини запланованого урожаю k -тої культури;

В свою чергу загальні витрати на одиницю площі які може собі дозволити підприємство буде залежати від ціни одиниці матеріального ресурсу, отже

$$V_{ik} = C_i H_{ik}$$

де: V_{ik} – грошові витрати на i -ті добрива, що будуть використані під k -ту культуру;

C_i – грошові витрати на одиницю i -тих добрив.

Визначення планового показника врожайності, отримано використавши (2) та (5).

$$y_{ik_n} = y'_{ik_n} + \frac{H_{ik}}{F(y''_{ik})}$$

Підставивши (7) у стандартне обмеження економіко-математичної моделі отримаємо:

$$(8) \quad \mathbf{b}_{j \min} \leq y_{ik_n} x_k \leq \mathbf{b}_{j \max}$$

де: x_k – площа культури k .

$\mathbf{b}_{j \min}$, $\mathbf{b}_{j \max}$ – максимальні, мінімальні границі виробництва продукції

У свою чергу загальні витрати на застосування матеріальних ресурсів мають прямувати до мінімуму :

$$f(x) = \sum V_{ik} * x_k \rightarrow \min (9)$$

Висновки. Запропонована методика розрахунку техніко-економічних показників системи обмежень, враховуючи додаткові вкладення на застосування матеріальних виробничих ресурсів, надасть можливість більш раціонально приймати управлінські рішення.

Список літератури

1. Мосіюк П.О. та ін. «Економіка і організація аграрного сервісу.» - К.: Наукметодцентр Мінагропрому України, 2001. - 450 с.
2. Нестеренко С.А. Інформаційне забезпечення як складова функція менеджменту / Нестеренко С.А., Воронянська, О. В. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки); № 1 (30) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс» , 2016р., №1, С.150-154
3. Кравець. О.В. Економіко-математичні методи як інструмент обґрунтування ефективності проектних рішень// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні. – 2015.- №1(29)с.203-207.

УДК 338:48

МЕНЕДЖМЕНТ КУЛЬТУРИ І ТУРИЗМУ

Ксенофонотова М.М., к.е.н.

Полятикіна Л.І., к.е.н.

*Сумський національний аграрний університет,
м. Суми Україна*

Annotation: *For the decision of questions of development of the territory, independent forming of the tourist infrastructure, maintenance and organization of work of houses of culture and tourism, clubs, libraries we suggest to plug in the curriculum of preparation of specialists discipline management of culture and tourism.*

Keywords: *regional management, discipline, management, culture, tourism, territorial communities, tourist product.*

Постановка проблеми полягає у тому, щоб розглянути особливості туристичної галузі та галузі культури, як об'єкта регіонального управління, систему і структуру управління культурою і туризмом в ОТГ, функції, принципи та методи менеджменту культури і туризму.

Виклад основних матеріалів дослідження. Необхідність підготовки фахівців регіонального менеджменту покладена у Програму регіонального розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2020 року. Для вирішення питань розвитку своєї території, самостійного формування своєї туристичної інфраструктури, утримання та

організацію роботи будинків культури та туризму, клубів, бібліотек ми пропонуємо включити в навчальний план підготовки фахівців дисципліну менеджмент культури та туризму. Мета викладання дисципліни полягає у поглибленні, закріпленні, творчому використанні знань, умінь та навичок, які засвоєні студентом в процесі вивчення дисципліни та їх застосування при вирішенні конкретних практичних завдань розвитку туристичного регіону, а також розвиток професійних якостей особистості фахівця – регіонального менеджера. Зміст дисципліни має включати наступні теми:

- Менеджмент соціально-культурної сфери.
- Об'єкт та суб'єкт менеджменту соціально-культурної сфери.
- Оцінка ефективності менеджменту у сфері культури і мистецтва.
- Управління охорони культурної спадщини і використання пам'яток історії та культури.
- Територіальні культурні стратегії об'єднаних територіальних громад.
- Формування культурної політики на регіональному рівні.
- Менеджмент туризму.
- Туристичний регіон і туристичний продукт.
- Управління розвитком туризму в регіоні.
- Регіональна політика в сфері туризму.
- Проблеми організації управління туристичною сферою та шляхи їх вирішення.
- Аграрний туризм.

В результаті вивчення курсу фахівці повинні знати та вміти: формування туристичних кластерів; позиціонування на ринку внутрішнього українського та міжнародного туризму; проведення моніторингу по сільських радах щодо виявлення потенційних надавачів послуг з сільського «зеленого» туризму; відновлювання та застосування об'єктів культурної спадщини для провадження туристичної діяльності; ефективно використовувати природний та історико-культурний потенціал території громади шляхом запровадження реалізації потенціалу лікувально-оздоровчого, культурно-пізнавального, спортивно-оздоровчого, бізнес-туризму та аграрного туризму; формувати цілі і завдання для стратегії розвитку ОТГ в частині культури та туризму; розвивати культурну інфраструктуру; складати бази даних на підставі документообігу ОТГ; використовувати ІТ технології для роботи туристичного центру; розробляти стратегічний план розвитку туристично-рекреаційних зон та екологічних стежок; проводити інвентаризацію рекреаційно-туристичних зон та екологічних зон; створення нових туристичних маршрутів; робити туристичні промоції ОТГ; моделювати туристичні логістичні схеми ОТГ; розробляти презентації туристичного продукту ОТГ, і їх презентувати. З іншого боку треба приділяти увагу фінансовій складовій розвитку територій ОТГ в частині культури та туризму. Це може бути сільській бюджет, спонсорські донорські кошти та інші джерела незаборонені чинним законодавством.

Висновки. Отже, введення в навчальні плани підготовки фахівців регіонального менеджменту саме такого курсу дисципліни менеджменту культури та туризму допоможе реалізувати головну ідею - це громада з високим рівнем культури, збереженням національних традицій, новітніми

зкладами культури, розвиненою туристичною інфраструктурою, а так і відповідно високим економічним розвитком.

УДК 330.131.7:338.439

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЛЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Мартінова Л.В., старший викладач

Мартінов А.А., к.е.н.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєверодонецьк, Україна

Summary: *The main groups of risk factors of economic activity of the enterprises of the grain-processing sub complex are systematized. Features of the strategic field of adoption of administrative decisions in the sphere of risk management of economic activity of the enterprises of a of the of a grain-processing sub complex are proved.*

Keywords: *strategy, the enterprise, the grain-processing sub complex, risk of economic activity*

Постановка проблеми. Вирішення багатоаспектних завдань подолання системної фінансово-економічної кризи в економіці висуває особливі вимоги до прийняття стратегічних рішень в агропромисловій сфері та, зокрема, в зернопродуктовому підкомплексі, що відіграє ключову роль серед компонентів забезпечення продуктової безпеки України. Особливістю зернопродуктового підкомплексу є залежність від численних слабо прогнозованих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання, що обумовлює високий рівень залежності результатів господарської діяльності від факторів ризику. В таких умовах особливої актуальності набуває дослідження питань удосконалення інструментарію стратегічного управління ризиками господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу.

Основні матеріали дослідження. На основі узагальнення результатів дослідження факторів ризику, із використанням експертних оцінок, виділено такі основні групи факторів ризику господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу: 1. «природа», що характеризує фактори зумовлені непередбачуваною зміною природно-кліматичних умов та відповідно коливанням врожайності зернових культур; 2. «ринок», що узагальнює ринкові фактори ризику, які обумовлюють сприятливі чи несприятливі зовнішні умови для господарської діяльності зернопродуктового підприємства; 3. «підприємство», що включає внутрішні фактори ризику, обумовлені характером діяльності самого підприємства.

Побудова цілісної моделі формування ризику потребує доповнення визначених груп факторів ризику, додатковим елементом-регулятором – в особі держави, що у сукупності забезпечують формування узагальнюючого вектору ризику підприємства є основою побудови моделі формування сукупного

ризиків господарської діяльності підприємства зернопродуктового підкомплексу (рис. 1).

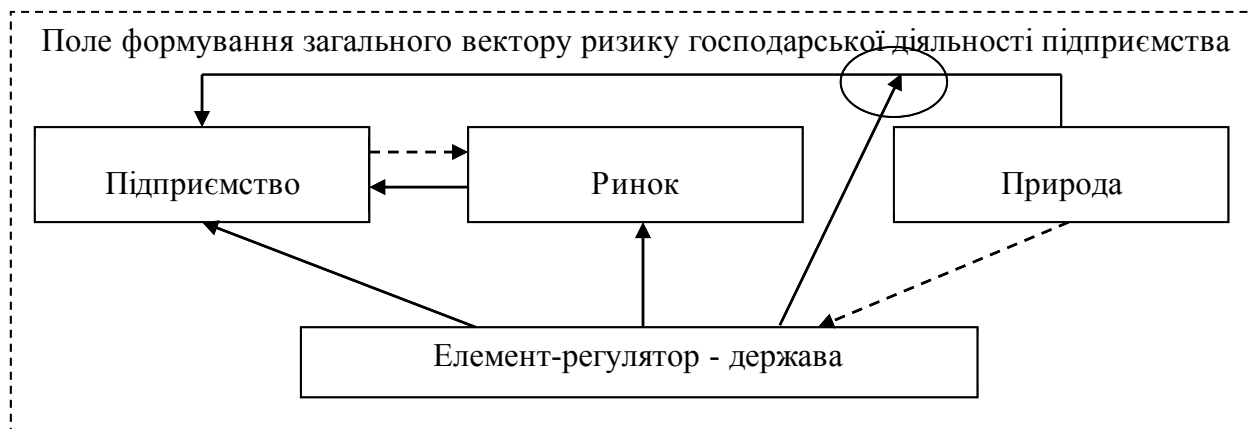


Рис. 1. Модель системи формування сукупного ризику господарської діяльності підприємства зернопродуктового підкомплексу

Опис ситуації вибору стратегії управління ризиками господарської діяльності із трьома гравцями Π (природа), P (ринок) та $\Pi\Pi$ (підприємство) можна здійснити на основі трьохвимірної матриці, графічна інтерпретація якої наведена на рис. 2

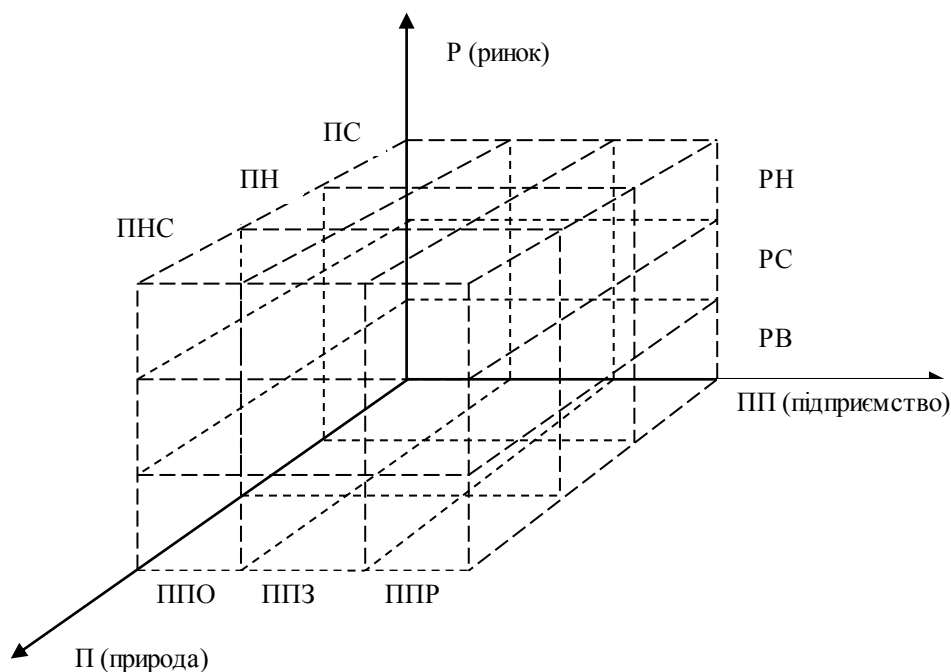


Рис. 2. Графічна інтерпретація ситуації вибору стратегії управління ризиками господарської діяльності підприємства

Кожній ситуації вибору стратегій поведінки гравців відповідає один із 27 кубів, що характеризують результуючий показник (результат гри), в якості критерію оцінки якого обрано вплив факторів ризику на рівень рентабельності зернопродуктового підприємства.

Обґрунтовано, що прийняття рішень щодо формування стратегії управління ризиком господарської діяльності підприємств ґрунтується на визначенні тенденцій формування ризиків гравцями *П* (природа) та *Р* (ринок) та прогнозуванні на їх основі рівня впливу відповідних факторів ризику в майбутньому періоді. У випадку зміни ситуації на ринку або зміни впливу природно-кліматичних факторів стратегія управління ризиками господарської діяльності може бути скоректованою у відповідності до змінюваних умов господарювання, що забезпечить реалізацію принципу адаптивності системи стратегічного управління ризиками господарської діяльності підприємства.

Висновки. Характеризуючи стратегічне поле управління ризиками господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу слід зазначити наступні ключові орієнтири:

1. Фактор ризику, що генерується гравцем *П* (природа) є майже некерованим, однак, зниження рівня негативного впливу цього фактору є можливим на основі застосування інструментів страхування за умов участі в процесі управління ризиком елемента-регулятора *Д* (держави).

2. Фактор ризику, що генерується гравцем *Р* (ринок) є також майже некерованим з боку гравця *П* (підприємство), однак піддається впливу елемента-регулятора в особі держави. Способом захисту від негативного впливу фактору ризику *Р*, на наш погляд, є використання методу диверсифікації на основі створення галузевих кластерів в зернопродуктовому підкомплексі та розподілу ризиків між їх учасниками.

3. Принцип «обмеженої раціональності Саймона» обумовлює існування факторів ризику, що генеруються гравцем *ПП* (підприємство), засобом зниження якого є удосконалення інструментарію управління ризиком господарської діяльності підприємства, забезпечення вибору найбільш адекватної умовам господарювання стратегії управління ризиком із врахуванням принципів адаптивності та диверсифікації на основі створення зернопродуктових кластерів.

Література:

1. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Навч. посібник/ Донець Л.І., Шепеленко О.В., Баранцева С.М., Сергєєва О.В., Веремейчик О.Ф.; за заг. ред. Донець Л.І. – К.: Центр учбової літератури, 2012.- 472 с.

2. Скрипник А.В. Методологія оцінки ризиків аграрного підприємства / А.В. Скрипник, Ю.В. Шевчук // Економіка АПК. – 2011. - №10 - С.101 – 108.

3. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: Навчальний посібник. 2-е вид., доп. перероб./ С.М. Ілляшенко – К.: Центр навчальної літератури, 2004.- 220с.

4. Збарський В.К. Природа ризику, його джерела, критерії та оцінка / В.К. Збарський, А.І. Липовяк-Мелкозьорова // Економіка АПК. – 2011. - №8 - С.61 – 65.

ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Михайлова Л.І., д.е.н.

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Summary. *The necessity of planning of social and economic development of rural Territories is substantiated; identification of priorities in the regions, necessary resources, sources of financing, timetables and stages of implementation, and responsible executives.*

Keywords: *Rural areas, rural development, socio-economic development, administrative reform, planning*

Постановка проблеми. Слід визнати, що проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій є складовою частиною аграрної політики кожної держави та завжди були в центрі уваги великої когорти вітчизняних та закордонних вчених, які досліджували їх в різних ракурсах. В залежності від рівня добробуту нації та економічного розвитку суспільства держава вибудовує прийнятну модель управління соціально-економічним розвитком сільських територій. Певним поштовхом до пошуку нових підходів в опрацюванні моделей сільського розвитку стало впровадження заходів адміністративно-територіальної реформи в країні, що спричинило певну інтенсифікацію досліджень в цьому напрямку та підтвердило визначальну роль людського капіталу в реалізації цих завдань. Важливою передумовою успішного досягнення визначених цілей виступає планування як одна із першочергових та визначальних функцій ефективного управління.

Виклад основних результатів досліджень. Теорія та практика регіонального управління, зокрема, управління соціально-економічним розвитком сільських територій в останні десятиріччя засвідчує, що питання планування сільського розвитку не отримували належної уваги, а переважним чином, просто ігнорувалися, сподіваючись, що ринкові механізми все відрегулюють, а реалізація головних детермінант попиту та пропозиції забезпечить задоволення потреб суспільного розвитку. Втім розробка детальних планів розвитку визначеного об'єкту (країни, галузі, регіону, суб'єкту господарювання) є запорукою його успішного функціонування шляхом чітко визначених цілей, об'єктивного оцінювання передумов розвитку, ідентифікації загроз та застережень зовнішнього середовища, постійного моніторингу змін та викликів конкурентів тощо. В умовах впровадження заходів адміністративно-територіальної реформи в Україні планування діяльності органів місцевого та регіонального управління має бути спрямованим на забезпечення сталого розвитку територій. Саме на етапі розробки плану соціально-економічного розвитку адміністративної одиниці ми маємо чітко визначити: що ми отримаємо при реалізації цього плану? які види діяльності є пріоритетними для визначеного регіону? які конкурентні переваги є унікальними? які ресурси є необхідними (людські, природні, матеріальні,

нематеріальні, управлінські)? які джерела формування ресурсів ми визначаємо (громади, держави, кредитні, міжнародних організацій за проектами тощо)? які ризики є для реалізації проекту? які терміни реалізації проекту за етапами? яка сума фінансування визначається за окремими етапами проекту? які критерії (індикатори, показники) оцінювання виконання проекту ми приймаємо? з якою періодичністю ми здійснюємо оцінювання реалізації проекту за етапами? хто є відповідальними за досягнення визначених показників реалізації проекту? Ці та інші пункти є важливими індикаторами оцінювання проектів соціально-економічного розвитку сільських територій.

Відновлення соціально-економічного розвитку сільських територій має базуватися на використанні всіх його складових активів: сільськогосподарському виробництві, що створює найнеобхідніші матеріальні цінності – продукцію для життєзабезпечення; нематеріальних цінностях: продукуванні екологічних та рекреаційних послуг із збереженими самотніми ландшафтами та культурною спадщиною, що є передумовою для багатофункціональності сільського розвитку; формуванні, збереженні та розвитку людського капіталу як найважливішого чинника економічного зростання регіонів чи країни в цілому.

Беззаперечно й те, що розробка планів соціально-економічного розвитку має здійснюватися в руслі загальнонаціональних програм та напрямів. Відповідно до висновків провідних вчених, напрям розвитку аграрної політики України має вибудовуватись у відповідності до глобальних тенденцій аграрного розвитку, стратегічними напрямами якого мають бути врахування регіональної специфіки аграрного виробництва, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, розвиток сільських територій на основі громад [1, с. 43]. Так, прийнятою в Німеччині «Національною стратегією розвитку сільських регіонів на 2007-2023 рр.» для досягнення трьох визначальних цілей (підвищення конкурентоспроможності сільського та лісового господарства шляхом реструктуризації, розвитку та інновацій; покращення навколишнього середовища та сільського господарства; покращення якості життя в сільських регіонах та проведення диверсифікації сільських господарств) передбачено виділення 13 млрд. євро, в тому числі 8,1 млрд. євро із бюджету ЄС, а 5 млрд. євро – із національного бюджету [2]. Слід додати, що програма передбачає чіткий розподіл як за етапами, напрямами заходів, так і за обсягами та бюджетами фінансування. Такі програми підтримки сільського розвитку реалізуються в Німеччині з початку трансформацій та є досить ефективними як для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, так і для якості життя в сільських регіонах [3].

За умов триваючого загострення демографічної ситуації в сільських регіонах, а також погіршення кадрового забезпечення високопрофесійними фахівцями через посилення міграційного відтоку в країні, трансформація організаційно-виробничих структур сільської економіки потребує переходу до нової соціально та інноваційно-орієнтованої моделі розвитку. З метою ефективного соціально-економічного розвитку новостворених адміністративних одиниць, виникає потреба в пошуку та розробці нових напрямів забезпечення стійкого розвитку сільських територій, що можливо лише на основі застосування інноваційних підходів. Розробка планів соціально-

економічного розвитку деяких визначених територій на основі модернізації місцевих промислів залишається однією з актуальних проблем сучасної економічної науки та об'єктивною необхідністю розвитку сільських територій та використання існуючого трудового потенціалу. Водночас розвиток місцевих ініціатив потребує гнучкості та самостійного визначення напрямів реалізації місцевого природно-організаційного потенціалу.

Заслужовує на увагу пропозиція М. Плотнікової, яка в рамках планування розвитку населених пунктів сільських територій виділяє доцільність популяризації екологічних родових поселень, як основи багатофункціональності ведення господарської діяльності [4, с. 27]. Разом з тим в Білорусії практикується поєднання промислів туристичного напрямку (агросадиби) з іншими видами рекреаційного відпочинку, що поєднуються в кластерні структури [5]. Як основи зацікавленості мотивації усіх гравців на ринку сільської економіки (прямих та опосередкованих) для забезпечення розвитку територій: бізнесових структур, фермерських господарств, сільського населення та владних структур, можуть виступати створювані центри прибутковості (створення доданої вартості) - сільськогосподарські виробничі та обслуговуючі кооперативи в напрямку переробки сільськогосподарської продукції, харчових ресурсів лісу та деревини, надання комплексу послуг даним виробництвам в залежності від пріоритетного виду діяльності.

Висновки. Таким чином, розробка планів соціально-економічного розвитку сільських територій має здійснюватися на різних рівнях управління: на регіональному рівні, а також на рівні адміністративно-територіальних одиниць. Обов'язковими детермінантами планів сільського розвитку мають бути: чітко визначені цілі – конкретні завдання, структуровані етапи виконання планів з визначенням обсягів фінансування, показників виконання плану, відповідальних виконавців; обґрунтовані джерела фінансових ресурсів; ймовірні ризики та загрози, а також інші важливі складові елементи планів.

Список літератури

1. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О.М.Бородіна, В.М.Геєць, А.О.Гуторов та ін.] ; за ред. В.М.Гейця, О.М.Бородіної, І.В.Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 56 с.
2. Nationaler Strategieplan für die Entwicklung ländlicher Räume 2007 bis 2023//www.bmelv.de.
3. Тіллак П., Михайлова Л.І., Бізольд Х. Досвід управління соціальним розвитком сільських регіонів в Україні та ФРН. *Регіональна економіка*. 2000, №3, с. 169-176.
4. Плотнікова М.Ф. Планомірний розвиток мережі населених пунктів на сільських територіях – основа продовольчої та економічної безпеки держави. *Наук. вісн. Херсонського держ. ун-ту*. 2015. Вип. 15, ч. 3. С. 24–29.
5. Вертинская Т.С., Клицунова В.А. Методология создания туристических кластеров в Беларуси. Минск: *Библиотека сельского туризма*, 2014. 52 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММНЫХ ПАКЕТОВ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Назарова О.П., к.т.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: The comparative characteristics of the basic packages of statistical information processing are presented, advantages and disadvantages are noted when working with experimental data.

Keywords: characteristics, data arrays, programs, data analysis, package, application programs, interface.

Постановка проблемы. На сегодняшний день существует много универсальных программ обработки и анализа статистической информации. Возникает вопрос: какую программу (пакетов) выбрать из существующих.

Основные материалы исследования. Решение задач обработки больших массивов данных требует эффективных методов и алгоритмов, реализованных в программных средствах.

Задачи обработки статистических данных возникают практически во всех направлениях: экономика и финансы, социология, маркетинговые исследования, исследования в физике, химии, биологии, медицине.

На сегодняшний день для анализа данных, статистической обработки уже разработаны десятки программных продуктов, которые можно разбить на две группы: ориентированные на анализ данных и ориентированные на программирование.

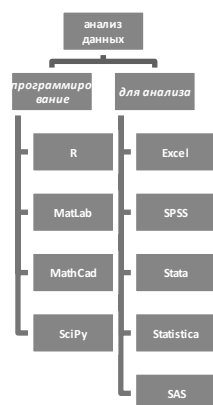


Рис. 1. Структурная схема пакетов статистической обработки данных

Наибольшее распространение получили следующие статистические пакеты прикладных программ ориентированные на анализ данных: STATISTICA, EViews, SPSS.

1) Statistica - пакет для всестороннего статистического анализа, содержащий основные методы математической статистики:

2) Eviews - эконометрический пакет обеспечивает сложный инструмент обработки данных, позволяет использовать модели и методы эконометрического анализа

3) SPSS Statistics (Statistical Package for the Social Sciences) — программа для статистической обработки данных, предназначенная для проведения прикладных исследований в первую очередь социальных науках:

- обладает существенно меньшим инструментарием статистического анализа данных;
- позволяет параллельно обрабатывать несколько подвыборок;
- содержит методы, нацеленные исключительно на маркетинговые и социологические исследования (например, Conjoint analysis), удобен при обработке результатов опроса;
- содержит модуль для автоматизации процесса разработки анкеты и ввода результатов опросов (Data Entry).

Сравнительная характеристика представлена в таблице 1.

Программный пакет	Преимущества	Недостатки
SPSS	удобный графический интерфейс; ориентация на социальные науки.	дороговизна лицензий; отсутствие гибкости в расчетах.
STATA	аналог SPSS все достоинства SPSS; более низкая цена, чем у SPSS	довольно узкая специализация
STATISTICA	полная реализация алгоритмов статистической классификации	Сложный интерфейс требует высокой теоретической подготовки в ТВиМС
EViews	широкий спектр моделей и методов эконометрического анализа	слабые возможности визуализации

Меньшая гибкость пакетов Stata, SPSS, MS Excel требуют меньших денег и времени на обучение; большая гибкость предоставляется бесплатно, но требует самой высокой квалификации специалистов, результат зависит от квалификации аналитика, а не от выбранного инструмента, т.е. основным при прогнозе является подготовленный специалист.

Выбирая инструмент для решения задачи, необходимо учитывать сложность задачи.

Выводы. Можно отметить, что каждый из приведенных пакетов имеет свои недостатки и преимущества. Все они обусловлены специализацией каждого из пакетов: STATISTICA: прикладные исследования, требующие обработки экспериментальных данных; EViews: экономика; SPSS: социология, маркетинговые исследования. Выбор пакета должен быть обусловлен спецификой решаемой задачи, однако любой программный продукт требует высокой квалификации специалиста.

Список литературы

3. Харин, Ю.С. Математические и компьютерные основы статистического анализа данных и моделирования/ Ю.С. Харин, В.И. Малюгин, М.С. Абрамович. – Минск.: БГУ, 2008. – 450 с.

4. Боровиков, В.П. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде WINDOWS/ В.П. Боровиков, Г.И.Ивченко. – Москва: «Финансы и статистика», 2006. – 365 с.

5. <http://www.statsoft.ru/>

6. <http://www.spss.ru/>

7. <http://www.mbureau.ru>

УДК 65.012.32:330.131.7

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЗАСОБИ ЇХ ЗМЕНШЕННЯ

Нестеренко С.А., д.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *The article focuses on the modern approaches to the management of the risk.*

Keywords: *lender risk, entrepreneur risk, risk of devolution, management of risk .*

Постановка проблеми. Ризик в економічному і соціальному житті суспільства є однією з центральних постійно присутніх характеристик. Через відсутність визначеності, динамічність навколишнього середовища і неповноту знань про навколишній світ ті чи інші фактори небезпеки і ризику роблять сильний вплив на будь-який економічний суб'єкт. Ризик з економічної точки зору являє собою невизначеність щодо поставленої мети. Дані обставини обумовлюють актуальність теми дослідження та формулюють його мету.

Виклад основного матеріалу. Різні теорії економічного ризику з'явилися з розвитком ринкових відносин. А. Сміт, Р. Котильйон приділяли велику увагу дослідженню проблем ризику в економіці. В економічній науці розглядаються дві основні теорії підприємницького ризику: класична і неокласична.

Класична школа (представники: Міль, Найт, Сеніор) виділяє дві частини підприємницького прибутку в структурі доходу:

- відсоток на вкладений капітал;
- відшкодування можливого ризику від економічної діяльності (плата за ризик).

Основоположники неокласичної теорії (А. Маршал, А. Пігу, 20-30-ті р ХХ століття) вважали, що підприємець працює в умовах невизначеності. Отже, його прибуток є змінною, випадковою величиною. Тому він повинен керуватися в своїй діяльності двома критеріями: розмірами очікуваного прибутку і величиною її можливих коливань або відхиленням від очікуваної величини.

Істотне доповнення до неокласичної теорії зробив відомий економіст Дж. М. Кейнс. Він вважав, що в економічній діяльності важливо враховувати три основних види ризику:

1) ризик підприємця або позичальника, що виникає у разі сумнівів щодо можливості отримати розрахункову вигоду;

2) ризик кредитора, який пов'язаний з небезпекою комерційного банкрутства або інших дій боржника (позичальника) для ухилення від зобов'язань, а також з небезпекою мимовільного банкрутства через невиправданість надій на отримання прибутку;

3) ризик девальвації, пов'язаний зі зменшенням цінності грошової одиниці.

Виникнення інтересу до появи ризику в економічній діяльності в даний час у значній мірі пов'язано з підприємництвом. Підприємництво супроводжується невизначеністю економічної кон'юнктури, яка є наслідком мінливості попиту і пропозиції на фактори виробництва, товари, ресурси. Ринкова складова підприємницького ризику пов'язана з невизначеністю майбутнього відношенням споживачів товарів і послуг, споживчих пропозицій, загального стану інвестиційного портфеля.

Уникнути ризику в економічній діяльності неможливо. Але можна оцінити можливі ризики, виявити фактори, розробити заходи щодо зниження ризику. Особливе місце в прогнозуванні займає проблема оцінки можливих ризиків, врахування їх при отриманні різних варіантів, комбінацій. Достовірність, точність прогнозу і його доцільність багато в чому визначаються правильністю виявлення факторів ризику і оцінкою їх впливу на одержуваний результат (прийняття рішення).

В умовах (ситуації) економічного ризику процес прогнозування і прийняття рішення необхідно розглядати відповідно до етапів процесу управління ризиком. Процес управління ризиком включає: виявлення передбачуваного (можливого) ризику; оцінку ризику; мінімізацію впливу ризику на одержуваний результат або рішення.

Управління ризиком - це процес підготовки і реалізації заходів, мета яких: знизити небезпеку помилкового рішення і зменшити можливі негативні наслідки небажаного розвитку подій в ході втілення прийнятих рішень.

Процес управління ризиком повинен включати: аналіз ризику, що полягає в оцінці вірогідності здобуття збитків, а також їх наслідки і можливі форми, певних напрямів ефективного управління ризиком; ідентифікацію ризику; розгляд альтернатив, які можуть сприяти ухваленню оптимального рішення; оцінку варіантів рішення, що полягає у виборі варіантів можливих дій, що пов'язаних з ризиком; рішення в області управління ризиком, що дозволяють обмежити розміри шкоди, перенести ризик, обмежити всі його області; контроль процесу управління ризиком, коли уточнюються і коректуються можливі дії з управління ризиком з врахуванням умов, що складаються.

Будь – яке підприємство повинне працювати так, щоб мінімізувати негативний вплив та отримати максимальні переваги від своїх можливостей. Тобто дії підприємства повинні носити системно – комплексний характер з чітко вираженою цільовою спрямованістю.

Виходячи з певної ймовірності виникнення небажаних ситуацій, необхідно організувати підприємницьку діяльність таким чином, щоб зменшити ризик і пов'язані з ним втрати в майбутньому. Доцільно провести також глибокий аналіз, який полягає в тому, що крім прогнозованих фінансових

результатів, розрахованих для базового варіанту, виконується розрахунок ще для можливих екстремальних випадків

Висновки. Таким чином, процес управління ризиком - це реалізація рішень в умовах оптимального (з точки зору прибутку) використання ризиків. Один з напрямків робіт з управління ризиком - це мінімізація ризиків. Тому основним завданням управління ризиком є виважена оцінка можливого ризику, виявлення чинників, що підсилюють його, і можливих наслідків діяльності в ризиковій ситуації, розробка заходів, які не можна допускати, що запобігають або зменшують ризик.

Список літератури

1. Управление предпринимательскими рисками /Макаревич Л.- М: Дело и Сервис, 2006. – 448с.
2. Економічний ризик та методи його вимірювання / Камінський А.Б. – К: Вид. дім « Козаки». 2002. – 120 С.
3. Риск – менеджмент / Рогов М.А. – М: Фінанси і статистика 2001. – 120с.
4. Риск – менеджменту / [Н.В. Вяткин, І.В. Вяткин] под. ред.. І.Югенса. – М: Издательско – торгова корпорація « Дашков і Ко», 2003. – 512С.
5. Віталінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Економічний ризик та метод його вимірювання / – К. КНЕУ, 2000. – 354С.
6. Інформація про семінари з підприємцями [Електронний ресурс] . Режим доступу: - <http://www.marketing/biz/ua/> - Назва з екрану.
7. Стандартний ризик – менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик – менеджменту (Risk ManagementStandard FERMA – Р.6) [Електронний ресурс] . – Режим доступу: [http\\www.Ferma.Eu\\Defaul.Aspxtabid=195.](http://www.Ferma.Eu/Default.Aspxtabid=195) - Назва з екрану.
8. Офіційний сайт Міністерства економіки України. Таблиця основних показників економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http\\ www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua). - Назва з екрану.

УДК 631.115.8:631.3:164

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ

Нечипоренко К.В., старший викладач

Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

Summary: *Modern development of agricultural attendant cooperative stores status is considered in the article. The role of transport logistic is investigational in their activity, basic problems are educed and outlined basic directions of their decision.*

Keywords: *transport, transport logistic, transport-logistic service, agricultural attendant cooperative store, cooperation.*

Постановка проблеми. Успішне функціонування в сучасному бізнес середовищі, ефективна діяльність аграрних підприємств, можлива лише за допомогою використання принципів логістики. Роль транспорту як в економіці в цілому, так і в логістиці є ключовою, адже рух матеріальних потоків без транспортування не можливий. Значна частина логістичних витрат припадає на транспортування. Транспорт здійснює вплив на розвиток економіки країни в цілому, регіону, зокрема на розвиток сільських територій, де здійснюється виробництво сільськогосподарської продукції, її зберігання, переробка і збут.

Дослідження сучасного стану транспортної логістики сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та виявлення найбільш актуальних проблем надзвичайно важливе, оскільки сприяє їх вирішенню. Отже дає можливість підвищити ефективність і конкурентоспроможність обслуговуючих кооперативів, які створені, як правило, місцевим населенням, яке найбільше зацікавлене в регіональному розвитку.

Основні матеріали дослідження. Кооперативні форми господарювання значною мірою відповідають інтересам селян, котрі є водночас і власниками, і господарями, і працівниками підприємства, забезпечують максимальне задоволення їх інтересів, високий рівень ефективності використання приватної власності кожного.

На сьогоднішній день за обсягами та якістю наданих послуг сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не задовольняють зростаючих потреб дрібнотоварних виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів. Адже понад 70 % найбільш трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання виробляється в особистих селянських господарствах та дрібними товаровиробниками, які не мають постійно діючих маркетингових каналів її збуту. На заваді їй брак самих ринків збуту, бо вони зайняті монополістами та крупними товаровиробниками. Тому значна частина вирощеного врожаю згодовується худобі або псується, інша потрапляє до кінцевих споживачів через посередників чи продається селянами поза межами організованих аграрних ринків у непридатних для торгівлі місцях. Наявність багатоступеневої посередницької структури, орієнтованої на максимізацію прибутку кожного посередника її учасника, призводить до значного недоотримання прибутку безпосередніми товаровиробниками і формування невиправдано високих цін на товари.

В умовах насиченості споживчого ринку товарами, обмеженості купівельної спроможності і фінансового дефіциту у багатьох компаній-виробників гостро постає питання про збереження своїх позицій на ринку за рахунок підвищення ефективності роботи, яка обумовлена не тільки оптимізацією своїх внутрішніх процесів, але і в першу чергу здатністю забезпечити своєчасну поставку потрібного товару в потрібному місці і необхідному споживачеві, визначеної якості з мінімальними витратами. Для здійснення цих завдань необхідно вміти правильно застосовувати інструменти планування, формування та переміщення матеріальних потоків, іншими словами: грамотно побудувати і скоординувати логістичні процеси, пов'язані як з виробництвом, так і зі збутом продукції [3].

Особливо актуальні ці питання для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, оскільки вони об'єднують дрібних товаровиробників які територіально суттєво віддалені між собою.

На сьогодні серед виробників аграрної продукції України найбільш розвинену транспортну логістику, мають експортно орієнтовані агрохолдинги [1]. В той же час вони мають типові для вітчизняних реалій перешкоди для ефективного функціонування транспортної логістики. В умовах сьогодні чим не найбільшою проблемою є автодороги і під'їзні шляхи до місця завантаження (розвантаження), бездіяльність або незадовільна робота дорожніх служб, несприятливі погодні умови, збої в оперативній роботі транспорту, якість вітчизняного дизельного палива, забюрократизованість та незручність системи оплати за перевантаження автотранспортних засобів.

Слід зазначити, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи які створені при сприянні міжнародних донорських організацій, питання транспортної логістики враховують в своїй діяльності, оскільки це невід'ємна складова ефективної діяльності. В той же час інші кооперативи, які створені без опіки досвідчених тренерів, часто ігнорують питання транспортної логістики і отримують надмірні витрати, через порушення основних положень концепції логістики. Таким чином нівелюється позитивний синергійний ефект і переваги кооперації в цілому.

В той же час залишаються невирішеними специфічні проблеми транспортно-логістичного обслуговування сільськогосподарських кооперативів, пов'язані саме з особливостями агропромислового виробництва:

1) значна кількість дрібних товаровиробників і їх суттєва територіальна розосередженість, що ускладнює процес формування крупних партій продукції та сировини;

2) сезонний характер виробництва та розбіжності по строкам при завезенні сировини та матеріалів до підприємства і вивезенні продукції з підприємства;

3) специфіка об'єкту транспортування: деякі види продукції швидко псуються та вимагають спеціальних умов перевезення (температура, вентиляція і т.п.), потреба в перевезенні живих тварин, птахів тощо.

4) низька якість транспортної інфраструктури, що є наслідком економічної слабкості суб'єктів господарювання та територіальної їх розосередженості;

5) залежність виробництва від погодних умов (особливо продукції рослинництва), та природних біологічних процесів, що ускладнює планування та збільшує невизначеність і ризик;

6) використання транспортних засобів, які вже кілька разів відпрацювали свій технічний ресурс, а можливо відновлені з брухту[2];

7) недостатня кількість кваліфікованих кадрів з логістики, викликані об'єктивними розходження в способі та умовах життя в місті і селі;

8) недостатньо розвинута співпраця між товаровиробниками, що ускладнює процеси інтеграції та кооперації.

До того ж певна частина цих проблем, через природне походження, завжди буде ускладнювати організацію транспортної логістики, наприклад через необхідність використання лише спецтранспорту. Слід зазначити, що

більшість товарів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів потребують саме спеціально обладнаного транспорту.

Висновки. В результаті проведених досліджень, встановлено, що не всі кооперативні формування приділяють належну увагу транспортно-логістичному обслуговуванню, що негативно відображується на ефективності їх діяльності. Транспортна логістика в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах до природних та традиційних проблем, отримала і нові, пов'язані з кризовими процесами в країні. Впровадження новітніх логістичних концепцій у невеликих підприємствах гальмується обмеженим фінансовим ресурсом, та високими затратами на фоні тривалого періоду окупності. Отже, сільськогосподарські кооперативи потребують належної фінансової і консультативної підтримки.

Список літератури

1. Величко А.П. Развитие транспортной экспортно-ориентированной агрологистики в Украине / А. П. Величко // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1. – С. 151-156
2. Нечипоренко К.В. Проблеми розвитку транспортної логістики сільськогосподарських товаровиробників / К.В. Нечипоренко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 10(37). – Ч. 4. – Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2013. – С. 40-46.
3. Нечипоренко К.В. Транспортна логістика аграрних підприємств в системі сталого розвитку АПК / К.В. Нечипоренко // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4669>

УДК 519.7

АНАЛІЗ МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БОРОТЬБИ З УРАХУВАННЯМ ЗОВНІШНЬОГО ІМПУЛЬСНОГО ВПЛИВУ

Нікітін А.В., к.ф.-м.н.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна

Summary: proposed method for analysis of mathematical model of information fight with random impulse impact.

Keywords: stochastic evolutionary equation, Markov process, information fight.

Постановка проблеми. З технологічним розвитком суспільства, дедалі більшої ваги набуває можливість інформаційного впливу на соціальні спільноти. З кінця ХХ століття низка провідних науковців з різних країн вважають поширення інформації однією з провідних ролей у внутрішніх та зовнішніх соціально-економічних процесах. З'явилися публікації, які описують процес поширення інформації, можливості використання її у власних інтересах,

як для поширення «потрібної» інформації, так і для протидії небажаним тенденціям в економіці та суспільстві. Надзвичайно важливим питанням, що виникли для даної сфери, є побудова та системний аналіз математичних моделей, які б адекватно описували цей процес. Перспективним напрямком для даної проблематики є математичні моделі, записані у вигляді стохастичних еволюційних рівнянь з імпульсним впливом.

Основні матеріали дослідження. Стохастична еволюційна система в ергодичному марковському середовищі задається стохастичним диференціальним рівнянням [4]

$$du^\varepsilon(t) = C(u^\varepsilon(t), x(t/\varepsilon^2))dt + d\eta^\varepsilon(t), \quad u^\varepsilon(t) \in \mathbb{R} \quad (1)$$

де $u^\varepsilon(t)$ – випадкова еволюція, $t \geq 0$;

$\varepsilon > 0$ – малий параметр серій;

$C(u, \cdot) \in C^2(\mathbb{R}^d)$ – функція регресії;

$x(t)$ – рівномірно ергодичний марковський процес у стандартному фазовому просторі $(X, \mathbf{X})$, який визначений генератором [2]

$$\mathbf{Q}\varphi(x) = q(x) \int_X P(x, dy) [\varphi(y) - \varphi(x)], \quad (2)$$

на банаховому просторі $B(X)$ дійснозначних обмежених функцій $\varphi(x)$ з супремум-нормою $\|\varphi\| = \sup_{x \in X} |\varphi(x)|$ [3].

Стохастичне ядро $P(x, B)$, $x \in X$, $B \in \mathbf{X}$, визначає рівномірно ергодичний вкладений ланцюг Маркова $x_n = x(\tau_n)$, $n \geq 0$, зі стаціонарним розподілом $\rho(B)$, $B \in \mathbf{X}$. Стаціонарний розподіл $\pi(B)$, $B \in \mathbf{X}$, марковського процесу $x(t)$, $t \geq 0$ визначається співвідношенням [3]

$$\pi(dx)q(x) = q\rho(dx), \quad q = \int_X \pi(dx)q(x).$$

Позначимо R_0 – потенціальний оператор генератора $\mathbf{Q}$, який визначається рівністю [3]: $R_0 = \Pi - (\Pi + \mathbf{Q})^{-1}$, де $\Pi\varphi(x) = \int_X \pi(dy)\varphi(y)\mathbf{1}(x)$ – проектор на підпростір $N_Q = \{\varphi: \mathbf{Q}\varphi = 0\}$ нулів оператора $\mathbf{Q}$. Імпульсний процес збурень $\eta^\varepsilon(t)$, $t \geq 0$, у схемі апроксимації Леві визначається співвідношенням

$$\eta^\varepsilon(t) = \int_0^t \eta^\varepsilon(ds, x(s/\varepsilon^2)); \quad (2)$$

де сукупність процесів з незалежними приростами $\eta^\varepsilon(t, x)$, $t \geq 0, x \in X$, визначається генераторами

$$\Gamma^\varepsilon(x)\varphi(\omega) = \varepsilon^{-2} \int_R (\varphi(\omega + v) - \varphi(\omega))\Gamma^\varepsilon(dv, x), x \in X \quad (3)$$

та задовольняють умовам апроксимації Леві [2]. Модель (1) перепишемо у наступному вигляді

$$\begin{aligned} dL^\varepsilon(t) &= C(L^\varepsilon(t), x(t/\varepsilon^2))dt + d\eta^\varepsilon(t) \\ C(L, x) &= \alpha_1(x)L_0(x) + \alpha_2(x)L_0(x)\mathbf{L}(t) - \alpha_2(x)L^2(t) \end{aligned} \quad (4)$$

Тут

$\alpha_1(x) = \alpha_{11}(x)\alpha_{12}(x)$ – зовнішній канал;
 $\alpha_2(x) = \alpha_{21}(x)\alpha_{22}(x)$ – внутрішній канал;

де $\alpha_{11} > 0$ $\alpha_{21} > 0$ – інтенсивність (число рівноцінних інформаційних контактів на одиницю часу;

$\alpha_{12} > 0$, $\alpha_{22} > 0$ – ймовірність бути завербованим (схильність до сприйняття інформації).

$L(t)$ – число «завербованих» adeptів;

$L_0(x) - L(t)$ – число ще не «завербованих» adeptів;

$\eta^\varepsilon(t)$ моделює імпульсні впливи, це можуть бути, наприклад, чужі інформаційні канали, які з'являються на території спільноти;

Твердження 1. При виконанні умови балансу

$$\hat{a}_1 := \int \pi(dx) \hat{a}_1(x) = 0$$

справедлива слабка збіжність

$$L^\varepsilon(t) \rightarrow \hat{L}(t) \quad , \quad \varepsilon \rightarrow 0$$

Граничний процес визначається генератором

$$\mathbf{L}\varphi(w) = \hat{C}(L)\varphi'(w) + \Gamma\varphi(w)$$

де

$$\begin{aligned} \hat{C}(L) &= \text{ПС}(x) = \int \pi(dx) (\alpha_1(x)L_0(x) + \alpha_2(x)L_0(x)L(t) - \alpha_2(x)L^2(t)) \\ \Gamma\varphi(\omega) &= \hat{a}_2\varphi''(\omega) + \frac{1}{2}\sigma^2\varphi''(\omega) + \int [\varphi(\omega+v) - \varphi(v)]\hat{\Gamma}_0(dv) \\ \hat{a}_2 &= \int \pi(dx)(a_2(x) - a_0(x)), \quad \sigma^2 = \int \pi(dx)(b(x) - b_0(x)) + 2 \int \pi(dx)a_1(x)R_0a_1(x), \\ a_0(x) &= \int_R v\Gamma_0(dv, x), \quad b_0(x) = \int_R v^2\Gamma_0(dv, x), \quad \hat{\Gamma}_0(v) = \int_X \pi(dx)\Gamma_0(dv, x) \end{aligned}$$

Твердження 2. Нехай існує функція Ляпунова $V(L) \in C^3(\mathbf{R}^d)$ системи, де

$$\frac{dL}{dt} = \beta(L)$$

$$\beta(L) = \hat{C}(L) + \hat{a} = \int_X \pi(dx) (\alpha_1(x)L_0(x) + \alpha_2(x)L_0(x)L(t) - \alpha_2(x)L^2(t)) + \hat{a}$$

яка задовольняє умовам

- C1: $|\Gamma_L^1(x)R_0\hat{L}V(L)| < M_1V(L), \quad M_1 > 0;$
- C2: $|\Gamma_L^1(x)R_0\Gamma_L^1(x)V(L)| < M_2V(L), \quad M_2 > 0;$
- C3: $|\Gamma_L^1(x)R_0\mathbf{C}(x)V(L)| < M_3V(L), \quad M_3 > 0;$
- C4: $|\mathbf{C}(x)R_0\hat{L}V(L)| < M_4V(L), \quad M_4 > 0;$
- C5: $|\mathbf{C}(x)R_0\Gamma_L^1(x)V(L)| < M_5V(L), \quad M_5 > 0;$
- C6: $|\mathbf{C}(x)R_0\mathbf{C}(x)V(L)| < M_6V(L), \quad M_6 > 0.$

Крім того, нехай виконуються нерівності

$$\alpha(L)V'(L) < -c_1V(L);$$

$$\sup_{y \in \mathbf{R}^d} \|\sigma(y)\| < c_2(x);$$

$$|\int v^2 \Gamma_0(dv, x)| < c_3(x);$$

$$\text{де } c_1 > 0, c_2 > 0 \text{ та } \hat{c}_3 = \int_X \pi(dx) c_3(x) > 0$$

Тоді система (4) асимптотично дисипативна.

Висновки. Твердження 1 демонструє поведінку схожих соціальних систем, які піддаються інформаційним впливам. Зрозуміло, що будуть флуктуації. Твердження 2 показує, чи буде система близька до усередненої. Даний підхід необхідно використовувати для побудови та системного аналізу більш загальних моделей інформаційного протистояння, а також для розробки алгоритмів знаходження гарантованих прогнозних оцінок для даної моделі при неповних спостереженнях.

Список літератури

1. Jacod J. Limit theorems for stochastic processes / J. Jacod, A.N. Shiryaev // Springer-Verlag, Berlin. – 2003. – 601 p.
2. Korolyuk V.S. Stochastic Models of Systems / V.S. Korolyuk, V.V. Korolyuk // Kluwer, Dordrecht. – 1999. – 185 с.
3. Koroliuk V.S. Stochastic Systems in Merging Phase Space / V.S. Koroliuk, N. Limnios // World Scientific, Singapore, 2005. – 330 с.
4. Koroliuk V.S. Lévy and Poisson approximations of switched stochastic systems by a semimartingale approach / V.S. Koroliuk, N. Limnios, I.V. Samoilenko // Comptes Rendus Mathématique, 354, 2016, 723-728.
5. Samoilenko A.M. Qualitative and asymptotic analysis of differential equations with random perturbations / A.M. Samoilenko O.M. Stanzhytskyi // World Scientific, Singapore, 2011. - 323 p.
6. Nikitin A.V. Asymptotics of normalized control with Markov switchings / A.V. Nikitin, U.T. Khimka // Ukrainian Mathematical Journal, 2017, Vol.68, №8, P. 1252 – 1262.
7. Nikitin A.V. Asymptotic properties of a stochastic diffusion transfer process with an equilibrium point of a quality criterion / A.V. Nikitin // Cybernetics and Systems Analysis, 2015, Vol.51, №4, P. 650 – 656.

УДК 330.131.7:368.02

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ

Омельчук Л.В., аспірант

Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна

Summary: The essence and scientific approaches to the classification of risks in the activity of insurance companies are analyzed, their systematization is carried out. The methods of evaluation of risks are generalized in the conditions when it is possible to define authenticity of their offensive.

Keywords: insurance company, risks, classification of risks, methods of evaluation of risks

Постановка проблеми. В умовах загострення фінансових суперечностей та поглиблення інтеграційних процесів актуалізуються питання ідентифікації й аналізу ризиків, функціонування системи управління ризиками, процедури оцінювання ризиків тощо. Ефективний ризик-менеджмент дозволяє страховій компанії оцінити ймовірність настання та масштаби реалізації ризику, вибирати інструменти та методи управління ризиками, здійснювати моніторинг і контроль за ним. Адже в силу специфіки своєї діяльності окрім основних або специфічних ризиків страхові компанії акумулюють додаткові ризики інших суб'єктів господарювання.

Основні матеріали дослідження. Страхуванню як особливому виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризиковість, саме тому ризик слугує передумовою виникнення страхових відносин та страхового захисту в цілому. Під ризиком розуміємо ймовірність настання певної негативної події або ж можливість негативного відхилення від очікуваного результату. У наукових джерелах ризики класифікують по-різному. Так, Н. Ткаченко систематизує ризики за певними критеріями: за походженням (природні, антропогенні), за об'єктом (майнові, особисті), за кількісними параметрами (катастрофічні, великі, середні, малі, незначні), за наслідками реалізації (чисті, спекулятивні) [1, с. 41]. На думку колективу науковців [2, с. 134–236], при здійсненні управління ризиками страховик повинен класифікувати їх на такі: 1) андеррайтинговий ризик – ризик недостатності страхових премій і резервів; катастрофічний – викликаний неточністю прогнозів настання надзвичайних подій; 2) ринковий ризик, що включає ризик інвестицій в акції, ризик процентної ставки, валютний ризик, ризик спреду, майновий ризик, ризик ринкової концентрації; 3) ризик дефолту контрагента – ризик неспроможності контрагента (перестраховика, боржника) виконати взяті на себе договірні зобов'язання перед страховиком; 4) операційний ризик – ризик фінансових втрат внаслідок прорахунків в управлінні, недоліків при обробці інформації, несанкціонованих дій персоналу; 5) ризик учасника фінансової групи – ризик негативного впливу на фінансовий стан страховика внаслідок погіршення фінансового стану іншого учасника фінансової групи. І. Герасимова виокремлює фінансові ризики страхової компанії як ймовірність непередбачуваних фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності страхової компанії та поділяє їх на ризики страхування (ризик неадекватності тарифів, ризик ліквідності, ризик неплатоспроможності, ризик управління страховим портфелем), ризик перестрахування та ризики, пов'язані з формуванням та розміщенням страхових резервів (ризик недостатності резервів, інвестиційний ризик) [3, с. 116]

На нашу думку, ефективність страхової діяльності значною мірою залежить від досконалості методів управління ризиками та логічних кроків щодо його оцінювання. Поетапність управління ризиками передбачає процедуру комплексного аналізу ринку, що охоплює діагностику ризиків та їх оцінювання із застосуванням низки напрацьованих світовою і вітчизняною практикою методів. На стадії контролю за ризиком проводяться заходи з уникнення, мінімізації, локалізації або розсіювання ризику. Одним із

найважливіших етапів управління ризиками є прийняття страховиком рішення щодо самостійного фінансування власних ризиків, чи передання їх іншому суб'єктові за домовленістю, або ж оптимальне поєднання обох варіантів.

Оцінювання ризиків здійснюється за критерієм вірогідності настання певної події та її оцінки у грошовому вимірі; цей процес передбачає використання кількісних і якісних оцінок, апріорного та апостеріорного підходів. Найвідомішими методами оцінки ризиків суб'єктів страхування є [2, с. 141–145; 4, с. 68–70]:

- статистичний метод полягає у визначенні ступеня ймовірності виникнення ризику, обчислюється як відношення кількості випадків виникнення ризику в статистичній вибірці до загальної кількості випадків, що розглядаються у статистичній вибірці;

- метод передбачуваної вартості передбачає розрахунок прогнозованої вартості як середньозваженої вартості із ваговими коефіцієнтами, що дорівнюють ймовірності віддачі:

$$E(X) = P_1X_1 + P_2X_2 + \dots + P_nX_n = \sum_{i=1}^n P_iX_i,$$

де $E(X)$ – передбачувана вартість; X_i – i -та віддача або прогнозований результат за стратегією; P_i – ймовірність i -ї віддачі;

- метод облікової ставки, скоригований з урахуванням ризику:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{X_t}{(1+r)^t} - IC,$$

де NPV – чиста поточна вартість грошового потоку, пов'язаного з інвестиціями; X_t – очікуваний потік готівкових коштів у період t , що підлеглає ризику; r – норма прибутку, що вимагається та враховує рівень ділового та фінансового ризику; t – кількість періодів; IC – сума початкових інвестицій;

- метод еквіваленту визначеності:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{\alpha_t X_t}{(1+i)^t} - IC = \sum_{t=1}^n \frac{X_t}{(1+i)^t},$$

де i – ставка інфляції; α – коефіцієнт еквіваленту визначеності, на який коригується очікуваний результат інвестиційного проекту з урахуванням ризику NPV ;

- коефіцієнт варіації – розраховується як відношення середньоквадратичного відхилення до передбачуваної вартості та є індексом ризику в розрахунку на грошову одиницю прибутку:

$$C = \frac{\sigma}{E(X)} \times 100\%,$$

де C – коефіцієнт варіації; $E(X)$ – передбачувана вартість; σ – середньоквадратичне відхилення;

- метод доцільності витрат полягає у визначенні рівня загрози виникнення ризику перевищення обсягу коштів, які планується витратити під час виконання умов договору, порівняно з попередньо визначеним;

- метод експертної оцінки передбачає проведення оцінки ризиків групою експертів та визначення ризику з найбільшим рівнем загрози його

виникнення, при цьому розраховується коефіцієнт відносної значущості ризику:

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^w K_{ij}}{\sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^w K_{ij}},$$

де K_j – коефіцієнт відносної значущості ризику; K_{ij} – номер, присвоєний ризику згідно з його значущістю відповідним експертом; w – загальна кількість експертів; s – загальна кількість ризиків;

- метод аналогів полягає у визначенні рівня загрози виникнення ризику шляхом урахування міжнародного досвіду.

Таким чином, оцінювання ризику – процес ідентифікації та аналізу ризиків з урахуванням цілей та ключових показників діяльності страхової компанії. Ризик-менеджмент дозволяє організації оцінити масштаби впливу реальних і потенційних загроз та встановити відповідальність за прийнятий ризик.

Висновки. Проаналізовано сутність і наукові підходи до класифікації ризиків в діяльності страхових компаній, проведено їх систематизацію. Узагальнено методи оцінювання ризиків, які найчастіше використовуються на практиці, зокрема в умовах, коли можна визначити вірогідність їх настання.

Список літератури

1. Ткаченко Н.В. Страхування. Навчальний посібник. – К.: Ліра-К, 2007. – 376 с.
2. Оцінювання фінансово-економічної діяльності страхових компаній: адаптивність зарубіжного та вітчизняного досвіду : монографія / [О.М. Гончаренко ... [та ін.]; за редакцією І.М. Ненно. Одеса: Астропринт, 2015. – 204 с.
3. Герасимова І.Ю. Управління фінансовими ризиками страхових компаній з метою забезпечення економічної безпеки / І.Ю. Герасимова // Економічний простір. – 2016. – № 115. – С. 112–125.
4. Олійник В.М. Фінансова стійкість страхових компаній : монографія / В.М. Олійник. Суми : Університетська книга, 2015. – 287 с.

УДК 351:68:002.8

МОДЕРНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ортіна Г. В., д.н.держ.упр.,
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: In the article the model-scheme of modernization of the real economy sector within the framework of the state policy of crisis-based development is proposed and approved. The

influence on key spheres-objects, which should provide innovative modernization of the real sector of the economy.

Keywords: *effective housekeeper, state policy, real economy, globalization, competitiveness.*

Постановка проблеми. Однією з найважливішою складовою сучасної антикризової державної економічної політики посткризового розвитку України є перехід до модернізації економіки країни. Саме вона визначає стан, коливання та перспективи її розвитку, ключовими складовими якої є – реальний сектор економіки, якому, у свою чергу, належить основна роль у формуванні відтворювальних процесів в економіці.

Основні матеріали дослідження. Складні умови реорганізації економіки, що сформувалися за особливих обставин фінансово-економічної кризи, зумовили погіршення соціально-економічної ситуації в країні. При величезному ресурсному, людському, територіальному потенціалі в кризовому стані знаходяться практично всі сфери економіки, особливо виробнича, науково-технічна, інвестиційна тощо, які при ефективному управлінні та розвитку дають змогу перейти до інноваційної економіки з модернізаційної складової [3].

Модернізація передбачає систему заходів щодо подолання економічної і технологічного відставання України від розвинених країн [2].

Оскільки ефективність модернізаційної компоненти антикризової стратегії національних економік в основному визначається з базових і додаткових показників соціально-економічного розвитку національної економіки, тому модернізація в період кризи і посткризовий період, спрямована на розвиток інноваційної економіки.

Модернізація економіки і суспільства, поза всякі сумніви, припускає системну модернізацію. Ставлячи завдання саме так, фактично визнається низька ефективність української системи суспільного розвитку (якщо змін потребують фактично усі суспільні підсистеми одночасно, то це є свідченням про системну кризу суспільства) і низький рівень життя населення, дисфункція системи управління. Але позасистемний підхід і відсутність уточнення змісту такої модернізації, як і відсутність її стратегії, підривають можливість досягнення необхідних результатів, а також правильність розуміння змісту модернізації. Безумовно, суспільні інститути, технології, рівень розвитку науки, техніки, умови виробництва вітчизняної продукції, рівень соціальної нерівності і навіть розподіл власності впливають на інновації. Зокрема, високі податки можуть в одній системі бути своєрідним стимулятором інноваційного розвитку, а в іншій – його стримувачем. [1]

Важливою проблемою модернізації суспільства є початковий якісний стан системи, її здатність змінювати власні пропорції і готовність агентів до таких змін. Чи достатньо ресурсів, енергії і здібностей людей проводити масштабні зміни. При цьому актуальними стають такі питання: про можливість модернізації за рахунок сировинного комплексу країни; про суттєве підвищення ВВП за рахунок модернізаційних складових; про здатність модернізації допомогти в подоланні кризи та інерційних посткризових явищ; про здатність модернізації вирішити структурне завдання формування відповідних господарських пропорцій тощо. Тільки відповівши на ці питання і

зрозумівши причини кризи всередині самої економічної науки, можна підійти до розроблення антикризової стратегії, що забезпечить формування нової моделі сучасного суспільного розвитку, модифікуючи капіталістичну форму суспільного відтворення і соціокультурного розвитку, в яку повинна бути вписаний реальний сектор економіки. Основними напрямками посткризового економічного розвитку, має стати модель антикризової інноваційної модернізації економіки. Насамперед це стосується реального сектора економіки, який має бути орієнтований на стимулювання розвитку нового шостого технологічного укладу, з використанням нанотехнологій, соціалізації фінансів, розвитку інформаційної економіки, креативного мислення тощо [1].

Модернізаційний підхід означає проектування нових систем з урахуванням аналогічного вітчизняного та зарубіжного досвіду. Для того щоб модернізація не перетворилася на докорінну перебудову та руйнацію, це проектування має відбуватися в три етапи:

- 1) розробка деталізованої концепції перетворень у відповідній сфері;
- 2) реалізація концепції перетворень на соціальних моделях (на локальних прикладах);
- 3) масоване впровадження – тиражування успішних моделей з поступовою заміною колишніх систем.

Модернізація передбачає рішучість створювати нове суспільство (у вигляді епіцентрів «нового життя») без превентивно-революційного руйнування старого. Дії по реалізації модернізаційних заходів на рівні уряду полягають в наступному:

1. Диверсифікація економіки, підтримка внутрішнього попиту, створення нових сучасних виробництв (формування за участю державних корпорацій та інших інститутів розвитку і банків з державною підтримкою);
2. Стимулювання інноваційної активності в економіці (створення дорадчого органу при Уряді з модернізації економіки країни);
3. Розвиток ключових високотехнологічних та інфраструктурних галузей економіки (авіабудування і космічна галузь, оборонно-промисловий комплекс, електроніка і транспортна система);
4. Формування довгострокового кредитування в економіці (стратегічний напрям політики державних банків щодо забезпечення довгострокових інвестиційних впливів в економіку);
5. Модернізація фінансової системи України (підвищення привабливості фінансових ринків, підтримка страхування, створення умов для підвищення активності кредитування і капіталізації банківського сектора).
6. Розвиток людського капіталу (вдосконалення систем охорони здоров'я, освіти);
7. Реструктуризація державного сектору економіки, активізація приватизації та реформування бюджетної сфери;
8. Розширення обсягу наданої ліквідності, масштабів бюджетного стимулювання економіки, поступовий перехід до політики посткризового розвитку і формування стабільних макроекономічних умов для перспективного економічного розвитку.

Висновок. Таким чином, Україні необхідно будувати власну інноваційну модель, але елементи, з яких вона складається, можуть бути запозичені з

зарубіжних моделей найкращих зразків. Українська практика фінансового забезпечення інноваційної діяльності поки залишається слабкою ланкою діючого економічного механізму. Рівні, тенденції та структура фінансування науки і нових технологій не відповідають ні поточним потребам країни, ні стратегічним завданням подолання значного відставання від лідерів світової економіки.

Саме тому модернізаційна парадигма реального сектора економіки являє собою концептуальне обґрунтування механізму формування особливого типу поведінки економічних суб'єктів, спрямованого на якісні прогресивні зміни існуючих інституційних форм, оновлення технологічних основ економічної системи, підвищення її конкурентоспроможності. З цих позицій модернізація ідентифікується як сукупність соціальних і технологічних перетворень, процес подолання економічного відставання і підвищення національної конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Матвієнко Г. А. Роль державного регулювання в страхуванні аграрних підприємств / Г. А. Матвієнко // Агросвіт : журнал. – 2009. – № 2. – С. 35–39.

2. Олексенко Р. І. Методичні підходи щодо формування конкурентоздатності продукції. // Економіка та держава. – 2007. – №5. – С. 48–50.

3. Ортіна Г.В. Модернізація реального сектора економіки як стратегічний напрям промислової політики держави / Г.В. Ортіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 12. – С. 40–43.

УДК 335.13:631.1

АНАЛІЗ АГРАРНОГО РИНКУ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Охріменко І.В., д.е.н.

*Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна*

Summary: *The article substantiates the necessity of performing macroeconomic analysis of the agrarian market. Theoretical and methodological approaches for such analysis are determined and the directions of its being conducted are indicated.*

Keywords: *macroeconomic analysis, agrarian market, market functions, market subsystems.*

Постановка проблеми. За роки незалежності вітчизняна наукова думка в галузі економічного аналізу не стояла на місці. Проте досягнення і напрацювання в цьому напрямі практично не виходили за межі аналізу господарської діяльності підприємства, тобто удосконалювався аналіз для мікрорівня. Силами переважно науковців навчальних закладів було істотно розширено арсенал видів (управлінський, стратегічний, фінансовий тощо) та методів (CVP-аналіз, SWOT-аналіз, кластерний аналіз, аналіз витрат та вигод і

т.п.) аналізу. Проте новий макроекономічний об'єкт аналізу - аграрний ринок - залишився поза увагою дослідників. Байдужими до нього залишились і державні чиновники, яких, очевидно, більше влаштовувала ідеологія невтручання держави в ринкові процеси. Таким чином, можемо аргументовано констатувати, що методики макроекономічного аналізу аграрного ринку в Україні практично не існує, що вимагає принаймні дослідження її теоретичних основ.

Основні матеріали дослідження. Аналіз аграрного ринку рекомендується розпочинати з формулювання досконалого, повного визначення аграрного ринку. Завдяки цьому одержимо адекватну цілісну характеристику об'єкта аналізу і на цій основі здійснимо його розчленування, виділення окремих складових для відповідних аналітичних дій. Досконале визначення аграрного ринку має своїм завданням відокремити, виділити об'єкт аналізу серед колосальної різноманітності, невичерпного розмаїття явищ та процесів навколишнього буття, створити загальне уявлення про його природу та призначення. Розуміння аграрного ринку як системи складає другу відмітну і кардинальну рису його визначення. Системна природа аграрного ринку дозволяє рекомендувати двохетапну схему чи послідовність проведення його макроекономічного аналізу. Перший етап - це аналіз його формування, другий - функціонування.

Формування аграрного ринку в системному розумінні означає його організацію, тобто створення цілісної системи аграрного ринку із необхідних складових частин. Їх можна виділяти за багатьма ознаками, найважливішими серед яких є: характер участі у формуванні системи; продуктова; рольова.

За першою ознакою у складі системи аграрного ринку в цілому необхідно виділити системоутворюючий елемент та підсистеми. Системоутворюючий елемент - це одна з підсистем, яка крім власних завдань виконує ще й завдання системоутворюючої ланки. Системоутворюючий елемент сучасного аграрного ринку - платоспроможний попит. За другою ознакою аграрний ринок країни як цілісний об'єкт управління необхідно структурувати на окремі продуктові ринки (сектори), на яких предметом купівлі-продажу виступають один або кілька продуктів з однаковими маркетинговими властивостями. Рольові ознаки застосовуються, перш за все, до окремо взятого продуктового ринку.

Другий етап аналізу – аналіз функціонування аграрного ринку. Змістом цього етапу є визначення повноти виконання ринком своїх функцій. Ефективність функціонування аграрного ринку залежить саме від цього. Термін "функції ринку" означає перелік завдань, які він виконує та цілей, що за його допомогою досягаються. Виходячи з наведеного розуміння функцій аграрного ринку та їх тлумачення у спеціальній літературі рекомендується наступний їх перелік: соціальна, виявлення ринкових цін, стимулююча, селективна, координаційно-управлінська.

Соціальна функція аграрного ринку є найважливішою і її доцільно розглядати як результативну. Тут необхідно ще раз нагадати, що в рамках даного дослідження аграрний ринок розглядається не як пасивний елемент господарського механізму, не як технічний другорядний засіб "товаропросування", а як засіб управління економікою, її аграрним сектором у відповідності з потребами, запитамі споживачів. Відповідно предметом аналізу

в даному випадку виступає фактичне споживання продуктів харчування на душу населення за рік в динаміці у співставленні з прийнятими нормами.

Змістом другої – виявлення ринкових цін – є генерація ринкових цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство як цін, що складаються виключно під впливом попиту та пропозиції, врівноважених ринкових цін. Це завдання покладається на ринкову інфраструктуру. Вона є функціональною підсистемою аграрного ринку, його функціональною складовою і відображає особливості здійснення обмінних операцій, торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Одночасно з генерацією ринкових цін вона має виконувати і техніко-економічне завдання сприяння так званому товаропросуванню, тобто переміщенню товарних мас від виробника до споживача. Фізична ринкова інфраструктура включає систему підприємств різних організаційно-правових форм, що виступають ареною фізичної взаємодії покупців та продавців, попиту та пропозиції.

Стимулююча означає заохочення виробництва потрібних споживачеві товарів. Інша форма її прояву – визначення ступеню суспільної необхідності та значимості вироблених товарів. Показником повноти прояву стимулюючої функції аграрного ринку по відношенню до виробників (операторів ринку з боку пропозиції) може бути прибуток (абсолютний показник) та рентабельність (відносний показник). Ці показники можна одержати з матеріалів офіційної статистики для сільськогосподарських підприємств. Вони представляють крупнотоварний уклад аграрного сектора.

Під селективною функцією аграрного ринку розуміється його здатність відбирати, селекціонувати найбільш ефективних конкурентноспроможних операторів ринку і створювати їм можливості розширення масштабів підприємницької діяльності. Селективна функція пов'язана з фундаментальною ідеєю ринкової економіки – ідеєю економічної конкуренції, економічного змагання товаровиробників на відкритому ринку. Прямим свідченням дії селективної функції і матеріалом для аналізу повноти її прояву могла б бути інформація про припинення діяльності неефективних операторів ринку, їх банкрутство та перехід майна до ефективних товаровиробників. Проте зміна власника землі та майна є крайнім проявом конкурентних відносин. Достатнім було б і переведення переможеного в конкурентній боротьбі до сфери впливу ефективного менеджменту.

Координаційно-управлінська функція означає забезпечення дотримання суто ринковими важелями бажаних пропорцій в обсягах виробництва та збуту сільськогосподарської продукції та продовольства в рамках агропромислового комплексу країни з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків. У вичерпно повному обсязі аграрний ринок цю функцію не виконує і тому доповнюється державним регулюванням.

Висновки. В теоретичному плані складовими частинами аграрного ринку і одночасно його підсистемами та об'єктами аналізу мають бути: платоспроможний попит (системоутворюючий елемент), продуктові ринки (сектори), канали та ціни оптового та роздрібного збуту сільськогосподарської продукції та продовольства, наявність чи відсутність інтеграції операторів ринку з боку пропозиції, установи, методи та масштаби державного регулювання ринкових процесів.

Першим етапом макроекономічного аналізу аграрного ринку є аналіз формування статичних компонентів ринкового процесу у вигляді підприємств, установ та організацій спеціального призначення (персоніфікації продуктових ринків, інтеграції виробників, ринкової інфраструктури, установ державного регулювання), другий – аналіз функціонування статичних компонентів як функціонування аграрного ринку.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості чітко встановити проблемні моменти у формуванні та функціонуванні аграрного ринку, кількісно їх оцінити та обґрунтувати шляхи і напрями їх усунення. Таким чином, привертається увага до якісно нової проблеми організації та управління сільськогосподарським ринком, забезпеченню його ефективного функціонування на макро- та мікрорівні.

Список літератури

1. Азаренков Г.Ф. Економічний аналіз / Азаренков Г.Ф., Петряєва З.Ф., Хмеленко Г.Г. - Х.: ХДЕУ, 2003. – 208 с.
2. Аналіз, оцінка та моніторинг якості і ефективності роботи підприємства / [ред. О.Г.Топольницький]. - К., 2003. – 44 с.
3. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності. - К.: КНТЕУ, 2005. – 396 с.

УДК 336.741:812

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ МОНЕТАРНОГО ПОВЕДЕНИЯ УКРАИНЦЕВ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ЯЗЫКЕ

Охрименко Т. В., к. филол. н.

Киевский национальный лингвистический университет
г. Киев, Украина

Summary: *the change in the social and economic character of the monetary behavior of Ukrainians is reflected in the modern Ukrainian and Russian languages and is associated with the actualization of the concepts "currency", "euro" and the conservatism of the concepts "money".*

Keywords: *monetary behavior, monetary culture, monetary nomination.*

Постановка проблеми. В современном социуме, характеризующемся высоким уровнем прагматизма и индивидуализма, приоритетными становятся идеи доступа и контроля социальных благ, ресурсов, капитала, что актуализирует обращение исследователей из различных областей гуманитарного знания к изучению исторически сложившихся понятий денежных наименований той или иной территории, к истокам формирования самих категорий товарно-денежного обращения и, в целом, к объяснению сущности социально-экономического феномена денег, а также связанного с ним монетарного (денежного) поведения человека в социуме, монетарной культуры народа.

Так, у истоков формирования украинской монетарной культуры находится сфера функционирования исконных славянских номинаций *гривна, сребреник, златник (Владимира). Грош* (и родовое название денег в Украине *гроші*), *лев, чех, дукат, крона, дудек, талер, крейцер, бифоны* и другие устаревшие виды валюты были ориентированы, в основном, на западные страны, на влиятельные государства Европы, соседствующие с Киевской Русью. Сильное воздействие оказывала и русская денежная культура, представленная в лексемах *новгородка, московка, копейка, рубль, червонец, полтина, полушка*. Считается, что на денежном рынке Украины иностранная валюта является ведущей ровно настолько, чтобы удерживать территорию подчинённого государства.

Основные материалы исследования. Монетарное поведение современных украинцев характеризуется рядом социальных изменений, отражённых в языке. Так, в украинской терминологии финансового права приоритетное право вербализации завоёвывает международная номинация *валюта*, представляющая собой основу существования и функционирования финансов и замещающая некогда устойчивую тематическую группы *деньги*. Вторичными вербальными формированиями финансисты называют *ценные бумаги, акции, банкноты*.

В современной экономической терминологии выявляется огромное количество синтаксических гнёзд, сформированных метафорическими обозначениями денежного оборота. Тематическая группа *валюта* распространяется целым рядом образных определителей: *блокована, конвертована, замкнена, колективна, м'яка, тверда, резервна, спадна, вільно плаваюча, ключова, стійка, базисна, керована*. Подтверждается мнение исследователей лексической системы языка о том, что наиболее ярким выразителем мировидения народа, его культурных традиций считается лексика и особенно та её часть, которая создана способом метафорического переноса.

Фразеологические изыскания в современной лингвистике, опирающиеся на понятие денежного интереса, представляют консервативную, традиционную линию, не склонную к быстрым изменениям в языке. Так, анализ семантики украинских фразеологизмов с названиями денежных единиц показал, что целостное значение такой фразеологической единицы опирается на переосмысленные значения, а сам нумизматический компонент часто содержит понятие *деньги, гроші*, а не *валюта*. Спецификой такой фразеологической семантики является её пейоративное доминирование и антропоморфность, что можно пояснить противоречивым отношением славян к теме денег.

К тому же, в языке отрицательная шкала оценки всегда длиннее положительной. Так, в словаре С.И. Ожегова отмечается целый ряд негативных высказываний о деньгах: *сумасшедшие деньги, бешеные деньги, делать деньги из воздуха, плакали мои денежки, не ставит ни в грош ни в денежку*. Современный русский язык добавляет к этой шкале такие номинации: *грязные деньги, отмывать грязные деньги, деревянные деньги, шальные деньги, тратить, проживать деньги, гнать, набить, грести, заколачивать, сколачивать, зашибать деньги, пустить деньги в трубу, сорить, сыпать деньгами, столько-то не деньги, ни за какие деньги, жениться на деньгах, кто-либо, что-либо не стоит денег*. В современном украинском языке актуальны

выражения: *гріш ціна, ламаного гроша не вартий, ні на гріш, грошей ні копійки, ні за які гроші не купиш, біда з грішми – біда і без грошей*.

В экономических словарях также представлены ряды терминов, отражающих негативную коннотацию по отношению к деньгам: *оккупационные деньги, денежная оплата труда, денежная иллюзия, денежная вуаль, денежный фетишизм, денежные средства в пути, продление действия фактора доверия* и др.

В социологических исследованиях отмечается, что украинцев традиционно отличает противоречивое отношение к деньгам, которые могут способствовать как позитивным, так и негативным намерениям. Например, в украинском обществе *денежная награда* (в иностранной или национальной валюте) играет важную роль среди трудовых ценностей, однако публичное обсуждение темы денег (их источника, количества, вложения, оборота, перспективы) закрыто на уровне общественного сознания, сохраняются неписанные правила запрета (табу) этой темы, что ограничивает свободу и права личности.

Если данный факт можно отнести к чертам недостаточной социализации большинства народов, населяющих страны бывшего СССР, то следующий феномен культурологи отмечают как специфику собственно украинской культуры: монетарное поведение украинцев детерминировано установкой на достижение не собственных интересов, а обеспечения родных и близких. Это гармонично вписывается в традиционную, матриархальную, глубоко семейную культуру украинской нации. Современная же модель поведения с опорой на рыночную экономику диктует молодому поколению украинцев не только восприятие новых форм монетарного поведения, но и позитивное отношение к девиантному поведению в денежной сфере (т.е. рассмотрение человеческих отношений сквозь призму бизнес-отношений конкурент-партнёр, выгода-бесполезность). Деньги для молодых людей превращаются в эквивалент ценностей, становятся показателем социальной успешности. В оправдание современной молодёжи отмечают, что она более оптимистична в отношении своего финансового будущего, готова жертвовать деньги для окружающей среды, что выводит украинскую, закрытую в рамках семьи-рода культуру, на мировые стандарты отношений в современном глобализированном обществе.

Сложившаяся политическая ситуация в Украине диктует и иные изменения в монетарном поведении украинцев. Так, «европейский выбор Украины» как один из важнейших социально-политических векторов страны способствует расширению языкового поля влияния денежной номинации *евро*, что наблюдается в современной публицистике Украины. Образ Европы становится не только культурно и политически определяющим стратегическим мотиватором развития независимой Украины, но и актуализированным *европонятием*, ментальным прообразом будущего Украины, современной идеологемой и культуремой (менее агрессивной, чем *доллар*). Отсюда – распространённость в языке метафорических тропов, отсылающих к еврономинациям и связанных с позитивными образами *человека, дома, сада, храма, духа, мечты, пути*.

Вывод. При анализе социально-экономических факторов монетарного поведения украинцев, отражённых в украинском и русском языках,

фіксується зміна оцінюваності – від пейоративної в традиційних фразеологізмах з компонентом *деньги, гроші* і нейтральної, популярної, замещающей міжнародної номінації *валюта* до мелиоративної в публіцистических текстах України, що містять компонент *євро*. Незмінним залишається звернення до метафорических тропів, переосмислюючих і одухотворяючих гроші як життєву сутність, неминуву характеристику ринкового суспільства і втілення людини нової епохи.

Список літератури:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
2. Енциклопедичний словник бізнесмена : менеджмент, маркетинг, інформатика / Під заг. ред. М.І. Молдованова. – К. : Техніка, 1993. – 856 с.
3. Большой академический словарь русского языка / РАН. Институт лингвистических исследований / Под ред. К.С. Горбачевич. – Т.5. – М.-СПб. : «Наука», 2006. – 694 с.
4. Великий тлумачний словник СУМ / Кер. вид. проекту П.М. Мовчан, В.В. Німчук, В.Й. Клічак. – К. : «Дніпро», 2009. – 1332 с.

УДК 631.16:658.156

НАПРЯМИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Пеняк Ю.С. к.е.н.
Сургай Д.А. здобувач
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Харків, Україна

Summary: *the meaning and necessity of carrying out a comprehensive assessment of the financial condition of enterprises are disclosed. The directions of stabilization of the financial condition of the enterprise are presented.*

Keywords: *financial condition, analysis, evaluation, management, stabilization, direction, enterprise.*

Постановка проблеми. Фінансовий стан підприємства має важливе значення для його економіки і залежить передусім від процесу виробництва. Успішне виконання виробничої програми підприємства є основою його міцного фінансового стану. Задовільний фінансовий стан підприємства забезпечує фінансування і виконання усіх передбачених планом заходів, своєчасну виплату заробітної плати, своєчасні розрахунки з іншими організаціями. Здійснення економічної реформи і посилення економічних важелів в управлінні підприємствами підвищують роль фінансів і фінансового стану в розширеному відтворенні та зміцненні економіки.

В таких умовах основою стабільного стану підприємства служить його міцний фінансовий стан. Все частіше ми чуємо словосполучення «фінансова криза», яка є досить важливою проблемою глобального рівня. За цих умов велике значення для підприємств має забезпечення їх конкурентоспроможності, що вимагає нових підходів до поведінки на споживчому ринку, організація господарської діяльності, управління підприємствами тощо.

Основні матеріали дослідження. Аналіз наукової літератури з даної проблеми показав, що на сучасному етапі економічного реформування, запровадження ринкових методів господарювання виняткового значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) підприємства, які можна виявити, тільки своєчасно й об'єктивно проаналізувавши його фінансовий стан. Тому, фінансовий стан підприємства є однією з найбільш важливих характеристик, пов'язаних з результатами підприємницької діяльності, яку можна означити як взаємодію кожної складової у фінансових відносинах, сукупність усіх виробничо-господарських факторів. Належний рівень фінансового стану підприємства потребує спрямування фінансової діяльності на те, щоб забезпечити систематичне надходження та ефективне використання фінансового ресурсу, дотримуватись розрахункових та кредитних дисциплін, отримувати раціональне співвідношення власних і залучених коштів тощо.

Фінансовим станом підприємства називають залежність від наступних результатів: виробнича, комерційна та фінансова діяльність. З підвищенням показників, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції (роботи та послуги) відбувається зниження собівартості, тим самим наявне підвищення рентабельності та великого прибутку, як результат покращення фінансового стану підприємства. Тому необхідний систематичний, детальний та динамічний аналіз фінансів підприємства, оскільки при поліпшенні фінансового стану підприємства залежать його економічні перспективи [1, с. 126].

Фінансовий стан підприємства є сутнісною характеристикою діяльності підприємства відносно певного періоду з визначенням реальної і потенційної можливості підприємства у забезпеченні достатнього рівня при фінансуванні фінансово-господарської діяльності та здатності подальшого ефективного її здійснення [2, с. 174].

З метою вирішення питань, пов'язаних із стабілізацією фінансового стану підприємства, впливу на поліпшення виробництва і господарської діяльності вважають за необхідне:

1. Здійснити глибокий аналіз фінансового стану кожного підприємства окремо і визначити перспективи його подальшої діяльності, враховуючи номенклатуру вироблюваної продукції, її якість, вартість, конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках збуту, оцінити можливості підприємств, у порівняно короткі строки забезпечити стабілізацію з наступним зростанням виробництва.

2. На підприємстві, при умові, що воно має підготовлений реальний план стабілізації та розвитку, провести глибоку ревізію діяльності, інвентаризацію

статей балансу, детально вивчити склад матеріальних цінностей, особливості готової продукції, дебіторської заборгованості. За результатами аналізу повинна бути зроблена оцінка можливостей використання та реалізації відповідних цінностей і готової продукції, а також погашення дебіторської заборгованості.

Слід провести реструктуризацію активів і пасивів балансу та підготувати матеріали про списання нереальних сум на збитки. Реальний фінансовий стан підприємства повинен бути ретельно перевірений незначною аудиторською організацією.

3. Необхідно окремо розглянути питання про стан дебіторської та кредиторської заборгованості та визначити шляхи її ліквідації. Вважається за доцільне для скорочення взаємної дебіторської і кредиторської заборгованості розробити спеціальний механізм на базі векселя з наданням цьому документів у законодавчому порядку чинності обов'язкового виконання.

4. Щодо підприємств, які матимуть економічно обґрунтовані бізнес-плани поліпшення свого виробництва та здійнять всю необхідну роботу для сумачії балансу і реструктуризації його статей, банками можливий розгляд питання про надання кредиту, в тому числі і в іноземній валюті, за рахунок кредитної допомоги міжнародних фінансових організацій.

Розвиток підприємства постійно вимагає мобілізації ресурсів для інвестицій у новітні технології, створення нових, модернізації зношених основних фондів, збільшення оборотних коштів, виходу на нові ринки тощо [3, с. 79].

Висновки. Таким чином, за ринкових умов господарювання кожне підприємство повинно правильно оцінювати власний виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, а фінансовий стан підприємств, оскільки лише за умов стабільного фінансового забезпечення підприємства можуть займати стійке положення в галузі, ефективно проводити модернізацію і реконструкцію виробництва, перейти до виробництва конкурентоспроможної продукції.

Щоб забезпечити успіх на ринку, створити належний імідж підприємства, потрібний якісний системний комплексний аналіз усіх показників фінансово-господарської діяльності, який відповідає сучасним вимогам розвитку ринкової економіки. Результати такого аналізу надають можливість виробити рекомендації щодо прийняття правильних управлінських рішень, спрямованих на ліквідацію «вузьких місць», підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії. – К.: Знання, 2016. - 263 с.
2. Шморгун Н.П., Головка В.І. Фінансовий аналіз. – К.: Центр навчальної Літератури, 2016. - 528 с.
3. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діял. підприємств. – К: Кондор, 2014. - 180 с.

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛОРУССКОГО СЕЛА

Петрович, Э. А., к.с.-х.н.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

г. Минск, Беларусь

Summary: *The article discusses the dynamics of the rural population, the quality of human resource capacity of the village, the educational level of pyexecutives and specialists, the main trends of the demographic situation in rural areas.*

Keywords: *population, demography, education, workforce, qualification, social development, quality of life, migration.*

Постановка проблемы. Известно, что эффективность функционирования экономики 50 % определяется интеллектуальным потенциалом компетентных специалистов и уровнем менеджмента. Однако на уровнях управления Белорусского общества все еще наблюдается ориентир на материально-вещественные источники экономического роста. Традиционное базовое формальное образование уже неспособно гарантировать экономическую и социальную защищенность специалиста на протяжении всей его трудовой жизни. В результате обострилось положение на рынке труда, изменилась социально-профессиональная структура общества ценностно-профессиональная ориентация сельского населения, представление о престижности аграрного труда. Данные аспекты обуславливают актуальность темы исследования.

Основной материал. Развитие инновационного конкурентоспособного производства диктует необходимость смены характера использования рабочей силы и положения человека в экономической системе, повышения эффективности использования человеческого капитала. В основе формирования кадрового потенциала села лежат демографические и экономические процессы, сложившиеся в сельской местности.

По данным статистической отчетности численность сельского населения Беларуси по состоянию на 01.01.2016 г. составила 2290 тыс., что на 1220 тысяч или 34,8% меньше, чем в начале 1991 г. Основные тенденции в области численности сельского населения и воспроизводства кадрового потенциала состоят в низком уровне рождаемости и высокой смертности сельского населения, высокой депопуляции, неустойчивости брачных отношений диспропорций в половозрастной структуре сельского населения Беларуси. Тенденции в области миграции характеризуются оттоком сельского населения и особенно молодых дееспособных возрастов в город, включая высококвалифицированных кадров.

Сложная демографическая ситуация приводит, безусловно, к снижению занятости населения в сельскохозяйственном производстве и численности квалифицированных кадров. В результате в ряде районов дефицит кадров стал одним из факторов, сдерживающих развитие производства. Так, если среднесписочная численность работников, занятых в сельхозпроизводстве

Беларуси, составляла по данным Минсельхозпрода в 1995 г. 681 тыс.чел., в 2000 г. 503,1 тыс.чел., то в 2016 г. только 307,4 тыс.

Образовательный уровень сельского населения традиционно ниже, чем населения всего народного хозяйства и промышленности. Так, в 1992 г. из общего числа работающих в народном хозяйстве республики 32,3% имело высшее и среднеспециальное образование, в т.ч. высшее 14,2%, в промышленности соответственно 26,7 и 10%, а в сельском хозяйстве 15,1% и 5,1% т.е. соотношение составляло 2,14:1,76:1,0. К концу 2005 года разрыв увеличился, поскольку темпы прироста этой категории работников на селе были ниже, чем по народному хозяйству и в промышленности. Удельный вес населения с высшим образованием увеличился по народному хозяйству на 8,6%, промышленности на 7%, а в сельском хозяйстве только на 2,1%. По состоянию на 2016 г. удельный вес лиц с высшим и среднеспециальным образованием составил в народном хозяйстве 46,5% (в т.ч. 23,8% с высшим) в промышленности соответственно 38,7 и 18,3%, в сельском хозяйстве 23,67 и 7,9%. За период с 1992 по 2016 год удельный вес работников с высшим образованием увеличился в народном хозяйстве на 9,6% в промышленности на 8,3% а в сельском хозяйстве только на 2,8%. За годы рыночных реформ существенно изменился количественный и качественный состав руководителей и специалистов сельского хозяйства республики; в 1990 г. на селе работало 95,3 тыс. руководителей и специалистов, в т.ч. 32 тыс. с высшим образованием, а в 2016 г. осталось 61,9 тыс. в т.ч. 25,3 тыс. с высшим образованием. Таким образом, в настоящее время аграрный сектор остается по уровню образования на последнем месте среди всех отраслей народного хозяйства.

Сегодня обозначился растущий разрыв между уровнем квалификации специалистов и потребностями экономики, переходящей на инновационную модель развития. Требуется специалисты, способные к разработке, технологическому сопровождению и внедрению в практику новых идей и проектов. Специалист должен быть готов не только к самостоятельному освоению новых знаний, но и иметь инновационное креативное мышление, способное порождать (моделировать) новое информационное содержание. Требования к квалификации будущего специалиста являются ключевыми и должны определяться образовательными стандартами, увязанных с потребностями практики и социальным заказом общества.

Заключение. Таким образом, сложившаяся в годы реформ диспропорции межотраслевого обмена, разрушение материально технической базы сельхозорганизаций и социальной инфраструктуры села, усилившиеся негативные демографические процессы в сельской местности, самый низкий среди отраслей уровень доходов сельских жителей, вызвали отток из села квалифицированных кадров и привели к значительному ослаблению человеческого капитала сельских территорий. Остановить эти негативные процессы и обеспечить устойчивое развитие села возможно лишь на основе активизации процессов реструктуризации и модернизации сельского хозяйства с ориентацией на конкурентное экспортноориентированное производство и решение социальных проблем села, формирование в сельской местности слоя высококвалифицированных специалистов, кадров массовых профессий, способных на основе инновационных технологий и систем обеспечить

ефективне виробництво, багатофункціональне і стійке розвиток сільських територій, підвищення рівня і умов життя населення, відповідають стандартам цивілізації.

Список літератури

1. Гусаков, В.Г. Кадри ринок: проблеми і рішення / В.Г. Гусаков // Агроэкономика. - 2015 . - №4. - С.3-6.
3. Петрович Э. А. Человеческий капитал - важнейший фактор устойчивого развития сельских территорий / Э. А. Петрович, М. З. Фрейдин, Т. Э. Титарева // Аграрная экономика. - 2007. - № 4. - С. 39-45.
4. Петрович, Э. Образовательный уровень кадров и эффективность производства / Э. Петрович, А. Четкин // Problems of regional and local development diversity of rural areas in Europe: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Щецин, 20-21.06.2013) - Щецин, 2013. - С. 9-15.
5. Цыганов А. Р. Инновационный путь развития аграрного образования / А. Р. Цыганов, Э. А. Петрович // Белорусское сельское хозяйство. - 2014. - № 6. - С. 39-40.
6. Четкин А.С. Подготовка резерва руководителей и специалистов АПК в БГСХА / А.С. Четкин, В.В.Васильев // Роль непрерывного образования и вузовской науки в инновационном развитии АПК: материалы Междунар. науч.- практич. конф.: Минск, 26-28 января, 2012 г. / под общ. ред. Н.В. Казаровца. - Минск: БГАТУ, 2012. - С.298-300.

УДК 65.013.174.4

ЗВ'ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ ЯК ПОЗИТИВНИЙ ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА

Плотніченко С.Р., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

***Summary.** Formation of the state's image is a strategically important task for the leaders of all countries of the world. Most countries in the world are interested in what kind of image they have in the world at large. It is known that a properly organized and purposeful policy of the state aimed at forming an image is a driving lever not only in consolidating the successes already achieved, but also as a guarantee of building the necessary for the state in the international arena.*

***Keywords.** image, public relations, enterprise, public authorities.*

Постановка проблеми. Зростання актуальності зв'язків з громадськістю викликано такими важливими чинниками, як ускладненням соціально-психологічного середовища підприємства, обумовленим збільшенням числа її учасників і зростанням їх освіченості. Імідж стає найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства; зростанням нестабільності і невпевності ділового середовища, пов'язаним із прискоренням інформаційних процесів і, відповідно, прийняттям рішень; посиленням залежності успіху діяльності підприємства від стану зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні органи державної влади для того, щоб покращити свою діяльність та підвищити власний імідж, авторитет та довіру повинні налагодити взаємовідносини з громадськістю. Для цього варто активно використовувати у своїй діяльності засоби, прийоми, методи та процедури нової для України технології зв'язків із громадськістю, впроваджуючи нові комунікативні технології.

Зв'язки з громадськістю прийнято називати особливим інструментом організації комунікативного простору сучасного суспільства, де PR - це важлива складова частина державної і недержавної управлінської діяльності. Навчальний словник мови зв'язків з громадськістю дасть таке визначення.

Зв'язки з громадськістю (public relations) - функція менеджменту, що представляє собою свідому організацію комунікації. Мета зв'язків з громадськістю - досягнення взаєморозуміння і встановлення плідних відносин між організацією і її громадськістю шляхом двосторонньої комунікації [1] .

Актуальність статті полягає в тому, що зв'язок із громадськістю - «публік релейшинз» (Public Relations) та та позитивний імідж органів влади - у всьому світі відомий як важливий елемент ділових і, у тому числі, політичних стосунків. Сьогодні ми можемо говорити про PR як про новий рід діяльності, що грає важливу роль у розширенні меж політичного управління, в роботі урядів, державних служб і недержавних інститутів та організацій (громадянського суспільства).

Безперечний науковий інтерес визначення зв'язків із громадськістю, запропоновані Національними і міжнародними організаціями із зв'язків із громадськістю:

- «Зв'язки з громадськістю - це обдумана, спланована і послідовна діяльність зі встановлення і підтримки взаєморозуміння між певною організацією і її суспільним оточенням». /Визначення Британського інституту вивчення громадської думки, яке було прийнято у безлічі країн Британської співдружності націй/.

Тому формування іміджу державного виконавчого органу передбачає вирішення наступних завдань:

- вивчення місця і ролі державного органу у розвитку соціуму в контексті дії об'єктивних законів;
- оцінка ставлення населення до даного державному органу на основі замірів громадської думки, аналізу ЗМІ та масової комунікації;
- вивчення, діагностика реальних характеристик (якостей), якими володіє державний орган, його працівники на основі системного аналізу, тобто оцінка реального іміджу за результатами досліджень і публікацій у пресі;
- проектування бажаного, запитуваної населенням іміджу даного державного органу;
- порівняльний аналіз реального і запитуваної іміджу і проектування можливого на основі вивчення базисних інтересів.

Висновки. Формування позитивного міжнародного іміджу України пов'язане з необхідністю належної присутності нашої держави в міжнародному інформаційному просторі та розробкою системної скоординованої інформаційної політики. Можна констатувати сьогодні з упевненістю, що за весь час свого існування у статусі незалежної держави Україною було зроблено

дуже мало для створення власного позитивного міжнародного іміджу. Україна так і не спромоглася виробити та реалізувати ефективну програму формування власного позитивного іміджу за кордоном, маючи сприятливі умови відразу після набуття незалежності.

Нині Україна має великий потенціал можливостей для забезпечення просування своїх національних інтересів на світовій арені, серед яких головна роль належить зовнішньополітичним технологіям зв'язків з громадськістю. Головними причинами існування переважно несприятливого міжнародного іміджу України є внутрішня політична нестабільність нашої держави, відсутність чіткого зовнішньополітичного курсу України та відсутність належної державної PR-підтримки зовнішньої політики за кордоном.

Список літератури

1. Імідж як фактор розвитку бізнесу [Електронний ресурс]. -Режим доступу: http://stud.com.ua/52860/psihologiya/imidzh_faktor_rozvitku_biznesu
2. Комаровский, В. С. Связи с общественностью в политике и государственном управлении / В. С. Комаровський. – М. : РАГС, 2001. – 520 с.
3. Королько, В. Г. Паблік рилейшнз. Наукові основи, методика, практика [Текст] / В. Г. Королько. – 2-ге вид., допов. – К. : Видавничий дім «Скарби», 2001. – 400 с.

УДК 320

ЧИННИКИ ВПЛИВУ АДМІНРЕСУРСУ НА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Редько Л.І., старший викладач

*Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

Summary: *The sense of administrative recourse is determined in this article. Author also made complex typology managerial capacity and analyzed main forms of it's using.*

Keywords: *Administrative resource, administrative management, management capacity, administration.*

Постановка проблеми. Як відомо, жодна організація не може існувати та здійснювати ефективну (продуктивну) та успішну діяльність без основних видів ресурсів: людських, фінансових, інформаційних, сировинних, технічних, технологічних, інноваційних та ін. Але на рівні з цим слід підкреслити факт про те, що жодна організація не зможе ефективно працювати без професійного керівника. На сьогодні сучасний менеджмент в Україні можна розглядати як широке коло завдань, що вирішуються поступово посиляючись на власний досвід вітчизняних підприємств та закордонну практику Японії, Америки, країн Європи та інших. Але з огляду на різницю підходів до вирішення проблем в ході діяльності підприємств з боку персоналу різняться і методи, що використовуються керівництвом. І тому існують певні переконання у

суспільстві, що керівник – це адміністратор, адже саме адміністративна роль виконується ним найчастіше. На практиці ж можна спостерігати факти, що свідчать про більш широке коло ролей керівника.

Виклад основних матеріалів дослідження. Юридична енциклопедія дає таке визначення категорії "адміністративний ресурс" - це сукупність владних повноважень, які дозволяють втілювати в життя ті чи інші плани особи, яка має такий ресурс.

Н. Ніколаєнко зазначає, що адміністративний ресурс можна визначити як використання посадовими особами своїх службових повноважень з метою впливу. По суті, адміністративний ресурс – це повний комплекс ресурсів, володіння якими надає адміністратору додаткові можливості. Особливістю адміністративного ресурсу як явища є те, що в ньому практично відсутня монітарна сутність. Він є засобом досягнення більш глобальних політичних цілей.

Таким чином, адміністративний ресурс можна кваліфікувати як сукупність форм та заходів, які використовуються посадовими особами для здійснення цільового впливу, з метою збереження своїх владних повноважень. Адміністративний ресурс – це комплекс прийомів та засобів, які використовуються суб'єктом влади у формі заохочень, примусу.

С. Дунда та М. Побережна визначають адмінресурс через адміністративний менеджмент, який використовує адміністративний ресурс – ресурс досягнення цілей посадової особи за рахунок офіційно наданих повноважень. Але суб'єктом адміністративного менеджменту в організації є посадова особа, яка має конкретний комплекс повноважень, який дозволяє йому досягати різних цілей.

В сучасному менеджменті адміністративна складова роботи керівника передбачає перетворення план-графіка роботи як загальної стратегії у ресурсний план (в процесі виконання завдань) та звіт про реалізацію проекту (на завершальній стадії роботи учасників проекту). При цьому, саме з ресурсним планом має працювати ресурс-менеджер на усіх етапах здійснення стратегічного плану, серед яких чинне місце посідають наступні функції:

1. Визначення кількості типів ресурсів.
2. Оптимізація завантаження типів ресурсів.
3. Розподіл ресурсів.
4. Координація діяльності між окремими підрозділами.
5. Створення ефективної внутрішньої структури
6. Аналіз результативності управління ресурсами.
7. Контроль за діяльністю
8. Оптимізація завантаження ресурсів.
9. Розвиток організації в майбутньому.
10. Управління безпекою.
11. Управління продуктивністю.

Дана концепція спростовує думку про те, що управління людськими ресурсами слід відносити до забезпечуючих процесів в організації.

Крім того, слід зазначити кілька фактів про вплив типів управлінського потенціалу на керівну роль менеджера. Серед основних типів управлінського потенціалу виділяють:

1. Тип керівника – Лідер, який постійно прагне розвитку. Такі керівники не залежать від думки більшості людей і здатні самостійно мислити, вони активно формують ситуацію, виходячи з власних уявлень, та готові вести за собою інших.

2. Тип керівника – Бутон, який ще розвивається. Він самостійно мислити вміє, але здатність до управління не виражена явно і тому його здібності актуалізовані не повною мірою.

3. Стабілізуючий тип керівника. Він не готовий брати відповідальність за розвиток ситуації та за пропозиції щодо удосконалення, але він надійно реалізовує та укріплює те, що вже випробуване до нього.

4. Нетиповий керівник. Він не здатен до управління через низький рівень надійності, але він старанно пристосовується беручи на себе відповідальність та сумлінно виконує доручення.

Адміністрування є одним із найважливіших ресурсів керівництва та управління. На практиці спочатку відбувається процес формування функцій адміністрування, а вже за ним слідує створення відповідних органів. Зміст адміністрування є досить широким. Так, адмініструванню передусім притаманний спектр різних видів діяльності, що включає в себе різного роду фактори впливу, зокрема економічні. Повноваження щодо їх застосовування надані винятково керівництву підприємства. По-друге, у діяльності кожного керівника, у тому числі й того, що не входить в адміністрацію, використовуються різноманітні методи та форми регламентування, формалізації, контролю, що розкривають зміст процесу адміністрування. Ці форми та методи використовуються всією адміністрацією підприємства. Адміністрація покликана виконувати представницькі функції, безпосередньо управляти її функціонуванням, забезпечувати взаємодію з підвідомчими їй формуваннями [2, с. 129].

Висновки. Система ефективного менеджменту завжди потребуватиме безперервних покращень, але не завжди ці покращення матимуть відношення до удосконалення продукції, що випускається на підприємстві. З огляду на це, слід також звертати увагу і на такі напрямки як: управління ресурсами, відповідальність керівництва, організаційні зміни, мотивація тощо.

Список літератури

1. Адміністративний ресурс: суть та типологія / М. Бучин // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку: Зб. наук. пр. – Львів, 2007. – Вип. 19 – С. 56-62.

2. Н.В. Герасимyak, Ю.В. Волинчук Адміністративний менеджмент як один із напрямів сучасного менеджменту // Економіка і суспільство. - Випуск 4. - 2016. - с. 128 - 131.

МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ

Розуменко С.М., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: the legal organization aspects of the local self-government reform in Ukraine are researched.

Keywords: public administration, local self-government, decentralization, consolidated territorial community.

Постановка проблеми. У процес розбудови місцевого самоврядування все активніше включається саме населення територіальної громади, громадські організації, політичні партії. Сьогодні вже більша частина населення територіальних громад свою долю міцно пов'язує саме з успішним функціонуванням місцевого самоврядування.

Сучасний стан державотворення, розвиненість його політичних інститутів багато в чому залежить від життєздатності місцевого самоврядування. За роки його розбудови було сформовано в цій сфері орієнтири з реалізації позитивних змін, а також виявлено проблеми, над якими необхідно працювати на законодавчому рівні з метою їх усунення.

Основні матеріали дослідження. В основі місцевого самоврядування кожної держави світу лежать національні теорії місцевого самоврядування. Найбільше розповсюдження в світі отримала громадська теорія, прийнята більшістю країн Європи. В її основі лежить ідея природних прав територіальної громади, її «суверенітету».

Основні положення організації і функціонування місцевого самоврядування в Україні закріплені в Конституції України (ст.140), Європейській Хартії місцевого самоврядування 1985 р. (ратифікованій в 1997 р.), Законах України: «Про місцеве самоврядування в Україні» від 1997 р., «Про службу в органах місцевого самоврядування» від 2001 р., «Про співробітництво територіальних громад» від 2014 р., «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 2015 р.

У відповідності до ст.140 Конституції України місцеве самоврядування є правом територіальної громади — жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста — самостійно вирішувати питання місцевого значення у межах Конституції і законів України [1].

Сутність місцевого самоврядування полягає у гарантованому державою праві територіальної громади, громадян і їх органів в інтересах населення вирішувати в межах чинного законодавства і під власну відповідальність значну частину місцевих питань [1].

Місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють

спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст. Територіальна організація самоврядування в Україні заснована на об'єднанні загальнодержавних та місцевих інтересів.

Лише зміна парадигми управління державою, послідовне проведення реформування місцевого самоврядування, територіальної організації влади в Україні, вдосконалення існуючої системи управління на місцях, розширення повноважень органів місцевого самоврядування сприятиме побудові місцевої влади на засадах демократії.

1 квітня 2014 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України було схвалено «Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні». Метою Концепції є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [2].

Метою Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» є створення правових умов та можливостей для посилення гарантій місцевого самоврядування; сприяння створенню сільських територіальних громад; формування ефективно діючих рад та їх виконавчих органів, головним завданням яких має стати поліпшення забезпечення потреб громадян, якісне надання їм необхідних спеціальних послуг; забезпечення сталого розвитку відповідних територій, ефективного використання бюджетних коштів [3].

Закон України «Про співробітництво територіальних громад» розроблено з використанням кращого європейського досвіду. Він визначає організаційно-правові засади співробітництва територіальних громад, принципи, форми, механізми такого співробітництва, його стимулювання, фінансування та контролю, підстави та особливості припинення співробітництва, оскільки чинне українське законодавство передбачає тільки загальні рамки впровадження міжмуніципального співробітництва, допускає об'єднання ресурсів органів місцевого самоврядування для вирішення спільних проблем, але не містить правових норм, які б дозволяли таке співробітництво [4].

Подальший, динамічний розвиток місцевого самоврядування можливо забезпечити лише через удосконалення відповідного нормативно-правового поля, яке має врегульовувати питання організації та діяльності суб'єктів місцевого самоврядування та його забезпечення.

Для підвищення дієвості впливу на стан соціально-економічного розвитку та виведення країни із кризи створюється нова сучасна система державного управління шляхом проведення адміністративної реформи.

Висновок. Одним із найважливіших завдань адміністративної реформи в Україні є формування на місцевому рівні сучасної системи місцевого самоврядування. Адже життєвий рівень населення в підсумку залежить від рівня роботи відповідних органів самоврядування та влади. Тому й головний напрям діяльності органів місцевого самоврядування полягає в задоволенні економічних, політичних, соціальних потреб людини, створенні умов для гармонійного поєднання інтересів людини і суспільства.

Список літератури

1. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – Х. : Фоліо, 1998. – 48 с.
2. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р. – Режим доступу : [http// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 р. № 157-VIII. – Режим доступу : [http//www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
4. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 р. №1508-VII. – Режим доступу : [http// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

УДК 332.1:338.43

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Савченко О.С., студент магістратури
Гончаренко О.М., студент магістратури
Строченко Н.І., д.е.н.
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

***Summary:** theoretical aspects of sustainable development of rural areas are considered; economic, social, and ecological components of sustainable development are defined.*

***Keywords:** sustainable development, rural areas, economic, social and environmental components of sustainable development.*

Постановка проблеми. Питання забезпечення сталого розвитку сільських територій України є актуальним напрямом сучасної наукової думки. Встановлено, що наразі не сформована державна політика розвитку сільських територій, яка б містила комплекс цілеспрямованих заходів щодо їх відродження. Оскільки на сьогодні проблеми розвитку сільських територій вирішуються засобами галузевої політики, виникає нагальна потреба застосування теоретичних надбань та практичних розробок для вирішення проблемних аспектів регіонального управління розвитком окремо взятої сільської території та її громади.

Основні матеріали дослідження. У вітчизняній науці та практиці державного управління тривалий час домінував вузькогалузевий підхід, відповідно до якого розвиток сільських територій ототожнювався з розвитком сільського господарства, а відтак основна задача сталого розвитку обмежувалася забезпеченням продовольством і сільськогосподарською сировиною. Першочергові заходи державної підтримки були зорієнтовані на розвиток аграрного сектору сільської економіки; проблеми села розглядалися аналогічно сільськогосподарським проблемам; передбачалося, що цілі сільськогосподарського та сталого розвитку сільських територій ідентичні.

Проте як свідчить наука та практика сталий (стійкий) розвиток сільських територій передбачає стабільний розвиток сільських громад, що забезпечує: зростання, диверсифікацію і підвищення ефективності сільської економіки; зростання рівня і якості життя сільського населення; поліпшення екологічної ситуації в сільській місцевості.

Тому ефективне функціонування сільських територій, їх сталий розвиток визначається тріадою основоположних чинників: економічних, соціальних та екологічних.

У зв'язку з цим прийнята в Україні Концепція сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року покликана забезпечити збалансованість показників всіх сфер життєдіяльності сільського населення, а також факторів, що на них впливають [1].

Перша – економічна складова стійкого розвитку сільських територій - передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і застосування природо-, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, а також створення умов для їх мінімізації.

Друга – соціальна складова сталого розвитку – спрямована на збереження стабільності і контролю за соціальними і культурними системами. Що власне передбачає створення ефективної системи прийняття рішень, спрямованої на досягнення максимальної участі людини в процесах, які формують сферу її життєдіяльності, сприяння реалізації контролю за їх виконанням.

Екологічна складова сталого розвитку представляє собою екологізацію сільськогосподарського виробництва, а саме: екологозбалансоване використання природних ресурсів та стійке екологічно безпечне сільськогосподарське виробництво.

Єдність зазначених трьох основних складових є засобом досягнення сталого розвитку, оскільки всі елементи системи повинні розглядатися збалансовано при взаємодії держави і суспільства. При цьому надзвичайної ролі набуває відродження інституту селянства як справжніх сільських господарів української землі, носіїв національної самосвідомості та культури свого краю. Передумовою формування міцної територіальної громади є власне забезпечення сприятливих умов для формування стабільної економіки сільської родини; зростання ролі селян в розбудові сільської місцевості.

Раціональне поєднання усіх складових ресурсного потенціалу сільських територій зумовлює його ефективне застосування, яке здатне прискорити їх розвиток, а також внести зміни у властивості та сутнісні характеристики самих сільських територій [2].

Висновки. Отже, сталий розвиток є багатофункціональним розвитком сільських територій, які виступають просторовою базою як сільськогосподарського виробництва, так і несільськогосподарських видів діяльності, а також сприятливого середовища проживання.

Встановлено, що забезпечення стійкого розвитку сільських територій має розглядатися не лише з позицій сільськогосподарських інтересів, але із врахуванням економіко-соціо-екологічних потреб просторово-територіальних утворень.

Зважаючи на те, що переведення сільських територій на модель сталого розвитку є першочерговою ціллю формування сучасної європейської держави, варто відмітити все наростаючу потребу подолання існуючої розосередженості економічної, нормативно-правової, соціальної, екологічної та інших сфер, що гальмує розвиток сільських територій.

Список літератури

1. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України 03.02.2010 №121-р // zakon1.rada.gov.ua
2. Семенов В.Ф. Регіональна економіка: навчальний посібник / В.Ф. Семенов. – Київ: МП “Лєся”, 2008. – 595 с.

УДК 338.43

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Синяєва Л.В., д.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

Summary: *The article is devoted to the study of methodical approaches to building an integral indicator of the quality of life of the population of Ukraine. In the center of attention are the possibilities of improving informativity and reducing the cumbersome calculations of the individual indicators proposed in the national scientific literature for assessing the quality of life of the population, as well as two systemic problems of the formation of lists of such indicators.*

Keywords: *population, quality of life of the population, resource prerequisites, efficiency of use of resource potential, public results of state programs.*

Постановка проблеми. В Україні складається парадоксальна ситуація, коли під тиском економічних проблем суспільство відмовляється від прагнення до гармонії природного, соціального, технологічного, економічного середовища існування людини. В таких умовах, дослідження якості життя населення України набуває особливої актуальності.

У вітчизняній науці проблема оцінки комфортності середовища людського існування, міри задоволення складного комплексу людських потреб досліджувалась багатьма науковцями, серед яких ми виділимо Е.М. Лібанову, О.М. Гладун, О.С. Лісогор, О.А. Грішнову, Л.Г. Ткаченко, Н.В. Ковтун, О.М. Балакіреву, В.Г. Никифорова, Г.В. Герасименко, О.В. Макарову, В.Г. Саріогло, О.А. Гейман та багатьох інших [1–5].

Проте побудова комплексного (інтегрального) показника, який має давати узагальнюючу оцінку багатьох сфер людської життєдіяльності є надзвичайно складним завданням, вирішення якого завжди стає об’єктом тривалих удосконалень. В якості прикладу можна навести проект ООН з оцінювання людського розвитку – провідний міжнародний проект, що ставить на меті висвітлювати досягнення та проблеми на шляху до створення умов формування

і реалізації особистого потенціалу для всього населення планети. Лише за останні 7 років можна виділити три складові оновлення методології розрахунку окремих складових індексу людського розвитку. Не можна вважати виключенням й методичні розробки вітчизняних авторів, основні можливості вдосконалення яких ми пов'язуємо з трьома пріоритетними напрямками.

По-перше, це удосконалення процедур зважування окремих показників, що залучаються до розрахунків. Другий напрям – удосконалення процедур нормування показників, що мають не різну розмірність, в процесі їх інтеграції в єдиний показник якості життя. Нарешті третій напрям – уточнення складу показників, які застосовуються для оцінки різних аспектів якості людського життя.

Основні матеріали дослідження. Нами пропонуються методичні підходи до формування систематизованих переліків показників для характеристики окремих аспектів якості життя (добробуту) населення України. За нашим підходом, окремі аспекти якості життя населення запропоновано розглядати як «підсистеми вирішення окремих завдань з підвищення якості життя населення». Відповідно, результати функціонування кожної підсистеми можуть розглядатись як функція, по-перше, обсягів ресурсів, які підсистема отримує від суспільства «на вході», а по-друге, від ефективності їх використання в підсистемі для вирішення покладених на неї суспільних завдань. У такому разі, на першому рівні класифікації індикаторів якості життя населення буде отримано дві великі групи. По-перше, власне показники, які безпосередньо характеризують різні аспекти якості життя (добробуту) населення, тобто цільові показники, що залежать від показників другої групи. Відповідно, у складі другої групи показників запропоновано виділяти дві підгрупи. Показники першої підгрупи характеризуватимуть обсяги ресурсів, виділених для функціонування підсистеми впливу на цільові показники якості життя населення. Друга – здатність самої підсистеми використати ці ресурси для вирішення покладених на неї суспільних завдань. Нарешті самі результати функціонування кожної підсистеми пропонується характеризувати за двома критеріями. По-перше, доступність благ, які забезпечує ця підсистема – здатність пересічного індивіда отримувати такі блага, виходячи з наявного доходу та системи нормування доступу до таких благ. По-друге, корисність благ, тобто їх безпосередній вплив на рівень добробуту населення, що виражається в підвищенні суб'єктивної (оцінюваної споживачами) цінності отримуваних благ.

Висновки. Запропонований нами підхід до формування систем індикаторів якості життя населення України дозволив відстежити вплив на якість життя населення України групи факторів: демографічних чинників, які зумовлювали коливання чисельності населення, змін рівня економічної активності населення, параметрів функціонування ринку праці, що виявлялись через коефіцієнт зайнятості, продуктивності праці, що детермінувала формування економічних передумов зростання зайнятості, нарешті розподільчих процесів, які проявлялись через частку оплати праці в складі ВВП і які оцінено як такі, що негативно впливали на якість життя населення України. Проведений аналіз виявив, що тягар несприятливих макроекономічних умов в українській економіці покладається переважно на найманих працівників, тобто

на широкі верстви населення. Навіть зростання продуктивності праці не стало чинником поліпшення такої визначальної для якості життя населення характеристики як розміри середньої заробітної плати і в 2016 р. позиція найманих працівників в розподільчих відносинах суттєво погіршилась. Відповідно, в 2016 р. на тлі поліпшення економічних передумов зростання якості життя населення відбулось погіршення показників, які мають для нього визначальне значення.

Список літератури

1. Ткаченко Л.Г. Продуктивність та оплата праці: діалектика взаємодії / Л.Г. Ткаченко // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 1(19). – С. 132–140.
2. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки: [колективна монографія] / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
3. Грішнова О.А. Ефективність інвестицій в людський капітал в Україні: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми розвитку ринку праці та політика зайнятості населення в умовах трансформації економіки України», (20–21 листопада 2003 року) / О.А. Грішнова. – Луганськ: Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, 2003. – С. 38.
4. Вимірювання якості життя в Україні. Аналітична доповідь. Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. та ін. – К.: 2013.
5. Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика / за ред. В.Г. Ниикифорова. Монографія / МОНМС України. Одеський нац. економічний унів-тет. – Одеса, 2012. – 316 с.

УДК 35

КРАУДСОРСИНГ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Славіна Н.А., к.е.н.

Лаврук О.С., к.е.н.

*Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський*

Summary: *The expediency of application of crowdsourcing in public administration is substantiated. Taking into account world experience, the prospects of its introduction in Ukraine are estimated. Practical recommendations on the use of crowdsourcing technologies in the system of state management are offered.*

Keywords: *crowdsourcing, public administration, territorial community, public administration, society.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах перманентної економічної та політичної нестабільності і ризику універсальна методологія втрачає свою

актуальність, а на зміну їй приходить необхідність застосування окремих методів, які найбільш за все підходять та відповідають щохвилинній ситуації[3, с.214]. Сьогодні краудсорсинг вже вийшов за рамки бізнес-сфери, де його активно використовують, наприклад, для просування брендів компаній, пошуку ідей для розробки нових товарів та послуг. Необхідність інновацій в сфері місцевого розвитку розкривають перспективи застосування краудсорсингу як інструмента місцевого самоврядування. Краудсорсинг в державному секторі виступає як інструмент ефективної взаємодії органів влади та громадянського суспільства. Особливе значення краудсорсинг набуває в контексті удосконалення форм, методів та інструментів здійснення консультації з громадськістю. Перевагою проведення громадського обговорення є можливість залучення активної громадськості, експертів та спеціалістів до створення проектів нормативно-правових актів, формування стратегій розвитку, пошуку рішення гострих проблем території та ін., а також те, що для цього не потрібно жодних додаткових витрат із бюджету[1, с.59].

Основні матеріали дослідження. Мало отримати хорошу ідею, її ще треба втілити в життя. Безумовно, для цього потрібні люди, які зможуть успішно транслювати ідеї та їх реалізовувати. Коли мова йде про запровадження краудсорсингу як інструменту управління розвитком територій, то додатковим бонусом буде формування спільноти активних членів громади, які, запропонувавши шляхи вирішення проблеми, будуть готові брати участь у їх реалізації. Краудсорсинг дозволяє органам публічної влади, органам управління об'єднаних територіальних громад, старостам приймати ефективніші управлінські рішення з урахуванням думок, вимог, пропозицій населення через залучення до вирішення завдань, що зачіпають його інтереси, шляхом надання можливості висловлювати, обговорювати і оцінювати ці пропозиції. Краудсорсинг може бути активно використаний як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях.

Хоча краудсорсинг знаходиться на початковому етапі розвитку, ця концепція явно дозріла для широкого застосування. Краудсорсинг змінює підхід до рішення складних проблем. Він повністю перевертає уявлення про те, як повинні розроблятися продукти, вирішуватися проблеми і прийматися рішення. Краудсорсинг може виступати основним інструментом формування стратегій розвитку територій. Важливе завдання краудсорсингових проектів – це перевірка тих ідей, які закладаються в стратегії розвитку, на спроможність, визначення наскільки вона правильна (реальна) і буде реалізовуватися. Стратегія розвитку може обговорюватися широко у рамках дискусійних майданчиків, де учасники зможуть надати альтернативні сценарії розвитку. Розглядаючи краудсорсинг як специфічну технологію управління соціально-економічним розвитком територій, необхідно виділити пріоритетні напрями його використання. До них відносяться:

- залучення інвестицій в місцеву економіку;
- розробка соціально-економічних стратегій розвитку;
- підтримка і розвиток малого бізнесу на території;
- створення нових високотехнологічних робочих місць.

Для впровадження технології краудсорсинга в практику управління варто здійснити наступні дії:

- прийняти єдині стандарти забезпечення відкритості для публічних органів усіх рівнів, включаючи прозорі процедури зворотного зв'язку і обліку (врахування) думки громадян при прийнятті рішень;
- опрацювати базові правила систем «Громадський контроль», «Народна експертиза» тощо;
- створити портал відкритих даних, аналогічний державним/приватним порталам інших країн;
- стимулювати подальше створення громадських краудсорсингових проектів на основі відкритих даних і через запуск Інтернет-майданчиків для діалогу між владою і громадянами.

Використання краудсорсингу в державному управлінні та місцевому самоврядуванні надає змогу визначення «болючих» точок, швидкої і безкоштовної оцінки реакції громадян на діяльність органів влади, виявлення народних експертів. Однак при цьому ймовірні й певні його небезпеки: з'являються умови для легкого маніпулювання суспільною свідомістю; підвищується можливість появи зайвої інформації та її дублювання; може спостерігатися відсутність досвіду необхідної експертизи у громадян для прийняття рішень; дуже часто помітний самий голосний, а не самий розумний.

Вважаємо, що запроваджувати краудсорсингові проекти у публічному секторі треба дуже обережно. Для успіху таких проектів треба створити відповідні умови та дотримуватися декілька правил. Краудсорсинг не треба трансформувати в політичну кампанію виконання доручень перших осіб держави і адміністративну процедуру формального впровадження інновацій, в «бонус» передвиборчої кампанії. Краудсорсинг не може мати постійний характер, оскільки упродовж тривалого періоду часу проблематично забезпечити активність і мотивацію громадських експертів. Краудсорсинг має виходити з уявлень про стан, проблеми і специфіку діяльності конкретного органу влади, діюче нормативне оточення, прийняту систему і структуру управління і т. д. Без цих знань, якщо ґрунтуватися тільки на результатах громадської експертизи, підвищуються ризики формального підходу до рішення проблем розвитку.

Висновки. Краудсорсинг – це активний режим роботи, який припускає щоденний моніторинг пропозицій, що поступають, постійний діалог з експертами, підтримку їх зацікавленості, забезпечення прозорості результатів обговорення. Впровадження краудсорсингу потребує спеціального програмного забезпечення. Його стихійне впровадження може привести до порушень правил інформаційної безпеки. Результатами впровадження краудсорсинга для органів влади можуть стати:

- формування позитивного політичного іміджу за рахунок поліпшення взаємодії із споживачами;
- формування позитивного управлінського іміджу за рахунок впровадження сучасних управлінських технологій;
- створення банку інноваційних і реалістичних ідей;

- підвищення якості нормативних і методичних документів за рахунок результатів громадської експертизи;
- формування команди професійних і громадських експертів;
- оптимізація термінів пошуку нових рішень і підготовки документів, що мають принципове громадське і професійне значення;
- підвищення ефективності бюджетних витрат за рахунок заміни дорогих професіоналів на колективний розум. У масштабі країни впровадження краудсорсингу в публічному секторі сприятиме створенню громадянського суспільства, в якому активність громадян, громадська експертиза і народний контроль (у його правильному розумінні) стануть представляти невід’ємні характеристики процесу ухвалення важливих управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бавико, О. Є. Формування інфраструктури інноваційного розвитку регіонального економічного простору на основі технологій краудсорсингу. *Бізнес-навігатор : наук.-вироб. журнал*. 2013. № 1 (30). С. 59 – 66.
2. Сухінін, Д. В. Інтеграція підходів оцінювання, моніторингу та контролю в системах управління якістю на рівні місцевого самоврядування. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2013. Вип. 1(9). С. 48 – 54.
3. Славіна, Н.А, Лаврук, О.С. Прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності ситуацій: *Збірник наукових праць ПДАТУ*. Вип. 22. Кам’янець-Подільський, 2014. С.213-217.

УДК : 631:115

ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Судомир С. М., д.е.н.

*ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»
м. Бережани, Україна*

Summary: *To ensure effective use of advanced management structures the model of behaviors type correlation based on the criterion of activity, leadership styles, areas of resources disposal and accountability for using resources was proposed. The system changes of existing management structures depending on the farms size was developed.*

Keywords: *effectiveness, system, management, market, process, development stages*

Постановка проблеми. В пореформений період подальшого становлення ринкової економіки однією із важливих задач є динамічне забезпечення сталого розвитку підприємницьких структур. Лише за цих умов можливо створити результативну систему управління конкурентоспроможністю підприємств та забезпечити їх соціально-економічний розвиток [1]. Слід зазначити, що кінцева результативність потенційних можливостей залежить від результативності управління процесами, тому вважаємо за доцільне оцінку управлінського потенціалу проводити згідно методик процесного аналізу, процесного

моніторингу. Такий підхід дозволить забезпечити системність і комплексність в процесі дослідження, здійснити моніторингову оцінку в єдиній системі згідно теорії систем та теорії процесів. Слід зазначити, що теорія процесів, особливо організаційного характеру не достатньо розроблена.

Відсутність комплексних наукових досліджень в області формування результативної системи управління, адекватної вимогам ринку зумовили вибору теми дослідження.

Основні матеріали дослідження. За результатами досліджень встановлено, що логічна послідовність дій системи менеджменту не відповідає вимогам ринкової економіки, оскільки не враховує швидкість змін в усіх підсистемах організації згідно з її життєвими циклами розвитку. Мало уваги приділяється стратегічному розвитку підприємства, що підвищує його ризик в процесі функціонування. Основна увага управлінських працівників сконцентрована на розв'язанні задач оперативного характеру. На виконання оперативних функцій витрачається від 70 до 80% затрат робочого часу лінійних та функціональних працівників апарату управління, як правило, такі підприємства є збитковими, або мало прибутковими. І лише 4 – 6 відсотків сільськогосподарських підприємств логічна схема постадійного розвитку зорієнтована на стратегічне передбачення з урахуванням забезпечення швидких змін в організації шляхом впровадження інноваційних процесів, де діяльність менеджменту за даною схемою господарювання забезпечує прибутковість сільськогосподарських підприємств. В таких господарствах інноваційна діяльність у працівників апарату управління займає майже четверту частину робочого часу. Особливо забезпечують прибутковість агрофірми та асоціації.

З реформуванням організаційних структур та структур управління змінюватимуться параметри розпорядництва ресурсами. Кінцева ефективність їхнього використання визначатиметься типом поведінки та стилем керівництва управлінських працівників.

Однак, слід зазначити, що у більшості господарюючих структур тип поведінки і стиль керівництва управлінських працівників не є адекватними рівню розпорядження ресурсами та відповідальності за їхнє використання.

Система управління результативністю повинна базуватися на відповідних механізмах господарювання – організаційному, екологічному, соціально-психологічному та правовому. Економічний механізм в організаційних формуваннях зображений формами та системами оплати праці, фінансово-кредитними важелями, інвестиціями і залежить від платоспроможності населення та юридичних осіб як основного джерела фінансування підприємницької діяльності.

Тому, формуючи дійову систему управління результативністю, необхідно удосконалити основні складові економічного механізму господарювання. Перш за все, це встановлення збалансованого співвідношення між реальною заробітною платою населення країни та індексом споживчих цін.

Зовнішнє середовище має великий вплив на ефективність системи управління за результатами. Вміле маневрування ресурсами, управління

факторами забезпечення обороту капіталу сприятиме зміцненню економіки організаційних формувань. Господарська практика стверджує, що кінцева результативність господарюючих структур більшою мірою залежить від факторів зовнішнього середовища, ніж від внутрішніх. Мобільні підприємства, які зорієнтовані на фактори зовнішнього середовища і враховують рівень насиченості ринку в і просторовому і у календарному плані, а також внутрішній потенціал, забезпечують більш високі показники господарювання [2].

В цілому, кінцева ефективність будь-якої господарюючої структури визначатиметься рівнем сформованості системи управління результативністю.

В існуючих структурах управління в залежності від розміру господарств пропонуємо внести слідуючі зміни:

✓ Для великих за розміром землекористування і виробництвом валової продукції та з наявністю переробних цехів потрібно ввести: посади заступника керівника відділу збуту по маркетингу; спеціаліста з вивчення попиту та кон'юнктури ринку; спеціаліста з аналізу можливостей підприємства; спеціаліста з рекламної діяльності; – спеціаліста з формування портфеля заявок; спеціаліста з планування поставки продукції.

✓ Для середніх за розміром землекористування ввести посади: спеціаліста з вивчення попиту та кон'юнктури ринку; спеціаліста з аналізу можливостей підприємства.

✓ Для малих за розміром землекористування: ввести посаду: – спеціаліста з вивчення попиту та кон'юнктури ринку.

Висновки. Підсумовуючи основні напрямки удосконалення системи управління результативністю, можна зробити такі висновки:

1) дійову систему управління за результатами доцільно формувати, виходячи з логічної схеми постадійного розвитку підприємств, їхньої орієнтації на стратегічне передбачення;

3) управління можливостями господарюючих структур згідно з запропонованими схемами логічної послідовності дій сприятиме забезпеченню ефективності діяльності організаційних формувань;

5) розроблені в залежності від зон ризику, в яких знаходяться підприємства, стратегії розвитку останніх сприятимуть розв'язанню задач, спрямованих на підвищення ефективності господарювання;

6) рівень результативності організаційного формування та менеджменту доцільно визначати, виходячи з вимог зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список літератури

1. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко – К.: ПІК ДСЗУ, 2010. – 212 с.

2. Гудзинський О. Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, Н. В. Гайдамак, С. М. Судомир – К. : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 175 с.

МЕНЕДЖМЕНТ РИНКУ СОКУ

Сурженко Н.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *In the article the modern tendencies of juice market management in Ukraine are investigated and directions of solving of the revealed problems are offered.*

Keywords: *management, juice, juice products, nectar, manufacturer, market of juice, trade mark.*

Постановка проблеми. За результатами узагальнених досліджень щодо менеджменту ринку соку можна відзначити, що споживання соків в усьому світі, а в тому числі і в нашій країні постійно збільшується. Таку тенденцію можна пояснити високою харчовою цінністю соків, стабільним попитом і рентабельністю їхнього виробництва.

Дослідженням ринку соків займалось багато вчених. Так, Н.А. Власенко здійснює аналіз ринку соків в Україні у контексті підвищення конкурентоспроможності продукції. Тенденції розвитку українського ринку соків, нектарів, соковмістних напитків, морсів розкриті в публікації О.А. Євтушевської та С.І. Бабуріної. Визначенню стратегічних напрямків розвитку підприємств з виробництва соку присвячена робота І.В. Мельник. Процес формування конкурентної стратегії підприємств з виробництва соків є об'єктом дослідження І.І. Надточій. Класифікацію споживачів на основі сегментації ринку соків пропонує В.І. Суббота. Споживчі переваги на ринку безалкогольної продукції і соків та їх вплив на збутову діяльність виробничих підприємств оцінює М.Б. Цопа [1, с. 148].

Основні матеріали дослідження. Системний аналіз ринку соку в контексті аспектів менеджменту та його складових показує, що виробники соків постійно оновлюють асортимент продукції створюючи нові продукти з метою збільшення споживання й розширення ринків збуту. Український ринок має дуже широкий асортимент вибору соків і нектарів на різний смак, який значно відрізняється від асортименту за кордоном. Так, на українському ринку соків є незначна представленість асортименту в сегменті преміум-класу [2].

Мельник І.В. стверджує, що сьогодні найактуальнішою проблемою підприємств з виробництва соку є дефіцит вітчизняної сировини для виробничих потреб. Компанії змушені шукати нових постачальників сировини (сокових концентратів по всьому світу), питома вага якого в структурі виробництва українських соків складає приблизно 80 %, що призводить до суттєвої залежності від імпорту. Такий дефіцит пов'язаний із відсутністю спеціальних державних програм підтримки українських товаровиробників, складною процедурою надання та високою вартістю кредитів на розвиток сільськогосподарських підприємств [3, с. 141-142].

Маркетингові дослідження свідчать, що основними споживачами соку є

люди віком від 25 до 34 років. Більша частина споживачів проживають у містах і їх частка становить 90%. З них близько 50% вживають соки щонайменше раз на півроку. Хоча соки як продукт споживають однаковою мірою й чоловіки і жінки, проте за кількістю споживачів все ж таки переважають жінки. Різноманітний асортимент і раціональне ціноутворення - значні переваги у боротьбі за покупця і дозволяють підприємству швидко реагувати на ринкові зміни.

Можна констатувати, що ціни на соки в Україні зростають повільніше, ніж на інші продукти. Загалом, споживачі не перейшли на соки більш низького цінового сегменту, однак частота покупок зменшилась. Провідну роль в цьому процесі зіграли: власна переробка українських фруктів та овочів, цінова доступність продукції та довіра споживачів.

Були визначені ринкові позиції соку (досліджувались такі параметри продукції як зовнішній вигляд упаковки, смак, обсяг упаковки, ціна, склад, колір. Так, для супермаркетів важливі: зовнішній вигляд, обсяг, ціна; для представників сфери харчування: зовнішній вигляд, смак, ціна, колір; для споживачів з високим рівнем достатку: смак, склад; для споживачів із середнім рівнем доходу: смак і ціна; для малозабезпечених споживачів: ціна.

Дослідження частоти споживання соку свідчать, що сік частіше споживають декілька разів на місяць, тоді як тих, хто споживає сік кожен день на 30,8 % менше. Критерії вибору продукції різні: смакові якості, ціна і зовнішній вигляд. Найбільшу перевагу споживачі віддають картонним пакетам, на другому місці скляні бутілі, пластикові пляшки займають останню позицію. Українці надають перевагу сокам місцевого виробництва, частка імпорту складає приблизно 10%. Динамічний розвиток ринку соків вимагає ефективного управління збутом та взаємовідносинами з покупцями та замовниками.

Висновки. Тенденції розвитку аспектів менеджменту ринку соків, нектарів, соковмістяних напоїв і морсів України свідчить про наявність таких основних проблем: сировинної; фінансової і зниження купівельної спроможності споживачів.

Вирішення перелічених проблем можна здійснити, на нашу думку таким чином:

- сировинна проблема може бути в значною мірою вирішена за рахунок створення інтеграційних структур, куди входили б виробники фруктів, ягід і овочів, їх переробники, які працювали б на загальний результат і отримували справедливую оплату своєї праці;

- виходом зі складного фінансового положення може бути залучення інвестицій з фондів прямого інвестування;

- відродження сировинної бази і налагодження виробництва і споживання соків, можливо при умові здійснення таких змін в законодавчій базі країни, які враховували б інтереси всіх представників галузі, а також відповідали високим вимогам ринку.

- для утримання споживачів підприємствам слід стримувати ціни на вже існуючу продукцію (не на шкоду якості), виводити на ринок нові продукти з доступною ціною, швидко реагувати на мінливі ситуації і потреби покупців.

Список літератури

1. Кручак Л.В. Ринок соків в Україні: аналіз стану та оцінка впливу дебіторської заборгованості покупців на його розвиток / Л.В. Кручак // Економіка та менеджмент. – 2016. – №3 (73). – С. 147–152.
2. Маркетингові дослідження ринків. [Електронний ресурс.] Режим доступу: <http://www.marketingclub.org.ua/urgent/markets/41/>
3. Мельник І.В., Тенденції розвитку українського ринку соків. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://magazine.faa.org.ua/content/view/916/35/>

УДК 332.122:338.2

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Томаневич Л. М., к.е.н.

Львівський державний університет внутрішніх справ,
м. Львів, Україна

Summary. *The innovative parameters of forming a model of social and economic security with the purpose of developing a mechanism for counteracting risks and threats on the way to balanced economic development are considered.*

Keywords: *risks, threats. model, safety, factors, indicators, approaches, tools, security levels.*

Постановка проблеми. Складність та напруженість світових геополітичних процесів, фінансово-економічні кризи, наявність цілої низки політичних ризиків, воєнних конфліктів, терористичних актів, екологічні техногенні і природні небезпеки, суттєво посилили загрози для соціуму, що потребує ефективних інструментів протидії та нових науково-обґрунтованих підходів для створення інноваційної моделі безпеки.

Суттєвий внесок у теоретичне та прикладне обґрунтування знань про соціально-економічну безпеку та її складові зробили такі науковці, як Л. Абалкін, І. Бабець, З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, В. Геєць, З. Живко, Т. Клебанов, Л. Кислова, М. Кизим, О. Ляшенко, В. Мартинюк, А. Мокій, В. Передборський, І. Ревак, А. Сухоруков, Р. Тринько, М. Флейчук, В. Франчук, Ю. Харазішвілі.

Аналізуючи наукові підходи вважаємо, що не менш важливою є позиція Д. Е. Дюркгейма, який наголошує, що визначальними факторами забезпечення безпеки держави виступають соціально-економічні норми і чинники, які повинні запобігати політичним, економічним та соціальним конфліктам, а також сприяти формуванню системи суспільних цінностей.

За таких умов, забезпечення безпеки держави, суспільства, особи, набувають пріоритетного значення для будь-якої людської спільноти і потребують глибокого наукового осмислення, інноваційних підходів та пошуку способів їх ефективного розв'язання.

Основні матеріали дослідження. Період трансформаційних перетворень в Україні характеризується, як “період інституціональної безперспективності”,

фази “гострої кризи” та “фази стагнації”, що підтверджується різким падінням показників соціально-економічної сфери.

За останні 25 років відбувся спад економіки України на 60% від рівня обсягів випуску продукції 1991 року, що змістило країну з 10 місця в Європі, на останнє. Частка України у світовому ВВП знизилася від 1,3% у 1991 році до 0,17% – у 2015 році. У 2014–2015 році сумарний показник інфляції наблизився до 80%, що сягнуло найвищого рівня з моменту введення гривні. Реальні доходи населення знизились на 35%, рівень бідності зріз із 3,3% у 2014 році, до 5,8% у 2017 році, рівень безробіття на кінець 2017 року зріс до 9,1% порівняно із 7,2% у 2013 році. [1, с. 18]

Таким чином, діюча модель соціально-економічної безпеки вичерпала свій потенційний ресурс, здатність до самозбереження та відновлення, що потребує її заміни на основі інноваційних підходів.

Відомо, що модель – це опис реального явища, події, системи, за допомогою знаків, формул, зразків та конкретних величин. Це розумова конструкція, яка виражає окремі причинно-наслідкові зв'язки між двома факторами якогось явища [1]. Характерною рисою будь-якої моделі є її простота, так як при її складанні усе другорядне відкидається і залишається головне.

Частково погодимось із думкою автора про те, що модель економічної безпеки характеризується системою заходів державного регулювання, спрямованих на досягнення стабільного економічного розвитку країни та підвищення життєвих умов населення.

На наш погляд комплексне дослідження проблеми охоплює не лише показники соціально-економічного розвитку, але й необхідність забезпечення збалансованого розвитку під впливом несприятливих факторів, як внутрішнього так і зовнішнього середовища, що потребує дослідження складних явищ та виявлення прихованих ризиків і загроз.

Аналіз діючих моделей, засвідчує про те, що у світі не існує універсальної моделі яка б забезпечила сталий економічний розвиток в конкретному суспільстві. Нові моделі, які з'являються у світовій економіці, нерідко ускладнюють реальність ситуації, і фахівці не можуть передбачити існуючі загрози та небезпеку насування кризи через недостатність інструментів економічної політики, яких є значно менше ніж існуючих економічних моделей.

Вітчизняний дослідник А. Філіпченко, вважає, що Україна в умовах стагнації потребує переходу до “раціональної економіки”, яка базується на моделі народної економіки, що передбачає широке залучення громадян до всіх економічних процесів. [2, с. 3–4]

Погодимось із думкою автора Ревак І. О., котра вважає, що для формування системи безпеки держави доцільно здійснити перехід національної економіки на соціально-безпековий шлях розвитку.

Дослідник Л. Кислова стоїть на позиції створення “країнової моделі”, при якій соціально-економічний і політичний розвиток національної держави демонструє упродовж тривалого періоду стабільність ключових параметрів, що закладені в її основу.

Принциповою є позиція авторів [3], які стверджують що, високий рівень економічної безпеки є гарантією незалежності країни, визначальною передумовою стабільного розвитку економіки і суспільства.

Отже, зробимо висновок про те, що соціально-економічна безпека займає домінуючу позицію в системі національної безпеки, а її гарантування створює засади для зміцнення усіх інших складових (екологічної, фінансової, інвестиційної, зовнішньоекономічної, демографічної, інтелектуальної, політичної, технологічної, енергетичної, гуманітарної, культурної, тощо).

На нашу думку, пріоритетним напрямом забезпечення соціально-економічної безпеки є формування людиноцентричної моделі, підвищення її економічної ролі в суспільстві та спрямованість на розвиток креативного потенціалу. З цією метою слід здійснювати кількісне оцінювання її складових на основі відповідного інструментарію мегаіндексів, які ми виокремили на рис. 1.

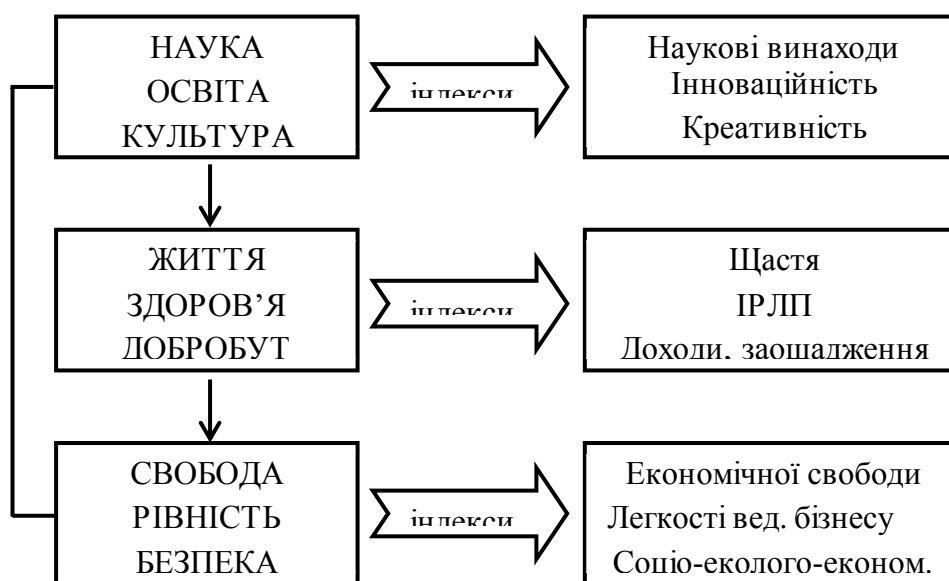


Рис. 1. Індекси людино центричної моделі безпеки

Джерело: розроблено автором.

На основі визначення ступенів безпеки “порогу чутливості”, “порогу вразливості”, “порогу розпаду” і стану “спокою”, можемо встановити перелік потенційних загроз розробивши дієву систему заходів із запобігання, виникнення та послаблення негативних впливів.

Висновки. Таким чином, при створенні інноваційної моделі соціально-економічної безпеки слід орієнтуватись на процеси емерджентності та гомеостазу, як здатності системи до саморегуляції та стабільності, що водночас забезпечить стійкість та гнучкість системи та перехід до якісно нового стану “економічної рівноваги”. Таким чином, вектор створення інноваційної моделі безпеки, повинен спрямовуватись на забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку, що потребує нових теоретико-методичних підходів, вибору ефективних інструментів, аналізу стану реальних процесів та наукового пошуку вирішення проблематики.

Список літератури

1. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку / О. Жилінська, О. Мельничук, Л. Антонюк [та ін.]. – Львів: Кальварія, 2017. – 168 с.
2. Філіпенко А. С. Модель народної економіки для України: основні риси / А. С. Філіпенко // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 3–4. – С. 3.

3. Зверяков М. І. Нова індустріалізація як модель економічного розвитку України: монографія / М. І. Зверяков, Л. Л. Жданова, О. С. Шараг. – Одеса: Астропринт, 2017. – 296 с.

УДК 351:338.43(477)

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Тринько Р.І., д.е.н.

Львівський державний університет внутрішніх справ

м. Львів, Україна

Стадник М.Є., к.е.н.

Львівський інститут менеджменту

м. Львів, Україна

Кухарська Л.В., аспірант

Львівський державний університет внутрішніх справ

м. Львів, Україна

***Summary:** The nature, role and world experience of government regulation of agriculture and its importance for the implementation food security of the country and its people were analyzed.*

***Keywords:** agrarian production, agro-food complex, state regulation, food safety, market economy.*

Постановка проблеми. Державне регулювання ринкової економіки охоплює багато різноманітних аспектів і напрямів. Особливої уваги заслуговують програми державної підтримки розвитку фермерських господарств, які мають широке застосування у розвинутих з економічного погляду країнах – США, Канаді, Японії, ФРН. Завдяки регулюванню цін та доходів аграрних товаровиробників держава повинна створити умови для виробництва сільськогосподарської продукції в обсягах, що гарантують продовольчу безпеку України, забезпечують раціональні норми споживання продовольства населенням, формування сировинної бази економіки країни та експортного потенціалу. Продовольчу безпеку держави може гарантувати лише власне виробництво продукції сільського господарства.

Проблемі державної підтримки економіки в цілому, і в тому числі аграрного сектору, останнім часом присвячено велику кількість наукових праць з різною глибиною розробки методологічних, правових та законодавчих питань. Це праці Лукінова І.І., Юрчишина В.В., Саблука П.Т., Шпичака В.Т., Бойка В.І., Сахацького М.П., Шовкалюка В.С., Дем'яненка М.Я., Чечеля О.М., Кваші С.М., Школьного О.О. та багатьох інших.

Оскільки серед теоретиків і практиків ще досі точиться дискусія щодо ролі й значення держави у регулюванні аграрного виробництва, здійсненні аграрних реформ та соціально-економічному розвитку країни, то виникла

необхідність у з'ясуванні суті цього питання та його значення для зміцнення продовольчої безпеки країни.

Основні матеріали дослідження. Для розробки дієвої системи державної підтримки аграрних товаровиробників необхідно усвідомити, що лише докорінні зміни у державному регулюванні виробничого процесу можуть забезпечити перехід України до ринкової економіки. На жаль, практика вкотре підтвердила, що без дієвої цілеспрямованої підтримки держави здійснення аграрних реформ, перехід до ринкових відносин є безперспективним.

Окремі економісти, зокрема І. Галиця, вважають, що «ринкова система побудована переважно (а тим більше – виключно) на ринкових підйомах регулювання – це міф: вона являє собою, насамперед, симбіоз державного та ринкового регулювання» [2, с. 52]. Ринкова трансформація аграрного сектору вбачається нами у досягненні балансу між впливом держави і ринкових механізмів.

Заслуговує на увагу еволюція державного регулювання економіки, обґрунтована І. Галицею, який вважає, що ринковий механізм із застосуванням державного регулювання пройшов три етапи:

I етап – (XIX ст. – 10-ті роки XX ст.) – ринок вільної конкуренції. На цьому етапі регулювання економіки забезпечувалося переважно автоматичною дією ринкових механізмів;

II етап – (10-ті роки XX ст. – I пол. 50-х років XX ст.) – несистемне (аномально-кризове) застосування державного регулювання економіки. На цьому етапі державне регулювання використовувалося лише у випадку аномального (кризового) розвитку економічної системи;

III етап – (I пол. 50-х років XX ст. і по теперішній час) – державне регулювання економіки перетворилося на постійно діючу підсистему ринкової економіки [2, с. 52-53].

Державне регулювання ринкової економіки відіграє стабілізаційну або коригуючу роль у суперечності між розвитком продуктивних сил і виробничих відносин. Сам процес державного регулювання економіки перебуває під впливом суб'єктивного чинника, тобто залежить від ідеології, особистої мотивації, знань, умінь та вольових якостей осіб, які його здійснюють. Тому, ринкова економіка не може існувати без певного державного її регулювання, оскільки в іншому випадку вона з «блага» для людей перетворюється у «зло» через те, що сам по собі ринковий механізм позбавлений елементу справедливості. Як пише В.П. Вантух, «навіть найбільш «ринкова» економіка США є наскрізь регульованою, аж до встановлення державою певного рівня цін на окремі види популярних продуктів харчування» [1, с. 123].

Відомий німецький економіст А. Вагнер необхідність державного втручання в економіку обґрунтовує за допомогою трьох важливих аргументів:

а) з розвитком економіки і поглибленням поділу праці економічне життя стає складним, що потребує додаткових витрат;

б) нові технології потребують більших капіталовкладень, необхідних для виробництва, задовольнити які можуть тільки акціонерні компанії або державні корпорації;

в) необхідне зростання державної активності в таких сферах, як охорона здоров'я й освіта, де вигоди від наданих послуг не піддаються економічній оцінці [4, с. 27].

Переважає більшість економістів саме у відході держави від регулювання аграрного сектору вбачає основну причину кризового стану галузі. Водночас низка проблем аграрного сектору є історично неминучою. Аналіз економічної інформації за останні роки свідчить, що протягом тривалого періоду відбувається деградація українського села, поглиблюється негативна демографічна ситуація, щорічно зникають з карти держави окремі сільські поселення, руйнується матеріально-технічна база аграрної сфери, старіє продуктивний склад сільського населення, зростає безробіття.

Враховуючи сучасні теорії, В.П. Рябоконь доходить справедливого висновку, що «основною сутністю визначення стратегії розвитку агропромислових галузей, як складових народногосподарської системи країни, повинен бути комплексний характер розв'язання проблем, насамперед економічних, соціальних та екологічних. Їхня важливість потребує розв'язання не в черговому порядку – спочатку економічні, а потім соціальні, а вимагає надати кожній з них пріоритетного значення, при цьому – позачерговість здійснення відповідних заходів протягом тривалого часу» [3, с. 31].

Так, у процесі подолання економічної кризи, що охопила США у 1929-1932 роках, концептуальну основу діяльності президента Ф. Рузвельта становили: урядове втручання у справу депресії; використання елементів плановості та широкого спектра регулятивних функцій; допомога бідним і викорінення зловживань у сфері бізнесу [4, с. 28]. Таким чином, у США під час економічної кризи було використано три групи чинників оздоровлення економіки: економічні, правові, соціальні.

Висновки. Становлення ринку в Україні супроводжується поширенням таких економічних явищ, що зумовлюють об'єктивну необхідність остаточного переходу від адміністративно-командних методів управління до економічних механізмів регулювання процесів виробництва і реалізації продукції. Водночас економічні методи управління не є «мертвим» інструментом. На кожному витку розвитку суспільства вони змінюються, удосконалюються, міняються місцями цінностей і дієвості. При цьому слід пам'ятати, що сільськогосподарське підприємство, засноване на приватній власності, є самостійним суб'єктом управління своїм виробництвом, а роль держави має зводитись до регулюючої і сприяючої вирішенню ряду соціальних питань на селі: зростання зайнятості, добробуту селян, благоустрою сільських поселень, оздоровленню навколишнього природного середовища.

Список літератури

1. Вантух В. П. Формування системи державної підтримки розвитку фермерства в зарубіжних країнах / В. П. Вантух // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С.123-128.
2. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин / І. Галиця // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 52-58.
3. Рябоконь В. П. Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва в Україні / В. П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 29-33.

4. Станасюк Н. С. Підвищення ролі держави у розвитку агропромислового виробництва / Н. С. Станасюк // Економіка АПК. – 2004. – №2. – С. 26-29.

УДК 658.513:005.93(477)

КОНТРОЛІНГ В ЕФЕКТИВНІЙ УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Федічева К. Ю., аспірант
Луганський національний аграрний університет,
м. Харків, Україна

Summary: *it is analyzed and justified the necessity of practical application of controlling system at Ukrainian enterprises it's basic compounds are stated as well as methodical tooling which allow to react opportunetly in the case of critical situations and correct the enterprise activity.*

Keywords: *managementdecisions, agrarianenterprise, controlling, enterprisestrategy, management.*

Постановка проблеми. Удосконалення менеджменту аграрних підприємств в ринкових умовах нерозривно пов'язане з затвердженням системи контролінгу. Необхідність впровадження контролінгу обумовлене існуванням низки причин. Змінність макросередовища господарської і комерційної діяльності аграрних підприємств; невчасне реагування управлінського апарату на зміні; негідне інформування структурних підрозділів, ненадійність системи прийняття управлінських рішень; існування помилок при розробці стратегії діяльності підприємств; повний дефіцит стандартів якості, нормативів витрат та, виходячи з цього, спотворення уявлення про собівартість та прибутковість аграрних підприємств. Все це є підґрунтям для проведення дослідження щодо становлення системи контролінгу в управлінській діяльності аграрних підприємств.

Основний матеріал дослідження. На теперішній час наука нашої країни стосовно менеджменту знаходиться на стадії відродження підходів до управління фінансово-господарською діяльністю аграрних підприємств. Такий процес здійснюється на практичному та теоретичному рівні. Участь науки ґрунтується на пристосуванні методичного постачання процесу управління викликами сучасності, походження яких зумовлюється нездібністю вітчизняних інструментів управління забезпечувати економічну продуктивність господарської поведінки. Участь практики менеджменту - подвійна. По-перше, вона є предметом експерименту, по-друге – «передовою» схвалених поновлених теоретико-методологічних підґрунть інструментарію управління. З цього, прискіпливою умовою для результативної діяльності як перших, так і других, є постачання достатнього ступеню взаємовідношення між ними.

В сфері вітчизняного менеджменту тільки зароджується прошарок ініціативно налаштованих менеджерів, котрі можуть дати гідну оцінку

необхідності удосконалення дійових систем обліку та контролю, та спроможні діяти з метою підвищення продуктивності управління.[1, с.174]

Питання місця контролінгу в системі управління аграрним підприємством присвячували свої праці такі науковці, як: А. Дайле, Н.Ю. Іванова, Т.В. Напайтан.

Що представляє собою мета контролінгу? Це розробка програми прийняття та реалізації управлінських рішень на базі оцінювання господарської ситуації для забезпечення дійової діяльності аграрного підприємства.

Об'єктами контролінгу є: потенціал підприємства; господарські процеси; фінансова діяльність; оцінка ефективності роботи аграрного підприємства.

На теперішній час на аграрних підприємствах України результативне управління диктує формування такого інформаційного «порядку», який би доставляв надійні та доречні дані для прийняття керівництвом управлінських рішень. На сьогодні, в час нестабільної економічної ситуації в країні, значним є вихід з кризових подій з мінімізованими витратами. Саме це призвело до підвищення значимості контролінгу як елементу системи управління підприємством.

Контролінг являє собою підсистему системи управління аграрним підприємством у цілому або зокрема його ланкою чи процесом, за підтримки якої йде проектування, координування, узгодження та контролюється поведінка всіх функціональних управлінських одиниць. Також виконується інформаційне достачання прийняття управлінських рішень, суттєвою метою яких є застосування всіх існуючих ресурсів аграрного підприємства для забезпечення тривалої діяльності та розвитку.

Визначимо, що сама суть системи управління будь-якого аграрного підприємства полягає у формуванні політики на довгострокове майбутнє, направленої на сфери його діяльності, розвиток громади підприємства, а також на пошук відповідей на головні задачі управління аграрним бізнесом.

До функцій та завдань контролінгу в ході організації управління відносяться як отримання інформації так і аналіз макросередовища, затвердження планів, стандартів, нормативів та порівняння з ними фактичних показників. У разі виявлення недоліків у господарській та комерційній діяльності керівництвом аграрного підприємства розробляються та приймаються відповідні управлінські рішення спрямовані на стабілізацію ситуації.

Проведене нами дослідження на матеріалах аграрних підприємств Луганської області дозволяє виділити два види контролінгу: стратегічний та оперативний.

Стратегічний контролінг спрямований на довгочасні перспективи. Мета стратегічний розвиток підприємства, відстеження заданих намірів поліпшення довгочасної сталої переваги перед конкурентами.

Головні шляхи дослідження стану стратегічного контролінгу - це аналіз макро- та мікросередовища, аналіз конкуренції та відстеження головних чинників створення портфеля стратегій. Оперативний контролінг – це утворення порядку управління, який сприяє досягненню повсякденних цілей аграрного підприємства, а також удосконаленню виробничої системи -

«витрати-прибуток». До головних показників оперативного контролінгу належать: рентабельність, ліквідність, продуктивність, прибуток.[2, с.324]

Вивчення новітніх поглядів українських та зарубіжних економістів щодо завдань контролінгу на аграрному підприємстві говорить про те, що до новітніх завдань контролінгу відносяться:

- планування витрат: розроблення системи комбінованого планування; опрацювання методів планування, виявлення надпотрібної для планування інформації, джерел та напрямів її одержання, координування ходу обміну інформацією; огляд наповненості та вірогідності доступної інформації;

- облік витрат: утворення системи обліку та аналіз облікової інформації, вибір, опрацювання та стандартизація методів обліку та критеріїв для надання оцінки діяльності всього аграрного підприємства та його підрозділів;

- контроль за витратами: опрацювання методів контролю; окреслення об'єкта контролю; окреслення обсягів, які підлягають контролю в інформаційному розрізі;

- інформаційне забезпечення: виготовлення структури інформаційної системи; стандартизація джерел інформації; пошук способів опрацювання інформаційної бази; накопичування та обробка інформації; оцінка економічної результативності роботи інформаційного метода;

- пошук мінусів при виконанні запланованих завдань щодо витрат аграрних підприємств та розробка рекомендацій для управлінців для виправлення негативних відхилень: зіставлення планових та фактичних показників для вимірювання й оцінювання ефективності управлінських дій; визначення меж відхилень від контрольних величин; розгляд відхилень; інтерпретація аргументів та розробка заходів щодо зменшення негативних відхилень.[3, с.136]

Висновки. Завдяки впровадженню системи контролінгу в управлінській діяльності аграрного підприємства передбачаються зміни щодо:

- утворення формалізованих інформаційних потоків, що дає змогу швидко зафіксувати поточний стан реалізації різних ознак діяльності аграрного підприємства;

- вірогідності в плануванні поточної діяльності аграрного підприємства на базі аналізу витрат та прогнозування результатів, моделювання очікуваного стану аграрного підприємства;

- забезпечення повсякденного аналізу та контролю фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства;

- програмування функцій планування, обліку, аналізу та контролю діяльності аграрного підприємства.

Список літератури

1. Вуйців М.М. Застосування інструментів контролінгу в діяльності вітчизняного менеджменту М.М. Вуйців // Бізнес інформ. -2012. - №7. -174-177 с.

2. Замятіна Н. В. Місце контролінгу в системі управління сучасним підприємством. – Мукачевський державний університет, 2016. -324-328 с.

3. Іванов З. О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах. – Європейський університет, 2012. -136-141 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Шевчук О.Ю., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** The urgency and necessity of application of development strategies in management of agrarian enterprises is substantiated. Solving this problem requires a creative and individual approach by each firm.*

***Keywords:** agrarian enterprises, strategic development, strategic thinking, agriculture, strategic position.*

Постановка проблеми. Сучасним інструментом управління розвитком підприємствами і галузями в умовах наростаючих змін в мінливому зовнішньому середовищі являється методологія стратегічного управління. Практика показує, що ті компанії, які планують свою стратегію, швидше досягають успіху. Теоретичні засади стратегічного управління розроблено зарубіжними дослідниками — І. Ансоффом, Г. Мінцбергом, М. Портером, Д. Шенделом та ін. В Україні стратегічне управління є одним з найменш досліджуваних видів управління. Питання теоретико-методологічних засад стратегічного управління та проблеми впровадження його концепції в практику підприємств досліджуються в працях українських вчених В. Білошапки, Л. Довгань, З. Шершньової, та ін. Проте проблеми стратегічного управління аграрними підприємствами залишаються ще недостатньо дослідженими.

Виклад основного матеріалу дослідження. За М. Портером, стратегія – це створення унікальної й вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності. Якби була тільки одна ідеальна позиція, не було б ніякої потреби в стратегії [1, с. 35]. Отже, стратегія - це координуючий, об'єднуючий фактор між цілями і ресурсами підприємства, докладний план досягнення цілей. Стратегії мають кілька відмінних рис:

1. Процес розробки стратегії не завершується якоюсь миттєвою дією. Зазвичай він закінчується встановленням загальних напрямків, просування по яким забезпечить ріст і покращення позицій фірми.

2. Сформульована стратегія повинна бути використана для розробки стратегічних проектів методом пошуку. Роль стратегії в пошуку полягає в тому, щоб, по-перше, допомогти зосередити увагу на певних ділянках і можливостях; по-друге, відкинути всі інші можливості як несумісні зі стратегією.

3. Необхідність в стратегії відпадає, як тільки реальний хід розвитку виведе організацію на бажані події.

4. В ході формулювання стратегії не можна передбачити всі можливості, які відкриваються при складанні проекту конкретних заходів. Тому доводиться користуватися дуже узагальненою, неповною і неточною інформацією про різні альтернативи.

5. Як тільки в процесі пошуку відкриваються конкретні альтернативи, з'являється і більш точна інформація. Але вона може поставити під сумнів доцільність первісного стратегічного вибору. Тому успішне використання стратегії неможливо без зворотного зв'язку.

6. Оскільки для відбору проектів застосовуються як стратегії, так і орієнтири, може здатися що це одне й те саме. Але це різні речі. Орієнтир являє собою мету, якої намагається досягти підприємство, а стратегія - засіб для досягнення цілі. Орієнтири це більш високий рівень прийняття рішень. Стратегія, виправдана при одному наборі, не буде такою, якщо орієнтири організації зміняться.

7. Стратегія і орієнтири взаємозамінні як в окремі моменти, так і на різних рівнях організації. Деякі параметри ефективності (наприклад, доля ринку) в один рік будуть слугувати фірмі орієнтирами, в інший стануть його стратегією [3, с.41].

У загальному вигляді може бути виділено п'ять основних стадій процесу розробки стратегії (рис. 1).

1	Стадія	Де Ви є зараз? Стратегічний та маркетинговий аналіз
		Маркетинговий аудит та SWOT аналіз Аналіз ефективності маркетингу Аналіз конкурентів Аналіз споживачів
2	Стадія	Де Ви бажаєте бути? Стратегічні напрямки та формулювання маркетингової стратегії
		Місія та цілі Аналіз бізнес середовища Сегментація та позиціонування Формулювання стратегії і портфельний аналіз Формулювання стратегії: лідер, послідовник, іноватор, ніша
3	Стадія	Як Ви можливо будете там? Стратегічний вибір
		Товарні стратегії Цінові стратегії Стратегії комунікації Стратегії розподілення
4	Стадія	Який шлях буде для Вас найкращий? Оцінка стратегії
		Оцінка за критеріями Моделювання
5	Стадія	Який шлях буде для Вас найкращий? Оцінка стратегії

Рис. 1. Стадії процесу розробки стратегії

Розробка і реалізація стратегії фірми є творчою справою, основою на можливостях конкретних особистостей, тобто по суті, ноу-хау. Тому на практиці стратегія кожної фірми унікальна. Щоб наблизитись до оптимальної стратегії, необхідний покроковий рух вперед. Саме такий підхід до формування стратегії запропонував Г.Г. Леттау [3, с.357]. Ось короткий зміст цього підходу:

1-й крок – складається перелік тих елементів стратегії, які застосовує (чи збирається застосовувати) фірма. Наприклад, якість товару, ширина і глибина асортименту, знижки з ціни, ін. 2-й крок – виявляються можливі варіації вирішення кожної з проблем, відмічених в переліку. По суті, тим самим ми отримуємо стовпчики і завершуємо формування матриці альтернатив як первинного проблемного поля для виробітки стратегії. 3-й крок – створюємо комбінації варіантів, ланцюги рішень в межах сформованої матриці. 4-й крок – необхідно відкинути практично нездійсненні варіанти. При цьому частина сформованих альтернативних ланцюгів спрощується без детального аналізу. 5-й крок – співвідносимо залишені ланцюги з ринковими цілями фірми. Якщо реалізувати ту чи іншу стратегію, які вона дасть результати у співставленні з нашими потребами. 6-й крок – співвіднесення, ранжування цілей фірми, заради яких створюється стратегія. Будується ієрархія цілей. Їм привласнюються коефіцієнти значущості (зазвичай від одного до десяти балів). 7-й крок – уточнюється прогноз результативності кожної стратегії (підсумок 5-го кроку) з врахуванням значущості кожної цілі. Математично оформлюється прогноз результативності варіантів стратегії за окремими цілями. 8-й крок – знаходимо підсумкову (сукупну, сумарну) результативність за кожним з варіантів стратегії. 9-й крок – створюється детальний опис, деталізація знайденої оптимальної стратегії для певного продукту чи ринку. Це вже фірма має зробити сама, без залучення сторонніх експертів. 10-й крок – визначається ступінь гармонійності (суперечливості) знайденої стратегії зі стратегіями для інших товарів чи ринків. Не виключено виникнення між ними конкуренції. Тоді необхідно повернутися до ранжування цілей (6-й крок) чи навіть до моменту формування цілей фірми.

Отже ми приходимо до висновку, що стратегія – це комплекс базових рішень, спрямованих на досягнення генеральної мети фірми і вихідних з оцінки ринкової ситуації і власних можливостей, а також інших факторів та сил навколишнього середовища.

Висновки. Для успішного функціонування сільського господарства України в майбутньому необхідно створення системи стратегічного управління на всіх рівнях управління АПК, у якій обов'язково необхідно враховувати особливості сільськогосподарського виробництва, специфіку і обумовлені ними труднощі при виборі і реалізації стратегії.

Список літератури

1. Porter M.E. Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors / M.E. Porter. — New York: The Free Press, a Division of Macmillan, Inc., 2000.
2. Lettau H.-G. Grundwissen Marketing // Marktforschung Marketingplanung, Produkt - Preis, Verkauf - Vertrieb, Werbung - Publik Relations. - München, 2001. – P. 204.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.

ВПЛИВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Ярчук А.В., аспірант

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Abstract. *According to the results of the research, the influence of the growth of social productivity on the improvement of the quality of life of the population, in particular, the provision of better access to better quality education and health care services was not revealed.*

Keywords: *productivity, quality of life, welfare, gross product, employment, social and labor sphere*

Постановка проблеми. Тенденції останніх років, як щодо стану ресурсного забезпечення соціальних галузей, так і міри вирішення завдань, що покладає на них суспільство, вимагає поглибленого дослідження зв'язку між суспільною продуктивністю праці (вираженням економічних передумов, що отримує суспільство для забезпечення зростання добробуту) і якістю життя населення (найбільш комплексною оцінкою добробуту населення).

В найбільш комплексній оцінці якості життя населення, що регулярно проводиться в Україні (Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток») та містить, на нашу думку, найбільш збалансований та системний перелік показників для аналізу факторів досягнутого рівня якості людського життя, використовується такий показник, як регіональний валовий продукт на одну особу: «Валовий регіональний продукт є одним з найважливіших показників розвитку економіки регіону, економічним підґрунтям для підвищення рівня доходів населення і, відповідно, покращання рівня його добробуту» [1, С.12].

Показники продуктивності праці присутні практично в усіх блоках показників, які відображають міру задоволення потреб населення мати достатню забезпеченість економічними благами. Зокрема, це блоки показників «економіка» та «зайнятість» в роботі [2]; блок «соціально-трудова сфера» в роботі за редакцією В.Г. Никифорека [3]; блок «Доходи, витрати, доступ до зайнятості» в роботі [4]. Нарешті, в базовій для світової парадигми оцінці досягнень країн щодо поліпшення добробуту та реалізації людського потенціалу програмі ООН «Звіти з людського розвитку» присутній показник продуктивності праці, оціненої валовим національним доходом на душу населення [5].

Основні матеріали дослідження. Водночас надзвичайно актуальними для сучасної України є проблеми нерівного доступу населення до вигід, породжуваних зростанням продуктивності праці, неспроможністю державного менеджменту досягти ефективного (з точки зору суспільства) використання ресурсів, виділених на забезпечення освітньої та медичної галузей. Через це нами зроблена спроба дослідити, як пов'язані динаміка суспільної продуктивності праці з базовими характеристиками якості життя населення в

Україні за останні роки.

Характер впливу продуктивності праці на всі аспекти якості життя населення залежить від природи зростання продуктивності і чим менше така природа має спільного з поширенням інновацій, зростанням кваліфікаційного рівня та глобальної конкурентоспроможності національних людських ресурсів, позитивними структурними зрушеннями в економіці, тим, за інших рівних умов, гіршим буде вплив динаміки суспільної продуктивності праці (навіть позитивної) на інші аспекти якості життя населення. Зокрема, з продуктивністю праці найбільш безпосередньо пов'язані такі аспекти якості життя населення, які в багатьох роботах вітчизняних авторів визначаються як «Доходи, витрати, доступ до зайнятості» [4], чи «соціально-трудова сфера» [3], чи «гідна праця» [1]. Але і кількісні (міра доступності), і якісні (рівень продуктивності, оплати, умов праці та соціальної захищеності) характеристики зайнятості однаково залежать від загального показника економічних можливостей підприємств для відтворення зайнятості – від фонду оплати праці. Його зростання створює однакові передумови і для збільшення місткості сфери зайнятості, і для поліпшення її якісних параметрів. Відповідно, скорочення фонду оплати праці однаково обмежує як економічні можливості розширення сфери зайнятості, так і поліпшення її якісних показників. Тому вплив продуктивності праці на цей аспект якості життя населення України нами пропонується розглядати, в першу чергу, за характером зв'язку між суспільною продуктивністю праці й витратами на оплату праці найманих працівників в національній економіці.

Помірні темпи зростання продуктивності праці, зафіксовані в Україні протягом 2010 – 2016 рр., стали результатом підтримання стабільних обсягів генерованої економікою валової доданої вартості на тлі вагомого скорочення загальної чисельності економічного активного і зайнятого населення віком 15 – 70 років. Це дозволяє трактувати зафіксоване зростання продуктивності як прояв адаптації економіки до повільного згортання масштабів економічної діяльності (ВВП 2016 р. на 8,9% менший за ВВП 2010 р.) з використанням суттєво меншого людського потенціалу (чисельність економічного активного населення скоротилась за аналогічний період на 14,1%, чисельність зайнятого – на 15,1%). Така природа зростання показників суспільної продуктивності праці (ВВП на особу) суттєво обмежує його позитивний вплив на всі аспекти якості життя населення України. Зокрема, нами не отримано емпіричних підтверджень, що зростання суспільної продуктивності праці в економіці України посприяло покращанню якості життя населення за критерієм «доступ до продуктивної зайнятості та гідної праці».

Список літератури

1. Регіональний людський розвиток / Державна служба статистики України, Київ, 2016, 58 с.
2. Вимірювання якості життя в Україні, Аналітична доповідь, Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. та ін. – К.: 2013.
3. Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика / за ред. В.Г. Ниикифоре́нка. Монографія / МОНМС України. Одеський нац. економічний ун-тет. – Одеса, 2012. – 316 с.

4. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 356 с.

5. Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого / Пер. с англ.; Программа развития ООН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2017. – 284 с.

СЕКЦІЯ 3

Пріоритетні напрями розвитку внутрішнього та зовнішнього секторів економіки

УДК 195.955

ТВОРЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бакина Т.В., к.е.н.

Таврический государственный агротехнологический университет

г. Мелитополь, Украина

***Summary:** the formation of the personnel creative abilities model has been offered, the complex of conditions which provide implementation of model at the enterprise has been revealed.*

***Keywords:** creativity, ability, personnel, model, conditions.*

Постановка проблемы. Формирование и развитие творческих способностей – актуальная проблема, которая обусловлена процессами информатизации, глобализации общества и постоянно растущей потребностью в инновациях. В настоящее время креативность сотрудников и создаваемые ими инновации играют первоочередную роль в обеспечении конкурентных преимуществ каждой организации.

Основные материалы исследования. Творческие способности – это способности, проявляющиеся как интегративное качества личности, характеризующиеся ценностным отношением субъекта к творчеству, осмысленностью основных категорий, механизмов творческого мышления, осознанным применением логических операций и эвристических приемов для решения обнаруженных проблем и создания творческого продукта.[1 с.27]

В науке существует точка зрения, что формировать творческие способности невозможно. Мы не согласны с ней. Подтверждением являются позиции А. Мослоу и Р.С. Немова, которые утверждают, что творческие способности не являются чем-то исключительным. Потенциалом для их проявления и развития в большей или меньшей степени обладает каждый человек. Будет ли этот потенциал развит, зависит отряда условий.[2 с.41] Создание таких условий является, на наш взгляд, принципиальным моментом для организации ориентированной на развитие творческих способностей своих сотрудников, к ним мы относим: развитие положительной мотивации деятельности (преобладания положительных стимулов, ориентация на процессуальную мотивацию, поощрение творческого результата и инициативы); учет индивидуальных особенностей и предпочтений сотрудника (применение гибких организационных структур управления, позволяющих сотруднику выбирать направленность проекта и характер задания); обучение методам творческого мышления (семинары, тренинги); активная позиция

сотрудника в процессе управления (участие коллектива в обсуждение и постановке целей, методов и средств их достижения, наличие системы обратной связи между менеджментом предприятия и персоналом); инициирование рефлексии, дающей возможность сотруднику выявить актуальный смысл творческой деятельности, осознанно применять эвристические приемы для решения проблем.

Разработанная нами модель формирования творческих способностей, которая отражает целостный управленческий процесс как взаимосвязь цели, содержания, методов, результата и этапов исследуемого феномена, позволяет проектировать направление развития и коррекции протекания процесса в будущем (рис. 1).

Каждый этап формирования творческих способностей характеризуется специфическим результатом: подготовительный – положительная мотивация к деятельности, оценка сущности творческих способностей с точки зрения «творчество – не творчество»; основной – осознание значимости творческих способностей для профессиональной деятельности; заключительный – индивидуально окрашенная система способов формирования творческих способностей, самореализация в профессиональной деятельности.

Содержание профессиональной деятельности реализуется в решении творческих заданий и ситуаций, решении возникающих проблем нестандартными способами, создание нового инновационного продукта и т.д.

Методы работы персонала от этапа к этапу становятся более творческими: проблемный метод позволяет усвоить и применять способы решения профессиональных и жизненных проблем; при эвристическом сотрудники развивают способность к выдвижению новых идей, поиску нестандартных методов решения; применение исследовательского метода способствует формированию и развитию способов поисковой творческой деятельности по решению новых для них проблем.

Прогнозируемым результатом является сотрудник, обладающий творческими способностями и способный к постоянному творческому самосовершенствованию и саморазвитию.

Выводы. Модель формирования творческих способностей персонала организации отражает целостный управленческий процесс как взаимосвязь цели (формирование творческих способностей персонала), содержания (творческое взаимодействие руководителя и сотрудника по созданию творческого продукта), методов (проблемных, эвристических, исследовательских), результата и этапов исследуемого феномена. Эффективному формированию творческих способностей способствуют следующие условия: развитие положительной мотивации деятельности, учет индивидуальных особенностей и предпочтений сотрудника, обучение методам творческого мышления, активная позиция сотрудника в процессе управления, инициирование рефлексии.



Рис. 1. Модель формирования творческих способностей персонала организации.

Список литературы:

1. Богоявленская Д.Б. Интеллектуальная активность как проблема творчества / Д.Б. Богоявленская. – Ростов-на-Дону: Изд-во Рост.ун-та, 1983. – 173 с.

2. Здібності, творчість, обдарованість: теорія, методика, результати досліджень / За ред. В.О. Моляко, О.Л. Музики. – Житомир: Вид-во Рута, 2006. – 320 с.

УДК 330.341:330.15

POLICY OF GREENING OF THE ECONOMY IN POLAND

Brodzińska Katarzyna

University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Poland

Abstract. *Indicators of the development of the green economy in Poland indicate a generally low level of activity of Polish business entities and public administration in the field of creating and implementing solutions conducive to greening of the economy.*

Keywords. *green economy, innovation*

Problem statement. The concept of green economy is inextricably linked to the paradigm of sustainable socio-economic development, based on three attributes i.e. low-emission performance, resource efficiency, and social inclusion (Cato, 2009; Adapting for a Green Economy... 2011; Brand, 2012). The implementation of measures conducive to the development of green branches of economy and green jobs is encouraged by international organisations including OECD and the European Union despite this it is still a new idea, both in terms of regulations that support its development and of practical effects of the implementation of technologies and organizational solutions aimed at the protection of natural environment (Ryszawska 2013, Prospects for... 2017).

Therefore the aim is to assess the policy of greening of the economy implemented by Poland in the context of the possibility of achieving tangible results in practice, i.e. implementing technologies and organizational solutions for environmental protection.

Main research materials. According to the OECD, green growth relies on supporting economic growth and development, while ensuring that nature continues to provide the environmental resources and services on which our prosperity depends. Governments that pursue an active policy based on green growth must stimulate investments and innovations that can support growth and create new economic opportunities.

One of the proposals in this area is the package for building a circular economy developed in December 2015 by the European Commission. The idea of a circular economy is to close the life cycle of a product, which in linear terms means the sequence: production - use - removal of waste (so-called "from cradle to grave"). By closing the life cycle, we get the sequence: production - use - the use of waste in the next production cycle (the so-called "from cradle to cradle"). The essence of this approach is therefore the use of waste generated in the product's life cycle, thus reducing the consumption of raw materials, reducing the amount of waste deposited and increasing the waste stream used for recovery and recycling. According to the

circular economy standards the use of waste and byproducts of the agri-food industry as raw materials in subsequent production cycles has a chance to become a new area of green economy functioning. Taking into account the principles of the circular economy, actions to promote it in the agri-food sector should ensure (Chyłek i in. 2016; Chyłek 2016):

- wider and faster application of innovative low-waste and energy-saving technologies in the food chain,
- identification and definition of the possibility of using innovative low-waste and energy-saving technologies,
- support for the transition from a linear to a circular economy,
- support for the process of communication and acceptance of the zero-waste policy on the part of industry and consumers,
- reducing the negative externalities associated with food waste,
- development of standards and standards for sanitary safety of waste and by-products of the agri-food industry,
- diversification of production and employment growth in the food sector, especially in the green jobs,

The group of factors which affect the rate of development of, generally, all enterprises, includes *inter alia* fiscal policy of the state, legal mechanisms and regulations concerning the freedom to conduct a business, the level of economic growth, economic conditions, availability of loans and lending rates, demand and supply of qualified workforce, and employment regulations. In reference to the entities representing the broadly understood sphere of green economy, important issues include (Szyja, 2015):

- the level of support for research and development activities related primarily to the development and implementation of environmentally-friendly products and services,
- the rate of implementation of pro-environmental investment projects (including as part of public procurement),
- eco-innovation,
- the scope and scale of preferences for green economy entities and sectors,
- the level of social awareness.

In the current economic perspective, improving competitiveness requires that enterprises undertake activities in the area of creating and implementing innovations. A lot in this matter depends on the external conditions of enterprises' innovativeness, namely:

- service processes including the research system, scientific and technical, economic and organizational information system,
- socio-political climate,
- legal norms and administrative orders (state innovation policy),
- general market conditions - market mechanism, economic calculation, prices,
- education and training system,
- market and non-market links with partners being sources of information and technology,
- technical infrastructure.

The Polish economy in the ranking of capacity to build innovative potential, occupies 18th place among the 27 countries of the European Union.

In Poland, the intensity of research and development work measured by the share of research and development expenditures in relation to Gross Domestic Product (GDP), although it is growing, is relatively low, reaching the level of 0.94%. In the industrialized countries, the instrument of green structural changes is the effect of research and development in this area, namely eco-innovation.

Eco-innovations, are usually defined as new products and processes that deliver value to customers and businesses while at the same time helping to reduce the negative impact on the environment. In accordance with the position of the Eco-Innovation Observatory, established by the European Union, Poland is one of the countries with the lowest eco-innovation index among the European Union countries. The analysis of individual groups of indicators generated for Poland has shown that the relatively strongest area of Polish innovation in the EU is the area of:

- socio-economic effects resulting from the introduction of eco-innovation, placing Poland in 20th place,
- the results achieved, which allowed Poland to be ranked 23rd among 28 countries of the European Union.

In the case of the other three indicators forming the eco-innovation index, i.e. the expenditure on eco-innovations, undertaken actions in the field of eco-innovation and environmental effects achieved, Poland ranks 26th in the ranking (Motowidlak 2016).

Green public procurement, which is a tool for incorporating environmental criteria and / or requirements into public procurement procedures, can have a real impact on reducing the negative impact of products and services on the environment. This is one of the elements of a comprehensive approach in the pursuit of sustainable development. Their use is not required by law, but it may result in many benefits for the ordering party, society and the protection of the environment.

Public procurement is a legal way to control the spending of public funds by entities managing these funds. Every year, billions of euros are spent on projects implemented through public procurement. Public funds spent by public entities constitute a significant part of the GDP income in Poland (Miłostan 2015). In 2014, however, the share of green public procurement in relation to the total number of public administration contracts in Poland amounted to only 9%. It should be added that this indicator was lower by 3.0 pp. for 2013.

Indicators of the development of the green economy in Poland indicate a generally low level of activity of Polish business entities and public administration in the field of creating and implementing solutions conducive to greening of the economy. However, it should be emphasized that expenditures on environmental protection since Poland's accession to the European Union have systematically grown until 2011. In 2012-2013, there was investment slowdown, and from 2014 there was a further increase in outlays on fixed assets used to protect the environment.

It should be emphasized here that the diversified outlay on fixed assets for environmental protection depends both on the investment needs of individual voivodships, which result from the state of this environment, as well as the availability of financial resources that may be allocated for this purpose. The increase in outlays is usually recorded at the end of particular periods of programming EU

policy, with a temporary shift related to the implementation of large, expensive investments

The environment in which modern enterprises operate is becoming increasingly complex and variable while serving an important role in stimulating the socio-economic development of the region. The scope of connections between enterprises and the environment is constantly expanding, and not only relates to the technical or economic sphere but also extends to include the sphere of social, political, and cultural issues. Due to the high volatility of the environment in which enterprises operate, and to the complexity of relations, an enterprise which intends to survive in the market and to maintain the competitive advantage needs to adjust to changes in the environment. The need to take appropriate adaptation decisions changes the scope, methodology, and the logic of the operation of an enterprise.

The “greening” of the economy is, to a large extent, dependent on the local and regional determinants. The assumptions of the concept of development, including of green economy, are most frequently made, in terms of planning and the programme, at the level of international organisations (EU), and are implemented as part of national programmes. However, this is the activity of local government units, the efficiency of non-governmental organizations, the involvement of entrepreneurs, and the attitudes of local communities that determine the effects of these actions.

Conclusion. Individual EU member states, including Poland, through the implemented policy support the creation of "green jobs", i.e. jobs that support environmental protection or restore it to its natural state. The effects of these activities are of course different. Based on the analysis of the collected research material, it can be concluded that Poland is undoubtedly heading towards the green economy, but it is at the beginning of this path.

Bibliography

1. *Adapting for a Green Economy: Companies, Communities and Climate Change*. 2011. UN Global Compact, UN Environment Programme, Oxfam, World Resources Institute // http://pdf.wri.org/adapting_for_a_green_economy.pdf Access: 29.01.2018.

УДК 338.439.4: 338.5

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Васильченко О.О.

*Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна*

Summary: *The characteristic of the basic methods of forming the price of the products of the enterprise, which theoretically developed in the works of well-known economists of the present, is given. The method of calculating the price of goods based on the use of the main categories of such economic disciplines as "Marketing" and "Microeconomics" is given.*

Keywords: *Cost-effective pricing methods; market pricing methods; full cost method; direct cost method; marginal profit; normal profit; coefficient of elasticity of demand; the best price.*

Постановка проблеми. Процес ціноутворення є предметом дослідження науковців різних галузей економічного знання: мікроекономіки, економіки галузі, аналізу господарської діяльності підприємства, маркетингу, безпосередньо ціноутворення тощо.

Ціновий механізм АПК є складовою всього цінового механізму народного господарства. Принцип комплексного підходу до формування цінових пропорцій в АПК нерозривно пов'язаний із необхідністю розробки його єдиної методологічної бази. Провідне місце в методології ціноутворення належить визначенню моделі, яка є найбільш адекватним відображенням реальних економічних відносин і виконує функцію регулятора виробництва і обороту товарів, активно впливає на суспільно-необхідні витрати, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Метою дослідження є визначення економічного ефекту від застосування різних методів ціноутворення на продукцію сільськогосподарського підприємства.

Основні матеріали дослідження. 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 [1]. Для застосування того чи іншого методу ціноутворення необхідно здійснити розподіл витрат на постійні та змінні, а також визначити величину прямих та питомих змінних витрат.

Всі методи ціноутворення можуть бути об'єднані в три великі групи: витратні, ринкові та економетричні. Кожна із цих груп, у свою чергу, має свою систему методів. Вибір того чи іншого методу ціноутворення залежить від цілі діяльності підприємства та від визначення факторів, які здійснюють зовнішній та внутрішній вплив на його діяльність.

При визначенні ціни реалізації продукції в теперішній час найбільш широко застосовуються метод, заснований на визначенні повних витрат, та метод, що орієнтується на прямі витрати і в той самий час враховує сукупність всіх ринкових умов, особливо умов збуту [1].

Суть методу, що спирається на визначення повних витрат, полягає у підсумовуванні сукупних витрат і прибутку, який фірма розраховує отримати.

Сутність методу прямих витрат полягає у встановленні ціни шляхом додавання до змінних витрат певної надбавки-прибутку. При цьому постійні витрати підприємства в цілому, не розподіляються по окремим товарам, а сплачуються із різниці між сумою цін реалізації і змінними витратами на виробництво продукції. Ця різниця отримала назву “доданого” чи “маржинального” прибутку [1]. Користуючись методом прямих витрат і орієнтуючись на ринкову ціну продукції та можливе збільшення обсягу реалізації продукції, підприємство має можливість значно збільшити прибуток від реалізації продукції.

Ще одним методом ціноутворення, в основі якого знаходяться витрати на виробництво продукції, є розрахунок цін на підставі аналізу беззбитковості та забезпечення цільового прибутку. Підприємство намагається встановити ціну на свій товар на такому рівні, який забезпечував би йому отримання бажаного обсягу прибутку.

Ціна беззбитковості дорівнює сумі постійних і змінних витрат і забезпечує повне покриття витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією певного обсягу продажу. Ціна беззбитковості розраховується лише на певний обсяг продажу і не може бути застосована для інших обсягів продажу.

Витратний метод ціноутворення має як позитивні риси, так і недоліки.

До плюсів витратного методу належать наступні:

- виробники мають завжди більше інформації про свої витрати, ніж про споживацький попит, тому цей метод є надзвичайно простим для виробників;
- якщо таким методом користується більшість виробників галузі, то цінова конкуренція зможе бути зведена до мінімуму, так як ціни опиняються схожими.

Мінуси витратного методу:

- даний метод не пов'язаний з поточним попитом;
- він не враховує споживацькі властивості як даного товару, так і товарів, на які він може бути замінений.

У зв'язку із цим у підприємницькій діяльності користуються методикою встановлення цін, виходячи з попиту. Головним тут є спроможність надати своїм товарам таку якість, яка забезпечила б споживачам відчутну вигоду, наприклад, зменшення ризику при купівлі чи використанні товару, підвищення іміджу тощо [2]. Однак практична реалізація такого принципу натрапляє на неабиякі складнощі, в тому числі на вибір показників диференціації товарів і ринків. У цьому випадку, розраховуючи ціни, користуються коефіцієнтами еластичності попиту. При еластичному попиті підприємству вигідно встановити більш низьку ціну реалізації продукції, що дозволить йому отримати більшу величину виручки за рахунок різкого збільшення обсягу реалізації.

Значення цінової еластичності дозволяє також розрахувати оптимальну ціну продажів, що максимізує прибуток або мінімізує збитки. Слід зауважити, що така методика розрахунку оптимальної ціни використовується для тих видів продукції, попит на який є еластичним [2].

При цьому оптимальний обсяг реалізації продукції, за якого підприємство мінімізує збитки чи максимізує прибуток, визначається за правилом рівності граничної виручки та граничних витрат [3].

Одним з варіантів використання ринкових методів ціноутворення є проведення диференціації цін, яка передбачає продаж того самого продукту різним покупцям за різними цінами. Розрізняють кілька видів цінової диференціації: просторову, часову, залежно від способу використання продукту, за групами споживачів, залежно від кількості. Така політика має завдання пристосуватись до умов різних ринків (сегментів), де існують різні умови конкуренції, інтенсивність попиту, сприйняття ціни.

Висновки. Сучасне сільськогосподарське підприємство в процесі здійснення власної виробничо-комерційної діяльності може поставити перед собою різні цілі: максимізація прибутку, мінімізація збитків, досягнення певної частки ринку по продажу певних видів продукції, орієнтація на потреби споживачів, можливість утриматися в колі конкурентів. У зв'язку з вище означеними цілями сільськогосподарське підприємство має можливість використовувати як витратні, так і ринкові методи визначення ціни на

продукцію власного виробництва. Кінцевий варіант встановлення ціни залежить від ситуації, яка складається на ринку у кожний окремий момент часу. Запропоновані нами підходи до визначення ціни сільськогосподарської продукції не вичерпують всієї методики ціноутворення, яка пропонується в сучасній економічній літературі. Подальше дослідження можливостей впровадження різноманітних методів ціноутворення у практику виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств дозволить, на нашу думку, визначити нові засоби щодо підвищення економічної ефективності виробництва як окремих видів продукції, так і діяльності підприємства в цілому.

Список літератури

1. Васильченко О.О. Методологічні засади визначення шляхів збільшення прибутковості підприємства. / О.О. Васильченко. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», – 2012. – № 2 (18). – С.45-56.

2. Васильченко О.О. Баєва О.І. Особливості застосування методів ціноутворення на продукцію підприємств АПК України. / О.О.Васильченко, О.І. Баєва. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). / За ред. Л. В. Синяєвої. – Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», – 2015. – №1 (29). – С. 86-93.

3. Макаренко П.М. Мікроекономіка : Навчальний посібник / П.М. Макаренко, Т.В. Попова, О.О. Васильченко. – Мелітополь : Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2013. – 432 с.

УДК 330.3

СУЧАСНИЙ СТАН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Головко Р.А., аспірант

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна*

Summary: *In the process, it was established that in practice only 57% of agricultural service cooperatives are operating from 100% registered in Ukraine as of January 1, 2016. Agricultural cooperatives - a new organizational and legal structure in the village, which arose as a natural reaction of rural commodity producers to the realities of the market environment.*

Keywords: *cooperation, agricultural co-operation, agriculture, production and service cooperatives, market, sales, employment, entrepreneurship, service cooperatives.*

Постановка проблеми. Сьогодні Україна прагне прискорити інтеграцію до світового економічного співтовариства, та нажаль виготовлення якісного продукту не є вирішальною умовою ефективної господарської діяльності малих

сільськогосподарських підприємств. Все більше уваги доводиться приділяти збуту виготовленої продукції, особливо це питання, загострюється в умовах посилення конкуренції як з боку вітчизняних, так і зарубіжних виробників. Тому, одним з дієвих методів, який здатний підвищити ефективність збутової діяльності малих сільськогосподарських підприємств може стати створення і розвиток системи збутової сільськогосподарської кооперації, яка забезпечить їх конкурентоспроможність на зарубіжному і вітчизняному ринку.

Метою дослідження є здійснення аналізу сучасного стану сільськогосподарської кооперації в Україні.

Основні матеріали дослідження. Для українців кооперативи стали школою виживання в умовах ринкової економіки, а заодно створили економічну базу для національного руху.

152 роки тому народився перший український кооператив, у жовтні 1866 року юрист і прихильник ліберальних ідей Микола Баллін заснував Харківське споживче товариство.

Обслуговуючі кооперативи в усьому світі довели свою ефективність щодо вирішення проблем, а саме: здійснювати реалізацію продукції на вигідних умовах і за прийнятними цінами, спільно зберігати і переробляти продукцію, забезпечувати матеріально-технічними засобами за доступними цінами і можливості придбання в кредит, ефективно використовувати сучасну техніку і отримувати послуги за собівартістю.

Сільськогосподарські кооперативи - це нова організаційно-правова структура в селі, яка виникла як природна реакція сільськогосподарських товаровиробників на реалії ринкового середовища.

Досить значний вплив на розвиток сучасного кооперативного руху в Україні має міжнародна спільнота у вигляді підтримки з боку іноземних інституцій, в т. ч. урядів інших держав, міжнародних благодійних фондів, донорських організацій тощо. Загалом протягом 2015 року було розпочато та реалізовувалось біля 15 проектів міжнародної допомоги на суму майже 2 млрд доларів США.

Зокрема, успішним є «Кооперативний зерновий проект» Уряду Канади, що охоплює Дніпропетровську та Кіровоградську області. Його метою є розширення економічних можливостей для малих та середніх зернових господарств через розвиток зерносховищ і сільськогосподарських кооперативів.

З огляду на це, окрему увагу приділимо сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам зернового напрямку. Так, в Україні прикладами успішно діючих таких кооперативів є:

- СОК «Зерновий» - створений у 2013 році. Налічує 45 членів з загальним земельним банком 16 тис га;

- СОК «Зерно-Бунк» - створений у 2015 році. Об'єднує 21 зерновиробника, які обробляють майже 15 тис га ріллі.

Обидва кооперативи створені за підтримки Канадського кооперативного зернового проекту, що фінансується Міністерством закордонних справ Канади (Global Affairs Canada) та впроваджується канадською неурядовою організацією SOCODEVІ (Квебек, Канада), Канадською кооперативною асоціацією (ССА), Науково-дослідним Інститутом кооперативів та спілок Університету Шербрук

(IRECUS) у партнерстві з Дніпропетровською «Сільськогосподарською консультаційною службою» (ДОГО СКС).

Значним і унікальним досвідом для України стало будівництво першого кооперативного елеватору в смт Васильківка Дніпропетровської області. Співзасновниками ТОВ «Перший кооперативний елеватор» є об'єднання кооперативів «Господар» та сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Зерновий». Потужність першої черги елеватора, будівництво якої вже завершується, складає 12700 тонн.

Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації передбачає кількісні та якісні зміни в межах цієї сукупності, та характеризується змінами таких показників як кількість СОК, обсяг наданих обслуговуючими кооперативами послуг, чисельність членів СОК та ін.

Досліджуючи динаміку кількості СОК за останні 10 років (рис. 1), слід зазначити, що кооперативи поступово набирали злету і мали пік у 2004 році – тоді в Україні було понад 1127 СОКів, а от з 2004 року до 2008 року включно мала місце тенденція зменшення їх кількості і станом на 01.01.2010 року налічувалось 645, починаючи з 2010 року має місце тенденція збільшення кількості.

Динаміка свідчить про певні проблеми як у сфері формування та функціонування СОК, так і у сфері розробки та реалізації державної політики підтримки і стимулювання розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Потрібно зауважити, що фактично лише 589 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із 1028 зареєстрованих в Україні станом на 1 січня 2016 року, тобто 57 %, здійснюють господарську діяльність.

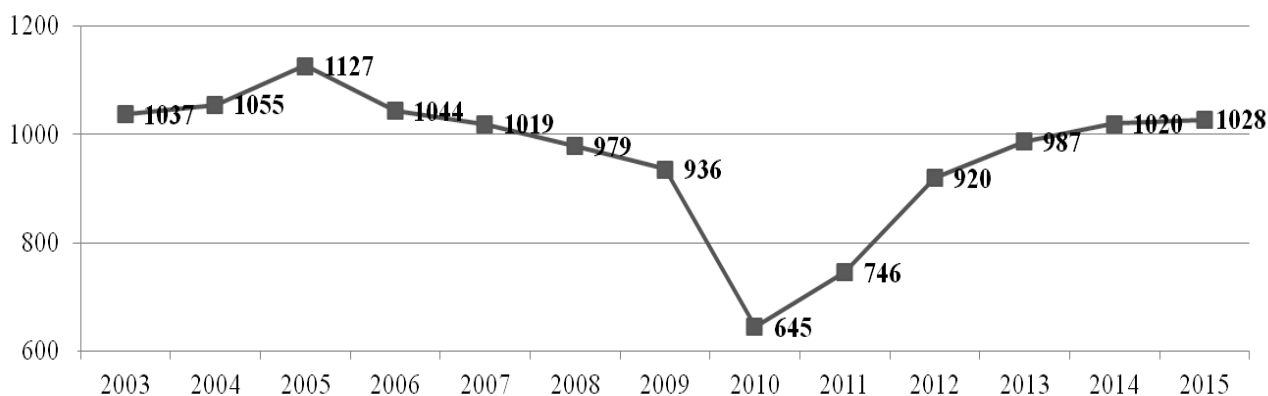


Рис. 1. Динаміка формування та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні станом на 01.01.2016 року

За видами діяльності 589 діючих СОК розподілились на наступні: багатofункціональні; сервісні; заготівельно-збутові; переробні; постачальницькі; та надають інші послуги.

Діючими кооперативами станом на 1 січня 2016 року об'єднано 24,8 тис. осіб, створено на селі 1636 постійних робочих місць, які утримують 21758 голів великої рогатої худоби, з яких: 16953 голови корів та 4188 – голів свиней, реалізовано 48,7 тис. тонн молока, 2,8 тис. тонн зерна, 0,2 тис. тонн м'яса, 3,2

тис. тонн плодоовочевої продукції, сплачено податків та зборів на суму 13,982 млн. гривень.

Висновки. Отже, необхідність розвитку обслуговуючих кооперативів у сільському господарстві вже не заперчується. Переваги цієї форми господарювання очевидні, проте на практиці підтримка кооперативного руху з боку держави залишається мало помітною. Уряд України не слідує вищезгаданій Рекомендації Міжнародної Організації Праці та не дотримується Резолюції ООН.

За результатами дослідження встановлено, що в Україні існуючі організаційно-економічні та правові умови не сприяють розвитку кооперативного руху на селі, та без активізації діяльності СОК у нашій державі ймовірність швидкого збільшення їх кількості та обсягів реалізації продукції не очікується..

У цілому дієвість удосконалення управління в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах може бути забезпечена за умови проведення комплексних реформ в агропромисловому виробництві.

На мою думку, макроекономічне регулювання сільськогосподарською обслуговуючою кооперацією, яке застосовувалось в попередні роки, частково вичерпало себе і необхідне застосування нового методу управління з урахуванням політики технологій, адже роль кооперативів у стратегії комплексного розвитку сільських територій є вирішальною.

Список літератури

1. Anonymous, 2014. <https://korrespondent.net/business/economics/3432568-korrespondent-pervyi-opyt-kooperatsyy-v-ukrayne>. Access date: 17.10.2014
2. Anonymous, 2016. <https://latifundist.com/spetsproekt/239-krupnejshie-agrokooperativy-ukrainy-kooperativno-zhit-ne-zapretish>. Access date: 14.12.2016
3. Anonymous, 2017. <http://landlord.ua/operatsiya-kooperatsiya>. Access date: 22.03.2017

УДК 332.1

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Гончаренко О.В., д.е.н.

Теслюк Ю.В., аспірант

*Дніпровський державний аграрно – економічний університет,
м. Дніпро, Україна*

Summary: *To determine the peculiarities of the institutional provision of innovation development, its characteristic features and constituent elements.*

Keywords: *agro-industrial production, innovation, innovative development, innovation policy, institutionalization*

Постановка проблеми. Розвиток сучасного суспільства і забезпечення конкурентності господарських систем демонструють безапеляційну залежність від інновацій. Інноваційна діяльність як базисний чинник ефективності економічних агентів й ринкового механізму є першопричиною успіху у формуванні інститутів постіндустріального суспільства. Особливо значимим цей фактор слід вважати для соціально-економічних систем, які знаходяться на етапі продовження інституціоналізації до ринку. Реальним прикладом такого стану слід вважати аграрну сферу економіки України, яка потребує інноваційної організації для підвищення конкурентності.

Основні матеріали дослідження. Формування конкурентоспроможності у розвитку економіки на пряму залежить від інституціональних умов створення й впровадження інновацій. Інституціональна концепція дозволяє пояснити процеси еволюційних змін у транзитивних економіках. Саме тому вважаємо її прийнятною як методологічний підхід до розгляду такого важливого аспекту організації функціонування аграрної сфери вітчизняної економіки як інноваційна діяльність. Інноваційна діяльність як процес і як інститут виступає обов'язковою умовою процесу у задоволенні потреб. Результатом інноваційної діяльності є створення інноваційної економіки, побудованої на знаннях і комерціалізації науки. Ефективність інноваційної діяльності та її інститутів забезпечується лише при умові конструктивного підходу до функціонування приватної власності; налагодження взаємодії бізнесу, держави й суспільства в механізмі регулювання; підвищення якості правових інститутів; забезпечення високого рівня людського капіталу, а в кінцевому випадку власне створення інноваційної економіки.

Інститути інноваційної діяльності створюють сприятливі умови перерозподілу і ефективного використання ресурсів, капіталу, праці в економіці, забезпечуючи якісно новий рівень розвитку суспільства й конкурентоспроможності економіки. Інноваційна діяльність, здійснювана в ринковій економіці є запорукою прогресу, тому ринок як визначне надбання інноваційно-спрямованих суспільних формацій дає можливість людству розвиватися, зосереджуючи акценти на ефективність суспільного буття в усіх його проявах передусім економічних

Розглядаючи проблему інститутів інноваційної діяльності зазначимо, що саме вони формують мотиваційне поле розвитку забезпечуючи як обмеження так і можливості для економічних аспектів – суб'єктів інноваційного процесу. Зазначений висновок впливає з того, що інститути як консолідована сукупність правил, норм, традицій, які вважаємо інституціями, знаходяться у постійному динамічному розвитку. Він полягає у модифікації базисних і похідних інститутів до умов функціонування суспільно-економічних процесів.

Інститути інноваційної діяльності утворюють середовище інституціональних умов, які структурують відносини учасників даного процесу на всіх етапах його проходження. Вплив інститутів на інноваційний процес до яких ми відносимо базисні і похідні або політичні, соціальні, економічні, полягає у розбудові державної карти здійснення інноваційної діяльності зацікавленими економічними суб'єктами, а також державного регулювання.

Інноваційні процеси в економіці як і будь-які підпадають під вплив інститутів, які продукують умови реалізації інновацій. Ці умови є

детермінантами поведінки учасників ринку у сфері розвитку знань, їх капіталізації, а головне – створення й впровадження інновацій. Інституціональні умови інноваційної діяльності створені існуючим інституційним забезпеченням є головною передумовою у формуванні постіндустріальної економіки в Україні. Теорія постіндустріальної моделі економіки передбачає необхідність розбудови економіки знань заснованої на розвитку модельного та інституціонального капіталу, інновацій, інфраструктури, соціалізації працівників, сприятливих інституціональних умовах взаємодії цих факторів.

Висновки. Дослідження і практичні умови показують, що інституціональна система економіки в Україні є незбалансованою, що проявляється як на рівні базисних (власність, влада, управління, праця), так і похідних інститутів (ціна, конкуренція, підприємництво, регулювання). Проблеми економіки доповнюються проблемами адаптації суспільних і недоформованістю правових інститутів, що вкупі зі станом науки, освіти, деградацією продуктивних та виробничих відносин роблять інноваційну модель постіндустріального типу поки що недосяжною для України.

Список літератури

1. Малік М.Й. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2013. - № 4. – С.86-92.

2. Саблук П.Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

УДК 338.48(477)

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Демко В.С.

*Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна*

Summary. *The study identified the issues of the legislative framework for legalizing the activities of rural green tourism enterprises in Ukraine and its regions. Taking into account the analysis of the legislative policy of the countries of Belarus and Poland, measures are proposed to improve the state policy in the system of organization of laws and regulations for entrepreneurs in the field of rural green tourism in Ukraine and its regions.*

Keywords. *Rural green tourism, legislative policy, public administration model*

Постановка проблеми. За результатами дослідження основною проблемою в діяльності підприємств сільського зеленого туризму (СЗТ) є відсутність цілісної системи загальнодержавної політики, яка регулює сферу СЗТ, як на загальнонаціональному так і на регіональному рівнях, тому

аналізуючи позитивний досвід європейських країн можна повністю або частково адаптувати найбільш вдалі моделі їх державного управління в сфері СЗТ для умов України.

Основні матеріали дослідження. Відносини в сфері сільського зеленого туризму частково регулюються 4 и 6 статтями Закону України «Про туризм» №324 від 15.09.1995 р., також Законом України «Про особисте селянське господарство» (від 2003 р.), окремі положення та терміни згадуються у Указах Президента України «Про підтримку розвитку туризму в Україні» (від 1999 р.), Постановою КМУ «Про розвиток туризму в Україні до 2010 р.» (від 2002 р.), Національній програмі розвитку агропромислового виробництва і відродження села до 2010р.», Концепція державної цільової програми розвитку туризму в Україні на 2011-2015 роки» (від 2010р.) [1,2].

Учасниками відносин, виникаючих при здійсненні туристичної діяльності в сфері сільського зеленого туризму, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги (перевізники, тимчасове розміщення, харчування, екскурсійне, курортне, спортивне, розважальне обслуговування або здійснюють посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх услуг). Та особи в інтересах яких здійснюється туристична діяльність (громадяни України, іноземці і особи без громадянства, туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші). Таким чином, більшість власників сільських будинків утворюють підприємства сільського зеленого туризму, з наданням різноманітного спектру услуг.

Для вдосконалення політики у сфері сільського зеленого туризму слід брати до уваги досвід країн, які активно розвивають дану сферу. Виділено п'ять основних моделей функціонування підприємств сфери сільського зеленого туристичного бізнесу: американська, європейська, західна, східна та середньо азіатська.

В сучасний період схожість діяльності українських підприємств СЗТ зісхідною моделлю розвитку підприємств СЗТ. Ця модель притаманна Східній Європі, таким країнам як Польща, Білорусь, Литва. Відмінною рисою східної моделі є залучення туристів в екологічно чисті природні зони, які знаходяться в віддалених регіонах, також популяризація відпочинку в стародавніх садибах і тематичних домах. Треба зауважити, що в цих країнах поганий стан інфраструктури, доріг, комунальних установ, що дуже схоже з Україною і це є загальною проблемою. Тому для вирішення цих питань розробляються і функціонують спеціальні програми розвитку в регіонах.

Гарним прикладом для України є західна модель, по якій функціонують підприємства СЗТ Австрії, Болгарії, Румунії, Угорщини. Головною ознакою ефективного функціонування даної моделі є державна підтримка реалізації цільових туристичних програм, а також впровадження програм відновлення сільських територій шляхом об'єднань їх в громади з метою рівномірного розподілу туристів по всій країні і підвищення рівня економічного розвитку сіл.

Проаналізувавши законодавчу систему країн досліджуваних моделей, узагальнимо інформацію в порівняльній таблиці 1 законодавчої системи діяльності сільського зеленого туризму східної та західної моделі і України.

Завдяки своїм особливостям і відмінностям Європейські країни дуже популярні для різних верств населення (туристів). Однак проблеми, які існують

во всіх країнах при управлінні підприємством сільського зеленого туризму, значно стримують процес розвитку цих підприємств, усунення цих проблем спричинить за собою більш ефективний попит наданий вид туризму і супутні послуги.

Ефективність західної і східної моделей для України полягає в тісній співпраці державних організацій і підприємств СЗТ в просуванні і розвитку продукту СЗТ, як на території країни так і за її межами. Створення іміджу і бренду сільського зеленого туристичного продукту. Створення єдиної реєстраційної бази для всіх типів підприємництва СЗТ, розробка та затвердження єдиного класифікатора послуг СЗТ та єдиної інформаційної платформи діяльності СЗТ в Україні.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика законодавчого регулювання діяльності сільського зеленого туризму східної та західної моделі і України

Східна модель		Україна	Західна модель	
Польща	Білорусь		Австрія	Болгарія
Державна підтримка підприємців, які здійснюють діяльність у сфері СЗТ. На них не поширюється закон, який регулює підприємницьку діяльність. Грошові доходи за такі послуги не підлягають оподаткуванню	Прийнято закон «Про заходи розвитку агроекотуризму в Республіці Білорусь», є чітка зацікавленість держави в розвитку туристичної діяльності	Система оподаткування діяльності у сфері СЗТ чітко невизначена. Немає державної підтримки підприємців в сфері діяльності СЗТ	Законодавство в сфері СЗТ відсутнє. Діяльність регламентують приватними (корпоративними) критеріями, стандартами і класифікацією	Діяльність в сфері СЗТ здійснюється через організацію Balkanturistz узгодженням уряду Болгарії.
Законодавство Польщі передбачає звільнення отриманих доходів від оподаткування на доходи фізичних осіб	Проводяться безоплатні консультації та навчання для підприємців які займаються або планують свою діяльність в сфері СЗТ	Підприємці, які здійснюють діяльність у сфері СЗТ, оподатковуються податком з доходів фізичних осіб на загальних підставах	Підприємці, які надають послуги і мають до 10 ліжко-місць не мають податкового навантаження, ця діяльність вважається додатковою господарською діяльністю.	Підприємці, які надають послуги в сфері СЗТ повинні відповідати визначеним критеріям та мати згоду Національного комітету
Підприємці, які здійснюють діяльність у сфері СЗТ об'єднані у загальнодержавну громадську організацію –	Громадські організації, підприємці СЗТ взаємодіють з профільними міжнародними	Підприємці добровільно можуть вступати в громадську організацію «Спілка сприяння	Створена Австрійська асоціація сільського туризму «Відпустка на фермі», легалізація	Працює стратегія сталого розвитку туризму, згідно якої ведеться контроль якості послуг СЗТ, покращуються інфраструктура, дороги, імідж села.

Польську Федерацію Сільського Туризму «Гостинні господарства». Це дає можливість впорядкувати ринок послуг СЗТ і успішно просувати їх на вітчизняному та міжнародному рівнях	організаціями. Існує підтримка асоціацій СЗТ в сфері маркетингу СЗТ	розвитку сільського зеленого туризму в Україні»	діяльності через закон «Про оренду житла»	Поступово переходять до європейської автоматичної системи туристичної інформації (ESTI)
Затверджені вимоги до засобів розміщення у СЗТ, існує класифікація послуг, що надаються гостям	Система класифікації садиб, житла є добровільною	Категоризації садиб в сфері СЗТ є добровільною	Фермери, які надають послуги СЗТ реєструються в місцевій туристичній організації	Підприємці, які надають послуги в сфері СЗТ зобов'язані вести реєстр гостей. Громади ведуть електронний журнал всіх туристичних об'єктів
Здійснюється категоризація засобів розміщення у СЗТ, вона є добровільною але господарі садиб, які не пройшли категоризацію, не мають право вільно розміщувати свою пропозицію в рекламних матеріалах, а в нашій країні такого обмеження не існує!!!	Класифіковані садиби, житло має право розміщення своїх пропозицій в рекламних матеріалах на туристичних з'їздах, конференціях, форумі	Підприємці, які здійснюють діяльність у сфері СЗТ можуть добровільно пройти сертифікацію для надання певної категорії своїй садибі - як туристичного об'єкта. Це потрібно для задоволення запитів туристів але не обов'язково (ст. 19 ЗУ «Про туризм»).	Для підприємств з класом В&В ставка ПДВ 10% (до 5 місць), діяльність вважається не основною і податок з доходу не сплачується	Діє туристична інспекція якості послуг СЗТ
Загальною схожістю між країнами – є: відсутність закону «Про сільський зелений туризм»; відсутність управління на державному рівні; швидкі темпи зростання та розвитку підприємців в сфері СЗТ; створення агросадиб та підприємств СЗТ в національному стилі; програмна підтримка громадських організацій СЗТ; підприємства СЗТ розташовані у привабливих природних сільських територіях.				

*Розроблено автором

Висновки. В Україні актуальною проблемою є відсутність законодавчого забезпечення діяльності підприємств СЗТ. Для вирішенням

цього недоліку необхідно проведення першочергових заходів по затвердженню законодавчої політики у сфері сільського зеленого туризму спільно з інституційними партнерами, місцевими та обласними органам влади, щодо формування сприятливого нормативно-правового забезпечення розвитку сфери СЗТ. Це може допомогти сільському підприємцю поліпшити свою діяльність або зробити перші кроки у цій діяльності. Потрібно переглянути діючу систему оподаткування, зменшити податкове навантаження для фізичних осіб та зареєстрованих фізичних осіб підприємців.

Беручи за приклад європейський досвід та з метою покращення соціального життя на селі необхідно розробити та затвердити комплекс послуг в сфері СЗТ. Розвивати, розширяти і популяризувати спектр агротуристичних продуктів і послуг на селі для діючих селянських і фермерських господарств, які мають сприятливі можливості для розвитку СЗТ.

Список літератури

1. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» щодо обов'язковості встановлення категорій об'єктам туристичної інфраструктури № 7293 від 25.10.2010 р.

2. Закон України «Про особисте селянське господарство» // Відомості Верховної Ради України. – 2003 р. – № 29. – С.232; 2015 р. – №21. – С.133.

3. Чеглей В.М. Світовий досвід розвитку сільського зеленого туризму - Науковий вісник Ужгородського університету 2011. Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 3. – 2011 // [Електронний ресурс]. – Доступний з <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib>

УДК338.439.02

ПРІОРИТЕТИ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Єскель Г.В., к.е.н.

ННЦ “Інститут землеробства НААН”

м. Київ, Україна

Самойлик Ю.В., к.е.н.

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

Summary: *winter wheat organic production expediency has been defined. A comparison of the intensive and organic technologies of cultivating this culture has been carried out.*

Keywords: *organic production, winter wheat, economic efficiency.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних викликів економіки все більшого значення набуває вибір пріоритетів розвитку як в розрізі країн, так і в межах галузей виробничої та невиробничої сфер. Для аграрного сектору таким пріоритетом є органічний напрямок.

Органічне сільське господарство є системою, яка спирається на управління агроєкосистемами, а не лише сільськогосподарським виробництвом.

Тобто окрім управління виробництвом, в систему органічного сільського господарства також входить реалізація комплексу заходів, що безпосередньо забезпечують це виробництво з метою досягнення економічного, екологічного та соціального ефекту... Органічне сільське господарство за своєю суттю можна визначити як цілісну систему управління агроєкосистемами, що включає оцінюєкологічних загроз та ризиків екологічній безпеці в аграрній сфері та встановлює порядок взаємовідносин економічних суб'єктів у процесі виробництва органічної сільськогосподарської продукції. При цьому концепція органічного сільського господарства полягає в тому, щоб якомога точніше повторити «виробництво» в природних агроєкосистемах, спираючись на екологічні процеси, біорізноманіття та, адаптовано до економічних умов, поєднати в собі традиції, інновації і досягнення науки на благо навколишнього природного середовища та поліпшення якості життя всіх учасників [2, с. 11]. Органічне виробництво – цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного розмаїття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів виробництва, які відповідають якісним вимогам до продуктів харчування [1, с. 213]. Таким чином, органічна продукція є безпечною, екологічною та корисною для споживання. Однак, в науці виникають дискусії щодо економічної ефективності виробництва органічної продукції, що і потребує додаткових досліджень.

Основні матеріали дослідження. З метою оцінки ефективності органічної технології розроблено нормативи витрат виробничих ресурсів в органічних технологіях вирощування зернових культур, які за раціонального використання, забезпечують високий рівень економічної ефективності.

Формування нормативів виробничих ресурсів та економічної ефективності їх використання показано на прикладі культури пшениці. В Україні ринок органічного насіння ще не сформувався і виробництво та постачання органічного насіння мало розвинене або й взагалі відсутнє. Якщо в господарстві немає свого власного органічного насіння, то можна використовувати не протруєне насіння із неорганічного виробництва, протестишеіздозволусертифікаційного органу. В Україні є перелік сертифікованих препаратів, затверджених міжнародно акредитованим органом “Органік Стандарт”. Обробка насіння препаратами, що недозволені в органічному виробництві, суворо заборонена. Розрахунок методичних принципів по формуванню економічного механізму управління змінними витратами за різних систем захисту та стимулювання росту рослин в органічних технологіях вирощування пшениці озимої здійснювався за варіантами, що передбачають удобрення культури біомасою останнього неповного укусу багаторічних трав, після жнивної сидеральної культури та побічної продукції попередника з підживленням гуміновими препаратами. Здійснювалося порівняння ресурсоємності та ефективності різних варіантів органічної технології, які відповідають за рівнем інтенсивності виробництва та продуктивності агроценозів (табл. 1).

Прогнозована урожайність пшениці озимої у варіанті технології, за якою удобрення культури обмежується лише внесенням побічної продукції попередника та оброблення посіву гуміновими препаратами, становить 3,7 т/га.

Для проведення комплексу виробничих операцій за такого варіанта технології потрібно затратити 7,9 тис. грн на 1 га посіву, що на 22 % більше порівняно з індустріальним ресурсоощадливим варіантом. Тому собівартість 1 тонни органічного зерна підвищується порівняно із звичайним на 32 %.

У варіанті органічної технології, що передбачає вирощування поживного сидерату і використання його біомаси у якості зеленого добрива планується невелике підвищення урожайності тому, що за порівняно короткий період від збирання попередника до підготовки ґрунту під посів пшениці можна виростити не більше 8-10 т/га біомаси сидеральної культури родини капустяних.

Таблиця 1

Ресурсоємність та економічна ефективність виробництва зерна пшениці озимої за різними варіантами технології

4. Показники	5. Мінеральна система удобрення в ресурсо-ощадливій технології	Система удобрення в органічній технології		
		6. гумат калію + солома	7. біомаса сидерату + солома	біомаса оставного укосу трав
Виробничі витрати всього, грн/га	6444	7905	8286	8205
в т. ч. заробітна плата з нарахуваннями	198	339	328	360
насіння	1096	1095	1395	1095
добрива мінеральні	885	—	—	—
добрива органічні	—	1569	1269	1669
засоби захисту рослин	927	840	840	840
паливо-мастильні матеріали	1013	1391	1601	1464
амортизація, ремонт і обслуговування техніки	745	1176	1347	1247
Виробничі собівартість 1 т зерна, грн	1950	2582	2508	2194
Урожайність, т/га	3,80	3,52	3,80	4,3
Ціна 1 т, грн	4800	5700	5700	5700
Чистий дохід з 1 га, грн	18240	20064	21660	24510
Повна собівартість урожаю, грн/га	7411	9090	9529	9435
Прибуток, грн/га	10830	10974	12131	15075
Рівень рентабельності, %	146	121	127	160

Джерело: авторські розрахунки

За такого обсягу поступлення в ґрунт біогенних елементів з органічними добривами можна планувати урожайність пшениці не менше 4 т/га. У результаті проведення комплексу робіт за цінами 2016 року було визначено, що собівартість 1 тонни органічного зерна перевищує собівартість звичайного на 558 грн, або на 29 %.

Висновки. За структурою собівартості органічна технологія значно відрізняється від індустріальної. Відсутні витрати на мінеральні добрива та хімічні засоби захисту рослин. Разом з тим, помітно зростає ресурсоємність органічної технології за рахунок значного збільшення обсягів механізованих робіт. Так, вартість паливо-мастильних матеріалів у варіантах органічної

технології порівняно з індустріальною ресурсоощадливого типу підвищується на 37-58 %, амортизація та обслуговування техніки зростає на 58-81 %.

Порівняно з ресурсоощадливою індустріальною технологією вирощування озимої пшениці, за якого удобрення культури обмежується побічною продукцією попередника та застосуванням гумату калію, забезпечує невисоке, та все ж збільшення прибутку з 1 га посіву на 0,14 тис. грн або на 1 %. Вирощування післяжнивної сидеральної культури на добрива дозволяє підвищити прибуток більше ніж на 1 тис.грн/га або на 12 %. Найвища економічна ефективність забезпечується у варіанті органічної технології, за якою на добриво використовується біомаса останнього укосу багаторічних трав. Прибуток тут зростає більше ніж до 15 тис.грн/га, а окупність витрат перевищувала індустріальну технологію на 39 %.

Список літератури

1. Носко В.Л. Стан і розвиток органічного виробництва в Україні / В.Л. Носко // Науковий вісник НУБіП України. Серія: біологія, біотехнологія, екологія. – 2015. – № 214. – С. 212-216.

2. Шкуратов О.І. Розвиток органічного сільського господарства в системі забезпечення екологічної безпеки агросфери О.І. Шкуратов / Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир : ЖНАЕУ, 2017. – 436 с. (С. 11-13).

УДК 338.436:332.14(1-22)(477)

ВПЛИВ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АГРО-ВИБРОБНИЦТВА НА ТЕМПИ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА

Житник Т.П., к.е.н.

Білоцерківський національний аграрний університет

м. Біла Церква, Україна

***Summary:** ection of innovative economic development. It was determined the term of cluster as a geographically concentrated businesses to improve competitiveness through innovation.*

***Keywords:** cluster, innovation, agricultural products, competitiveness, efficiency.*

Постановка проблеми. Згідно результатів узагальнених досліджень щодо інноваційного розвитку,ринкова глобалізація і зростання конкуренції привели до зростаючої популярності нової виробничої інноваційної моделі, в межах якої всі учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластери.

Основні матеріали дослідження. Кластерний розвиток, як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності, є характерною ознакою сучасної інноваційної діяльності.Ідеї створення кластерів набувають все більшої популярності як серед зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед вчених, які займаються дослідження природи кластерних утворень, чинників впливу на їх розвиток, емпіричним аналізом мережових

моделей, варто виділити А. Барабасі, Р. Бошма, Ш. Гойц, Є. Дахмен, С. Деллер, Р. Клустерман, М. Портер, С. Соколенко, Д. Сольє, Т. Харріс, І. Яскал. Доцільність створення агропромислових кластерів у своїх працях доводили такі вчені, як І. Гришова, М. Дем'яненко, П. Саблук, М. Кропивко та інші вчені.

Україна володіє значним потенціалом в галузі сільського господарства: тут виробляється 11 – 15% валової продукції, 12 – 16% доданої вартості, зайнято майже третина працюючого населення, виробляється 95% товарів масового вжитку, утримується сільська поселенська мережа з 15 млн. жителів[1]. Проте цей потенціал використовується неефективно, тому для вітчизняної галузі АПК характерні такі кризові явища, як: зменшення поголів'я ВРХ, нераціональне використання сільськогосподарських земель, невисока рентабельність виробництва продукції рослинництва і тваринництва, невисока якість і низька конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції у порівнянні з зарубіжними аналогами, незначний експортний потенціал українських сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку запровадження кластерної моделі розвитку дозволить ліквідувати зазначені загрозливі тенденції в АПК та забезпечити сталий економічний розвиток аграрних підприємств та сільської місцевості. Підтвердженням слугує успішне функціонування кластерів у Великобританії, Північній Ірландії, Швеції, Японії, Норвегії, Португалії, Бразилії (табл.1).

Таблиця 1

**Світовий досвід та можливості адаптації кластерів
для українського АПК**

Країна	Особливості кластеризації	Адаптація перспективних заходів кластеризації для українського АПК
Велико-британія та Північна Ірландія	Мета: зменшення відставання за продуктивністю та суттєвих диспропорцій у рівнях продуктивності між різними регіонами країни. Основні заходи щодо кластеризації: - створено один фактичний посібник з розвитку кластерів, який вміщав доцільність, механізм та особливості організації кластерів; - сформовано керівну групу з розвитку кластерів, яка діє при Кабінеті міністрів; - видано книгу з питань конкурентоспроможності «Наше конкурентоспроможне майбутнє: розбудова економіки на основі знань»; - створено карту кластерів, виділено 154 кластерів, від 8 до 18 у кожному регіоні, взаємності від географічного розміщення, розвитку спеціалізації кожного регіону	Розпочати процес кластеризації з дослідження спеціалізації АПК порегіонах, визначення основних критеріїв розподілу та на цій основі створити карту кластерів України. Ще одним важливим кроком є формування підходу до підвищення конкурентоспроможності кожного з пріоритетних в умовах ринкової економіки, акцентування на його важливості та визначення можливостей змін на шляху до лідерства в галузі.
Швеція	Мета: стимулювання інноваційної діяльності	Запозичити та адаптувати

	тарозвиток усіх регіонів. Заходи щодо кластеризації: • програма «Vinnvaxt» – найкращий у світі зразок з розвитку інновацій на основі кластерів; • програма «Visanu» (зміцнення кластерів незалежно від їхнього розташування, яке ґрунтується на поширенні знань, створення як найсприятливіших умов кластеризації); • регіональна кластерна програма (стимулювання реалізації ініціатив кластеризації, експорту, розвитку маркетингу та співпраці з науково-дослідницькими установами).	програми з розвитку інновацій – основи для структурних змін, стимулювання та мотивації до реалізаційних ініціатив в межах кластерів АПК, розвитку маркетингу та логістики у них, визначення експорту як перспективного напрямку співпраці.
Японія	Мета: активізація ділової активності, підвищення конкурентоспроможності. Заходи щодо кластеризації: • 20 програм з формування бази розвитку кластеризації; • створено регіональні бюро з питань економіки, торгівлі та промисловості, які безпосередньо працюють з малим та середнім бізнесом; • заохочення розширення кластерів в напрямку співпраці з університетами, створення нових венчурних підприємств	Створити бюро чи іншу структуру для залучення малого та середнього бізнесу, допомоги в адаптації при нових умовах кооперації, популяризації ідей кластеризації серед дрібних виробників як основи для формування нових регіональних кластерів.
Норвегія	Мета: реалізація програми інноваційного розвитку. Заходи щодо кластеризації: • інвестування в розвиток інноваційних центрів при навчальних закладах та дослідницьких центрів як центрів розміщення кластерів, визначення проблем та їх розв'язання); • розміщення бізнес-парків за кордоном як способу розширення виробництва і впливу, дослідження нових напрямів інвестування; • виокремлення департаменту з розвитку кластерів при Кабінеті Міністрів України.	Налагодити співпрацю підприємств АПК з навчальними та дослідницькими центрами як з джерелами інформаційного та інноваційного забезпечення, включити їх у кластери, формалізувати співпрацю з ними.
Португалія	Мета: підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Заходи щодо кластеризації: • розробка національного плану дій (аналіз існуючих кластерів та регіонів, визначення їх спеціалізації для підприємств); • створення транскордонних кластерів.	Розробити український аналог Національного плану дій для АПК, який вміщатиме опис спеціалізації кожного регіону та стратегію розвитку на майбутнє.

* Джерело: розроблено автором на підставі [1].

Вважаємо, що перехід на кластерну організацію розвитку АПК та сільських територій має знайти відображення в аграрній політиці України як

довгострокове програмне завдання, успішне виконання якого потребує координації зусиль виробничих формувань, інфраструктурних складових соціально-побутового й культурного обслуговування мешканців сільських територій, аграрної науки та освіти органів місцевого самоврядування, регіонального і державного управління, спрямування їх спільних коштів на досягнення визначених для кожного агропромислового й соціально-економічного кластера напрямів і пріоритетів

Особливістю участі сільськогосподарських виробників у кластері є можливість отримання синергетичного ефекту, який досягається за рахунок спільного використання ресурсів (матеріальних, фінансових, інноваційних, інформаційних, трудових), зменшення транзакційних витрат, спільного виходу на ринок із виготовленою продукцією, формування ефективної системи самоорганізації та самоуправління [3, с. 13].

Аграрні кластери мають низку переваг порівняно з іншими інтеграційними формами і сприяють розвитку галузі сільського господарства через:

- 1) зростання продуктивності підприємств за рахунок кращого доступу до робочої сили та постачальників, спеціалізованої інформації, інституцій та розширення ринків збуту;
- 2) стимулювання інновацій за рахунок співпраці з профільними вищими навчальними закладами та відповідними науково-дослідними інститутами;
- 3) здатність впроваджувати швидкі зміни та достатню гнучкість, нижчу ціну експерименту, тиск конкурентів та інших учасників кластера;
- 4) мінімізація ризиків через їх розподіл між учасниками кластеру;
- 5) внутрішнє узгодження дій учасників кластеру, яке сприяє ефективності використання зовнішніх інвестицій, створенню підприємств завдяки кращій візуалізації ніші для нових підприємств, наявності необхідної сировини, комплектуючих і робочої сили;
- 6) розвиток інфраструктури у сільській місцевості.

Висновки. Встановлено, що створення кластерів у галузі сільського господарства, на відміну від інших моделей розвитку економіки, вимагає мінімальних витрат та в той же час забезпечує значний позитивний ефект і може слугувати поштовхом для розвитку не лише аграрних підприємств, а й сільських територій України загалом.

Список літератури

1. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. - 2008. - № 10. - С. 31–35.
2. Семенов Г. Кластери підприємств: зарубіжний досвід як приклад ефективності інноваційного розвитку / Г. Семенов, О. Богма // Держава та регіони (Серія: Економіка та підприємництво). – 2016. – № 4. – С. 323–327.
3. Бойко М. Кластери як інноваційна форма економічного розвитку регіонів / М. Бойко // Вісник КНТУ. – 2008. – № 2. – С. 7–13.

ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Захарченко О.Г., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary:Export potential has two groups of influence factors: internal and external. The domestic ones have the most significant impact on the development of export potential.

Keywords:export potential, principles, internal environment, environment.

Постановка проблеми. Основним завданням для України передусім є розвиток економіки, який неможливий без розвитку зовнішньої торгівлі, а зокрема експорту. Однак успішна експортна діяльність залежить від конкурентоспроможності економіки в цілому та окремих її галузей. Тому у сучасних умовах особливо актуальним є дослідження українського експорту як форми реалізації експортного потенціалу, виявлення принципів та взаємозв'язку із факторами, що його визначають, та розробка заходів щодо розвитку експортного потенціалу ринків продукції.

Основні матеріали дослідження. Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення передбачає виявлення принципів експортної діяльності та факторів, що його визначають.

Низка науковців визначають експортний потенціал підприємства як динамічну складову його економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого підпорядковується місії і цілям підприємства з урахуванням дії чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ і забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на експортних ринках[1].

Експортний потенціал має двоєдину природу, оскільки базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції. Тому до внутрішніх чинників слід віднести, передусім, ресурсно-сировинний потенціал, можливості виробництва і кадрове забезпечення, науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники – це чинники ринкової дії — ємність та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому та інституціональний чинник як система міжнародних інститутів з координації світових торговельних потоків (рис. 1) [1].

Розвиток експортного потенціалу вимагає дотримання низки взаємопов'язаних між собою принципів, а саме:

- підвищення ефективності використання ресурсів;
- зниження енергоємності експортної продукції;
- підвищення конкурентоздатності галузі (підприємства);
- покращання якості продукції та відповідність міжнародним стандартам;
- збільшення обсягів експорту продукції;

- забезпечення сервісного та гарантійного обслуговування;
- забезпечення захисту підприємств від змін ринкової кон'юнктури;
- розвиток допоміжних галузей (ринкова та інформаційна інфраструктура).

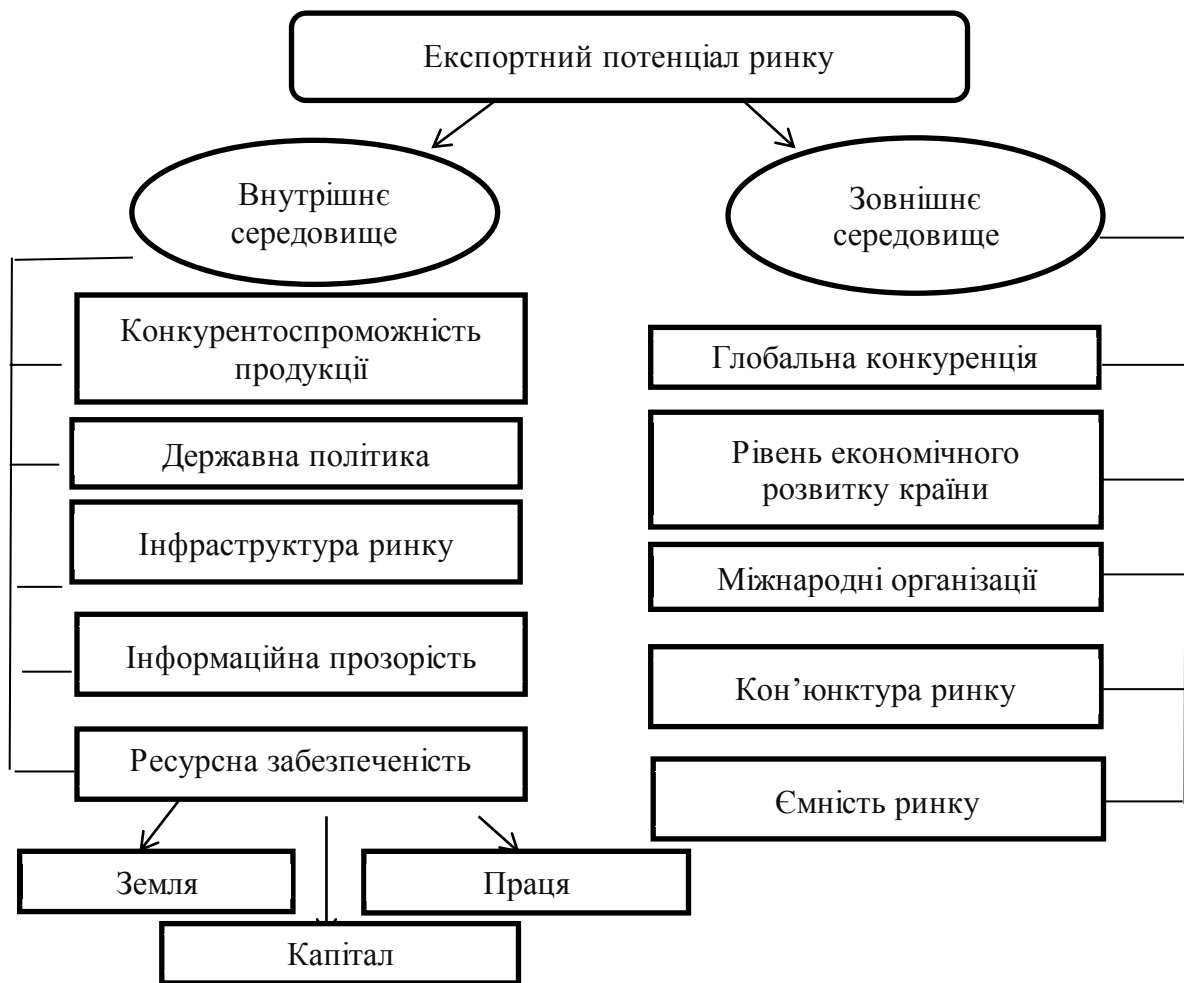


Рис. 1. Внутрішні і зовнішні чинники експортного потенціалу
[узагальнено автором]

Висновок. В цілому, експортна політика і стратегія на ринку повинні визначатися базовими принципами, які залежать від економічного положення країни, експортної залежності і ролі експорту в економічному стані країни. Приведені принципи мають бути покладені в основу експортної стратегії. Формування і розвиток експортного потенціалу має бути завжди в центрі уваги держави, яка не повинна обмежуватися тільки проблемами забезпечення внутрішніх потреб.

Список літератури

1. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. - 2008. - Вип. 1-2. - С. 241-271. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2008_1-2_11
2. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Збарський В.К., д.е.н.

Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна

***Summary:** the study is devoted to the study of the prospects for the formation of the middle class on the basis of subjects of agrarian production, with a determining role assigned to farms.*

***Keywords:** agrarian sector, middle class, farms.*

Постановка проблеми. За сучасних умов фермерські господарства залишаються єдиною складовою системи вітчизняного аграрного підприємництва, діяльність яких тісно інтегрована в соціально-економічні процеси життєдіяльності українського села. В цьому аспекті необхідно відмітити особливе значення фермерських господарств у формуванні «середнього класу» в системі сільських територій.

Основні матеріали дослідження. Нині основу середнього класу на селі можуть скласти 166 тис. керівників малих форм господарювання (89,8 тис. голів особистих селянських господарств із площею земельних угідь понад 5,0 га; 33,7 тис. фермерів; 42,5 тис. керівників малих сільськогосподарських підприємств).

У зв'язку з цим постає завдання створити повноцінне життєве середовище у сільській місцевості, що дозволить частково реалізувати зобов'язання держави щодо створення повноцінного життєвого середовища у сільській місцевості, що передбачатиме:

- оздоровлення демографічної ситуації у сільських поселеннях;
- забезпечення соціальної облаштованості агроформувань, сільських громад, їхніх територій на рівні, привабливому для проживання та праці і у першу чергу для молоді;
- створення нових, у тому числі високопрестижних, робочих місць і зменшення на цій основі безробіття та міграційних процесів між селом і містом та за межі країни;
- формування середнього класу на селі.
- підвищення ефективності праці селян у всіх сферах їхньої трудової діяльності і, насамперед, у сільському господарстві;
- підвищення оплати праці й реальних сукупних доходів, зайнятих у сільському господарстві;
- поліпшення соціально-психологічного клімату в сільській місцевості та в аграрному секторі економіки;

Перевага фермерського господарства над особистим селянським полягає

в його більших розмірах, можливості застосування засобів механізації і на цій основі вести ефективніше виробництво й відповідно бути конкурентоспроможним. Розміри земельних ділянок, як і форма власності, мають великий вплив на ефективність виробництва і формування середнього класу. Необхідно, щоб фермерські господарства були раціональними з організаційно-економічної точки зору. Невеликі фермерські господарства важко комплексно механізувати, а обробити землю вручну силами однієї сім'ї неможливо. Нині в Україні налічується понад 33 тисячі фермерських господарств, які розвиваються й нарощують виробництво. На початок 2017 р. їхня кількість дещо скоротилася порівняно з 2010 р.

Формування середнього класу в Україні, як і подолання бідності, є гострою соціальною проблемою, яка повинна визначити стратегію економічного розвитку й соціалізації ринку праці та етапи її вирішення. Для цього необхідна обґрунтована система соціально-економічних показників, які б характеризували процес зростання середнього класу. Основним інтегральним показником, який характеризує наявність середнього класу, є рівень середньодушового доходу, прийнятий для виділення соціальної групи у середній клас. Для фермерських господарств важлива наявність засобів виробництва: техніки, тваринництва, переробних підприємств. Для ведення свого господарства фермеру необхідні інвестиції, використання яких теж характеризує рівень класності фермерства. Високу класність, або середню, як ми визначаємо, є число осіб, працюючих за трудовою угодою, а також залучених на сезонні роботи.

Висновки. Встановлено, що середній клас із числа фермерів і господарств населення формується досить повільно. Він стане інтенсивнішим, коли приватний сектор буде основним осередком економічного розвитку. Держава має підтримувати низький рівень інфляції та стабільність цін, значно скоротити апарат управління, адаптувати вітчизняне до законодавства країн ЄС, задіяти економічні важелі для легалізації доходів, подолати корупцію, повернути вивезені за кордон капітали, збільшити експорт продукції наукоємних технологій тощо.

Список літератури

1. Бородіна О. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку. - К.: ІАЕ УААН, 2003. - 274 с.
 2. Геєць В. Фактори і умови формування середнього класу як стабілізуючого ядра суспільного розвитку в Україні // Україна: аспекти праці. - 2002. - №8. - С.6-10.
 3. Гнибіденко І., Зайцев Ю. Середній клас в Україні: проблеми ідентифікації та становлення // Україна: аспекти праці. - 2002. - № 8. - С. 11-14.
- УДК 631.115.1

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ПРИНЦИПАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Кальченко С.В., д.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

***Summary:** in the article the conceptual principles of functioning of peasant farms as a component of agrarian production and a factor which considerably determine the state and prospects of rural areas development are considered.*

***Keywords:** peasant farms, agrarian sector, social responsibility.*

Постановка проблеми. За сучасних умов зросло значення селянських господарств як складової вітчизняного аграрного виробництва а також фактору, що суттєвим чином впливає на соціально-економічні процеси в системі сільських територій. Разом із цим слід відмітити практичну відсутність реальних заходів з боку державних інститутів у напрямку стимулювання представників даного сегменту аграрного сектору до інституціоналізації, набуття статусу юридичної особи-підприємця та легальної участі в економічній діяльності на рівні регіону. Також необхідно відзначити, що невід'ємною складовою ефективного функціонування національної економіки для провідних країн світу за сучасних умов є переведення соціально-економічних відносин на засади соціальної відповідальності.

Основні матеріали дослідження. Формування системи соціально відповідальних відносин на рівні національної економіки передбачає створення механізму взаємодії між державними інститутами, представниками бізнес-середовища та населенням. Кожен з учасників, в свою чергу, має взяти на себе чітко визначені зобов'язання, обумовлені його статусом та соціально-економічною природою. Так зокрема на загальнодержавні та місцеві органи влади покладається комплекс зобов'язань з приводу створення належної нормативно-правової бази для ефективного функціонування підприємницького середовища, а також функції контролю щодо рівня відповідності використання робочої сили, природних ресурсів (трудове та екологічне законодавство) та ін. Діяльність представників бізнесу має не тільки відповідати нормам чинного законодавства, а й сприяти поліпшенню соціального клімату на рівні конкретного населеного пункту, а також забезпечувати професійне зростання найманих працівників за умов комфортної життєдіяльності їх та їхніх родин (соціальна відповідальність бізнесу).

Унікальність селянських господарств в цьому аспекті обумовлюється їхньою подвійною природою, оскільки вони, з одного боку, являють собою родину, що мешкає здебільшого у сільській місцевості та інтегрована у відповідні соціально-економічні процеси. Разом із цим економічною базою функціонування селянського господарства є, перш за все ефективна виробнича діяльність в аграрній сфері, яка забезпечує прийнятний для членів-власників

господарства рівень задоволення матеріальних та духовних потреб. Таким чином ми бачимо, що об'єкт дослідження поєднує в собі дві складові моделі соціально відповідальної економіки. Унікальний статус селянських господарств обумовлює необхідність залучення даної складової аграрного виробництва до участі у вирішенні як проблем розвитку галузі, так і питань, пов'язаних із забезпеченням процесу розбудови сільських територій.

Важливим напрямком розвитку селянських господарств на засадах соціальної відповідальності є формування системи соціального партнерства за участю сільських громад, представників товарного та дрібнотоварного сегментів аграрного виробництва, а також органів державної та місцевої влади. Прийняття положень декларації соціального партнерства дозволить чітко зафіксувати перелік взаємних зобов'язань та сприятиме поліпшенню співпраці держави та аграріїв. В цьому аспекті набуває особливого значення вирішення проблеми їхньої статусної невизначеності, оскільки донині у нормативно-правовій та статистичній площинах селянські господарства розглядаються з різних позицій, що, в свою чергу, відображає відсутність реального намагання державних інституцій перевести дрібнотоварний сектор аграрного виробництва із статусу об'єкта різного роду заходів реформування на статус активного суб'єкта соціально-економічних процесів, пов'язаних із використанням земель сільськогосподарського призначення.

Висновки. Встановлено, що за сучасних умов селянські господарства являють собою важливу складову аграрного виробництва, а також значний селоформуючий та селоутворюючий фактор. Наголошується на необхідності формування соціально відповідальної моделі національної економіки за участю представників даної групи аграріїв. Зазначається, що залучення селянських господарств до вирішення економічних та соціальних проблем у розвитку галузі та сільських територій передбачає вирішення питання невизначеності їхнього інституційного та правового статусу.

Список літератури

8. Дієсперов В.С. Тенденції розвитку сільських домогосподарств/В.С. Дієсперов.//Економіка АПК.- 2015. - № 5. – С.70-79.
9. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія /[А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]. – К.:КНЕУ, 2012. – 501с.
10. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.

ОЦІНКА РІВНЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Карман С.В., к.е.н.

Приступа Т.С., аспірант

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: macroeconomic parameters determine the international image of the country, the rating in the world indicators, its investment attractiveness and reflect the balance of the national economy as a prerequisite for the country's exit on the trajectory of sustainable socio-economic development

Keywords: macroeconomic security, national economy, indicators of economic security, characteristic interval

Постановка проблеми. Питання ефективної діяльності країни та її стійкості до потенційних загроз в умовах глобалізації, лібералізації світових ринків набуває все більшої актуальності. Ключову роль у розв'язанні цього питання грає оцінка макроекономічної ситуації національної економіки. Саме макроекономічні параметри визначають міжнародний імідж країни, рейтинг у світових показниках, її інвестиційну привабливість та відображають збалансованість національного господарства як передумову виходу країни на траєкторію сталого соціально-економічного розвитку.

Основні матеріали дослідження. Відношення валового внутрішнього продукту на одну особу є одним із головних показників економічного росту національної економіки. Протягом періоду дослідження економіка України демонструвала позитивну динаміку, скоротивши відставання від країн Єврозони на 3,12 %. Але навіть за найкращими показниками 2013 р. відношення ВВП на одну особу в Україні було у 7,7 разів менше середнього рівня аналогічного показника у країнах ЄС – 27 і представляє потенційну загрозу економічній безпеці.

Найбільше занепокоєння викликає відставання України від країн своєї цільової групи – країн, що розвиваються. За весь досліджуваний період різниця темпів зростання ВВП України та темпів зростання економік країн, що розвиваються, знаходиться в катастрофічному характеристичному інтервалі. Для того, щоб кількісно оцінити масштаби проблеми, можна використати «правило 70». Середній темп зростання ВВП України за досліджувані роки склав 0,56%, а країн, що розвиваються 8,9%. Це означає, що останні, при збереженні темпів росту, зможуть подвоїти свій реальний ВВП вже через 7,9р., а Україна через 125 р. Масштаби відставання в темпах розвитку та макроекономічної загроз є катастрофічними.

Протягом періоду дослідження відношення наявного доходу населення до валового внутрішнього продукту виступало дестимулятором з катастрофічним рівнем і може класифікуватися як загроза економічній безпеці України в макроекономічній сфері. Від 83% до 67% валового продукту в процесі перерозподілу функціональних суспільних доходів йде на формування наявних

доходів населення, тобто питома вага номінальних доходів буде ще вищою. Така диспропорція розподілу доходів між факторами виробництва може пояснюватися недостатнім рівнем та невідповідною структурою реального валового внутрішнього продукту для забезпечення відтворювального процесу, зростанням цін на споживчі товари та обмінного курсу національної грошової одиниці. Підтвердженням вказаної гіпотези є те, що у 2015р. 99% приросту доходів населення витрачало на збільшення споживання. Відповідно схильність населення до заощаджень впала до 1%.

Одним з головних факторів викривлення ключових макроекономічних показників в офіційній статистиці є існування «тіньової» економіки. Це явище притаманне економіці будь-якої країни. Тип економічної системи і рівень її розвитку визначають тільки масштаби та типологію цього явища. Для ринкових економік розвинених країн характерні відносно невеликі масштаби тіньової економіки на рівні 5 – 15% ВВП, яка представлена переважно видом «другої» тіньової економіки. Для країн, що розвиваються, середній рівень тіньової економіки коливається в діапазоні 35-45%.

Масштаби тіньової економіки України за весь період дослідження виходять за межі критичного характеристичного інтервалу і є загрозою економічній безпеці в макроекономічній сфері. Слід підкреслити, що вирішальним для підсумкової оцінки тіньової економіки є негативний вплив, який особливо проявляється в країнах, що розвиваються. Одним із таких вирішальних негативів є зайнятість в неформальному секторі економіки. Цей показник в Україні зріс на 3,3% і сягає більше чверті усього зайнятого населення. Негативна динаміка зумовила зміну його якісної оцінки з критичної до катастрофічної.

Враховуючи рівень зайнятості в неформальному секторі економіки та скоригувавши його на рівень безробіття, отримуємо 35% працездатного населення, яке не сплачує податки, не приймає участь у формуванні фондів соціального страхування водночас їх активно споживаючи, внаслідок чого відбувається суттєва деформація соціальної політики держави, особливо за умов зростання тривалого безробіття. Динаміка відношення обсягів заробітної плати до обсягів соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів зупинилася в 2015 р. на позначці 103%, тобто населення споживає соціальні трансферти в обсягах практично ідентичних фонду заробітної плати.

Різниця між індексами продуктивності праці та реальної середньомісячної заробітної плати показує, що зростаючі темпи формування фонду оплати праці не відповідають обсягам реально створюваної нею доданої вартості та закладають в економіці основу інфляційних процесів, які відображає зростаюча динаміка індексу споживчих цін. Масштаби вказаної диспропорції дозволяють віднести її до потенційних загроз економічній безпеці України в макроекономічній сфері.

Враховуючи рівень тіньової зайнятості та домінування в українській економіці неінституційних форм заощаджень, можливо припустити, що реальна схильність населення до заощаджень буде вищою за офіційну. Але наведені фактори не можуть в повній мірі визначати зниження його рівня за досліджуваний період у 19 разів.

Висновки. У підсумку оцінки рівня економічної безпеки України в макроекономічній сфері можна констатувати наступне:

– з дванадцяти індикаторів три є активною загрозою економічній безпеці і ще шість перейшли межу критичного рівня;

– за досліджуваний період 75% індикаторів економічної безпеки України в макроекономічній сфері погіршили свою якісну оцінку, що обумовило перехід відповідного субіндексу з незадовільного рівня небезпечний характеристичний інтервал.

В цілому, рівень макроекономічної безпеки держави погіршився за шість років майже в півтора рази.

Список літератури

1. Державний комітет статистики України [<http://www.ukrstat.gov.ua>]
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [<http://www.me.gov.ua>]
3. Національний банк України [<http://www.bank.gov.ua>]
4. Worldeconomicoutlook, Міжнародний валютний фонд [<http://www.imf.org>]
5. Eurostat [<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>]

УДК 339.54(477)

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Кафлевська С. Г. к.е.н.

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

Summary: the analysis of foreign trade politics of Ukraine is conducted, priority directions of her development are certain

Keywords: export, import, foreign trade politics, international trade, balance of trade

Постановка проблеми. В останні роки, низький рівень українського експорту обумовлює і дуже низький рівень імпорту. Імпорт в Україну значно випереджає експорт, що негативно впливає на економіку країни і на купівельну спроможність населення через недостатній приплив іноземної валюти та завищені ціни на ввезені товари.

Україні бракує твердої валюти, необхідної для закупівлі західного обладнання, технологій і споживчих товарів, які є ключем до економічного зростання й піднесення життєвого рівня. Для того, щоб процес реформ був успішним, він має обов'язково передбачати розширення обсягів експорту [1].

Основні матеріали дослідження. Обравши стратегічним напрямом розвитку – європейський вектор інтеграції і набувши членства у СОТ, закономірним для України є поглиблення торгівельних зв'язків та співпраці з

країнами ЄС та визначення головних шляхів подальшого розвитку політики держави у сфері зовнішньої торгівлі. Від рівня зовнішньоекономічної діяльності залежить економічний та соціальний розвиток України, так як жодна країна не спромоглася створити здорову економіку, ізолювавши себе від світової економічної системи. Міжнародна торгівля має безліч переваг, які стимулюють економічне зростання, сприяють поширенню нових ідей і технологій.

Під зовнішньоторговельною політикою розуміють політику держави, спрямовану на зміцнення позицій країни на світовому ринку та підвищення ефективності зовнішньої торгівлі як фактору розвитку національної економіки.

За період з 1996 по 2014 роки спостерігалась чітка тенденція зростання експорту у 3,7 рази та імпорту у 3,1 рази, при чому темпи росту експорту випереджають темпи зростання імпорту, що вказує на позитивний баланс, рис. 1. Проте, починаючи з 2014 року ситуація різко міняється на що вказує зменшення експортно – імпортних операцій у 2016 році порівняно із 2014 р.: експорту у 1,5 рази та імпорту майже у 1,4 рази та негативне сальдо міжнародної торгівлі. Головна причина такої ситуації криється в економічних кризах, які з кожним роком все більше охоплювали країну.

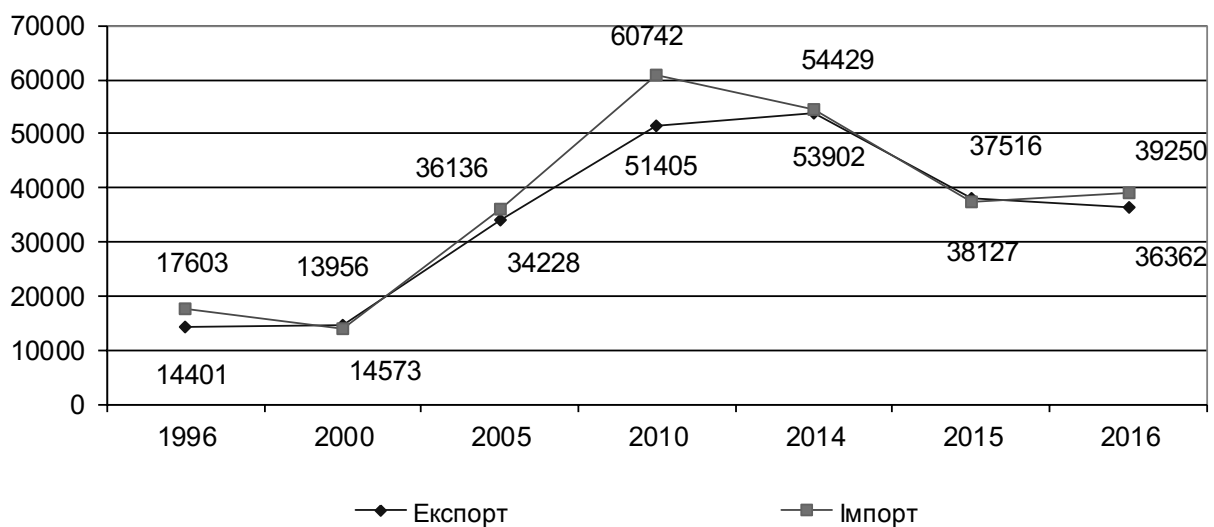


Рис. 1. Динаміка міжнародної торгівлі України в 1996 – 2016 рр., млн. дол. США

**Джерело: сформовано автором за даними [2]*

Обнадіює той факт, що зовнішньоторговельний оборот товарів з країнами ЄС у січні-листопаді 2017 року збільшився на 26,2% (або на 7,2 млрд. дол.) проти січня-листопада 2016 року і склав 34,7 млрд. дол., тоді як експорт товарів до країн ЄС склав 15,9 млрд. дол. і зріс на 30,4% (або на 3,7 млрд. дол.). В експорті з України до ЄС з'явилося 362 нових товарних під позиції, або додаткових 84,7 млн. дол. США експорту товарів.

Досліджуючи географічну структуру міжнародної торгівлі України, необхідно відмітити, що вона є відносно стійкою. У 2016 році найбільшим

ринком збуту українських товарів були країни Азії (35,0 %), на другому місці країни Європи (32,6 %), в тому числі ЄС (31,9 %), тоді як питома вага країн СНД склала лише 17 % (в тому числі РФ - 9,3 %). Це можна пояснити географічною переорієнтацією українських товаровиробників, змінами позицій окремих регіонів в міжнародному поділі праці, російською агресією тощо. На протязі тривалого періоду часу, основними країнами-партнерами залишаються країни Європейського союзу, Російська Федерація, Єгипет, Туреччина, Індія, Китай, США, Білорусь та інші [2].

У структурі експорту 2016 р., основні позиції займають продукція АПК та харчової промисловості (42 %), продукція металургійного комплексу (23 %), продукція машинобудування (12 %), мінеральні продукти (8 %), продукція хімічної промисловості (6 %) та інші товари – 9 %.

В той же час, майже по всіх групах товарів, порівняно з попередніми роками, спостерігалось зменшення обсягів експорту. Так, експорт продукції хімічної промисловості зменшився майже на 23%, металургійного комплексу та мінеральних продуктів на 12%, продукції машинобудування на 9,2%, деревини та паперової маси на 3,2% і лише експорт сільськогосподарської продукції та харчової промисловості зріс на 5 % [3].

Висновки. В результаті проведеного дослідження було встановлено, що в Україні намітилися тенденції щодо скорочення обсягів зовнішньої торгівлі, втрати багатьох позицій на світових ринках, зменшення надходжень іноземних інвестицій і, як результат, скорочення обсягів експорту продукції та погіршення добробуту населення.

Подальше проведення успішної зовнішньоторговельної політики України можливе шляхом запровадження таких пріоритетних напрямів, як збільшення обсягів залучення іноземного капіталу, відкриття нових та модернізація існуючих виробництв, застосування міжнародних стандартів стандартизації та сертифікації продукції, субсидювання сільського господарства та деяких галузей промисловості тощо. Все це в перспективі призведе до активізацій та нарощення обсягів міжнародної торгівлі України, інтеграції економіки держави з міжнародною торговельною спільнотою, сприятиме науково – технічному прогресу через організацію спільних досліджень, обмін технологіями і тим самим забезпечить високу конкурентоспроможність вітчизняної продукції та економічну стійкість країни.

Список літератури

1. Кафлевська С. Г., Вовк В. Ю. Сучасний стан розвитку міжнародної торгівлі в Україні/ С. Г. Кафлевська// Економіка. Фінанси. Право. – 2018. - № 4/1. – С. 15 - 22
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f60182db-b048-4922-a3b4-ff2d1bb731a6&title=PokaznikiEksportuUkrainiZa2016-Rik>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЕЛЯНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Кібенко К.А., аспірант

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *the theoretical principles of functioning of peasant households as a component of socio-economic relations in the countryside are highlighted; the author substantiates the specificity of the principles of functioning of peasant households.*

Keywords: *peasant households, agrarian production, economical efficiency.*

Постановка проблеми. Однією з особливостей функціонування вітчизняного аграрного сектору економіки є значний вплив на формування ринку сільськогосподарської продукції селянських домогосподарств, принципи діяльності яких принципово відрізняється від принципів діяльності класичних суб'єктів аграрного бізнесу. Значна роль соціальної складової, як фактору, що обумовлює подальші перспективи розвитку селянського домогосподарства як економічної бази селянської родини, передбачає застосування якісно інших специфічних методичних підходів щодо оцінки результативності господарської діяльності представників дрібнотоварного сектору аграрного виробництва.

Основні матеріали дослідження. Селянські домогосподарства не є однотипними за своєю природою, проте кожне з них функціонує у відповідності до загальних законів розвитку (поєднання економічного та біологічного ритму, принцип моделі «основної рівноваги» є мотиваційний критерій та ін.). Основним результатом діяльності селянського домогосподарства є забезпечення функціонування конкретної родини в режимі розширеного відтворення, тобто збільшуючи не тільки чисельність членів родини, а й зростання рівня їхнього добробуту. Приймаючи до уваги дану обставину, доцільно диференціювати відповідні суб'єкти аграрного виробництва в процесі дослідження не тільки за суто економічними (обсяг виробленої продукції, розмір земельної площі та ін.), а й за соціальними критеріями. До основних соціальних критеріїв, на нашу думку, слід віднести наступні.

1. Етап розвитку селянської родини. На стадіях становлення, розвитку, розділення або розширення чи розпаду та ліквідації кожна конкретна селянська родина характеризується різним обсягом наявного ресурсного потенціалу, при тому, що структура витрат трудових та матеріальних ресурсів буде коливатися, залежно від етапу її життєвого циклу. Зокрема на стадії народження та виховання неповнолітніх дітей значна частина трудових та фінансових затрат має відводитися на відповідні потреби. У тому випадку, коли повнолітні члени родини, які утворюють нову сім'ю, не бажають відокремлювати земельні та матеріально-технічні ресурси, загальний рівень потужностей конкретного селянського домогосподарства суттєво зростає.

2. Загальний рівень потреб та ступінь їхнього задоволення. Згідно принципів моделі «основної рівноваги», економічна діяльність сімейно-

трудового господарства обумовлена відповідністю обсягів затрат власної праці (перш за все живої) та ступеня цінності отриманих благ. В цьому аспекті кожна родина самостійно формує ієрархію потреб, а також доцільність додаткової підприємницької активності для здобуття конкретного блага (товару, послуги тощо).

3. Обрана стратегія розвитку селянської родини. Із урахуванням впливу попередніх складових, кожна селянська родина формує власну стратегію розвитку, враховуючи при цьому власні можливості. Зокрема для родини, що складається виключно з осіб похилого віку та має обмежені фінансові можливості, здебільшого обирається стратегія виживання, яка передбачає мінімальний рівень потреб та підсобний характер сільськогосподарського виробництва, обумовлений неспроможністю виконувати тривалі праце місткі операції.

Висновки. В процесі дослідження доведено, що економічна діяльність селянських домогосподарств базується на якісно інших принципах функціонування, ніж ті, що притаманні звичайним суб'єктам аграрного підприємництва. Обумовлено необхідність врахування соціальної складової для оцінки стану розвитку представників даного сегменту аграрного виробництва, а також результативності їхнього господарювання. Доведено доцільність диференційованого підходу для визначення рівня ефективності економічно діяльності для різних типів селянських домогосподарств.

Список літератури

1. Дієсперов В.С. Тенденції розвитку сільських домогосподарств/В.С. Дієсперов.//Економіка АПК.- 2015. - № 5. – С.70-79.
2. Кальченко С.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору./С.В. Кальченко. – Мелітополь: Люкс, 2014. – 408с.
3. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.

УДК 338.439:001.891.54

ВПЛИВ СТАНУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ НА ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

Кордзая Н.Р., к.т.н.

Єгоров, д.т.н.

Одеська національна академія харчових технологій
м. Одеса, Україна

Summary: *The potential of Ukrainian agro-industrial complex is shown in article. Also the impact of agro-industrial complex development on the food security level of the country was researched.*

Keywords: *food, food production, food security, agriculture, animal husbandry, crop production, soil resource potential,*

Постановка проблеми. Україна є державою з потужним земельним та трудовим потенціалом, сприятливими кліматичними умовами та багаторічним досвідом виробництва агропродовольчої продукції. Наша країна володіє потенціалом, який може дозволити їй суттєво підвищити свою позицію як виробника сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, залучити інвестиції для підвищення конкурентоспроможності продукції, розвинути необхідну агропромислову інфраструктуру, забезпечити стандартизацію харчової продукції у відповідності до міжнародних норм та стати одним з основних постачальників продуктів харчування у світі. Однак, наявний сільськогосподарський потенціал України, сьогодні, все ще використовується незначною мірою.

Виклад основних матеріалів дослідження. Агропромисловий комплекс (АПК) відіграє провідну роль у забезпеченні продовольчої безпеки. Сьогодні, АПК надає майже 95 % продовольчих ресурсів, за його рахунок формується понад 2/3 фонду товарів народного споживання; вартість основних виробничих фондів становить понад 30 % від їх загальної вартості у народному господарстві. Майже вся продукція АПК розрахована на споживача, виготовляється для ринку. Водночас власне агропромисловий комплекс є надзвичайно об'ємним ринком для інших сфер матеріального виробництва. Крім того, в агропромисловому комплексі України строюється біля 15 % ВВП, до 20 % національного доходу, а також більш за третину економічного потенціалу країни пов'язано з аграрною сферою виробництва. Це повністю підтверджує величезне значення як діяльності АПК, так і забезпечення продовольчої безпеки для життєзабезпечення населення і економічного розвитку країни [8].

АПК – це сукупність галузей народного господарства, що включає сільське господарство та пов'язані з ним сфери економіки, які обслуговують сільськогосподарське виробництво й доводять його продукцію до споживача. Це є галузі промисловості, що постачають техніку, добрива, будівельні матеріали та інші засоби виробництва, а також ті підгалузі інфраструктури, що обслуговують сільське господарство — проводять заготівлю, транспортування, зберігання і реалізацію сільськогосподарської продукції.

Галузева структура АПК виглядаю наступним чином:

- сільське господарство (рослинництво і тваринництво);
- виробництво засобів виробництва;
- переробна промисловість (харчова і легка);
- виробнича інфраструктура;
- соціальна інфраструктура;
- підготовка кадрів та наука.

У галузевій структурі АПК України провідне місце займає сільське господарство.

Виділяються дві інтегровані групи спеціалізованих АПК:

- рослинницькі	(зернопромисловий,	буряко-цукровий,
плодоовочеконсервний,	картопле-спиртовий,	виноградарський,
льонопромисловий);		

- тваринницькі (м'ясо-, молоко-, птахопромисловий комплекси та рибоконсервний).

Домінує рослинництво: на його частку припадає приблизно 52-53% усієї сільськогосподарської продукції.

Провідне місце в рослинництві займає зернове господарство. Зернові культури є основними в усіх сільськогосподарських зонах, особливо в Лісостепу та Степу. Головною зерновою культурою є озима пшениця. Технічні культури, у структурі посівних площ України, займають лише 11 %. Більше 75% посівних площ зосереджено в основній зоні вирощування цукрового буряка – лісостеповій, перш за все, в центральних її областях: Тернопільській, Вінницькій, Хмельницькій, Полтавській. Зернопромисловий комплекс представлений борошномельною, круп'яною, хлібопекарською, макаронною, кондитерською галузями. Провідне місце в АПК України займає і цукровобуряковий та плодоовочеконсервний комплекс. У територіальному поділі праці бере активну участь і олієжировий комплекс, основою якого є виробництво та переробка соняшника. У цей комплекс входять також маргаринові, миловарні заводи, жирові комбінати. У двох районах – Поліському і Прикарпатському – розміщені підприємства льонопромислового комплексу. Більше 30 льонозаводів зосереджені у Волинській, Житомирській, Рівненській і Чернігівській областях. Виноградо-виноробне виробництво України концентрується на півдні України, в Криму та Закарпатті.

Тваринництво в Україні є багатогалузевим. Основними його галузями є скотарство, свинарство, вівчарство і птахівництво. Скотарство розвивається у Поліссі, передгір'ях Карпат і достатньо забезпечених кормами областях Лісостепу. Тут переважають молочно-м'ясний та м'ясно-молочний напрями скотарства. Свинарство посідає друге місце. Найбільша його густота у Вінницькій, Київській, Черкаській, Хмельницькій, Закарпатській, Чернівецькій областях.

До складу молокопромислового комплексу входять, крім молочного, маслопереробні, молочноконсервні й обслуговуючі виробництва. Основними виробниками є Київська, Вінницька, Чернігівська та інші області .

У наш час, Україна, за рівнем забезпеченості сільськогосподарськими угіддями (0,9 га на одного мешканця) займає друге місце у світі, поступаючись лише Республіці Білорусь (0,96 га на одну особу), а за забезпеченістю ріллею - випереджає всі держави Європи. Площа ріллі в Україні становить 32,5 млн. га (78,0 % усіх сільськогосподарських угідь). Для порівняння – у Великобританії, Франції та Німеччині такі показники коливаються в межах 18 – 23 %. Тому, Україну можна віднести до найбільш землезабезпечених країн світу. Серед країн світу за цим показником ми поступаємося лише Канаді – 1,43 га та Росії – 0,85 га ріллі на одну особу. При цьому основний фонд орних земель України формують чорноземи (62 %), що свідчить про високий потенціал у виробництві сільськогосподарської продукції .

Щоправда, наявний потенціал виробництва сільськогосподарської продукції України використовується недостатньо. Так, потенційна здатність вітчизняних земель щодо продовольчого забезпечення, за оцінками різних експертів, міститься в межах від 150 до 500 млн осіб. Однак слід зазначити, що Україна за останні 20 років не тільки не примножила досягнутих успіхів в

аграрному секторі, навпаки, втратила деякі з них. Брак дійових механізмів державного регулювання, обмеженість джерел фінансування призвели до зниження обсягів виробництва в галузі.

Висновки. Таким чином, можна говорити про те, що агропромисловий комплекс України є основним підґрунтям становлення та розвитку продовольчої безпеки країни. Адже за правильно обраного напрямку розвитку та використання потенціалу АПК, достатньо ймовірним є можливість забезпечення населення вітчизняними продуктами харчування у достатній кількості, асортименті та якості й за доволі доступною ціною, та таким чином максимально знизити ступінь імпортозалежності держави. Крім того, розвиток підприємств агропромислового комплексу надасть додаткові прибутки та нові робочі місця, що позитивно відобразиться на загальному добробуті населення країни.

Список літератури

1. Кордзая Н. Р. АПК – основа продовольчої безпеки України / Н. Р. Кордзая, Б. В. Єгоров. // Державне управління і національна безпека: зб. Матеріалів І Міжнар. наук.-практ. конф. – 2016. – С. 54–57.
2. Пушак Я. Я. Інформаційне відображення інвестиційної привабливості регіонів України / Я. Я. Пушак. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми розвитку виробництва регіону: Щорічник наук. праць. – 2001. – С. 283–298.
3. Румик І. І. Ресурсне забезпечення продовольчої безпеки / І. І. Румик. // Вчені записки Університету «КРОК». – 2014. – С. 37–44.

УДК339.9(075.8)

ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ МОЛОЧНИХ ДЕСЕРТІВ

Краснодєд Т.Л., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: the objective necessity of study of features of functioning of producers of milk desserts in the context of entering the world market is revealed. Characterized by their advantages and weaknesses. The directions of strengthening of foreign trade positions are determined.

Keywords: foreign trade, world market, production, consumption, milk desserts, export, international standards.

Постановка проблеми. Виробництво молочних десертів в Україні є одним з найперспективніших шляхів виходу на зовнішній ринок молочної продукції. Це обумовлюється певними обставинами. По-перше, українські молочні десерти найкращі за смаковими та ціновими показниками у співвідношенні. По-друге, за умов низьких рівнів виробництва молочної сировини для вітчизняних виробників зручно використовувати комбіноване

виробництво з меншою питомою вагою власне молока, а більшою – молокозамінників, джемів, ягід, рослинних масел та тваринних жирів тощо. Тому за категорією «молочні десерти» українські виробники більш-менш конкурентоздатні. А, отже, щоб підвищувати рівень стабільності на зовнішньому ринку слід розробляти певні економічні механізми функціонування молочно-десертної промисловості, починаючи від теоретичних напрацювань, які майже відсутні у даній сфері, і закінчуючи їх практичною реалізацією в міжнародному контексті.

Метою дослідження є висвітлення особливостей функціонування та виявлення стратегічних напрямів «устандартизації» на зовнішньому ринку вітчизняних виробників молочних десертів.

Основні матеріали дослідження. На базі Київського науково-дослідного інституту гігієни харчування Міністерства охорони здоров'я проведено багатоетапне соціальне опитування, яке показало, що 27% населення України не споживають молока у чистому вигляді та основних молочних продуктів, проте споживають молочні десерти, в основі виробництва яких те ж саме молоко, вершки або мокрий сир. Така продукція користується попитом як в Україні, так і на зовнішньому ринку. До категорії молочних десертів як на внутрішньому, так і світовому ринку молокопродуктів відносять: морозиво, згущене молоко та вершки, ароматизоване молоко та молочні напої, сиркові, вершкові та сметанкові маси з наповнювачами, йогурти, глазуровані сирки тощо. Сьогодні серед крупних молокопереробних підприємств в Україні виробництвом таких видів продукції займається понад 95 молокозаводів, частина з яких орієнтована на зовнішню торгівлю. Найпотужніші з них мають високу долю і в середині країни, і перспективи за її межами.

Так, огляд показників їх діяльності засвідчив, що виробнича потужність ряду таких холдингів та компаній, як «Данон-Юнімилк», «Молочный Альянс», «Терра Фуд» та «Люстдорф» перевищує за 100 тис. тон на рік (середній показник по цим підприємствам в 2017 році склав 115,5 тис. тон на рік). При цьому середній відсоток виробництва молочних десертів становив 21,25% від загального обсягу виробництва молочних продуктів. По другій за потужністю групі молокозаводів (від 50 до 99 тис. тон на рік) в 2017 році середній показник виробничої потужності склав 71,3 тис. тон на рік, а середня доля молочних десертів від нього – 20,57%. До цієї групи підприємств відносять компанії «Галичина», «PepsiCo (Вимм-Билль-Данн)», «Альмира», «Лакталис» та деякі інші. Остання група найпотужніших молокозаводів, які мають відношення до виробництва молочних десертів та зовнішньої торгівлі (підприємства з виробничою потужністю менше 50 тис. тон на рік), має середню виробничу потужність 23,7 тис. тон на рік, а середня питома вага молочно-десертної продукції при цьому складає 20,22%. Прикладом таких підприємств є «Первомайський» молочноконсервний комбінат, Тернопільський молокозавод, Купянський молочноконсервний комбінат, Лубенський молокозавод, Бершадьмолоко (Корпорация Roshen) та інші. Висока доля вітчизняного ринку молокопродуктів найпотужніших молокозаводів свідчить про те, що їх продукція користується попитом на вітчизняному ринку (7,02, 4,36 та 1,47% по групах відповідно). Водночас більшість підприємств підтримують торговельно-експортні відносини з найближчими сусідами

України і мають вихід на ринки Польщі, Росії, Білорусі, Азербайджану, Молдови, Грузії та інших країн СНД. Особливим попитом користуються такі види продукції, як молоко згущене, вершки згущені, молочні суміші для коктейлів, морозиво, шоколадне та ароматизоване масло, окремі види йогуртів тощо. Тобто це продукція відносно довготривалого зберігання, що цілком зрозуміло з-огляду на територіальну складову партнерських відносин.

Всі підприємства, що виходять на зовнішній ринок, сертифіковані на відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO 9001; ISO 22000; ISO 14001; НАССР тощо. В багатьох з них ведеться постійна робота по підвищенню кваліфікації робітників та обміну досвідом з фахівцями ведучих виробників Німеччини, Австрії, Болгарії, Росії, Данії, Швейцарії, що дозволяє їм розширювати асортимент товарної продукції, відмінний смак якої отримав відзнаку споживачів як в Україні, так і в країнах СНД. Окремі види продукції отримали неодноразову відзнаку на різних міжнародних виставках.

Для виявлення стратегії зміцнення зовнішньоторговельних позицій та зростання рентабельності експорту молочно-десертної продукції слід враховувати особливості функціонування вітчизняних виробників на відповідному світовому ринку, в тому числі актуальні переваги та слабкі сторони. По-перше, проблемний характер розвитку галузі молочного скотарства не забезпечує достатньою кількістю молочної сировини виробників молочних десертів, як і інших молочних продуктів. Молокопереробні підприємства працюють не на повну потужність. По-друге, приймати участь у зовнішній торгівлі можуть дозволити собі тільки крупні молокозаводи, які виробляють крупні експортні партії продукції, мають необхідну міжнародну сертифікацію, сучасне модернізоване обладнання, кваліфікований і досвідчений персонал тощо. По-третє, українські виробники молочних десертів достатньо конкурентоспроможні за їх ціною та смаковими властивостями, але недостатньо конкурентоспроможні поки що за асортиментом та обсягом виробництва; лише одна лояльна цінова політика не зможе забезпечити стійкість на зовнішньому ринку. Вчетверте, високі смакові властивості вітчизняних молочних десертів не гарантують високих стандартів якості. Підприємці продовжують занадто активно використовувати неякісні замінники молока й жирів, барвники та харчові добавки, враховуючи незначні нормативно-правові обмеження щодо цього. Вп'яте, вітчизняні виробники молочних десертів пасивно реалізують стратегії міжнародного маркетингу. Молочно-десертний сектор зовнішнього ринку не достатньо досліджується фахівцями відповідного рівня.

Отже, можна відмітити кілька стратегічних напрямів подальшого їх розвитку та просування на зовнішній ринок: орієнтація на сучасні потреби споживача, розширення асортименту молочних десертів; кардинальна диверсифікація виробництва з урахуванням досвіду іноземних партнерів; суворе дотримання вимог міжнародних стандартів виробництва та підтримка високого рівня якості; ретельне вивчення світового ринку молочних десертів, вишукування додаткових каналів збуту і налагодження партнерських відносин з іноземними споживачами; з боку споживачів – вимагання і споживання продукції високої якості та підтримка вітчизняного виробника; з боку держави – удосконалення нормативно-правової бази щодо регулювання діяльності

молокопереробних підприємств (наприклад, введення в дію закону, який би забороняв використання пальмової олії чи окремих видів харчових домішок, які заборонені в країнах ЄС, але поки що дозволені в Україні); посилення контролю якості на внутрішньому ринку молокопродуктів та введення відповідних штрафних і інших адміністративних санкцій тощо.

Висновки. Таким чином, українські виробники молочних десертів на світовому ринку сьогодні мають неоднозначні позиції. З одного боку, деякі вітчизняні молокозаводи мають значні перспективи щодо подальшого розвитку і охоплення нових сегментів цього ринку, інші – ледве утримуються на вітчизняному ринку на фоні кризового стану молочної галузі тваринництва і проблемного характеру розвитку молокопродуктового підкомплексу. Таку принципову різницю відображує ряд особливостей функціонування вітчизняних виробників молочних десертів. Реалізовувати стратегії розвитку підприємств, що є або планують бути учасниками світового ринку молочної продукції, в тому числі десертів, слід на декількох рівнях, починаючи від споживача і закінчуючи державним.

Список літератури

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / за ред. О. В. Шкурूपій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

УДК 338.439.5:664.1

РИНОК ЦУКРУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Красняк О.П., к.е.н.

Вінницький національний аграрний університет,
м. Вінниця, Україна

Summary. *The problems of forming and functioning of market of sugar of Ukraine and certain ways are investigational him perspective development.*

Keywords: *sugar-beet production, market of sugar, government control.*

Постановка проблеми. Важливим завданням країни та агропромислового комплексу зокрема, є збереження провідних, традиційних галузей що займають провідне місце в народногосподарському значенні.

Зокрема, до таких галузей належить бурякоцукрове виробництво, яке в умовах жорсткої конкуренції досягло значних результатів діяльності. Бурякоцукровий підкомплекс є однією з найважливіших стратегічних галузей агропромислового виробництва країни, а одне з провідних місць в системі ринків належить ринку цукру з точки зору забезпечення внутрішніх потреб та використання експортного потенціалу.

Основні матеріали дослідження. Ринок – загальнолюдське, загальноекономічне явище. Перехід суспільного виробництва до ринкових відносин в аграрній сфері значною мірою залежить від цілеспрямованої роботи з організації цивілізованого сільськогосподарського ринку. Така організація

включає: структуризацію ринку; формування ринкової інфраструктури; формування продуктових ринків; державне регулювання ринку [1].

Важливим моментом організації аграрного ринку є його раціональна побудова за продуктовим принципом. Це свідоме та цілеспрямоване функціонування кількості покупців та продавців продуктів окремої групи, в тому числі і цукру.

Для агропромислового комплексу інфраструктура є взаємопов'язаною системою підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфери в рамках об'єднання та створення умов для ефективної роботи.

Як свідчать наукові дослідження, у перехідний період державне регулювання повинно носити як наступальний (структурна перебудова, технологічні й інструментальні зміни), так і захисний характер (раціональний протекціонізм, ринкова підтримка тобто гарантування збуту всієї виробленої сільськогосподарської продукції за цінами, що забезпечують нормальне функціонування аграрної сфери виробництва, програмна цільова підтримка, спрямована на інвестування агропромислового комплексу, фінансова й дотаційна підтримка заходів, що сприяє техніко-технологічному переоснащенню сільськогосподарського і промислового виробництва та підвищенню його ефективності [2].

Основна частина цукрових заводів в Україні була збудована у другій половині XIX ст., більшість з яких була реконструйована, у них замінено застаріле устаткування, розширились можливості застосування прогресивних технологій виробництва цукру. Проте модернізація галузі і нарощування виробничих потужностей у цукровій промисловості здійснювались надто повільно [3, с. 8]. Водночас у західноєвропейських країнах за останні роки інтенсивно підвищувалась середньодобова потужність підприємств по переробці цукрової сировини, відбувався процес технічного переоснащення діючих переробних підприємств з одночасним виведенням з експлуатацію малопотужних заводів.

В країнах Європейського Союзу зменшується кількість бурякоцукрових переробних підприємств, завдяки модернізації вже існуючих виробничих потужностей. Так у Швеції з 15 цукрових фабрик залишилась одна, що функціонує в складі датського концерну. Статистичні данні свідчать, що протягом однієї години на цукровому заводі у місті Ерфорт надходить на переробку 740 т цукрових буряків, з яких за одну годину одержують 120 т цукру і 20 т меляси. За один рік на даному підприємстві виготовляють майже 300 тис. т. Цукру. Підрозділи потужної інтегрованої компанії «Бапівсо» розміщені в п'яти країнах: дві фабрики в Данії, по одній в Швеції, Німеччині, Фінляндії, Литві. Щорічно, як зазначають аналітики, переробні підприємства виготовляють 1 млн. тонн цукру. Позитивним є також той факт, що на заводі в німецькому місті Анклав із цукру-сирцю одержують біоетанол – 55000 м³ в рік.

Отже, колишній механізм управління залишається без належних змін і став непридатним для ринкової економіки; нова система ще не створена і виникло неконтрольоване ринкове середовище, перенасичене іноземними товарами, відсутній необхідний пакет законодавчих актів, які б відповідали потребам виробництва, враховували закони ринкових відносин; не сформовано науково обгрунтовану державну економічну політику щодо бурякоцукрового виробництва та суміжних галузей; держава втратила вплив на виробництво та

реалізацію цукру на внутрішньому та зовнішньому ринках. Історія минулих століть почала повторюватися. В таких умовах виникає необхідність державного регулювання бурякоцукрового виробництва, починаючи з виробництва цукрових буряків до виробництва цукру, оскільки вона має велике народногосподарське значення для країни.

Висновки. Отже, існуюча система функціонування та регулювання ринку цукру в Україні значною мірою копіює підходи, що застосовувались у країнах ЄС до реформи, проте не враховує специфічних особливостей нашої держави. Заходи щодо підтримки вітчизняних виробників, відсутність фінансових ресурсів, неефективний механізм розподілу квот, тіньові схеми реалізації та імпорту не сприяють підвищенню ефективності бурякоцукрового виробництва і стабілізації ринку цукру. Нагальною є необхідність внесення змін у механізм державного регулювання підкомплексу в напрямку поновлення довгострокового цільового програмування, квотування виробництва на тривалі терміни, запровадження прямого субсидування виробництва цукросировини, пільгового кредитування та сприяння залученню інвестицій.

Список літератури

1. Красняк О. П. Стан проблеми та подальший розвиток бурякоцукрового підкомплексу України / О. П. Красняк // Матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф. «Наука та освіта – 2006». Т. 10. – Д. : Наука і освіта, 2006. – 108 с.

2. Красняк О. П. Методичні підходи дослідження інтеграційних процесів в бурякоцукровому підкомплексі та структури ринку цукру [Електронний ресурс] / О. П. Красняк // Економіка. Фінанси. Право.. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://efp.in.ua/arhiv-nomeriv-efp/archive-nomeriv-2017/efp%205-1%202017.pdf>.

3. Тематичний огляд на тему: «Список цукрових заводів на Поділлі та відділень цукротресту 1918-1968 рр. ». – Поділля, 1968. – арк. 1–17.

УДК339:338:631.57

АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ МЕДУ

Кукіна Н.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: the dynamics of export of Ukrainian honey is considered, the export function and the type of demand elasticity are set, forecast of honey export is developed.

Keywords: demand, demand elasticity, forecast, export, market.

Постановка проблеми. Мед – це не лише найважливіший продукт харчування та ласощів, а і важливий, для світової торгівлі, товар. Торгівля медом, для багатьох країн, є значним джерелом доходу. За рахунок продажу меду розвинутим країнам, країни-виробники мають можливість створювати певну долю свого валового внутрішнього продукту без придбання дорогого

обладнання та нафтопродуктів. Для виробництва меду непотрібно витрачати внутрішні ресурси. До того ж, виробництво будь-якого іншого сільськогосподарського продукту не знаходиться у такій гармонії з природою, як виробництво меду. Тому сьогоднішні позиції українського виробництва та торгівлі медом потребують підтримки кон'юнктурних умов як всередині країни, так і за її межами.

Основні матеріали дослідження. За даними Державної фіскальної служби України у 2016 році було експортовано 57,0 тис.т. меду, що на 58,5% більше ніж у минулому році (табл. 1). Проте, у вартісному вираженні, розмір експорту збільшився лише на 1,4% і становив 97,3 млн. дол.

Занижені темпи росту вартості експорту були зумовлені падінням світових цін на мед протягом 2016 року. Так середня експортна ціна українського меду становила 1707 дол. проти 2333 дол. у попередньому році. Готовність українських виробників завойовувати конкурентні позиції на світовому ринку через стратегію зміцнення частки ринкової ніші пояснює таку доступність ціни, що, в свою чергу, зумовило значне підвищення обсягів попиту меду, досягнувши майже 60 тис. т.

Таблиця 1

Динаміка виробництва та експорту меду в Україні

Роки	Виробництво, тис. т.	Експорт		Середня експортна ціна, дол./т.
		тис. т.	млн. дол.	
2014	66,52	36,3	93,2	2567,4
2015	63,61	36,0	84,0	2333,3
2016	59,29	57,0	97,3	1707,0

За допомогою моделювання попиту нами була встановлена функція експорту українського меду, яка набула вигляду $Q_{\text{експ.}} = 100,407 - 0,026P$. Виходячи з параметрів даної функції можна констатувати, що, на світовому ринку меду, українському товару характерний нееластичний попит. Іншими словами, у майбутньому українські експортери повинні змінити тенденцію ціни на зростаючу, оскільки за такого типу еластичності попиту подальше зниження ціни призводитиме до зниження ефекту експортних операцій.

Україна є третім, після Китаю та Аргентини, найбільшим експортером меду і забезпечує 58% світового попиту. 50% обсягу українського експорту забезпечують п'ять компаній: «Юкренианбі», «Агро ІстТрейд», «Співтовариство», «Асканія-Пак» та «Бартник». Імпорт був значно нижчий за експорт і становив лише 112,5 т. меду. Це є досить позитивним фактом чистого експорту товару, який робить міцнішим ВВП країни.

Характеризуючи прогностні функції експорту меду з України (рис. 1) отримуємо однозначний результат, що за незмінних умов кон'юнктури ринку, забезпечить зростання експорту українського меду швидкими темпами.

Отже, ринок меду в Україні набирає досить позитивно зростаючі тенденції. Проте, проект Постанови щодо ліцензування експорту меду може цьому завадити. Так, введення ліцензії на експорт обмежить кількість продавців меду. Інакше кажучи, ринок покидатимуть компанії, яким буде складно працювати в умовах додаткових виплат. Все це погіршуватиме умови кон'юнктури ринку товару та створюватиме засади для тінізації внутрішнього ринку.

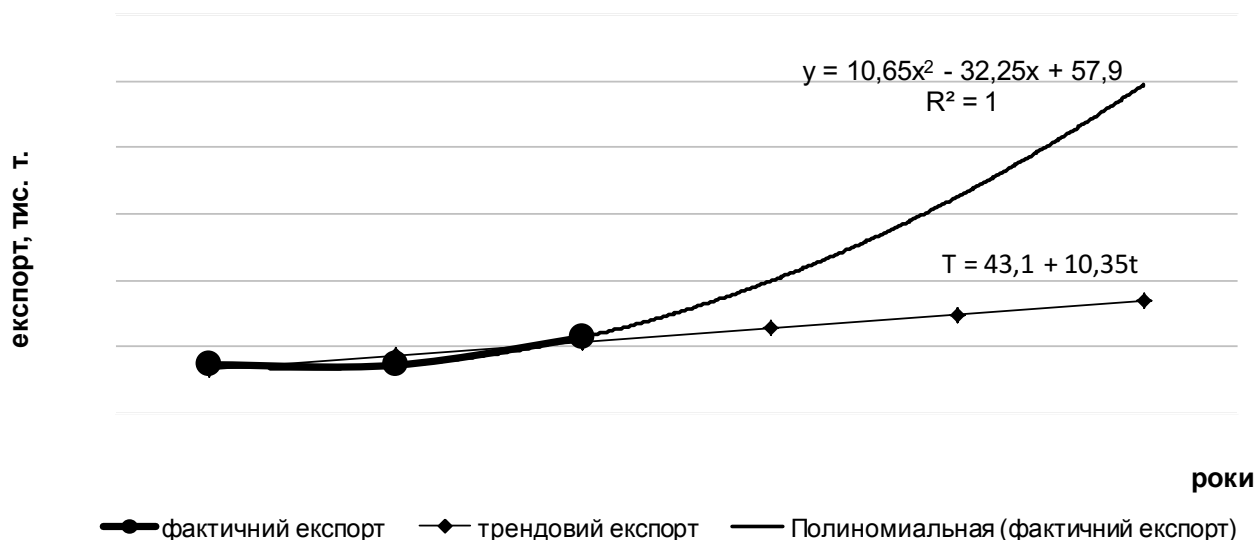


Рис. 1. Прогноз експорту українського меду

Висновок. Таким чином, Україна, на світовому ринку меду, досягла позицію лідера та має значний потенціал у майбутньому. Проте, необхідно зміцнювати рівень експортної ціни, оскільки подальше її зниження призводитиме до скорочення ефекту експортних операцій.

Ліцензійне обмеження бджільництва буде мати подвійні негативні наслідки: по-перше, окремий виробник меду не зможе стати операційним учасником міжнародних ринків; по-друге, трейдери знижуватимуть закупівельні ціни меду, перекладаючи власні витрати на ліцензування на бджолярів. Такі зміни у кон'юнктурному середовищі руйнуватимуть сучасні закономірності попиту і пропозиції на ринку меду, а отже, і є загроза втрати позиції лідера на світовому ринку.

Список літератури

1. Honey Natural Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://atlas.media.mit.edu/en/profile/hs92/040900/#Product_Connections
2. Phipps R. International Honey Market / R. Phipps [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ahpanet.com/page/IntlHoneyMarket>
3. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

АСИМЕТРИЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЗАГРОЗА ДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Матвієнко Г.А., к.е.н.

Таврійський національний університет

імені В.І.Вернадського

м. Київ, Україна

Summary: *The article deals with the main problems of inequality of incomes, identifies the risks of income inequality. The level of income inequality in the world and in Ukraine is investigated.*

Keywords: *economic development, inequality of income, household expenditure structure, risks of sustainable development, poverty lines*

Постановка проблеми. Нерівність доходів – явище, яке широко поширене, характерними рисами якого є багатогранність та неминучість у всіх економічних системах країн світу. Зростання нерівності доходів населення може привести до політичної, економічної та соціальної катастрофи в суспільстві. Враховуючи загрозливу тенденцію до зростання нерівності в усьому світі, МВФ та Організація економічного співробітництва та розвитку попереджають про можливі негативні наслідки такої нерівності. При чому їх висновки вже обґрунтовані економічно. Так, згідно досліджень ОЕСР: "Існує тісний зв'язок між збільшенням нерівності доходів та зниженням рівня економічного зростання». МВФ дійшов схожого висновку: "Якщо частка 20 відсотків найбагатших у сукупних доходах збільшується, у середньостроковій перспективі економічне зростання сповільнюється", - йдеться в дослідженні МВФ [3].

Основні матеріали дослідження. Дослідники ОЕСР підрахували, що якби не зростання прірви між багатими і бідними протягом останніх 25 років, то ВВП країн спільноти за останні був би на 8,5 відсотка більшим. Для Німеччини, за даними Німецького інституту економічних досліджень у Берліні (DIW), це означає втрату потенційних 40 мільярдів євро на рік.

Тому державна політика повинна бути спрямована на зменшення нерівності доходів у суспільстві та формування середнього класу, як головного представника та дзеркала всього суспільства. Одним з основних механізмів боротьби з нерівністю доходів є податкова політика та політика корпоративного управління. Саме тому в останні роки практично у всіх країнах посилюються вимоги до офшорних фінансових центрів та посилюються вимоги до соціальної відповідальності бізнесу [2]. Так як, згідно досліджень починаючи з 1970-х років різко зростає майно в цих центрах, яке зараз складає 10% від світового ВВП, що ускладнює, а іноді унеможливорює оцінку та оподаткування цього майна, що веде до ще більшого розшарування суспільства. Дослідження показують, що існує тісний зв'язок між рівнем доходів та можливістю отримати вищу освіту. В Україні спостерігається динаміка до значного коливання середніх доходів. Особливо значне падіння доходів було в

1990-х роках, 2009 році та 2015 році. В загалі, в останні 10 років не спостерігається зростання середніх доходів (в перерахунку в євро).

Ще одним фактом, який підтверджує низький рівень життя населення України є структура грошових витрат домогосподарств. Більше половини своїх витрат українці спрямовують на продукти харчування. За теоремою Маслоу у пересічного українця просто не вистачає коштів для навчання, саморозвитку, якісних медичних послуг та інших аспектів, які формують щасливу, здорову та інтелігентну людину.

За статистикою кожен п'ятий українець в 2017 році отримував менше 100 доларів доходу на місяць. Згідно рекомендацій Світового банку межа бідності для країн з низьким рівнем доходу починається, якщо на день приходить менше 1,9 доларів, для країн з середньо-низьким доходом – вже 3,2 долара на день, і для країн з високо-середнім рівнем доходу – 5,5 доларів. Так, в 2017 році 12% населення отримували доходи лише на 33% більше ніж межа бідності для країн з низьким доходом.

В останній час загострюються ризики та загрози в економічній та соціальній сфері країни, такі як: високі рівні бідності населення, дефіцит пенсійного фонду та соціальних фондів, низький рівень реалізації трудового потенціалу та високі рівні втечі мізків та кваліфікованих кадрів за кордон. Значно відрізняються регіони України і за рівнем заробітної плати, найбільші можливості отримати більшу заробітну плату є в м. Києві, Київській та Одеській областях, найгіршими – у Волинській, Сумській, Рівненській, Чернігівській та Херсонській областях [1].

Незважаючи на потужну ресурсну базу та великий потенціал, Україна є країною з низькими доходами та значно поляризованою за доходами. Це є головною проблемою та слабкою стороною державної політики формування доходів та спрявляння податків. Значна диференціація доходів населення перевищує відповідні показники не тільки по країнах, які є взірцем розумної гармонізації ринкової економіки та соціальної відповідальності (Данія, Швеція, Норвегія, Австралія), а й по країнах із домінуванням імперативів ринкової свободи (США). Нерівність за доходами є на дуже високому рівні, і може загрожувати в найближчому майбутньому відторгненням значної групи населення, які не зможуть самотійно, без участі держави вибратись з цієї соціальної пастки, яку частково створила сама держава. Тому потрібно розробити максимально ефективний перерозподіл фінансів у суспільстві, посилити розвиток та фінансування освіти, медицини культури, так як освічена та здорова людина має більше можливостей самотійно збільшити свої доходи та соціально розвиватись [1].

Висновки. Таким чином, в останні 30 років в світі спостерігається значна нерівність доходів, яка має тенденцію до зростання. Така тенденція є як в країнах, що розвиваються, так і в економічно розвинених державах. Значна асиметрія доходів між різними групами населення несе загрози економічної стагнації та суспільних вибухів. У зв'язку з цим політики та економісти сприймають подібні тренди як виклик, який може бути вирішений за рахунок впровадження інклюзивного розвитку, підтримки інновацій та поширення надання населенню базових соціальних та економічних благ з підвищенням їх якості та кількості.

Список літератури

1. Лібанова Е., Цимбал О. Доцентровий зміст політики доходів /Е.Лібанова, О.Цимбао// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://dt.ua/internal/docentroviiy-zmist-politiki-dohodiv-251689_.html
2. Олексенко Р. І. Філософська рефлексія розвитку ринкового господарства в Україні у ХІХ – ХХ століттях у поглядах М. Бунге / Р. І. Олексенко // Актуальні проблеми філософії та соціології. - 2017. - Вип. 15. - С. 105-107
3. World bank. A richer array of international poverty lines [Electronic resource]. – Mode of access: <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/richer-array-international-poverty-lines>

УДК 336.761

ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Михальчишина Л.Г., к.е.н.

Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна

***Summary:** the features of functioning of market of equities of Ukraine are investigational by the aim of bringing in of financial resources for investing of innovative and other long-term economic projects.*

***Keywords:** securities, financial market, market of equities, infrastructure.*

Постановка проблеми. Однією з важливих умов економічного розвитку держави є активно функціонуючий ринок цінних паперів. Ринок цінних паперів як невід’ємна складова фінансового ринку є, з одного боку, ефективним механізмом концентрації та розподілу капіталу, а з іншого боку – системою економічних відносин щодо випуску та обігу цінних паперів.

Український ринок цінних паперів знаходиться на стадії становлення та має певні особливості, зумовлені специфікою національної економіки. Реалії ж української економіки свідчать про те, що сегмент боргових цінних паперів є домінуючим на національному ринку цінних паперів, бо, незважаючи на повільну відмову від розрахунків не на грошовій основі, понад 40% від загальних обсягів торгів становить торгівля борговими цінними паперами [1]. Відповідно, потребує подальшого дослідження вітчизняний ринок цінних паперів як важлива складова інвестиційного потенціалу держави.

Основні матеріали дослідження. Кожний національний ринок цінних паперів, поряд з великою кількістю спільних з іншими національними ринками рис, має і свої особливості. Ці особливості можуть бути реальними, що пояснюються історичним розвитком даної країни, а можуть мати і лінгвістичне походження. Реальні особливості проявляються, наприклад, під час порівняння

переліків цінних паперів, що містяться в японських та американських законах, яке свідчить, що при визначенні видів цінних паперів японський підхід є жорсткішим, а американський – відносно вільний. В Японії право більше відслідковує те, щоб тільки певні грошові документи відносились до категорії цінних паперів (їх всього 9); у США цінні папери мають більшу кількість грошових документів (їх більше 100). Лінгвістичні особливості проявляються в тому, що один і той самий термін відносно цінного папера може мати різне значення в різних державах. Наприклад, в Європі короткотермінові зобов'язання держави іноді називають «драфтом», а в США – біллем. Також термін «дохідні облігації» має різне значення у США і Великобританії [2, с. 347].

На даному етапі розвитку вітчизняний фондовий ринок України поки що не забезпечує основне своє завдання: широке залучення фінансових ресурсів для інвестування інноваційних і інших довгострокових економічних проєктів. Високі ризики на фондовому ринку пов'язані з недосконалою законодавчою базою щодо захисту інвесторів при вкладенні ними коштів у цінні папери, недотриманням прав акціонерів, неадекватною дивідендною політикою тощо. Ризики на фондовому ринку виникають також через зосередження торговців в основному на неорганізованому ринку з непрозорими правилами торгівлі.

На сьогодні в Україні рівень розвитку ринку боргових цінних паперів залишається далеким від досконалості. Фактична відсутність ефективно діючої інфраструктури, яка забезпечує акумулювання капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери та сприяє раціональному розміщенню фінансових ресурсів, не дає можливості ефективно управляти господарською діяльністю і конкурентно оцінювати вартість виробничих ресурсів. Недосконала система обліку прав власності на майно у поєднанні із відсутністю загальнонаціональних ринків основних ресурсів виробництва робить українську продукцію неконкурентною, а українські підприємства – збитковими.

Незадовільний стан українського ринку корпоративних боргових цінних паперів має негативні наслідки для України не тільки через зниження обсягу інвестицій, а й безпосередньо впливає на діяльність держави як емітента власних зобов'язань.

Окремою проблемою сучасного ринку боргових цінних паперів України можна назвати відсутність єдиного фондового центру, що порушує цілісність і прозорість ринку і позбавляє інвесторів упевненості у правильності свого вибору.

Адекватне функціонування та взаємодія інформаційної, облікової системи та системи виконання угод створює умови для появи цілісного, високоліквідного, ефективного і справедливого ринку боргових цінних паперів в Україні.

У сучасних умовах передбачається підвищення ролі ринку цінних паперів в процесах перерозподілу фінансових ресурсів, їх акумуляції для вирішення пріоритетних державних задач, зміцнення фінансового стану підприємств і

організацій та розширення їх інвестиційних можливостей; створення цілісної та ефективної системи ринку цінних паперів та фінансових інститутів; сталий ріст капіталізації ринку цінних паперів та розширення практики залучення інвестицій з використанням інструментів ринку цінних паперів.

Негативні зовнішньоекономічні чинники нівелюють здатність створеної останніми роками моделі економічного розвитку (і моделі ринку цінних паперів в тому числі) гарантувати економічну безпеку країни, особливо в умовах різкого загострення суперечностей у світовій фінансовій системі. В умовах нестабільності соціально-економічної сфери фінансові потоки в реальний сектор зменшуються, а проблеми економічного розвитку країни загострюються [3, с. 4].

Проблема пошуку джерел інвестування для вітчизняних підприємств особливо загострилася на етапі ринкових перетворень. Тривале та стрімке скорочення капітальних інвестицій в перші роки незалежності України призвело до критичного фізичного та морального зносу виробничих потужностей підприємств. Складний початок ринкових перетворень, неефективність приватизаційних процесів, знецінення національної валюти звели до мінімуму державне інвестування підприємств. Відтак перед державою, та підприємствами зокрема, постало питання пошуку ринкових джерел залучення фінансових ресурсів, адаптації законодавчої бази та створення ефективних регулятивних механізмів.

Ці чинники зумовили підвищення інтересу до використання цінних паперів як механізму залучення додаткових фінансових ресурсів з метою модернізації виробничих потужностей підприємств, використання нових прогресивних технологій, інтелектуалізації виробничої діяльності, реструктуризації кредиторської заборгованості, зміни виду діяльності тощо.

Висновки. Загалом можна констатувати, що ринок цінних паперів України не розвивається належним чином, хоча він має суттєвий потенціал зростання, а вітчизняні цінні папери почали викликати певний інтерес у зарубіжних (насамперед європейських) інвесторів. Вітчизняний ринок цінних паперів має стати дієвим механізмом реалізації економічної стратегії держави, а стандарти корпоративного управління необхідно привести у відповідність до директив Євросоюзу, підвищивши таким чином рівень законодавчого захисту прав учасників фондового ринку.

Список літератури

1. Долінський Л.Б. Моделювання ризиком вексельних зобов'язань: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Л.Б.Долінський, – К., 2002. – 24 с.
2. Еш С. М. Фінансовий ринок: [навчальний посібник] / С. М. Еш – К: Центр учбової літератури, 2011. – 528 с.
3. Азаренкова Г. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період / Г. Азаренкова, І. Шкодін // Вісник НБУ. – 2012. – №2(192). – С. 3-7.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Ніколаєвич О.В., аспірант

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** the theoretical aspects of the use of resource potential in small forms of agrarian production are highlighted in the research; the necessity of a differentiated approach in assessing the effectiveness of the use of resource potential in households of consumer and commercial types is substantiated.*

***Keywords:** agrarian production, resource potential, economic efficiency.*

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку вітчизняного аграрного сектору характеризується зростанням ролі малих форм аграрного виробництва, зокрема її дрібнотоварної складової. Разом із цим актуальність вивчення реального рівня економічної ефективності даної групи аграріїв обумовлює необхідність формування належного методичного інструментарію для оцінки результативності використання ними ресурсного потенціалу.

Основні матеріали дослідження. Розглядаючи систему малих форм аграрного виробництва, здебільшого виділяють дві складові, а саме: фермерські господарства, що являють собою чітко визначену форму вітчизняного аграрного підприємництва, чиє функціонування регламентується чинним законодавством, та дрібнотоварний сектор, який включає в себе як окремих суб'єктів, що мають статус юридичної особи, так і господарства, які уникають відповідного офіційного оформлення. Водночас основною спільною рисою для переважної більшості даної групи аграріїв є сімейний спосіб ведення економічної діяльності.

Проте слід відзначити низку принципових відмінностей, які обумовлюють диференціацію при використанні методичного інструментарію в процесі оцінки результативності застосування ресурсного потенціалу.

1. Відсутність обов'язковості повного відшкодування понесених затрат для суб'єктів дрібнотоварного сектору, можливість їхнього функціонування за умов формальної збитковості. Селянські господарства, економічна діяльність яких не передбачає обов'язкової звітності перед державними органами, здатні досить вільно коригувати затратну частину свого бюджету, скорочуючи, у випадку нагальної потреби, власні особисті затрати (аналог заробітної плати). Для сільськогосподарського підприємства товарного типу скорочення розміру заробітної плати для найманих працівників майже автоматично означає початок банкрутства.

2. Доцільність оцінки результатів використання власної робочої сили у відповідності до запланованого для селянського господарства рівня доходів. Відносний характер оцінювання витрат власної праці порівняно із отриманими благами та їхньою цінністю для конкретної селянської родини обумовлює

необхідність врахування цих аспектів в процесі аналізу стану та перспектив подальшого розвитку конкретного суб'єкта господарювання.

3. Необхідність врахування комплексного ефекту при оптимізації використання наявного ресурсного потенціалу, приймаючи до уваги спосіб ведення господарської діяльності. Як вже відмічалось, товарні та дрібнотоварні селянські господарства функціонують у відповідності до різних базових принципів. Це, зокрема відображається і на ступені техніко-технологічного забезпечення виробничого процесу, а також на значенні конкретних видів ресурсів (земельні, трудові, фінансові) для його ефективного здійснення. В даному аспекті, на нашу думку, до цільним є використання єдиного інтегрального показника, значення якого враховувало б не тільки зміну у рівні ефективності використання земельних, матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів, а також роль кожного з них в масштабі конкретного господарства.

Висновки. В процесі дослідження вивчено теоретичні засади використання ресурсного потенціалу в малих формах аграрного виробництва. Доведено, що даний сегмент вітчизняного аграрного сектору являє собою сукупність різних за принципами функціонування господарюючих суб'єктів. Обґрунтовано необхідність диференційованого підходу в процесі оцінки результативності використання ресурсного потенціалу аграріями товарної та дрібнотоварної груп в процесі їхньої економічної діяльності.

Список літератури

1. Збарський В.К., Кальченко С.В., Штимак І.В. Соціально-економічні умови розвитку селянських домогосподарств: монографія. – Мелітополь: Люкс, 2016. – 293с.

2. Кальченко С.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору. – Мелітополь: Люкс, 2014. – 408с.

3. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол.сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.

УДК 331.2:338.43

ЕКСПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ Й ПРИБУТКИ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УКРАЇНІ

Онегіна В.М., д.е.н.

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
м. Харків, Україна*

Summary: *the influence of the export-oriented production on the profit and wages in agriculture in Ukraine in 2014-2016 was considered; the deformation in the distribution of added value for the benefits of owners of capital was revealed.*

Keywords: *agriculture, export, wage, profit, distribution, added value.*

Постановка проблеми. Проблема ефективності та справедливості розподілу доходів у суспільстві знаходиться у центрі уваги наукових економічних шкіл, громадських дискурсів. Від вирішення цієї проблеми не в останню чергу залежить алокація ресурсів, продуктивність їх використання, соціальна та політична стабільність.

Сільське господарство по праву є локомотивом економіки України. У важких кризових умовах останніх років сільське господарство формує значну частину товарного експорту країни. У 2016 р. експорт агропродовольчої продукції становив 42% вартості товарного експорту країни, фізичний обсяг експорту зернових склав 62,8% від обсягу їх виробництва в Україні, експорт олій рослинних – 94,3% від обсягу їх виробництва [3]. Та траєкторія подальшого розвитку аграрного сектору залежатиме від розподілу доданої вартості між власниками факторів виробництва, оскільки такий розподіл безпосередньо впливає на умови відтворення економічних ресурсів.

Метою нашого дослідження стало визначення особливостей розподілу доданої вартості на оплату праці та прибутки у сільському господарстві в Україні у 2014–2016 рр. та на цій основі ідентифікація власників факторів виробництва, які одержали найбільші вигоди від експортної орієнтації сучасного сільського господарства.

Основні матеріали дослідження. Сприятлива для експортерів динаміка обмінного курсу української валюти у 2014-2017 рр., конкурентні переваги за витратами завдяки потужному ресурсному потенціалу сільськогосподарського виробництва на світовому ринку, зростання цін на сільськогосподарську продукцію в Україні (індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції склав у 2014 р. 124,3%, у 2015 р. – 154,5%, у 2016 р. – 109,0% [3]) стали важливими чинниками прибутковості вітчизняного сільськогосподарського виробництва у 2014 – 2016 рр.

У той час як фінансові результати до оподаткування в цілому в економіці України у 2014–2016 рр. були від’ємними у сільському господарстві – позитивні (табл.1).

Таблиця 1

**Фінансові результати до оподаткування
та середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників
за видами економічної діяльності, млн. грн.**

Показники	2014	2015	2016
Фінансові результати:			
в економіці в цілому, млн. грн.	-523587	-340127	-22875
у сільському господарстві, млн. грн.	21474,4	101979	89615
у промисловості, млн. грн.	-166414	-181361	-11841
Заробітна плата:			
в економіці в цілому, грн.	3480	4195	5183
у сільському господарстві, грн.	2476	3140	3916
у промисловості, грн.	3988	4789	5902

Джерело: дані Держстату України [3]

Значення чистого прибутку сільськогосподарських підприємств та його динаміка були близькими до даних табл. (у 2014 р. чистий прибуток дорівнював 21413 млн. грн., у 2015 р. – 101912 млн. грн., у 2016 р. – 89331 млн. грн.) [3]. У 2016 р. обсяг чистого прибутку, який одержали сільськогосподарські підприємства був у 4,17 рази більше, ніж у 2014 р. Але збільшення оплати праці у сільському господарстві сталося лише в 1,58 рази.

Отже, такий розрив між зростанням прибутку в сільському господарстві та заробітної плати дає підстави припустити, що вигоди від сприятливої ринкової кон'юнктури та експортної орієнтації виробництва одержували, насамперед, власники капіталу, а не працівники. Питома вага витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи скоротилася з 7,1% та 2,7% у 2014 р. до 5,4% та 1,2% у 2016 р. у структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції [3]. Фактично, ціна праці у сільському господарстві була нижчою за відповідні значення умовам еквівалентності обміну на ринку ресурсів (відтворювальної умови, алокативних умов мікро- та макрорівнів [2]). Середньомісячна заробітна плата (табл.) була меншою за сучасну вартість робочої сили (за оцінками Г. Кулікова, її найнижчий рівень дорівнював 36 тис. грн.[1]), тобто вартості набору споживчих товарів та послуг необхідних для розширеного відтворення робочої сили (відтворювальна умова еквівалентності обміну на ринку ресурсів), меншою оплатою аналогічної праці в інших галузях (алокативна умова макрорівня), а також меншою в середньому в два рази, за нашою оцінкою, за вартість граничного продукту праці (алокативна умова макрорівня).

Висновки. При розподілі доданої вартості в сільському господарстві у 2014–2016 рр. працівники сільськогосподарських підприємств одержували нееквівалентно низькі доходи, у той час як прибутки збільшилися у 4,17 рази за цей період, збільшення оплати праці у сільському господарстві сталося лише в 1,58 рази. Такі деформації у розподілі доданої вартості в сільському господарстві мають як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних – зростання інвестицій у сільське господарство (у 2014 р. їх обсяг становив 18388 млн. грн., у 2015 р. – 29310 млн. грн., у 2016 р. – 49660 млн. грн.) та збільшення вартості основних засобів (з 151,8 млрд. грн. на початок 2014 р. до 205,6 млрд. грн. на початок 2016 р.). Але обсяг інвестицій був меншим за обсяги прибутку, зокрема, у 2016 р. інвестиції склали 48,2% від обсягу прибутку у 2015 р. Серед негативних – нееквівалентно низькі доходи працівників у сільському господарстві України, скорочення трудових ресурсів сільського господарства, депопуляція сільського населення України.

Шляхами подолання негативних наслідків деформацій у розподілі доданої вартості в сільському господарстві мають стати заходи з удосконалення трудових відносин, контрактації, мотивації праці, державні програми підтримки диверсифікації зайнятості у сільській місцевості.

Список літератури

1. Куліков Г.Т. Затрати на утримання робочої сили та її вартість: поняття, тенденції, показники // Економіка України. – 2018. - №1. – С. 3–15.
2. Онегіна В.М. Умови еквівалентності обміну / В.М. Онегіна // Економіка України. – 2012. - №7. – С. 4 – 16.

3. Статистичний щорічник України «Сільське господарство України 2016» / Київ: Державна служба статистики України, 2017, 246 с.

УДК 332.1

СКЛАДОВІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Попова І.А., к.е.н.

Страпчук С.І., к.е.н.

Національний фармацевтичний університет
м. Харків, Україна

Summary: *The effectiveness of information provision is in direct dependence on the coordination of actions for establishing links between actors in the information sector. The components of information infrastructure of interregional cooperation have been determined.*

Keywords: *Information infrastructure, interregional cooperation, information system, information provision.*

Постановка проблеми. Важливою та невід’ємною складовою частиною міжрегіональної співпраці є її інформаційна підтримка. Без такого забезпечення міжрегіональне (транскордонне) співробітництво може бути справою ризикованою і призводити до неочікуваних і негативних результатів. Інформаційний чинник діяльності суб’єктів і учасників міжрегіонального співробітництва та відповідних органів влади, підтримки з боку громадськості й ефективного використання бізнесово-освітніх ресурсів стає нагальною потребою.

Питання інформаційної підтримки цих процесів до сьогодні окреслювалися безсистемно й винятково в загальному вигляді. Окремі аспекти інформаційного забезпечення транскордонного співробітництва розглядали П. Беленький, Є. Матвеев, Н. Мікула, А. Мокій, С. Товканець, Г. Товканець. Варто звернути на ґрунтовне дослідження львівських науковців [1], у якому на засадах ринкової взаємодії розглядаються економічні аспекти інформаційного забезпечення. В інших працях інформаційна підтримка співробітництва розглядається фрагментарно, як правило, лише в загальному вигляді [1-3].

Відсутність наукових основ організації інформаційного забезпечення міжрегіонального співробітництва спричинила безсистемне вирішення цих питань на практиці, що обумовлює фрагментарність і несвоєчасність інформаційного забезпечення й розвитку транскордонної та міжрегіональної співпраці в цілому.

Основні матеріали дослідження. За результатами проведеного комплексного аналізу оцінки показників міжрегіонального співробітництва було доведено, що наявність інформаційного забезпечення значно впливає на соціально-економічне становище регіонів. Так, регіони України поділені на лідерів та аутсайдерів за умовами сприяння розвитку регіональної співпраці. До першої категорії потрапили Вінницька, Запорізька, Дніпропетровська, Івано-

Франківська, Київська, Кіровоградська, Полтавська, та Харківська області, до другої - Донецька, Луганська, Чернівецька. Інші регіони не мають вираженого превалювання рис інтенсивного розвитку МРС, тому отримали умовні рейтинги. Отримані оцінки дозволять визначати перспективи подальшого розвитку регіонів та окреслюють орієнтири для внесення коректив в регіональні Стратегії чи плани дій місцевої влади сумісно з зацікавленими суб'єктами господарювання та громадськістю. Проведений аналіз показників міжрегіонального співробітництва, довів, що необхідно визначитися з суб'єктами, які повинні приймати активну участь задля підвищення ефективності міжрегіональної співпраці.

Ефективність інформаційного забезпечення перебуває в прямій залежності від координованості дій щодо встановлення зв'язків між суб'єктами інформаційного сектору. Набір елементів інформаційного сектору міжрегіонального співробітництва різний, але виходячи з аналізу розвитку інформаційної інфраструктури в регіонах України, необхідно визначити ті, що забезпечують циркуляцію інформації для всіх сфер економічної діяльності в регіоні, що надають послуги у процесі передачі інформації, а також тих, які відповідають за інформаційне забезпечення соціальної сфери, місцевого та державного управління. Так, серед складових інформаційної інфраструктури слід виділити технічне й апаратне забезпечення (бази даних та бази знань, програмні системи обробки інформації, технологічне та технічне забезпечення зв'язку тощо); економічно-аналітичне забезпечення (державні та обласні комітети статистики, інформаційні центри, торгово-промислові палати, інноваційні центри міжрегіонального співробітництва, законодавчі органи влади тощо); соціальні інституції (засоби масової інформації, вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, заклади підвищення кваліфікації працівників тощо).

Технічне забезпечення дозволяє здійснювати взаємодію між економічними суб'єктами без посереднього контакту цих суб'єктів, що прискорює обіг ресурсів в економіці регіону й дозволяє здійснювати операції, які раніше були неможливі. Виходячи з цього, інформаційна інфраструктура повинна забезпечувати суб'єктів міжрегіональної співпраці можливостями збору, обробки, передачі й використання якісної, точної інформації. Таким чином, в результаті узагальнення процесів, які відбуваються під час забезпечення інформаційних потреб економічних суб'єктів та суспільства в цілому, було визначено основних учасників інформаційного процесу. До яких слід віднести: інформаційних посередників (засоби масової інформації, телефонні та Інтернет-оператори, довідкові служби, мережі зв'язку, біржі тощо), які забезпечують взаємозв'язок споживача інформації з джерелами її виникнення і власниками; користувачів інформації (всі суб'єкти економічної діяльності, тобто фірми, підприємства, маркетингові служби тощо); джерела інформації (аудитори, інформаційні агентства, законодавча влада, державні інформаційні служби, органи статистики, торгово-промислові палати, інформаційні агентства, виробники програмного забезпечення, інформаційні служби товаровиробників, аналітичні відділи компаній, бірж, ярмарків тощо); зберігачів інформації – архіви, бази даних, картотеки, Інтернет-сервери.

Суб'єктами міжрегіонального співробітництва в сфері інформатизації виступають органи державної влади, органи регіональної влади та суб'єкти господарювання у регіонах. В процесі виконання своїх функціональних повноважень і здійснення господарської діяльності органи влади та суб'єкти господарювання створюють інформаційні ресурси задля розвитку співпраці та отримання економічного ефекту, які знаходяться в управлінні суб'єктів міжрегіонального співробітництва і виконують допоміжні функції щодо його активізації і розвитку. Інформаційні ресурси державного рівня забезпечують методологічні основи формування, структурування, накопичення та передачі інформаційних даних стосовно соціально-економічного розвитку регіонів і їх співпраці. Аналіз характеристики підприємств за наявністю інформаційної інфраструктури довів, що у тих регіонах, де підприємства мають розвинену інформаційну мережу рівень ефективності найвищий.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведене, слід зазначити, що використання інформаційних технологій у різних напрямках міжрегіональної співпраці відбувається не рівномірно, тому що за багатьма напрямками відсутні або знаходяться на початковому рівні інфраструктурні складові. Зростання кількості інформаційних об'єктів та інформаційних ресурсів про регіони України та їх господарчу діяльність дозволять підвищити зростання валового регіонального продукту (ВРП) та конкурентоспроможність регіонів на основі використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Як було наведено раніше, рівень розвитку кожного регіону держави, рівень та якість прийняття оперативних стратегічних рішень, розвиток міжрегіонального співробітництва залижуть від повноти, якості, своєчасності, доступності необхідної інформації. Серед проблем стримуючих розвиток інформаційного забезпечення та інфраструктури в цілому є недосконалість нормативно-правового забезпечення, обмежене інформаційне забезпечення економічних суб'єктів; неповнота та недостовірність інформації; відсутність синергії між приватними та державними суб'єктами щодо інформатизації; нестабільність економічної та політичної обстановки тощо. Інформаційні проблеми зводяться до таких аспектів, серед яких низький рівень розвитку інформаційної інфраструктури та інформаційна асиметрія, що виявляється у несвоєчасності, не якості та нерівномірності інформаційного забезпечення суб'єктів міжрегіональної співпраці. Тому в цілях інтенсифікації і поглиблення міжрегіональних зв'язків сприяння практичній реалізації угод і договорів про співпрацю між Урядом і адміністраціями суб'єктів різних регіонів в роботі необхідно створити міжрегіональний інформаційний центр.

Список літератури

1. Беленький П. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула: монографія / Регіональна політика: методологія, методи, практика : [кол. авт. ; за ред. академіка НАНУ М. І. Долішного]. – Львів : НАН України ; Інститут регіональних досліджень, 2001. – С. 654–697.

2. Мокій А. Л. Основні аспекти забезпечення інформаційної підсистеми інноваційної моделі транскордонного співробітництва / А. Л. Мокій, І. П. Бабець // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2006. – № 1–2. – С. 15–18.

3. Товканець С. А. Інформаційне забезпечення міжнародного бізнесу в рамках транскордонного співробітництва / С. А. Товканець, Г. В. Товканець // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10 (112). – С. 284–286.

УДК 339.564:338.43

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Попова Т.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна

Summary: The export potential of Ukrainian vegetable market is analyzed and recommendations for its development are provided.

Keywords: Export potential, vegetable market, production, export, import.

Постановка проблеми. Експорт є складовою формування валового продукту держави, а отже і засобом сприяння економічного зростання країни. Наявні та потенційні конкурентні переваги українського ринку овочів, а також сприятливі умови виходу на зовнішні ринки у зв'язку із вступом України у СОТ, є сприятливим підґрунтям для зростання обсягів експорту. Тому у сучасних умовах особливо актуальним є дослідження українського експорту овочевої продукції як форми реалізації експортного потенціалу, виявлення взаємозв'язку із факторами, що його визначають, та розробка заходів щодо розвитку експортного потенціалу ринку овочевої продукції.

Метою даного дослідження є аналіз експортного потенціалу ринку овочевої продукції України та надання рекомендацій щодо його розвитку.

Основні матеріали дослідження. За останні роки світові сільськогосподарські виробники освоїли інтенсивні технології виробництва овочів, використовуючи якісне насіння, високоефективні добрива та засоби захисту рослин, що, як наслідок, призвело до збільшення обсягів виробництва, реалізації та споживання якісної овочевої продукції. Зростання посівних площ та застосування інноваційних технологій виробництва овочів призвело до збільшення середньої урожайності овочів у всіх регіонах світу у період з 2009 по 2016 рік на 18,8 %. Провідними країнами світу з виробництва овочевої продукції є Китай – 160,5 млн. т., Індія – 31,9 млн. т, В'єтнам – 10,3 млн. т., Нігерія – 6,4 млн. т. та Філіппіни – 4,9 млн. т.

Частка України у світовому виробництві у 2016 році становила лише 0,4%, проте, незважаючи на даний факт Україна має значні переваги у виробництві та реалізації овочів за рахунок значної урожайності культур (189,1 ц/га у 2016 р.) порівняно з іншими країнами світу. Одним із резервів

збільшення виробництва овочів в Україні є також можливість збільшення посівних площ до рівня 2009 р. – 7,4 млн.га.

Аналіз динаміки та видової структури експорту овочевої продукції в Україні свідчить, що в цілому у 2016 році спостерігається скорочення її експорту. Найбільшу питому вагу в обсязі вивезеної продукції займають помідори із часткою 50 %, цибуля – 20,6 %, картопля – 7,1 % та інші овочі – 8,6%.

Показники імпорту овочевої продукції за видами продукції в Україні також зазнали певних змін. Так, картоплі у 2016 році було закуплено майже в 2 рази більше порівняно із 2013 роком, капусти - в 3 рази та моркви – в 2 рази. Імпорт огірків зменшився на 41,9%, а інших овочів скоротився на 53,2%.

Що стосується видової структури імпорту, то помідори та капуста займають найбільшу частку в обсязі продукції, що імпортується, із частками 37,1% та 16,6% у звітному році відповідно. Частка картоплі становить 10 %, цибулі - 6,1 %, моркви – 8,3 % та інших овочів – 10,1 %.

Ємність овочевого ринку у 2016 році порівняно із 2013 роком скоротилася на 4,6% і становила 9484,9 тис. т. Такі зміни обумовлені як скороченням виробництва на 5,6%, так і зменшенням експорту на 58,5 %. При цьому темп скорочення експорту значно перевищує темп скорочення імпорту, збільшуючи значення ступеня відкритості ринку. Оскільки значення показника ступеня відкритості ринку є меншим за 40%, ринок овочевої продукції можна віднести до категорії державних ринків [5].

Незважаючи на те, що частка овочевої продукції становить лише 3 % у загальному обсязі продукції рослинництва, зростання експортного потенціалу є можливим завдяки тому, що вітчизняна овочева продукція конкурентніша за ціною порівняно з іншими видами продукції рослинництва, а цей аргумент є одним із головних під час вибору продукції покупцями світового ринку. Окрім того, оцінка експортного потенціалу за результативним підходом з використанням кореляційно-регресійної моделі показала, що, по-перше: зв'язок між обсягом експорту овочевої продукції та її виробництво є тісним, тобто на 71,7% величина експорту залежить від обсягу її виробництва; по-друге: виявлені значні резерви зростання експорту овочевої продукції (за рахунок зміни структури посівних площ, урожайності та інших чинників), особливо в 2015-2016 роках, оскільки в ці роки виробленої продукції було недостатньо для зростання експорту.

Висновки. Враховуючи виявлені тенденції концепція розвитку ринку продуктів овочевого підкомплексу України та його експортного потенціалу має базуватися, насамперед, на реалізації заходів щодо посилення вітчизняного сільськогосподарського виробництва, зміцненні експортного потенціалу за рахунок формування раціональної структури експортно-імпортних поставок і розширення державного регулювання ринку овочевої продукції.

Список літератури

1. Кучеренко Т.М. Сьогодення і майбутнє вітчизняного овочівництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=3144>

2. Логоша Р.В. Світовий ринок овочів та місце на ньому України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/164.pdf>
3. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/jiep/article/view/27507>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Сакун А.Ж. Експортна діяльність на ринку овочів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/>

УДК 330.567.25:338.23

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ОБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Почерніна Н.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** The article reveals the role of household savings as a factor of the systemic connection between different areas of macroeconomic policy.*

***Keywords:** household savings, macroeconomic policy, mobilization and use of savings.*

Постановка проблеми. Розвиток економічної діяльності об'єктивно ґрунтується на використанні наявних ресурсів з метою забезпечення поточних та майбутніх потреб суб'єктів господарювання та суспільства в цілому. Сукупні заощадження країни виступають у якості вхідного ресурсу для процесу інвестування. Серед них важлива роль відводиться заощадженням населення, відтак політика держави, спрямована на мобілізацію заощаджень домогосподарств та ефективного їх використання залишається пріоритетом макроекономічної політики в сучасній Україні.

Метою даного дослідження є характеристика заощаджень домогосподарств як фактора, що обумовлює системний зв'язок різних напрямів економічної політики на макрорівні.

Основні матеріали дослідження. Сучасні умови розвитку України актуалізують питання пошуку внутрішніх джерел фінансування економіки, зокрема за рахунок мобілізації заощаджених коштів. Досить різноманітні підходи до трактування сутності заощаджень [1, с. 151-153] не змінюють загального висновку щодо їх ролі у розвитку інвестиційного процесу. Як вітчизняні, так і іноземні науковці характеризують заощадження у якості джерела та фінансового обмеження інвестицій. Основними внутрішніми суб'єктами заощаджень для національної економіки виступають домашні господарства, фірми та держава. Отже, державна інвестиційна політика має передумовою здійснення адекватної політики мобілізації заощаджень на

макрорівні. У спектрі об'єкту даного дослідження ми розглядаємо державну політику заощаджень як сукупність засобів, методів та інструментів впливу на фінансову активність населення з метою регулювання норми заощаджень та трансформації заощаджень в інвестиції.

Як об'єкт державної політики заощадження домогосподарств виступають фактором системного впливу, оскільки підпадають під сферу опосередкованої взаємопов'язаної дії різних напрямів державного регулювання. Проаналізуємо цю особливість під кутом зору реалізації «дерева цілей» макроекономічної політики.

Глобальна мета державної економічної політики полягає у підвищенні суспільного добробуту та покращення життя населення даної країни. Але таку саму мету переслідують і заощадження домогосподарств, оскільки створюються саме заради забезпечення задоволення потреб у майбутньому як окремо взятої особи, так і родини в цілому. Тобто на мікрорівні заощадження виступають фактором узгодження особистих та колективних інтересів щодо підтримки певного рівня добробуту родин у довгостроковій перспективі, а на макрорівні вони стають одним із факторів стабільності фінансового ринку.

Глобальна мета макроекономічної політики реалізується за рахунок виконання цілей нижчого рівня. Зокрема, стратегічними цілями виступають стабілізаційна політика держави та політика економічного зростання. Кожен із цих напрямів регулювання передбачає вплив на заощадження домогосподарств. У якості об'єкта антикризової політики держави заощадження домогосподарств розглядаються з позиції їх впливу на розмір поточного споживання та сукупний попит у короткостроковому періоді. Політика ж економічного зростання розглядає заощадження населення як фактор стимулювання сукупної пропозиції у довгостроковому періоді за умови перетворення нагромаджених організованих заощаджень в інвестиційний ресурс, спрямований на реалізацію стратегічно важливих для країни завдань, зокрема сталого розвитку [2].

Заощадження домогосподарств попадають в об'єкт дії таких напрямів макроекономічної політики:

- політики доходів, яка безпосередньо відповідає за формування заощаджень населення;
- політики зайнятості, що опосередковано сприяє заощадженням через можливість отримання трудового доходу в даній країні;
- міграційної політики, що забезпечує можливість отримання доходу за межами регіону проживання домогосподарств або за межами країни;
- трансфертної політики, що опосередковано сприяє появі хоча б мінімальних заощаджень у тих категорій населення, які потребують соціальної підтримки;
- грошово-кредитної політики, яка безпосередньо впливає на мобілізацію заощаджень та їх поділ на організовані (через банківський сектор) та неорганізовані (поза банківським сектором) через зміну рівня процентної ставки;
- валютної політики, яка значною мірою впливає на рішення домогосподарств щодо створення депозитів у національній чи іноземній валюті;

- податкової політики, яка впливає на розмір використовуваного доходу, що залишається у домогосподарств після сплати податків та неподаткових платежів, який, у свою чергу, може виступати джерелом особистих заощаджень;

- антиінфляційної політики, у тому числі цінової політики, що опосередковано впливає на динаміку заощаджень, особливо тих, що створюються за мотивом обережності;

- фондової політики, яка дозволяє домогосподарствам використовувати цінні папери у прийнятті рішень щодо заощадження коштів та їх нагромадження;

- політики в галузі страхування, що забезпечує реалізацію принципу фінансування потреб на паритетних засадах;

- пруденційної політики, яка має забезпечити надійний та ефективний нагляд за діяльністю фінансових посередників задля більш широкого залучення коштів населення;

- інвестиційної політики, яка має стимулювати процес трансформації заощаджень в інвестиції та раціональне їх використання;

- політики регулювання експорту/імпорту капіталу, що впливає на географічний розподіл нагромаджених коштів між різними країнами світу.

Висновки. Заощадження домогосподарств як об'єкт макроекономічної політики носять системоутворюючий характер, тобто передбачають комплексний підхід до реалізації засобів, методів та інструментів державного впливу на економіку. У зв'язку з цим було б доцільним у процесі стратегічного планування та при складанні програм розвитку на середньострокову перспективу у розрізі названих напрямів державної економічної політики конкретизувати заходи щодо мобілізації, захисту заощаджень домогосподарств та їх ефективного використання з метою підвищення суспільного добробуту та цілей сталого розвитку країни.

Список літератури

1. Македон Г.М. Заощадження домогосподарств: економічна сутність та фактори впливу // Сталий розвиток економіки. 2015. №2 (27). С. 151-157.

2. Кулик В.В. Заощадження як визначальний фактор сталого економічного розвитку // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 19. С. 593-599. URL: <http://global-national.in.ua/issue-19-2017/27-vipusk-19-zhovten-2017-r/3485-kulik-v-v-zaoshchadzhennya-yak-viznachalnij-faktor-stalogo-ekonomichnogo-rozvitku>. Дата звернення 15.05.2018

УДК 631:368.914.2

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Рудик В.К., д.е.н.,

Подільський державний аграрно – технічний університет
м. Кам'янець – Подільський, Україна

Summary: *The peculiarities of the current stage of pension reform are being studied, the legal aspects of pension relations in the domestic pension system are characterized, new legislative documents in the field of pension provision are analyzed.*

Keywords: *pension reform, pension legislation, solidarity pension system, non-state pension provision, pension rate, pension relations.*

Постановка проблеми. На протязі останніх десятиріч питання пенсійного забезпечення населення залишається одним із основних, яке намагалися вирішити всі уряди країни того періоду. Не є виключенням і нинішній уряд, який, серед основних пріоритетних реформ, робить спроби реалізувати також пенсійну. Рівень доходів громадян пенсійного віку є досить низьким не тільки по міркам східноєвропейських країн, а навіть у порівнянні з пострадянськими країнами. Середній розмір пенсій в нашій країні складає 2447,95 грн., що еквівалентно 90,8 дол. США. [3]. Це ставить нашу країну у другий десяток по рівню доходів пенсіонерів серед країн колишнього Радянського Союзу. Нижчі розміри пенсій мають пенсіонери Молдови, Узбекистану та Таджикистану. Відповідні найбільші – громадяни пенсійного віку країн Балтії – Естонії - \$434, Латвії - \$315, Литви - \$286. Такий стан пенсійного забезпечення населення зобов'язує керівні державні органи здійснювати реформування пенсійної сфери.

Основні матеріали дослідження. Відповідно до чинного вітчизняного пенсійного законодавства, в 2004 розпочато реалізацію пенсійної реформи, сутність якої полягає в переході до трирівневої пенсійної системи [1]. Солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування формує перший її рівень. На сьогоднішній день вона є основою вітчизняної пенсійної системи і фактично саме із неї фінансуються пенсійні виплати українським пенсіонерам. Характерною рисою цього рівня є те, що всі кошти, що перераховуються підприємствами та застрахованими особами до Пенсійного фонду України, одразу ж виплачуються нинішнім пенсіонерам.

Практичний досвід показує, що всі попередні етапи пенсійної реформи, які проводилися з 2004 року, не досягли основної мети – повноцінного функціонування всіх трьох рівнів вітчизняної пенсійної системи, які б забезпечили підвищення розмірів пенсійних виплат українським громадянам до європейських стандартів.

Саме такий стан у пенсійній сфері спонукав уряд країни проводити черговий етап пенсійної реформи. Основною його метою є підвищення рівня пенсійних виплат громадянам, які б могли забезпечувати всі необхідні їхні потреби. Для цього ставиться завдання удосконалити солідарну пенсійну систему, запровадити обов'язкову накопичувальну пенсійну систему і підвищити довіру населення до недержавного пенсійного забезпечення.

Реалізація цих заходів вимагає формування юридичного забезпечення, яке повинно стати правовим підґрунтям проведення нинішнього етапу пенсійної реформи. У зв'язку з цим був розроблений ще один законодавчий документ, який висвітлює основні напрямки проведення пенсійної реформи в сучасних умовах. Він був затверджений Верховною Радою України у жовтні 2017 року [2]. Відповідно до цього Закону України передбачається осучаснення пенсій з 1 жовтня 2017 року.

Із жовтня 2017 року працюючим пенсіонерам відновлять виплати пенсій у повному розмірі. Про те, що сучасна національна пенсійна система базується на принципах пенсійного страхування, свідчить те, що багато уваги приділяють страховому стажу громадян. З початку 2018 року право на пенсію за віком в 60 років буде у тих громадян, які мають 25 років страхового стажу. Мінімальний страховий стаж збільшуватиметься на один рік протягом 10 років, поки не складе 35 років у 2028 році. У 63 роки на пенсію можуть виходити ті особи, які мають 15 років страхового стажу на 1 січня 2018 року.

З 2018 року в 65 років вийти на пенсію зможуть ті особи, які на 1 січня 2019 року матимуть від 15 до 16 років страхового стажу. Особам без страхового стажу в 15 років, призначать державну соціальну допомогу в 65 років.

В цілому, законодавчий документ передбачає звільнення солідарної системи від невластивих для неї видатків: відновити диференціацію розмірів пенсій залежно від заробітку; замінити механізм відшкодування пільгових пенсій на сплату єдиного внеску; переглянути умови призначення пенсій за віком на пільгових умовах та за вислугу років; запровадити єдині підходи до обчислення пенсій [2]. Саме оптимізація солідарної пенсійної системи, необхідність удосконалення її управління вважається одним із основних кроків щодо створення ефективної системи пенсійного страхування.

На сучасному етапі проведення пенсійної реформи значна увага приділяється використанню двох інших рівнів вітчизняної пенсійної системи: загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування і недержавного пенсійного забезпечення. Вони мають сприяти покращенню фінансового забезпечення системи пенсійного страхування, враховуючи кризовий стан солідарної системи.

Як уже відмічалось, другий рівень прогнозується запровадити з 1 січня 2018 року. Для цього ведеться значна підготовча і організаційна робота, в тому числі і у сфері юридичного забезпечення функціонування обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Основні фінансові інститути, які будуть вести свою діяльність на другому рівні, повинні керуватися відповідними юридичними документами. Всі фінансові, економічні відносини між суб'єктами цього рівня повинні бути юридично обґрунтованими і регламентуватися у правовому полі. Особливо важливим для ефективного функціонування загальнообов'язкової державної накопичувальної пенсійної системи є захист пенсійних активів учасників накопичувальних пенсійних програм. Завдання держави, за сприяння науковців, фахівців у пенсійній сфері, забезпечити створення такої системи захисту. Вона може бути створена тільки на основі розробленого відповідного пенсійного законодавства.

Розроблено багато законодавчих проєктів, що стосуються запровадження другого рівня. Вони внесені на розгляд Верховної Ради України. Для того щоб загальнообов'язкова накопичувальна пенсійна система була запроваджена у вказані терміни, необхідно комплекс відповідних законопроєктів прийняти найближчим часом, з врахуванням сучасних економічних реалій.

На нашу думку, важливим для сучасного етапу проведення пенсійної реформи, вважається подальше удосконалення і розвиток третього рівня національної пенсійної системи. Для цього необхідно підвищити довіру населення до недержавного пенсійного забезпечення, розвивати вітчизняний

фінансовий ринок, покращувати умови інвестування пенсійних активів цього рівня, Важливим чинником розвитку цього рівня є створення юридичних передумов щодо залучення нових інвестиційних продуктів у накопичувальні пенсійні програми, які б сприяли формуванню ефективних інвестиційних портфелів у сфері недержавного пенсійного забезпечення.

Висновки. Таким чином, успішна реалізація сучасного етапу пенсійної реформи, у значній мірі залежить від обґрунтованого, якісного, фахового правового забезпечення процесів, що будуть відбуватися у пенсійній сфері. Українське пенсійне законодавство повинно регламентувати і регулювати відносини між суб'єктами системи пенсійного страхування на всіх трьох рівнях. Спеціалізовані фінансові інститути мають мати чітке правове поле, в якому вони будуть вести свою діяльність, знати свої функції, права і обов'язки. Сьогоднішня ситуація у пенсійній сфері показує, що потрібно розробити ще ряд правових актів, які дозволять успішно вирішувати завдання нинішнього етапу пенсійної реформи. Для того, щоб національна пенсійна система була цілісно сформована і успішно функціонувала, на нашу думку, комплекс законодавчих документів має бути оформлений в Пенсійний кодекс України.

Список літератури

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» №1058 – IV// ВВР. Від 9.07.2003р – Електронний ресурс. – [http:// zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 3 жовтня 2017 р. № 6614-VII, 2017р. // www.rada.gov.ua
3. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/control/uk/index>.

УДК 339.564:637.54

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОГО М'ЯСА ПТИЦІ

Синявіна Ю.В., к.е.н.

Василенко А.О., студентка бакалаврату

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна

Summary: *Based on the conducted research, potential opportunities for the development of the industry and the competitiveness of the Ukrainian poultry meat producer in the external and internal market are identified.*

Keywords: *poultry meat, the world market, production volume, export, import, broiler meat.*

Постановка проблеми. Український експорт переживає перехідний період своєї історії. Після втрати ринку Росії перед переробниками гостро постало питання пошуку альтернативи. Зростаючі ціни на м'ясну продукцію і

низькі заробітні плати населення призводять до зниження попиту і як наслідок низьких прибутків переробників на внутрішньому ринку. Одне із рішень даної ситуації – нарощувати об'єми експорту. Для сьогодення вихід на зовнішні ринки – це економічний добробут держави. Щоб вивести продукцію на зовнішній ринок потрібно підвищувати стандарти, змінювати обладнання, технології та підходи до виробництва і головне виробляти продукт, який є затребуваний на кожному конкретному ринку.

На ринку м'яса України найбільша доля належить м'ясу птиці, а саме бройлерів. Споживання, зокрема, курячого м'яса для нашої країни є доступним і звичним. Відносна дешевизна цього продукту в сукупності з його живильними якостями сприяють тому, що попит на нього не знижується, не дивлячись на низьку купівельну спроможність населення. Тому аналіз стану світового та вітчизняного ринку м'яса птиці дає підстави для визначення тенденцій подальшого розвитку українського ринку

Основні матеріали дослідження. Світове виробництво м'яса птиці невинно зростає. За десять минулих років воно зросло майже на 30% і становило у 2016 р. 89,5 млн т. За цей же період виробництво яловичини і телятини практично не змінилося (+3%), свинини – зросло на 15% [1]

Серед усіх видів пташиного м'яса найбільшу частину в Україні займає виробництво курятини або бройлерів. Загалом, із 1,16 млн т м'яса птиці, вироблених у 2016 р., на курятину припадає 84,2%.

Для того, щоб розуміти місце України на світовому ринку м'яса птиці, дослідимо «глобальних гравців». Так, п'ятірку найбільших виробників м'яса бройлерів формують США, Бразилія, ЄС, Китай та Індія. Україна займає 19 місце в світовому виробництві.

Українська курятина користується попитом за кордоном. Незважаючи на втрату ринку Росії і проблеми транзиту через її територію у країни СНД, українські виробники розширюють географію своїх зовнішніх поставок.

Україна має значний експортний потенціал, доказом чого є нинішнє зростання експорту майже на 45%. Відповідність української продукції всім світовим стандартам якості і безпеки, вдале географічне положення щодо основних світових експортних ринків, наявність достатньої кормової бази, конкурентна собівартість виробництва – все це є передумовою до подальшого нарощування експорту.

За даними Асоціації тваринників України у 2017 р було експортовано 271,33 тис. т м'яса і субпродуктів птиці на суму 389,64 млн USD (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка імпорту-експорту м'яса та їстівних субпродуктів птиці в Україні

Рік	Експорт		Імпорт	
	вага, т	ціна 1 т, USD	вага, т	ціна 1 т, USD
2013	145458	1596	71081	1424
2014	174727	1583	60986	947
2015	161284	1407	61252	611
2016	240144	1218	83296	412
2017	271327	1436	118310	410

Основними імпортерами українського м'яса птиці були Нідерланди (на 78,07 млн USD), Єгипет (на 65,24 млн USD) і Ірак (на 42,67 млн USD). Експорт в ці країни склав 54,37 тис. т, 45,42 тис. т і 29,71 тис. т м'яса птиці відповідно [2].

Варто зазначити, що Україна стала лідером з експорту м'яса птиці до Євросоюзу (163 тис. т). Таким чином, за рік Україна наростила експорт м'яса птиці до країн ЄС на 41,9%. Друге місце в світі належить Гонконгу. У 2017 році Гонконг експортував 148 тис. т м'яса птиці в країни Євросоюзу. Замикає трійку лідерів Гана з показником експорту м'яса птиці у 135 тис. т. Міжнародні експерти прогнозують Україні ключову роль на ринку птиці в ЄС.

Повноцінному виходу вітчизняної курятини на ринок ЄС поки перешкоджають мізерно малі квоти, але їх мають намір переглянути у 2020 році.

У країнах ЄС головними складовими виробництва м'яса птиці є кормові та ветеринарні витрати. Вони складають 59,5% собівартості м'яса. В Україні собівартість м'яса формують 5 основних показників: ціни на кормові, комунальні послуги, вартість паливно-мастильних матеріалів, рівень заробітних плат у секторі і співвідношення національної валюти по відношенню до євро.

На даний момент в ЄС можуть поставляти м'ясо лише сім підприємств трьох великих виробників, які пройшли необхідну сертифікацію і отримали Єврономер. Йдеться про фабрики «Миронівського хлібопродукту» (ТМ «Наша Ряба»), «Комплексу «Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата») і «Птахокомплекс «Губин» (ТМ «Пан Курчак»).

Найбільшим виробником і експортером курятини в Україні вважається компанія «Миронівський хлібопродукт» з її брендом «Наша Ряба» 85,6% (частка в експорті). Далі в рейтингу: АПК «Дніпровська» – 5,6%; «Пан Курчак» – 3,1%; «Агро-Овен» – 2,1%; «АгромарсЕксім» – 0,5%.

В цілому ТОП-5 компаній рейтингу забезпечують 97% усього експорту, що свідчить про значний рівень монополізації поставок. Великі підприємства виграють за рахунок ефекту масштабу виробництва та забезпечення стабільності якості продукції та ритмічності поставок. Всі ці компанії мають повний цикл власного виробництва.

У другій десятці рейтингу можна побачити підприємства, які не займаються вирощуванням бройлерів, а спеціалізуються на торгових або логістичних операціях. Такі підприємства можуть виступати в якості або підрядників для більш дрібних виробників, або експортних операторів великих виробників, які розподіляють поставки по декількох каналах.

За даними Державної фіскальної служби у 2017 р. середня митна вартість 1 кг вивезеного м'яса птиці становила 1,44 USD, а ввезеного – всього 0,41 USD [3].

М'ясо, яке імпортується в Україну – це переважно субпродукти, або продукція, яка використовується для технічних потреб, переробляється далі як корм для тварин.

Висновки. Виробництво курячого м'яса в Україні має стабільну тенденцію зростання, зумовлену розвитком експортних поставок. Цінова перевага курячого м'яса порівняно з іншими видами м'яса обумовлює стабільний попит. Сьогодні українське м'ясо птиці стало реальним конкурентом

світовим виробником, і Україна з імпортера курячого м'яса перетворилася на експортера. На сьогоднішній день основними експортерами м'яса птиці та її субпродуктів є Єгипет, Нідерланди та Ірак. Україна посіла перше місце серед європейських країн з експорту м'яса птиці до ЄС.

Найбільшим виробником та експортером курятини в Україні вважається компанія «Миронівський хлібопродукт» з його брендом «Наша Ряба». Виробництво курятини тут повністю відповідає європейським стандартам якості та безпечності харчових продуктів.

Кожен з виробників ринку повинен зрозуміти, що якість продукції не гарантує можливості успішного результату та високого і сталого попиту на закордонних ринках. Щоб мати високі прибутки потрібно постійно інвестувати в свою діяльність, вивчаючи культуру споживання. Для того щоб бути успішним, потрібно виготовляти і поставляти якісну продукцію за нижчими цінами і добре спланованим маркетингом.

Список літератури

1. Сендецька С.В. Сучасний стан та перспективи розвитку світового ринку м'яса птиці / С.В. Сендецька // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького. – 2017. – Т. 19. – № 76. – С.97.

2. Офіційний сайт Асоціації тваринників України [Електронний ресурс]. – Режимдоступу: <https://usba.com.ua>

3. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал [Електронний ресурс]. – Режимдоступу: <http://sfs.gov.ua>

УДК 330

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ

Сідненко М.В., старший викладач

Попович М.І., асистент

Кременчуцький інститут Університету імені Альфреда Нобеля
м. Кременчук, Україна

Summary: highlighted the key issues and foreign trade and its role in the activity of companies is defined. The measures towards improving the efficiency of foreign economic activity are proposed, which has a significant impact on the activities of the company as a whole.

Keywords: foreign trade, improvement, export potential, food industry, development, export activities, activities of the company, efficiency.

Постановка проблеми. Роль зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) як зовнішнього фактора економічного росту у сучасних умовах постійно зростає. Посилюється її вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни в цілому, але й кожного господарського суб'єкта зокрема, оскільки тільки висока ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства може забезпечити його високу конкурентоспроможність.

Основні матеріали дослідження. В умовах глобалізації процвітання будь-якої країни неможливе без її активної участі у міжнародній співпраці. Її подальший розвиток значною мірою залежить від завоювання українськими підприємствами конкурентних переваг, в тому числі і на світових ринках. ЗЕД - це самостійна діяльність підприємства, яка є, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з другої - такою частиною його діяльності, котра здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства здійснюється за такими основними напрямками: вихід на зовнішній ринок; експортно-імпортні поставки товарів, послуг і капіталу; валютно-фінансові і кредитні операції; створення й участь у діяльності спільних підприємств; міжнародний маркетинг; моніторинг національної економічної політики й економіки світогосподарських зв'язків.

Висока ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства може забезпечити його високу конкурентоспроможність, оскільки ефективна зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє зміцненню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій, сучасному переобладнанню підприємств тощо.

Серед сучасних проблем ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств можна виділити такі:

- низька конкурентоспроможність значної частини української промислової продукції;
- недостатній розвиток систем сертифікації та контролю якості експортної продукції
- недостатнє інвестування експортно-орієнтованих проєктів за рахунок внутрішніх ресурсів та обмежені можливості використання з цією метою іноземних інвестицій і кредитів
- недостатнє вкладання капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі.

Вітчизняний товаровиробник спроможний вийти на світовий ринок лише за умови виробництва якісної продукції, яка б відповідала існуючим запитам і потребам споживачів. Розв'язання цієї проблеми можливе лише за умови вкладення капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі.

Процес засвоєння вітчизняними товаровиробниками зарубіжних ринків в сучасних ринкових умовах супроводжується значними труднощами і проблемами, які обумовлені недосконалістю форм фінансових розрахунків, нерозвиненістю транспортної і ринкової інфраструктури договірно-правової бази, практики регулювання митних процедур і оподаткування. Вибору конкретного вітчизняного ринку повинен передувати ретельний аналіз системи міжнародної торгівлі, економічного середовища країни, куди буде здійснюватись проникнення, а також необхідно враховувати політико-правові та культурні особливості її середовища [2, с. 26].

Важливим фактором удосконалення зовнішньоекономічної діяльності є оцінка та аналіз сильних і слабких сторін підприємства. Слабкі сторони дадуть змогу підприємству визначити небезпеку зі сторони зовнішнього оточення, а

сильні сторони – використовувати можливості зовнішнього середовища. Зазвичай, для цього здійснюється SWOT-аналіз підприємства, що надає оцінку можливостей і загроз діяльності на зовнішньому ринку [1, с. 36].

Встановлено, що для вирішення проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дуже важливим є процес проведення досліджень іноземних ринків. Саме дослідження іноземних ринків значно підвищують ефективність організації ЗЕД і є важливою частиною системи міжнародного маркетингу. Не менш важливим є використання науково-технічного ефекту, зважаючи на існуючий науково-технічний потенціал української економіки та обмеження фінансових ресурсів для його реалізації. Загалом можна стверджувати, що ефект від зовнішньоекономічних зв'язків виражається в конкретних економічних результатах.

Висновки. Встановлено, що лише на основі підвищення конкурентоздатності продукції, застосування сучасних технологій, ретельного аналізу іноземних ринків можна досягти ефекту у зовнішньоекономічній діяльності підприємства та забезпечити високоприбуткову роботи підприємства.

Список літератури

1. Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / О.В. Максимець, А.М. Вічевич. – Львів: Афіна, 2011. — 140 с.
2. Яковлєв А.І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД // Фінанси України. – 2016. – № 9. – С. 25-27.

УДК 330.101.54

ENTERPRISE AS A BASIC ECONOMIC UNIT OF MACROECONOMICS

Cherep A.V., Doctor of Economic Sciences
Zaporizhzhya national university
Zaporizhzhya, Ukraine

The unrestricted activities of an enterprise generate serious social injustice as well as frequent ecological risks. Therefore an enterprise must clearly follow certain requirements of the government, consumers and environment protectors. Advanced foreign enterprises react to it by developing social programs for the purpose of obtaining the status of a responsible member of society. At the same time enterprises use purposeful actions in order to shut out passing the laws which limit entrepreneurs' freedom. The major thing for operation of those enterprises which are not willing to liquidate is adaptation to the requirements of society.

An enterprise's activity success to a large extent depends on the fact who and how regulates and supervises mutual relations with regional environment. Soviet experience showed that full-scale enterprises' activities supervision from above is undesirable as it makes them ineffective. Experience of the developed countries, in turn, shows that with minimum supervision from above enterprises make more benefits and are more effective. But due to the fact that national riches are constantly increasing and distribution remains uneven, this increase is accompanied by

destruction of political, economic and social environment, by indifference to the urgent problems of enterprises. The list of undesirable states of an enterprise which is not controlled by government is shown in Table 1.

The traditional areas of entrepreneurial conduct supervision on the part of state regulation bodies are as follows: products, production technology, conduct in competition, profits, resources, ownership right, and organization of internal company management.

The following categories of individuals are not allowed to execute entrepreneurial activities: military personnel, public servants, and personnel of the public prosecutor office, court, national security agency, office of domestic affairs, national economic court, public notary office as well as state authorities called on to supervise enterprises' activities.

Individuals, who are prohibited to execute certain activities by court, are not to be registered as businessmen entitled to execute a corresponding activity until the expiration of the period set by court.

Table 1

Causes of an enterprise's undesirable state

Undesirable state of enterprise	Cause
Insufficient satisfaction of consumer needs	Monopolistic prices, product falsification, imposing commodities unprofitable to the customer
Loose competition	Increase for the sake of increase, tendency to maintain its significance, innovation rejection, oligopolistic type concentration
Violation of social conduct codes	Compulsive competition removal, conspiracy as to prices, bribery, political influence, dishonesty
Harmful social side effects	Unfair profit allocation, contamination of environmental pollution, economic balance violation, exhaustion of natural resources, excessive staff exploitation
Interference with the national policy	Transference of private business interests into foreign policy, international conflicts
Ignoring of state and society needs	Expensive accommodation, public transport, health protection, decline in profits
An economic increase conflicts with national goals. Substitution of social values	Labour ethics ignoring, assault of social infrastructure, public welfare, consumer market saturation, reorientation to high-quality characteristics of living standard
Change of ideology	Prohibition of private property, national planning, industries nationalization, profits redistribution requirement

Businessmen are not restricted to make decisions and independently execute any activity, which do not contradict the current legislation. The peculiar features of separate entrepreneurial activity lines regulation are provided for by the legislation of Ukraine.

Activities in manufacture and sale of drugs, military weapons and ammunitions as well as explosives can be carried out only by state enterprises.

Without a special permission (license) granted by the Cabinet of Ministers of Ukraine or body authorised by the Cabinet the following activities are not to be executed: search and exploitation of minerals resources fields; production, maintenance and realization of sports, hunting and fire arms, ammunitions as well as cold arms; medical supplies and chemicals manufacture and sale; beer and wine production; spirits, vodka, liqueur and cognac production; tobaccos production; medical practice; veterinary practice; legal practice; gambling-houses establishment and possession, organization of gambling; alcoholic drinks trade; domestic and international passenger traffic and freight traffic activities executed by air, river,

marine, railway and motor transport; agency operations and mercantile marine affreightment; securities and postal payment signs issue; intermediary activity with privatization papers; services offer in custody of public, collective and private property; installation, repair and maintenance of security alarms; implementation of engineering and research works, project works for energy facilities, state communication facilities, defensive complex, gas pipelines, trunk pipelines, bridges, tunnels, electric power stations, airports, marine ports; works are executed on the seismic active territories, territories prone to caving, underflooding, landsliding, avalanches.

An enterprise is a key element in the national economy complex of any country. It is a primary link of public division of labour. It is where the national income is made. An enterprise acts as a manufacturer and maintains the recovery process on the basis of recoupment and independence.

The volume of the produced gross national product, social and economic development of society, degree of satisfaction of the country's population with the material and spiritual benefits depend on successful performance of separate enterprises. An enterprise as an independent economic unit enjoys the rights of a legal entity, id est. it has a right to freely dispose of property, raise loans, and enter into contractual relationships with other enterprises. It has a free clearing account with a bank keeping its banknoteroll used for settlements with other enterprises and for remuneration of labour.

It is accepted that the optimal ones are considered to be the sizes, which provide the most favourable terms for applying achievements of science and technique at the minimum production costs and simultaneously the effective production of high-quality goods is reached.

An enterprise is such a form of the economy organization where an individual consumer and manufacturer co-operate by means of market for the purpose of solving three basic economic problems: what, how, who to manufacture for. But at the same time no businessman and organization are consciously involved in solving this triad of economic problems.

In the market system everything has its price. Different types of human labour have their prices – wage and salary level, service rate. Market economy operates for unrealized co-ordination of people and enterprises through the system of prices and markets. Considering all various markets, we can build a wide system which spontaneously provides the equilibrium of prices and production by tests and mistakes. According to the means of co-ordination between buyers and sellers:

1) what to manufacture? – it is determined daily by voting with money (by selecting the product and purchasing it by the buyer);

2) how to manufacture? – it is determined by competition between producers (each of them aims to use innovative technologies, win price competition and increase income, reduce the production expenses);

3) who to manufacture for? – it is determined by supply and demand situation in markets, factors of production (labour force and means of production).

These markets determine the level of salary, rent, interest and income, id est. the sources profits consist of. A producer sets the prices, relocating the capital to highly profitable industries and abandoning the unprofitable commodity production. All these determine what to produce. Here income is a decisive factor of the market economy functioning.

СЕКЦІЯ 4

Фінансове забезпечення розвитку агробізнесу та сільських територій

УДК 336:226.212.1 (477)

МЕХАНІЗМ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ З ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Аблязова Е.З., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *When constructing the mechanism of taxation of real estate problem issues are the justification of tax privileges, ensuring the completeness and relevance of information, the development of a method of market valuation of real estate in order to move in the future to use the market value of real estate and the formation of the basis of the tax on real estate.*

Keywords: *real estate, local budget, taxpayer, property tax, individual, mechanism, privilege.*

Постановка проблеми. Щодо механізму нарахування та сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки платниками податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості.

Основні матеріали дослідження. У 2018 році громадяни сплачують податок за нерухоме майно, яке перебувало у їх власності у 2017 році за ставками та з використанням пільг, які були законодавчо визначені у цей період. Податок нараховується на загальну площу об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток. Нами розглядається механізм справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки з фізичних осіб (рис. 1).

Податкові повідомлення-рішення про сплату сум податку, обчисленого згідно з підпунктом 266.7.2 статті 266 ПКУ, та відповідні платіжні реквізити, зокрема, органів місцевого самоврядування за місцезнаходженням кожного з об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, надсилаються (вручаються) платнику податку контролюючим органом за місцем його податкової адреси (місцем реєстрації) до 1 липня року, що настає за базовим податковим (звітним) періодом (роком).

Підпунктом 266.4.1. п. 266.4 ст. 266 ПКУ визначено, що база оподаткування об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності фізичної особи платника податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, зменшується:

- для квартири/квартир незалежно від їх кількості - на 60 кв. метрів;
- для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості - на 120 кв. метрів;

- для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), - на 180 кв. метрів.



Рис. 1. Механізм справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки з фізичних осіб [1]

25000 грн. на рік – додатково до зазначених 1,5% за 1 кв. м. нараховується для квартир та будинків площею понад 300 кв. м та 500 кв. м відповідно [2].

Мінімальна заробітна плата на 01.01.2017р. визначена у розмірі 3200 грн. Отже, граничний розмір ставок, передбачений для розрахунку податку в 2018 р. за звітний 2017р., не повинен перевищувати 1,5 %, або 48,00 грн. за 1 кв. м. бази оподаткування.

Органи місцевого самоврядування до 25 грудня року, що передуює звітному, подають до ДПІ за місцезнаходженням об'єкта житлової та/або нежитлової нерухомості інформацію щодо ставок та надання пільг юридичним та/або фізичним особам зі сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Місцеві ради своїми рішеннями встановлюють ставки податку на нерухоме майно.

Після чого податковий орган надсилає фізичній особі податкові повідомлення-рішення про сплату податку та платіжні реквізити за місцезнаходженням кожного з об'єктів нерухомого майна. Повідомлення-рішення надсилаються (вручаються) платнику податку контролюючим органом за місцем його податкової адреси (місцем реєстрації) до 01 липня року, що настає за базовим податковим роком.

Платники податку мають право звернутися з письмовою заявою до контролюючого органу за місцем проживання (реєстрації) для проведення звірки даних щодо:

- 1) об'єктів нерухомого майна чи їх часток, що перебувають у власності;

- 2) розміру загальної площі;
- 3) права на пільгу;
- 4) ставки податку;
- 5) нарахованої суми податку.

У разі розбіжностей між даними контролюючих органів та даними, підтвердженими платником податку на підставі оригіналів відповідних документів, контролюючий орган за місцем проживання (реєстрації) платника податку проводить перерахунок суми податку та надсилає (вручає) йому нове податкове повідомлення-рішення. Попереднє податкове повідомлення-рішення вважається скасованим (відкликаним) [4].

Відповідальність за несплату або несвоєчасну/неповну оплату податку на нерухоме майно така ж, як і для інших податків. Згідно п. 126.1 ПКУ, застосовуватиметься штраф у розмірі:

- 10% від погашеної суми податкового боргу – при затримці до 30 календарних днів;
- 20% від погашеної суми податкового боргу – при затримці більше 30 календарних днів.

Якщо податок буде сплачений несвоєчасно, то згідно ст. 129 ПКУ після граничних термінів для його сплати на суму податкового боргу нараховуватиметься пеня з розрахунку 120% річних ставки НБУ, що діє на день виникнення податкового боргу.

Висновки. Встановлено, що податкові інструменти займають особливе місце серед інших важелів регуляторної політики держави. Їх дія здійснюється в тісному взаємозв'язку, і тільки вміле їх поєднання та виважена державна політика може дати певний економічний ефект, що забезпечить розвиток національної економіки та підвищить добробут населення як країни, так і регіону.

Список літератури

4. Аблязова Е.З. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як фіскальний інструмент економічного розвитку регіону в умовах децентралізації: Монографія/ Е.З. Аблязова, О.О. Яцух; ТДАТУ – Мелітополь: Видавничий будинок ММД, 2018. – 203 с.

5. Податковий кодекс України : закон від 02.12.2010 р. за № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

6. Хомутенко В.П. Механізм податкових реформ / В. П. Хомутенко // Економіка та держава. – 2015. – № 8. – С. 43–47.

7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році [Електронний ресурс]: Закон України від 24.12.2015 р. за № 909-VIII. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1791-19>. – Назва з екрана.

ДЕРЖАВНА БЮДЖЕТНА ПІДТРИМКА, ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Бабан Т.О., к.е.н.

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка,
м. Харків, Україна

Summary: we analyzed the main directions and dynamics of state's support of agriculture proposed measures to increase its efficiency

Keywords: agricultural policy, state support, export potential, agriculture, budget programs

Постановка проблеми. Державна підтримка сільського господарства має пріоритетне значення серед методів державного регулювання, як той, що сприяє гарантуванню продовольчої безпеки держави, підвищенню конкурентоспроможності аграрного виробництва як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках. Саме тому дане питання потребує постійного моніторингу.

Основні матеріали дослідження. Стосовно державної бюджетної підтримки необхідно зазначити, що для розвитку експортного потенціалу вона має важливе значення. Така підтримка може здійснюватись на етапі виробництва та на етапі експорту. Аналіз статистичних даних в динаміці свідчить, що бюджетна підтримка вітчизняної сільськогосподарської галузі характеризується нестабільністю та загалом є недостатньою. При декларуванні соціальних, економічних та екологічних заходів так і не сформовані реальні механізми їх здійснення.

Дані щодо розподілу державного бюджету починаючи з 2008 року свідчать, що в 2008 році було передбачено виділення 12,2 млрд. грн міністерству аграрної політики України, в 2009 році – 6,4 млрд. грн, у 2010р. – 5,8, у 2011р. – 10,5, у 2012р. – 8,5, у 2013р. – 8,7, у 2014р. – 6,4, у 2015р. – 2,2 млрд. грн. На фінансування бюджетних програм для сільського господарства в 2011р. виділено 10,2 млрд. грн, а в 2012 – 8,2 млрд. грн, було зменшено фінансування заходів прямої підтримки. В 2012р. вона склала 2,8 млрд. грн, що на 31% менше за попередній період. В 2017р. на бюджетну дотацію для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції було передбачено 4 млрд. грн (і це зважаючи на те, що з 2008 року ціни зросли щонайменше вдвічі) [1].

Але, не зважаючи на наявність державної підтримки вітчизняних сільськогосподарських виробників, головний ефекти від субсидування – зниження цін на сільськогосподарську продукцію та збільшення обсягів виробництва – не досягнутий. Ціни на сільськогосподарську продукцію в 2017р. збільшились.

Відсутність позитивної динаміки обсягів виробництва аграрної продукції внаслідок запровадження субсидії можна пояснити незначною питомою вагою учасників, які отримали субсидії. Всього з понад 70 тисяч суб'єктів

господарювання аграрної сфери отримали субсидію у 2017 р. 1706 суб'єктів (це менше 2,5% від загальної кількості) з 2200, що були внесені до Реєстру отримувачів бюджетної дотації.

Але позитивним є те, що на державну допомогу можуть тепер розраховувати і фермерські господарства, що в свою чергу, на думку деяких експертів, вплинуло на деяку детінізацію фермерських господарств.

Визначним чинником у розвитку сільськогосподарського виробництва є державна підтримка виробників і у розвинутих країнах в рамках державної аграрної політики, яка, у порівнянні з обсягами вітчизняної допомоги, є більш значною.

Так, наприклад, у США в 2014 році акценти в державній аграрній політиці були зроблені на страхуванні ризиків. Закон про сільське господарство 2014 року у США затвердив виділення впродовж кількох років 956,4 млрд. дол. США на фермерські програми, у тому числі в галузі торгівлі, сільськогосподарських досліджень, відновлюваної енергії та продовольчої допомоги. У документі збереглася кредитна програма сприяння торгівлі, у вигляді субсидій фермерам, коли ціни на основні культури падають нижче певного рівня. Прямі виплати були замінені страховими. Американські фермери можуть обирати схему підтримки з-поміж двох основних програм: страхування від падіння цін, яка передбачає компенсації, якщо ціни на продукцію рослинництва (пшеницю, фуражне зерно, рис, олійні, арахис) падають нижче визначених рівнів захисних цін (reference prices); страхування сільськогосподарських ризиків, яке забезпечує виплати фермерам у разі зменшення доходів від вирощування та реалізації продукції рослинництва. Для розрахунків потенційних виплат фермери під час реєстрації мають надавати дані про площу та врожайність на своїх фермах.

Для канадських фермерів створена спеціальна кредитна установа Farm Credit Canada та ще приблизно десяток провінційних та федеральних програм підтримки виробників сільськогосподарської продукції, серед яких: короткострокові кредити (до 400 тис. дол. під низький відсоток із частковим покриття процентів), державні кредитні гарантії на купівлю землі агропризначення, добровільний механізм гарантованих цін закупівлі, пільгове страхування врожаю від природних катаклізмів та погодних умов, фінансова підтримка просування продукції закордоном (до 50 тис. дол. на одне підприємство на рік), екстрена фінансова підтримка під час надзвичайних ситуацій, субсидування транспортування зерна через порт на півночі країни (9,20 дол. за тонну).

У Франції на підтримку аграріїв витрачається в середньому до 40 млрд. євро на рік. Центральне місце в системі кредитного забезпечення сільського господарства відіграє банк «Креді Агріколь». Механізм дії пільгових кредитів для сільського господарства заснований на принципі державного погашення різниці між договірною процентною ставкою і ставкою пільгової позики, наданої фермеру. Французьких фермери також одержують підтримку Євросоюзу відповідно до програм Спільної аграрної політики (САП). Франція отримує близько 17% від загального бюджету. У середньому одне господарство отримує близько 12 тис. євро субсидій на рік. Крім того, у французьких фермерів є пільги на кредити (на

закупівлю нової сільгосптехніки вони можуть залучати кошти під 3-4% річних, на придбання землі – приблизно під 7% річних) [2].

Щодо ролі державної підтримки в нарощенні експортного потенціалу вітчизняної аграрної галузі важливими є дослідження Т.В. Калашнікової [31]. Так, за її розрахунками за рахунок державної підтримки додатковий валовий збір зернових за останні шість років становив 15,6 млн. т – це складає 12,2% обсягів експорту зерна. А це, в свою чергу, додаткові валютні надходження.

При наявності значної кількості програм підтримки, не повною мірою використовуються можливості державної підтримки сільськогосподарських виробників в рамках заходів «зеленої скриньки» за критеріями класифікації СОТ. Застосування даного резерву дозволить забезпечити розвиток сільського господарства та його експортного потенціалу, не породжуючи конфліктних ситуацій з торговими партнерами України. Адже застосування методів «зеленого кошику» може сприяти підвищенню не лише кількісних показників, а й якісних показників сільськогосподарської продукції, що є досить важливим для більш ефективного розвитку її експортного потенціалу.

Висновки. В результаті дослідження встановлено, що незважаючи на зростання кількості програм державної допомоги сільськогосподарським виробникам, суми виділених в рамках Державного бюджету коштів є недостатніми, за багато років так і не відбулося систематизації даного процесу.

Вважаємо що для отримання позитивних результатів від державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників необхідним є здійснення таких заходів:

- обґрунтування потреби в коштах на конкретні програми державної допомоги;
- впровадження та контроль за виконанням програм державної фінансової допомоги;
- розробка та впровадження зрозумілого механізму виділення та отримання коштів;
- своєчасне затвердження програм та термінів виділення коштів;
- дотримання бюджетної дисципліни та усунення принципу явних переваг при виділенні коштів.

Список літератури

1. Офіційний веб-портал Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
2. Світові моделі підтримки сільського господарства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-abroad/2012230-svitovi-modeli-pidtrimki-silskogo-gospodarstva.html>
3. Калашнікова Т.В. Удосконалення державної підтримки аграрних підприємств в умовах посилення глобалізаційних процесів. *Сучасні проблеми та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору економіки України: збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. та п'ятирічних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників.* - К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. - С. 380-384.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ КОСІВЩИНСЬКОЇ СІЛЬСЬКОЇ РАДИ

Геєнко М.М., к.е.н.

Степаненко О.В., студент магістратури

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Summary: *the essence of financial potential of village councils and united territorial communities was considered. There is a significant financial potential of the Kosivshchyna village council in case of association in the Sadovyi territorial community. The perspective directions of social infrastructure development of Kosivshchyna village council were singled out.*

Keywords: *financial potential, village council, territorial community, financial support, social development.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення першочерговим завданням реформування системи місцевих фінансів та адміністративного устрою України є створення ефективних та прозорих механізмів фінансового забезпечення функціонування сільських рад та територіальних громад з метою їх соціально-економічного розвитку, що обумовлює необхідність нарощення фінансового потенціалу місцевого самоврядування, зростання його самодостатності та фінансової незалежності.

Основні матеріали дослідження. Питання формування фінансового потенціалу розвитку місцевого самоврядування ми розглянемо на базі Косівщинської сільської ради Сумського району Сумської області з центром у селі Косівщина, що розташовано на відстані лише 5 кілометрів від обласного центру. Станом на кінець 2017 року на території Косівщинської сільської ради проживає 3469 осіб. Ця цифра є сталою протягом останніх п'яти-семи років, тобто значного коливання кількості населення не відбувається.

Молодь у віці до 35 років стабільно займає біля 25% у структурі населення. Працююче населення складає більше 50% від працездатного населення, і в основному зайняте у сільському господарстві, соціальній сфері та особистому підсобному господарстві. Загалом Косівщинська сільська рада має сприятливе географічне розташування, яке дуже приваблює жителів не тільки міста Суми але й і всієї Сумської області. Косівщинська сільська рада має високий трудовий потенціал з великими можливостями. На території ради ще в недалекому минулому існувала тренувальна база для молодих спортсменів. Також на території села Косівщина знаходиться Косівщинське водосховище, яке приваблює своїми краєвидами.

Слід відмітити, що доходна частина бюджету Косівщинської сільської ради за 2015-2017 роки складає в середньому 3,3 млн.грн., зменшується питома вага дотацій, зростають власні надходження. Так, якщо в 2015 році дотації складали 1,5 млн.грн, або майже половину всіх надходжень, то у 2017 році ця сума зменшилася до 580 тис.грн, що складає менше 20% надходжень. За 2015-

20017 роки спостерігається перевиконання доходної частини від 5 до майже 22%. У структурі доходів найбільшу питому вагу займає орендна плата з юридичних та фізичних осіб, а також єдиний податок з фізичних осіб та сільськогосподарських підприємств.

В процесі проведення дослідження нами було оцінено фінансовий потенціал Косівщинської сільської ради при об'єднанні у Садівську ОТГ (таблиця 1).

Таблиця 1

Фінансовий потенціал Косівщинської сільської ради при об'єднанні у Садівську ОТГ за 2017 рік, тис.грн

Громади	Доходи загального фонду до створення ОТГ	Доходи загального фонду після створення ОТГ	%, доходна частина після /до створення	Видатки загального фонду до створення ОТГ	Видатки загального фонду після створення ОТГ	%, видаткова частина після / до створення
Садівська ОТГ	21662,5	77823,20	358,25	17585,2	56894,1	291,65
у т.ч. Косівщинська сільська рада	3780,5	22670,8	599,67	3611,6	11375,7	314,38

Проведені розрахунки свідчать про значний фінансовий потенціал Косівщинської сільської ради про об'єднанні у Садівську ОТГ. Доходна частина загального фонду за рахунок податку на доходи фізичних осіб, освітньої та медичної субвенції може зрости майже у 6 разів з 3,7 до 22,8 млн.грн, при тому, що видатки зростуть тільки у 3 рази з 3,6 до 11,4 млн.грн. Отримані додаткові кошти можуть бути спрямовані на активізацію розвитку приватного підприємництва та вирішення першочергових соціальних проблем жителів сільської ради.

Висновки. Встановлено, що сільські ради в процесі децентралізації та реформування системи місцевих фінансів мають значний фінансовий потенціал. Перерозподіл податкових надходжень та субвенцій у разі створення об'єднаної територіальної громади здатен збільшити доходну частину загального фонду Косівщинської сільської ради у майже шість разів при одночасному зростанні видаткової у майже 3,2 рази.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В СУМСЬКОМУ РЕГІОНІ

Гученко П.В., студент магістратури

Жмайлова О.Г., к.е.н.

Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

***Summary:** the methodological approaches assessment of formation and development united territorial communities are explored; the financial capacity of UTC in the region are evaluated.*

***Keywords:** methodological approaches, united territorial communities, financial capacity region.*

Постановка проблеми. За результатами узагальнених досліджень встановлено, що основою загальної спроможності територіальної громади є її фінансова спроможність, без якої неможливо забезпечити виконання тих повноважень, що передаються громадам з районного та обласного рівня. Це обумовило необхідність вивчення цього питання як з позиції теоретико-методичного підходу, так і практичного дослідження.

Основні матеріали дослідження. Ефективність оцінювання формування та розвитку ОТГ в процесі реформи адміністративно-територіального устрою України здійснюється за Методикою формування спроможних територіальних громад, затвердженою постановою КМУ №214 від 8 квітня 2015 року. [1] У цій методиці зазначається, що формування спроможних територіальних громад здійснюється з урахуванням здатності органів місцевого самоврядування вирішувати суспільні питання, які належать до їх компетенції, для задоволення потреб населення відповідних адміністративно-територіальних одиниць та фінансового забезпечення відповідних адміністративно-територіальних одиниць.

Виходячи із викладеного, нами зроблена спроба оцінити формування та розвиток ОТГ в регіоні шляхом визначення їх фінансової спроможності. Серед інших виокремимо Кириківську ОТГ, яка пройшла виборчий процес у грудні 2016 року і наразі об'єднала 13 навколишніх сіл, які входять до складу 6 рад.

За загальною оцінкою фінансової спроможності 14 ОТГ Сумської області, проведеною за результатами моніторингу виконання місцевих бюджетів експертами Групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Мінрегіоні (за підтримки Програми «U-LEAD з Європою» та проекту SKLInternational) за чотирма основними показниками (власні доходи на одного мешканця; рівень дотаційності бюджетів; питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ; капітальні видатки на 1-го мешканця) Кириківська ОТГ у 2017 році в рейтингу посіла 11 місце. При цьому, сума власних доходів, отриманих на одного мешканця громади склала 1695 грн., що нижче середнього показника по всіх ОТГ області на 23% (2199,4

грн.). За 9 місяців 2017 р. Кириківська громада спрямувала на капітальні видатки коштів в сумі 213,4 грн. на одного жителя (порівняно з 400,7 грн. в цілому по ОТГ Сумської області, тобто менше майже в два рази).

Що стосується оцінки фінансової спроможності ОТГ Сумської області, то середній показник надходжень власних доходів на 1-го жителя по 14-ти ОТГ області у 2017 р. збільшився на 1943,4 грн. і склав 3304,6 грн. (у тому числі: по 13-ти ОТГ, утворених у 2016 році цей показник зріс у 2,6 рази та становить 3284,7 грн., а по одій ОТГ, утвореній у 2015 році – на 23,3% і становить 3584,4 грн.). Виходячи з фінансових ресурсів, ОТГ за 2017 рік змогли спрямувати кошти на проведення капітальних видатків в сумі 102096,7 тис. грн., що в розрахунку на 1 жителя становить 1255,8 гривень.

Проаналізовані показники дозволяють зробити висновок, що кращі показники в тих ОТГ, що мають більший показник власних доходів на одного мешканця, більший рівень видатків на одного мешканця, менший рівень дотацій до власного бюджету та видатків на утримання апарату управління. За даними рейтингу, по показнику власні доходи на одного мешканця лідирує Миколаївська ОТГ – 4528,4 грн., але це лише 38 місце в Україні. Ще п'ять громад Сумської області (Хотінська, Боромлянська, Недригайлівська, Миколаївська, Березівська) займають місця у першій сотні – 51, 83, 61, 79 та 96, відповідно. Їх власні доходи на одного мешканця знаходяться в межах від 3500 до 4200 грн. У другу сотню увійшли ще чотири ОТГ регіону (Дружбівська, Шалигінська, Миропільська та Зноб-Новгородська), отримавши на одного мешканця власних доходів, відповідно, 3138,9; 3185,1; 2954,6 та 3396,2 грн.. Інші чотири ОТГ області (серед яких і Кириківська – посіла 207 місце) в загальнодержавному рейтингу знаходяться за рівнем доходів у третій сотні. Найгірший показник (262 місце) у Нижньосиригатської ОТГ – 1941,7 грн. на людину (на території цієї громади 6100 мешканців). Однак, якщо співставити ці показники із загальнодержавними, можна констатувати, що в масштабі всієї країни вони хоча й є не занадто високими (1-3 місця посідають ОТГ Дніпропетрівської області за показником власних доходів на одного мешканця від 9,0 до 14,0 тис. грн. при населенні від 7,6 до 14,5 тис. мешканців), але й жодна із громад регіону не потрапила до тих, які посіли в рейтингу місця у четвертій сотні.

Рівень дотаційності бюджетів. Перше місце серед Сумських громад також належить Миколаївській ОТГ, яка має показник 0%. В загальнодержавному рейтингу – 49 місце (як і Недригайлівська). При цьому, найменший рівень дотаційності бюджетів у 2017 році припав на Хотінську, Боромлянську, Дружбівську і Шалигінську (в цілому 11,3%), а найвищий спостерігався у, Миропільській, Кириківській та Бездрицькій, Грунській і Нижньосиригатській громадах – тобто ці громади серед загальної їх чисельності Сумської області мають найгірші показники, оскільки рівень отриманих ними дотацій є найвищим – 15,1% та 18,8%, відповідно. Серед громад Сумської області, (рівень дотаційності яких перевищує 20%) в третій сотні знаходяться 3 ОТГ (Бездриківська, Кириківська і Грунська), а в четвертій лише одна –

Нижньосироватська. І це тоді, як процес децентралізації (а створення ОТГ – і є цей процес) покликаний зменшити рівень дотаційності бюджетів громад.

Залежність взаємозв'язку між дотаційністю бюджетів ОТГ Сумського регіону та капітальними видатками на одного їх мешканця наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Залежність капітальних видатків від рівня дотаційності бюджетів в ОТГ Сумської області (за даними 2017 р.)

№ інтервалу	Групи ОТГ за рівнем дотаційності бюджетів, %	Кількість ОТГ, одиниць	Рівень дотаційності бюджетів, %		Капітальні видатки на одного мешканця, грн.	
			разом	в середньому на одну ОТГ	разом	в середньому на одну ОТГ
1	0	2	0	0	2861,2	1430,6
2	0,1-4,7	4	11,3	2,83	4647,2	1161,8
3	4,8-9,5	3	16,9	5,63	4734,9	1578,3
4	9,6-14,3	3	37,3	12,43	3576,9	1192,3
5	14,4 і більше	2	33,9	17,0	1828,9	914,5
	Разом	14	99,4	7,1	17649,1	1260,5

В середньому на одну ОТГ рівень дотаційності бюджету склав 7,1% при середніх капітальних видатках на одного мешканця громади 1260,5 грн. В громадах у 2017 р. спостерігалася тенденція зростання показника дотаційності бюджетів – від 0% та 2,83%, відповідно, у ОТГ першої та другої групи і до 17,0% у 2 громадах п'ятої групи. При цьому зазначимо, що вищий рівень дотацій обумовлює менші суми капітальних видатків. Це й прослідковувалося фактично в ОТГ Сумського регіону.

При аналізі масштабів і кількості населення на території громад, тобто, показниках, які враховуються при розподілі субвенції на розвиток інфраструктури для ОТГ з'ясували, що малим (за кількістю населення) громадам складно підтверджувати свою спроможність.

Висновки. Таким чином, використання методичних підходів в визначенні фінансової спроможності громади полягає в тому, що для оцінювання ефективності корисний результат громади порівнюється з витратами на його отримання.

Список літератури

1. Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. № 214 : [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/662-2017-%D0%BF>

2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 квітня 2018 року. //Матеріали національного проекту «Децентралізація». – 2018.

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Демченко І.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна

Summary: The country's export potential value category is revealed. Attention is given to the value of agricultural enterprises in shaping the export potential of Ukraine. The main threats to export potential development on the way to European integration are presented.

Keywords: agricultural enterprise, export potential, European integration, risk, development, food security.

Постановка проблеми. Активізація зовнішньо-економічної діяльності, що відбувається останнім часом, надає суб'єктам ряд можливостей з одного боку, а з іншого – викликає низку протиріч та загроз. Вступаючи у відкриту світову економіку, національні суб'єкти стикаються з проблемами організаційного плану, сертифікації та стандартизації продукції, адекватного логістичного супроводу та забезпечення страхового захисту, валютного регулювання з боку країни. При тому особливо гострий прояв загроз спостерігається в аграрній сфері економіки, частка якої в загальній структурі експорту останніми роками стає більше.

Виклад основних матеріалів дослідження. Розвиваючи науковий доробок [1], відмітимо тісний зв'язок експортного потенціалу країни з конкретними історичними, соціальними, культурними та географічними передумовами. Разом з тим, експортний потенціал охоплює існуючий рівень техніки та технології, враховує спеціалізацію та конкурентні переваги як окремої країни, так і окремого виробника. Разом з тим, активна зовнішньо-економічна діяльність є фактичним рушієм та потенційним мультиплікатором економічного зростання економіки країни. Зокрема [1]:

- грошові надходження від реалізації продукції сприяє вирівнюванню платіжного балансу;
- наслідком стає насичення валютою національної економіки та підтримка курсу національної грошової одиниці;
- продукція відповідної якості стимулює становлення та розвиток довгострокових відносин між контрагентами, а головне – формуванню позитивного іміджу країни;
- розширення ринків збуту та поширення бізнес-представництва суб'єктів-експортерів.

Важко переоцінити вклад суб'єктів господарювання аграрної сфери у формуванні експортного потенціалу країни. Відмітимо, що останнім часом спостерігається активізація економічних процесів як внутрішнього, так і зовнішнього ринків збуту. Продаж товарів та послуг іноземним покупцям та замовникам склав 38,1 млрд. долл., за 9 місяців 2017 р., що більше аналогічного періоду 2016 р. на 6 млрд. долл. Природно, що переважну частку в структурі

експорту займає реалізація товарів: 82,3%. Відповідно, на долю послуг припадає 17,7%.

Разом з тим, рушійним вектором подальшого державного регулювання національної економіки в цілому та розвитку агропромислового комплексу зокрема залишається посилення економічних та соціокультурних взаємозв'язків з Європейськими країнами. Євроінтеграційні процеси сьогодні є невід'ємною ознакою та напрямком розвитку аграрного сектора економіки України. За оцінками експертів проєвропейської орієнтації від впровадження Угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та Україною, в сфері АПК та економіці в цілому відбуватиметься ряд позитивних зрушень[2]:

- зростання експорту української продукції в ЄС;
- розширення доступу на ринки третіх країн через гармонізацію стандартів з ЄС;
- покращення інвестиційного клімату внаслідок пристосування національного законодавства до норм і правил ЄС;
- скасування субсидування експорту сільськогосподарської продукції з ЄС до України;
- поступове збільшення квот на експорт з України до ЄС окремих видів сільськогосподарської продукції тощо.

Разом з тим, відмітимо дію суттєвих загрозливих факторів, таких як: посилення конкуренції на внутрішньому ринку, особливо в короткостроковій перспективі, за рахунок усунення тарифних і скорочення нетарифних бар'єрів; обмеження доступу українських товарів на європейські ринки під приводом їх невідповідності європейським стандартам і сертифікатам; вилучення з режиму вільної торгівлі цілого ряду товарних позицій, в основному сільськогосподарських товарів, лібералізація експорту яких на ринки ЄС була б для України найбільш вигідною; запровадження з боку ЄС для України дискримінаційної системи тарифних квот на дуже низькому рівні (для більшості видів продукції ці квоти становлять менше 6% від обсягу ринку ЄС із цих видів продукції (зерно, м'ясо тощо); скасування вивізного мита на насіння соняшнику, що може позбавити вітчизняні переробні комбінати сировини; збереження в ЄС системи багатомільярдних дотацій аграрного сектору, що робить експорт української продукції в ЄС та у треті країни не конкурентоспроможним[2, 3].

Висновки. Вектор розвитку агропромислового комплексу повинен враховувати такі концептуальні засади: забезпечення продовольчої безпеки, стимулювання зайнятості на селі, дотримання оптимального фіскального тиску та стимулювання експортного потенціалу на засадах конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Список літератури

1. Радченко Е.Є. Визначення сутності поняття «Експортний потенціал країни» Е. Є. Радченко // Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка. - 2013. - Вип. 34. - С. 205-212. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2013_34_29

2. Ганза І.В. Експортний потенціал вітчизняних підприємств АПК в дискурсі інтеграції до європейського ринку Глобальні та національні проблеми

економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2015. № 5. С.116-121.

3. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс] / П. Гайдуцький // Джерело тижня. – 2013. – 7 червня. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/gayduckiyukraina-es-problemy-integracii>.

УДК 338.43

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ: СТАН, ОБСЯГИ, ДИНАМІКА

Зарицька Н.П., заступник генерального директора

Онищенко Н.В., аналітик

ВГО «Українська аграрна конфедерація»,

м. Київ, Україна

Summary: the article is dedicated to investment activities and attraction of funds by agricultural enterprises of different sizes in Ukraine. The volume of capital investments in 2015 and 2016, as well as foreign investments in 2017, is analyzed.

Keywords: agricultural enterprise, size of enterprise, land bank, capital investments, foreign investments.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших питань обґрунтування та формування державної стратегії розвитку аграрного сектору України є оцінка економічної ефективності функціонування малих, середніх та великих аграрних підприємств. Важливе місце в розвитку бізнесу відводиться інвестиційній діяльності та залученню коштів.

ВГО «Українська аграрна конфедерація» проаналізувало обсяги залучених інвестицій різними за розміром підприємствами у 2015 та 2016 рр. В основу аналізу покладено дані, надані Державною службою статистики України у відповідь на депутатське звернення 105-12/249 від 28 грудня 2017 р.

Основні матеріали дослідження. Було проаналізовано діяльність 8502 аграрних підприємств у 2015 році, об'єднавши їх у 6 груп, залежно від розміру їх землекористування (від 0,0 до 100,0 га; від 100,1 до 200,0 га; від 200,1 до 1000,0 га; від 1000,1 до 5000,0 га; від 5000,1 до 10000,0 га; більше 10000,0 га). Окремою групою виділено підприємства, які не мають землі. У 2015 році із проаналізованих 8502 аграрних підприємств України капітальні інвестиції залучалися 5687 підприємствами (66,9 %). Найбільший обсяг капітальних інвестицій в розрахунку на 1 підприємство спостерігається для підприємств з площею більше 10000 га – 32603 тис. грн, найменший – для підприємств з площею від 200 до 1000 га – 2128 тис. грн. (рис. 1).

Таким чином, у 2016 році, порівняно із 2015 роком, спостерігається збільшення частки підприємств, що залучають капітальні інвестиції, зростає також і загальний обсяг залучених коштів для досліджуваного пулу підприємств.

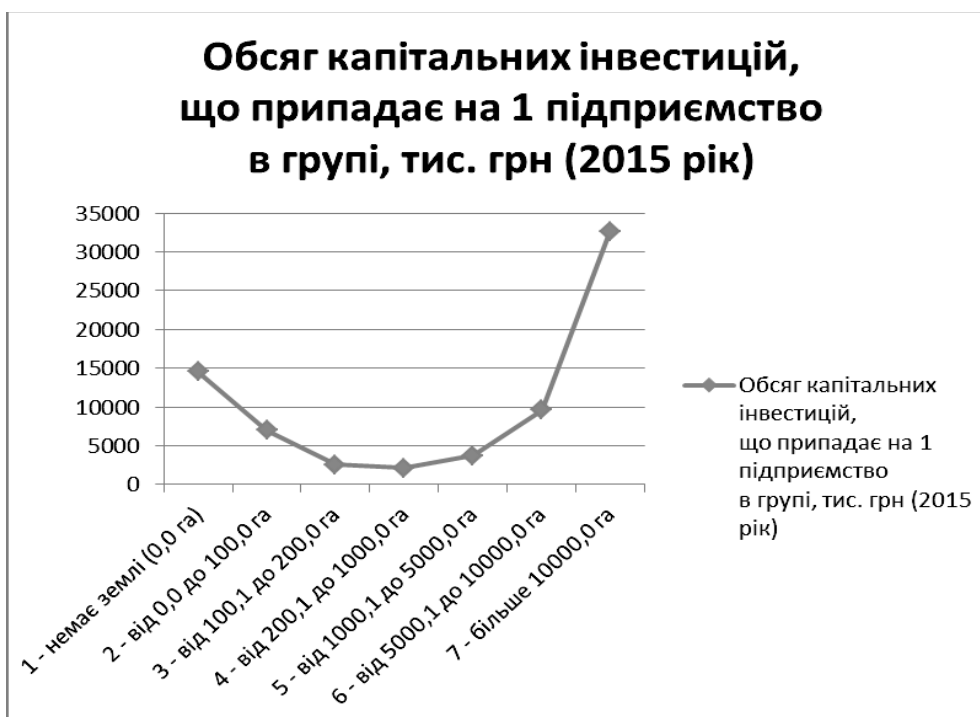


Рис. 1. Обсяг капітальних інвестицій, що припадає на 1 підприємство в групі, тис. грн (2015 рік)

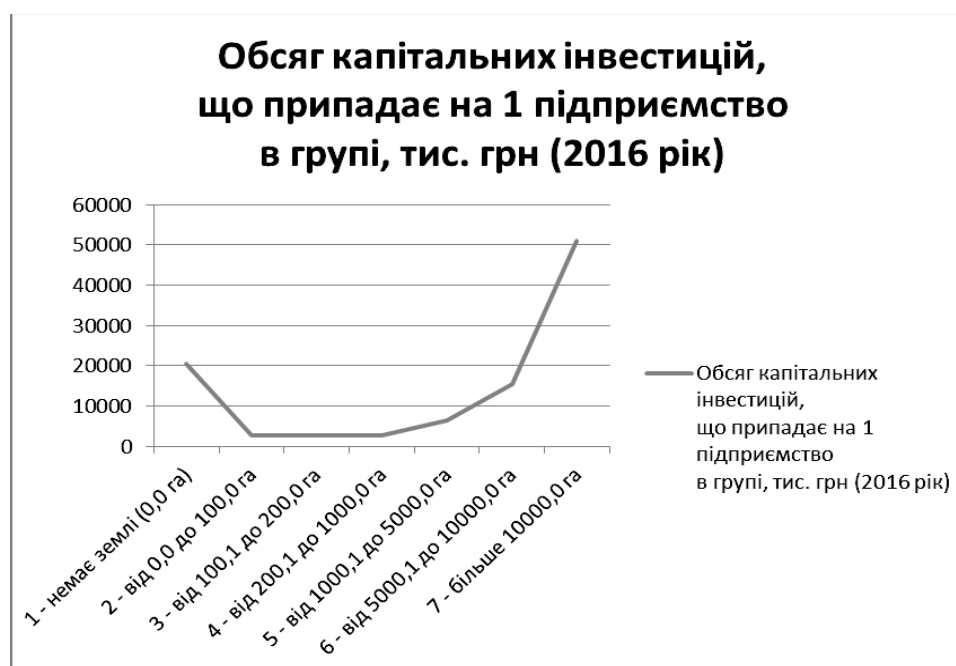


Рис. 2. Обсяг капітальних інвестицій, що припадає на 1 підприємство в групі, тис. грн (2016 рік)

Обсяг залучених інвестицій прямо впливає на кількість створених робочих місць в галузі. Розглянемо обсяг капітальних інвестицій, що припадають на 1 працівника, у досліджуваних роках (рис. 3). Наявна плавна спадна динаміка цього показника співвідносно із зростаючим земельним банком для досліджуваних груп є закономірною, оскільки середня кількість працівників у виокремлених групах зростає більшими темпами, ніж середня кількість інвестицій, що припадає на 1 підприємство.



Рис. 3. Капітальні інвестиції підприємства в розрахунку на 1 працівника, тис. грн

Аналогічна динаміка спостерігається щодо обсягу капітальних інвестицій підприємств у розрахунку на 1 га (рис. 4). Відповідно, найбільші їх обсяги спостерігаються для підприємств з найменшим земельним банком (до 100 га).



Рис. 4. Капітальні інвестиції підприємства в розрахунку на 1 га, тис. грн

У 2017 році в Україні було освоєно та використано 412,8 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 22,1% більше, ніж було освоєно в 2016 році. Із них 14 % припадають на сільське, лісове та рибне господарство.

Загалом, на сільське, лісове та рибне господарство залучили 57,8 млрд. грн., що на 30,7% більше, ніж 2016 року. Фактично, всі капітальні інвестиції були використані саме в галузі сільського господарства та мисливства – 56,97 млрд. грн, що на 31,2% більше попереднього року.

Обсяг інвестицій в лісове господарство в 2017 році не змінився і залишився на рівні 0,76 млрд грн. В той же час, на 53,7% зросли капітальні інвестиції в рибне господарство, які в 2017 році склали 0,058 млрд грн.

Після зниження обсягів прямих іноземних інвестицій, яке почалося з 2015 року, Україна знову почала нарощувати їх обсяги, про це свідчать дані Державного комітету статистики України.

У 2017 році загальні прямі іноземні інвестиції зросли на 3,76% до \$37,5 млрд. порівняно з 2016 роком. Якщо ж порівняти з 2014 роком, який став піковим, то в 2017 році їх було залучено на 43,2% менше. На кінець 2017 року обсяги загальних прямих іноземних інвестицій становили \$39,14 млрд.

Схожа тенденція спостерігається в сільському, лісовому та рибному господарстві. Так, в 2017 році обсяги прямих іноземних інвестицій зросли на 16,7% до \$586,2 млн. Проте, піковий обсяг інвестицій в цій галузі спостерігався в 2012 році і становив \$725,3 млн, що на 23,7% більше 2017 року. Станом на 31 грудня 2017 р. обсяги інвестицій становили \$621,9 млн.

Висновок. Таким чином, для групи підприємств із землекористуванням до 100 га, освоєні капітальні інвестиції у 2016 році в середньому на 1 га складала 49 тис. грн. проти 153 тис. грн. у 2015 році. Для решти груп значення цього показника збільшився у 2016 році, порівняно із 2015 роком. У 2017 році обсяги прямих іноземних інвестицій в сільському, лісовому та рибному господарстві зросли на 16,7%.

УДК658.155:631.11

ВАЖЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Захарова Н.Ю., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *the importance of the agrarian sector in the economy of Ukraine is substantiated, the main tendencies of changes in the net profit of agricultural enterprises are considered, the main levers of management of profit of agricultural enterprises and the necessity of changing the state approach to the development of the branch are outlined.*

Keywords: *net profit, financial resources, bank loan, taxation, expenses, agrarian sector of the economy*

Постановка проблеми. Аграрний сектор є одним із системоутворюючих у національній економіці України, що підтверджується як його значенням у формуванні продовольчої безпеки країни, так і часткою у формуванні валового внутрішнього продукту, яка збільшилася у 2016 році до 11,7%. Крім того виробники сільськогосподарської продукції здійснюють значний внесок до експортних товаропотоків України. Так, з 2010 року обсяги експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції виросли на 56,1% і в 2016 році склали 15,3 млрд. дол. США, тобто 42% загального експорту країни. При цьому найважливішим є те, що подальший розвиток галузі в першу чергу обумовлений рівнем прибутковості діяльності суб'єктів господарювання,

оскільки у останні роки саме прибуток є основним джерелом формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Основні матеріали дослідження. Характеризуючи кінцевий фінансовий результат господарювання будь-якого підприємства – чистий прибуток можна відзначити, що спостерігається тенденція до його зростання. З 2010 року цей показник виріс у 5,2 рази і в 2016 році склав 89,3 млрд. грн. При цьому питома вага підприємств, що його одержали збільшилася за період дослідження з 69,6% до 88,9%. Заслуговує на увагу і те, що в залежності від розмірів підприємств отримані результати різняться. Так, 100% великих підприємств галузі отримали чистий прибуток, який склав 12,1 млрд. грн. Серед середніх підприємств прибуток був отриманий лише 89,6% з них, в разі чого загальний фінансовий результат їх діяльності склав 42,8 млрд. грн. В той же час 87,6% малих підприємств отримали прибуток, а їх фінансовий результат досяг 35,7 млрд. грн. Виходячи з отриманих результатів можна відзначити, що основна частина отриманого чистого прибутку галузі була сформована за рахунок середніх і малих підприємств.

Відносний показником, що характеризує рівень прибутковості аграрного бізнесу є рентабельність. Важливо зауважити, що при середньому значенні рентабельності операційної діяльності 32,7% в цілому по галузі, по малих підприємствах цей показник досяг 37,2%. Головним чином така ситуація обумовлена тим, що малі підприємства віддають перевагу виробництву найбільш прибуткових видів сільськогосподарської продукції і не завжди дотримуються вимог до формування сівозмін та інших агротехнологічних аспектів ведення діяльності. Крім того вони відзначаються значно вищим рівнем мобільності по відношенню до змін ринкових умов.

Традиційно нижчим рівнем порівняно із попереднім показником відзначається рентабельність всієї діяльності сільськогосподарських підприємств, яка в 2016 році становила 24,9%. Це пов'язано із тим, що крім операційної діяльності суб'єкти господарювання отримують доходи і здійснюють витрати з фінансової та інвестиційної діяльності. Як правило, за цими видами діяльності витрати перевищують доходи, що призводить до зменшення чистого прибутку підприємств. Серед іншого, в першу чергу це стосується залучення фінансових ресурсів за допомогою банківського кредиту. На сьогоднішній день при нагальній необхідності у кредитуванні, внаслідок специфіки здійснення сільськогосподарської діяльності, залучення кредиту є неефективним. Через надвисокі ставки на кредитні ресурси сільськогосподарські підприємства не мають змогу використовувати один із важелів підвищення прибутковості господарювання, який передбачає можливість зростання ефективності використання власного капталу за рахунок залучення позикового.

Ситуацію із нестачею фінансових ресурсів поглиблює також скасування одного із найбільш ефективних механізмів підтримки аграріїв – спеціального режиму оподаткування ПДВ для сільськогосподарських підприємств, який діяв з 1998 року. Отже, зміна режимів оподаткування потребує врегулювання механізмів бюджетної підтримки аграрної галузі, що безумовно відбивається на обсязі отриманого прибутку.

Важливим важелем управління прибутком на рівні підприємства також є формування оптимальної суми витрат, яка з одного боку дозволяла б отримати продукцію певної кількості і якості, і з іншого – не перешкоджала досягненню запланованого рівня прибутковості господарської діяльності. Досить складним завданням при цьому вважаємо врахування інфляційного чинника. Пояснюючи цей аспект зазначимо, що з моменту вкладення коштів у виробництво і до моменту отримання прибутку проходить досить великий проміжок часу, що при значному рівні інфляції впливає на зниження останнього. Якщо ж мова йде про формування певної суми фінансових коштів для оновлення основних засобів, то негативний вплив інфляційного чинника ще поглиблюється і зводить нанівець можливості підприємства до їх відтворення. Крім того, нагальним є вирішення питання формування структури витрат, яка б відповідала й вимогам соціального розвитку аграрної сфери, оскільки питома вага витрат на оплату праці скоротилася до критичних 5,5% у загальній їх сумі.

Висновки. Одним з головних завдань будь-якого підприємства є отримання прибутку і забезпечення достатнього рівня рентабельності, що є основою формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для забезпечення його поточної діяльності і відповідних темпів подальшого розвитку. При цьому необхідно оптимізувати обсяг вкладення фінансових ресурсів за видами діяльності та напрямками використання для забезпечення високої його ефективності при певному рівні фінансового ризику.

Комплексно підвищення прибутковості аграрного бізнесу залежить від удосконалення механізму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, забезпечення дієвої державної підтримки, розширення можливостей використання послуг фінансового ринку тощо.

Список літератури

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік: стат. збірник [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: стат. збірник [Електронний ресурс] / За редакцією М.С. Кузнєцової - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.14:352

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Когут І.А., к.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

Summary: *The system reform results of public administration and territorial organization of authority in Ukraine are considered. The basic problems of rural territories socio-economic development and possible directions of their solution are determined.*

Keywords: Financial providing, rural territories, cooperation of territorial communities

Постановка проблеми. Реформа територіальної організації влади та місцевого самоврядування в Україні є однією з найбільш визначальних реформ з часів української незалежності. Пріоритетними завданнями окресленої реформи є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг, вирішення яких неможливе без належного рівня фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій.

Основні матеріали дослідження. Результатом реформи стало підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, пошуку резервів їх наповнення, покращення ефективності адміністрування податків і зборів. Динаміка надходжень до бюджетів ОТГ випереджає темпи зростання доходів по інших рівнях місцевих бюджетів. Надходження власних доходів місцевих бюджетів 366 ОТГ за 2017 рік зросли на 87% та склали 9,3 млрд грн (+4,3 млрд грн). А темп зростання власних доходів 159 ОТГ, які вже у 2016 році отримували зарахування 60% ПДФО до своїх бюджетів, становить +34,2% (+1,1 млрд грн), і це майже на 3% більше від середнього показника по Україні. Приріст надходжень ПДФО склав 41,2%, що на 1,9% більше, ніж в цілому по Україні. Про фінансову спроможність місцевих бюджетів свідчать і залишки коштів, які склалися на рахунках станом на 1 січня 2018 року в розмірі 55,7 млрд грн. [1]

Наведені показники виконання місцевих бюджетів відображають загальний економічний стан відповідних територій та їх потенціал до сталого розвитку. Однак, сьогодні об'єднані територіальні громади, на шляху до фінансового зростання, продовжують зтикатися з величезною кількістю проблем, які полягають у забезпеченні наявності економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, у залученні достатньої кількості кваліфікованих трудових ресурсів, у створенні розвиненої промислової та соціальної інфраструктури. А деякі з проблем, взагалі складно вирішити самотійно, зокрема збір, утилізація та переробка сміття, забезпечення якісного централізованого водопостачання та водовідведення, ремонт та прибирання доріг, організація пасажирських перевезень, утримання пожежної охорони тощо. Впоратися з цим легше, якщо співпрацювати - об'єднувати кошти і зусилля з сусідніми громадами, які в цьому теж зацікавлені.

Механізм такої взаємодії передбачений Законом України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 № 1508-VII. Відповідно до ст. 4 Закону України «Про співробітництво територіальних» здійснюється у формі: делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами співробітництва виконання одного чи кількох завдань з передачею йому відповідних ресурсів; реалізації спільних проектів, що передбачає координацію діяльності суб'єктів співробітництва та акумулювання ними на визначений період ресурсів з метою спільного здійснення відповідних заходів; спільного фінансування (утримання) суб'єктами співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної форми власності - інфраструктурних об'єктів; утворення суб'єктами співробітництва спільних комунальних підприємств,

установ та організацій - спільних інфраструктурних об'єктів; утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для спільного виконання визначених законом повноважень.[2]

Ст.15 Закону «Про співробітництво територіальних громад» регламентує, що державне стимулювання співробітництва здійснюється шляхом: надання субвенцій місцевим бюджетам суб'єктів співробітництва у пріоритетних сферах державної політики; передачі об'єктів державної власності у комунальну власність суб'єктів співробітництва; методичної, організаційної та іншої підтримки діяльності суб'єктів співробітництва.[2]

Також держава стимулює співробітництво у разі, якщо: посилюється спроможність суб'єктів співробітництва до забезпечення реалізації визначених законом повноважень; до співробітництва залучені додаткові ресурси, у тому числі фінансові; співробітництво здійснюється більш як трьома суб'єктами співробітництва; забезпечується широка участь громадськості у здійсненні співробітництва. [2]

Висновки. Об'єднані громади показують високі і динамічні темпи приросту власних доходів. Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада має можливість надавати більш якісні та більш різноманітні послуги своїм жителям. Однак, об'єднані територіальні громади зтикаються з проблемами, які самотійно вирішувати залишається проблематичним. Впоратися з цими проблемами легше, якщо співпрацювати з іншими громадами шляхом об'єднання коштів і зусиль через механізм передбачений Законом України «Про співробітництво територіальних громад».

Список літератури

1. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://decentralization.gov.ua>.

2. Про співробітництво територіальних громад: закон України від 17.06.2014 № 1508-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon2.rada.gov.ua/>

УДК 338.101

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Колос З.В., к.е.н.

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

м. Бережани, Україна

Summary: *the impact of state regulation of agrarian production has been analyzed and assessed, and the existing financial and credit mechanism of state regulation of agrarian production development has been substantiated and evaluated.*

Keywords: *financial and credit mechanism, state regulation, crediting, the taxation, agricultural production.*

Постановка проблеми. Вирішення проблем сільськогосподарського виробництва в значній мірі визначається ступенем розвитку фінансово-кредитного механізму АПК, який повинен мати відносно високий рівень державної підтримки і враховувати специфіку галузі. Пошук шляхів формування ефективного фінансово-кредитного механізму на сучасному етапі розвитку агропромислового комплексу, поєднання державної підтримки сільськогосподарських підприємств з їх ринковою підприємливістю є одним з найбільш актуальних напрямів наукових досліджень.

Основні матеріали дослідження. Фінансово-кредитний механізм розвитку підприємництва в аграрній сфері виробництва – це процес впливу на відтворювальні параметри галузі за рахунок орієнтації суб'єктів господарювання на досягнення спільних результатів.

Важливе значення у формуванні фінансово-кредитного механізму належить державі. Оскільки однією з головних функцій держави є створення сприятливого економічного середовища, звідси вона застосовує й відповідні економічні засоби впливу.

Питання державної підтримки та стимулювання сільськогосподарського виробництва, набуло особливого значення після вступу України до СОТ та підписання Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. Створення чіткого механізму державної підтримки є одним з шляхів виходу аграрного сектору економіки із кризи та забезпечення його конкурентоспроможності на зовнішніх і внутрішніх ринках.

Дуже складними для аграрного сектору економіки в ринкових умовах виявилися кредитні відносини. Попит сільськогосподарських товаровиробників на кредитні ресурси не задовольняється повною мірою. Якщо по короткострокових кредитах потреба покривається десь близько 50%, то по довгострокових – лише на 2 відсотки. Основна причина – непомірно висока плата за користування кредитами і відсутність належної застави.

Через відсутність обігових коштів не забезпечуються технологічні процеси необхідними матеріальними ресурсами. Порушуючи правила грошових потоків, товаровиробники використовують обігові грошові засоби на придбання довгострокових активів або реалізують основні засоби для покриття витрат. Такі дії не сприяють успішному розвитку підприємницької діяльності.

Питання кредитування підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки може вирішуватися через удосконалення механізму кредитування та створення системи кредитних кооперативів, спілок, банків.

Податкова система, виступаючи складовою державної фінансової політики, є також дієвим інструментом фінансово-кредитного регулювання розвитку аграрного виробництва. Податкова політика визначається й провадиться державою в залежності від економічної ситуації у країні, потреб державного бюджету, перспектив розвитку національної економіки.

Застосування державою таких фінансових інструментів, як податки може позитивно або негативно впливати на аграрне виробництво, стимулювати або гальмувати його розвиток [2].

Податкові інструменти є найбільш поширеними серед непрямих методів фінансового регулювання розвитку аграрного виробництва у всьому світі завдяки своїм характеристикам: універсальності, безумовності та

всеохоплюваності. Виконуючи одночасно фіскальну та регулювальні функції, податки забезпечують одну з фундаментальних передумов функціонування категорії фінансів у її практичній реалізації — розподіл та перерозподіл. Саме через це податкові інструменти досить ефективно діють щодо управління процесами розвитку аграрного виробництва, оскільки останні обов'язково мають опосередковуватися ефективним перерозподілом ресурсів [1].

Світовий досвід вказує на необхідність страхування ризиків у підприємницькій діяльності і в агробізнесі зокрема. Однак самого лише бажання підприємця застрахувати свої ризики, звичайно, недостатньо, оскільки не лише кожні країна чи регіон, а й кожна галузь господарської діяльності мають певну специфіку та проблеми. Розвиток ринку страхування як складової ринку фінансових послуг неможливий без державного регулювання, і особливо це стосується аграрного сектора економіки.

Компанії, що займаються страхуванням сільськогосподарських ризиків, пропонують своїм клієнтам програми страхового захисту, які за багатьма параметрами не влаштовують страхувальників. Основну проблему складає висока вартість страхових послуг. Лише за умови реальної державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції можна досягти рівноваги між попитом і пропозицією на страховому ринку.

Як свідчить практика господарювання важливим засобом розвитку підприємницької діяльності може бути і бюджетне фінансування, цілеспрямоване регулювання виробничої діяльності через відповідні програми. При цьому треба ширше використовувати такі бюджетні засоби як субвенції, дотації та пільги щодо оподаткування.

Нині не відпрацьований єдиний комплексний підхід до розбудови й розвитку фінансово-кредитних відносин. Тому, необхідно створити комплексний механізм державної підтримки який дасть змогу здійснювати активний вплив на формування доходів сільськогосподарських товаровиробників. В результаті цього, виробники зможуть здійснювати розширений відтворювальний процес, збільшувати випуск продукції за структурою і якістю, що відповідатиме попиту споживачів на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Висновки. Отже, розвиток фінансово-кредитних відносин в аграрній сфері має базуватися на ринкових засадах але з елементами державного регулювання. Тільки запровадження ефективних моделей кредитування, оподаткування і страхування забезпечить сталий розвиток сільського господарства, сприятиме покращенню інвестиційного клімату у галузі.

Список літератури

1. Загурський О.М. Інституціональне забезпечення державної підтримки аграрного сектору України / О.М. Загурський // Фінанси України. — 2012. — № 8. — С. 122—129.

2. Gryshova, I.; Strielkowski, W.; Kalyugina, S. Modern Technologies in Public Administration Management: A Comparison of Estonia, India and United Kingdom. *Administratie si Management Public*, 2017. — (28). — С. 174—185.

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ

Косторной С.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary. *The features of agricultural enterprises taxation in Ukraine are analyzed. The advantages, disadvantages and problems of simplified taxation system for agricultural enterprises are considered.*

Keywords: *taxation, agricultural enterprises, simplified taxation system, single tax for agricultural enterprises.*

Постановка проблеми. Сільське господарство – одна з провідних галузей економіки України, її розвитку держава приділяє особливу увагу. Одним з напрямів державної підтримки сільського господарства є застосування для нього податкових преференцій, зокрема, спрощеної системи оподаткування. З 2017 року в Україні скасовано спеціальний режим оподаткування ПДВ, який давав сільськогосподарським підприємствам можливість отримувати додаткові фінансові ресурси, а суми нарахованого єдиного податку в останні роки мають тенденцію до зростання, що має негативний вплив на фінансові показники сільськогосподарських підприємств. В зв'язку з цим особливого значення набули питання удосконалення системи оподаткування сільськогосподарських підприємств.

Основні матеріали дослідження. Особливістю податкової системи України є можливість застосування сільськогосподарськими підприємствами спрощеної системи оподаткування, що передбачає нарахування єдиного податку замість ряду інших податків і зборів.

Сільськогосподарські підприємства можуть бути віднесені до IV групи платників, якщо у них частка сільськогосподарського товаровиробництва в доході за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. Такі підприємства звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з податку на прибуток підприємств, податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку IV групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва, рентної плати за спеціальне використання води.

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку IV групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.[1]

Базою оподаткування для платників єдиного податку IV групи є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі,

сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації.

Підставою для нарахування єдиного податку платникам IV групи є дані державного земельного кадастру та/або дані з державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Динаміка зміни ставок єдиного податку (до 2015 року – фіксованого сільськогосподарського податку) наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Ставки єдиного податку для платників IV групи (фіксованого сільськогосподарського податку) за 2005 – 2018 роки

№ п/п	Категорія (тип) земель	Ставка податку, %				
		2005 – 2013 роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017-2018 рік
1	Рілля, сіножаті і пасовища	0,15	0,15	0,45	0,81	0,95
2	Багаторічні насадження	0,09	0,09	0,27	0,49	0,57
3	Землі водного фонду	0,45	0,45	1,35	2,43	2,43
4	Землі сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виросуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті	-	1	3	5,4	6,33

В Україні з 2015 року спостерігається тенденція до збільшення ставок єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників, що робить спрощену систему оподаткування менш вигідною для підприємств.

Застосування єдиного податку для аграрного сектору економіки за досліджувані роки мало свої переваги та недоліки.

Переваги:

- зниження в цілому податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства, покращення їх фінансових результатів;
- спрощення ведення сільськогосподарськими підприємствами обліку та звітності, скорочення витрат часу, пов'язаних з документообігом.

Недоліки:

- скорочення сум надходжень до місцевих бюджетів;
- необхідність сплати фіксованої суми податку, навіть якщо діяльність підприємства збиткова;
- розповсюдження схем ухилення від оподаткування;
- недбалість ведення обліку доходів та витрат багатьма підприємствами, що призводить до викривлення звітних показників.

Оподаткування сільськогосподарських підприємств в Україні повинно будуватися на підходах, що застосовуються в розвинутих країнах. Основа економіки майже всіх розвинених країн світу – мале підприємництво – саме воно, в першу чергу потребує податкових пільг.

Для збалансування надходжень та витрат бюджету великі підприємства можуть бути переведені на загальну систему оподаткування.

Згідно проведеного прогностичного розрахунку впливу законодавчих змін щодо оподаткування на показники діяльності підприємства, перехід на загальну систему оподаткування негативно відобразиться на фінансових показниках

підприємств, оскільки замість єдиного податку їм доведеться сплачувати земельний податок, податок на прибуток та рентну плату за спеціальне використання води. Земельний податок розраховується залежно від нормативної грошової оцінки земель та ставки, затвердженої місцевою радою (до 1 %), що вже може бути більшим, ніж вся сума єдиного податку. Перехід на загальну систему оподаткування може бути доцільним для підприємств з низьким рівнем рентабельності.

Висновки. Застосування спрощеної системи оподаткування сільськогосподарськими товаровиробниками в останні роки стає менш вигідним для підприємств, зокрема, через зростання ставок єдиного податку, коефіцієнтів індексації. Розглядаються законопроекти, що передбачають скасування спрощеної системи або її суттєве обмеження.

Реформування системи оподаткування сільського господарства в цілому є надзвичайно актуальним питанням. Доцільним є коригування переліку суб'єктів господарювання, які мають право застосовувати спрощену систему, виключивши з нього великі підприємства, а також зберігаючи підтримку тваринництва, овочівництва, садівництва, рентабельність яких є відносно низькою.

Список літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

УДК 351.72

СУБВЕНЦІЯ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ МІСЦЕВИМ БЮДЖЕТАМ НА ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Маслак Н.Г., к.е.н.

Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

Summary: *The conditions for granting subventions from the state budget, the direction of the use of funds were analyzed. In addition, problematic issues of the effectiveness of the use of funds by the united communities of the Sumy region have been identified.*

Keywords: *united territorial community, state budget, local budget, subventions, Sumy region*

Постановка проблеми. Однією із форм реалізації засад міжбюджетного регулювання є міжбюджетні трансферти, серед яких особлива роль відводиться субвенції. Відповідно до ст. 64 Бюджетного кодексу України та ст. 10 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» громади, межі яких повністю відповідають межах, визначеним перспективним планом формування територій, можуть перейти на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та отримати фінансову підтримку у вигляді субвенції на

формування інфраструктури ОТГ. Дані попередніх років надання субвенції та загальні тенденції дозволяють говорити про низку проблем, які знижують рівень ефективності освоєння коштів і можуть приводити до невикористання і повернення до держбюджету коштів субвенції взагалі. Таким чином, метою дослідження є з'ясування умов надання субвенції з державного бюджету, стану напрямів спрямування коштів та проблемних питань у ефективності використання коштів в Сумській області.

Основні матеріали дослідження. Субвенція на формування інфраструктури використовується виключно на капітальні видатки, а саме на: 1. проекти комунальної власності (включаючи розроблення проектної, містобудівної та планувальної документації); 2. капітальний ремонт вулиць та доріг населених пунктів і інших доріг, які є складовими автомобільних доріг державного значення (як співфінансування на договірних засадах); 3. співфінансування інших програм і проектів, що реалізуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів.

В Україні на 2018 рік затверджено спрямування 1,9 млрд. грн.. субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування відповідної інфраструктури об'єднаних територіальних громад проти 1,5 млрд. грн. у 2017 році. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України в 2017 році було використано 1,4 млрд. грн. або 93,3% коштів. У 366 ОТГ реалізовувалися 2280 проектів, з яких здано 1955 (86%). Основними напрямками спрямування коштів інфраструктурної субвенції у 2017 році були: об'єкти та заходи у сфері освіти, об'єкти газо-, тепло-, енергопостачання (переважно проекти вуличного освітлення), дорожньо-транспортної інфраструктури, водопостачання та водовідведення, охорони здоров'я та соціального захисту, сфери культури. На Сумську область було передбачено субвенції 14 ОТГ загальною сумою 54,6 млн. грн., з яких було використано 51,3 млн. грн.. Найбільшу суму коштів отримали Миколаївська (центр смт Миколаївка), Березівська та Зноб-Новгородська ОТГ. За результатами узагальнених досліджень, можна констатувати, що в 2017 році Сумська область використала 93,9% передбачених субвенцій. У порівнянні з Івано-Франківською областю, процент використання коштів в якій становив 99,8% і ця область займає лідируючі позиції, Сумська область займає 18 місце. Проте, якщо говорити про обсяги субвенцій та кількість проектів, на які вони направлялися, то область має потенціал для розвитку громад.

У 2018 році планується, що 665 ОТГ України, у тому числі 28 ОТГ Сумщини, отримають фінансове забезпечення. Основними користувачами субвенції 2018 року в Сумській області є Чернечинська (6,1 млн. грн.), Краснопільська (4,8 млн. грн.), Миколаївська (центр смт Миколаївка) (4,3 млн. грн.). Загальна сума планової субвенції на 2018 рік ОТГ Сумської області становить 77,0 млн. грн., що на 22,4 млн. грн. більше, ніж за попередній рік. Проте в середньому в розрахунку на 1 громаду в 2017 році припадало 3,9 млн. грн., проти 2,8 млн. грн. в 2018 році (табл. 1).

За офіційними даними проблема зменшення розміру субвенції в розрахунку на ОТГ є загальнодержавною: так, в 2016 р. на 159 ОТГ розмір склав 1 млрд. грн., а в 2017 р. на 366 ОТГ – 1,5 млрд. грн., в 2018 р. на 665 ОТГ – 1,9 млрд. грн..

Розмір субвенції на формування інфраструктури ОТГ визначається за формулою, яка враховує загальний обсяг субвенції; чисельність сільського населення об'єднаної громади; чисельність сільського населення всіх об'єднаних територіальних громад; площу території об'єднаної територіальної громади; площу територій усіх об'єднаних територіальних громад.

Тобто виходить, що на розмір субвенції прямо пропорційно впливають просторові чинники: чим більша площа території громади та частка сільського населення в ОТГ, тим більший розмір субвенції на формування інфраструктури надійде з державного бюджету.

Таблиця 1

Показники розподілу субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад Сумської області за 2017-2018 р.р.

Назва об'єднаної територіальної громади	Назва бюджету об'єднаної територіальної громади	2018 Обсяг субвенції, тис. грн..			2017 Обсяг субвенції, тис. грн..		
		всього	на 1 особу	на 1 км ²	всього	на 1 особу	на 1 км ²
Бездрицька	отг с. Бездрик	1440,3	17,418	0,401	2070,8	25,043	0,582
Березівська	отг с. Береза	4134,0	8,888	0,767	6106,2	13,129	1,111
Боромлянська	отг с. Боромля	3213,4	10,535	0,594	4732,7	15,516	0,859
Бочечківська	отг с. Бочечки	2948,1	8,985	0,752			
Буринська	отг м. Буринь	3932,3	9,049	0,279			
Верхньо-сироватська	отг с. Верхня Сироватка	2720,6	15,577	0,426			
Вільшанська	отг с. Вільшана	2845,2	11,006	0,565			
Грунська	отг с. Грунь	2968,2	12,017	0,517	4335,3	17,553	0,750
Дружбівська	отг м. Дружба	973,8	7,721	0,170	1443,9	11,448	0,249
Дубов'язівська	отг смт Дубов'язівка	2583,3	9,793	0,399			
Зноб-Новгородська	отг смт Зноб-Новгородське	3480,3	7,419	0,731	5161,2	11,002	1,069
Кириківська	отг смт Кириківка	2597,9	9,774	0,380	3827,9	14,401	0,553
Комишанська	отг с. Комиші	1636,7	12,395	0,502			
Коровинська	отг с. Коровинці	2180,9	11,504	0,539			
Краснопільська	отг смт Краснопілля	4805,2	8,650	0,297			
Кролевецька	отг м. Кролевець	2806,5	6,650	0,114			
Миколаївська	отг смт Миколаївка	4274,0	9,345	0,415	6294,8	13,764	0,605
Миколаївська	отг с. Миколаївка	2521,7	10,794	0,577	3665,4	15,690	0,847
Миропільська	отг с. Миропілля	2956,1	9,900	0,645	4341,9	14,541	0,937
Недригайлівська	отг смт Недригайлів	2574,3	8,707	0,294	3257,7	13,982	0,367
Нижньо-сироватська	отг с. Нижня Сироватка	2583,1	15,580	0,426	3721,8	22,448	0,620
Новослобідська	отг с. Нова Слобода	3080,8	8,630	0,813			
Степанівська	отг смт Степанівка	1236,1	9,551	0,168			
Тростянецька	отг м. Тростянець	1252,8	8,042	0,057			
Хотінська	отг смт Хотінь	1857,5	10,521	0,334	2702,1	15,305	0,488
Чернечинська	отг с. Чернеччина	6178,9	10,571	0,592			
Чупахівська	отг смт Чупахівка	1254,2	8,893	0,314			
Шалигинська	отг смт Шалигине	1989,6	7,726	0,474	2945,7	11,439	0,691
Всього Сумська область		77025,8			54607,4		
Усього по Україні		1900000			1500000		

Також у результаті проведеного аналізу розподілу досліджуваної субвенції можна виокремити її основні переваги та недоліки. До переваг можна віднести: значні фінансові ресурси на формування інфраструктури виключно новостворених та уже існуючих громад; зрозумілі напрями використання; високий рівень освоєння субвенції. Ключовим недоліком можна визначити

зменшення середнього розміру субвенції у розрахунку на одну ОТГ, 1 кв. км площі та одного сільського жителя ОТГ **Висновки.** Провівши дослідження, можна сказати, що порядок та умови розподілу субвенції на формування інфраструктури ОТГ між громадами не повною мірою відображають цілі цієї субвенції, адже потреби у ній визначаються особливостями просторової організації громад.

Список літератури

1. Про затвердження розподілу обсягу субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у 2018 році : розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 квітня 2018 р. № 201-р. - Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-rozpod>

2. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад: Постанова Кабінету міністрів України від 7 червня 2017 р. № 410. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/410-2017-%D0%BF/print1497936828895123>

УДК 336.6

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

Негода Ю.В., к.е.н.,

Титарчук І.М., к.е.н

*Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

Summary: *the level of state support of territorial communities of Ukraine is analyzed and its advantages and disadvantages are determined*

Keywords: *state support, transfers, subventions, financial capacity*

Постановка проблеми. Останні три роки урядом активно впроваджується бюджетна децентралізація, покликана підвищити рівень фінансового забезпечення місцевих бюджетів та покращити надання суспільних благ та послуг населенню. Одним із джерел наповнення місцевих бюджетів є міжбюджетні трансферти, що стали важливими інструментом у забезпеченні розвитку територій.

Основні матеріали дослідження. Згідно з Законом України «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)», 2015 р., було покладено початок реформі децентралізації влади. Державна підтримка регіонального та місцевого розвитку має на меті змінити якість надання послуг в освіті, медицині, адміністративних та безпекових послугах. Але не завжди фінансові можливості територіальних громад здатні покрити всі видаткові повноваження, тому відповідно до Бюджетного кодексу України [1] місцеві

бюджети отримують базову і реверсну дотацію, субвенції та додаткову дотацію.

У 2018 році взаємовідносини з державним бюджетом мають 1287 бюджетів, у тому числі 24 обласні бюджети, 148 бюджетів міст обласного значення, бюджет м. Києва, 450 районних бюджетів, 665 бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Таблиця 1

Міжбюджетні трансферти місцевим бюджетам України
(загальний фонд), млрд грн

Показники	Роки				2018/2015, +/-
	2015	2016	2017	2018 прогноз	
Базова дотація	5,2	4,7	5,8	8,1	+ 2,9
Реверсна дотація	2,6	3,1	3,9	5,4	+ 2,8
Освітня субвенція	44,1	44,5	51,5	61,7	+ 17,6
Медична субвенція	46,2	44,4	56,2	57,4	+ 11,2
Державна фінансова підтримка регіонального та місцевого розвитку	3,7	7,3	16,1	19,4	+ 15,7
Інше	71,6	91,3	128,1	132	+ 60,4
Всього	173,4	195,3	261,6	284	+ 110,6

Розраховано автором за даними [2].

Базова дотація на 2018 рік запланована в розмірі 8,1 млрд. грн, що на 2,9 млрд. грн. більше ніж в 2015 році. Надходження до державного бюджету від перерахування реверсної дотації в 2018 році збільшаться на 2,8 млрд. грн і складуть 5,4 млрд. грн. Для забезпечення видатків установ медичної та освітньої сфери, які належать до повноважень місцевих бюджетів, в 2018 році буде спрямовано субвенції у сумі 57,4 та 61,7 млрд. грн. відповідно.

На фінансування розвитку територіальних громад та розбудову їх інфраструктури держава в період з 2015 по 2016 роки виділила відповідно 3,7 та 7,3 млрд грн.

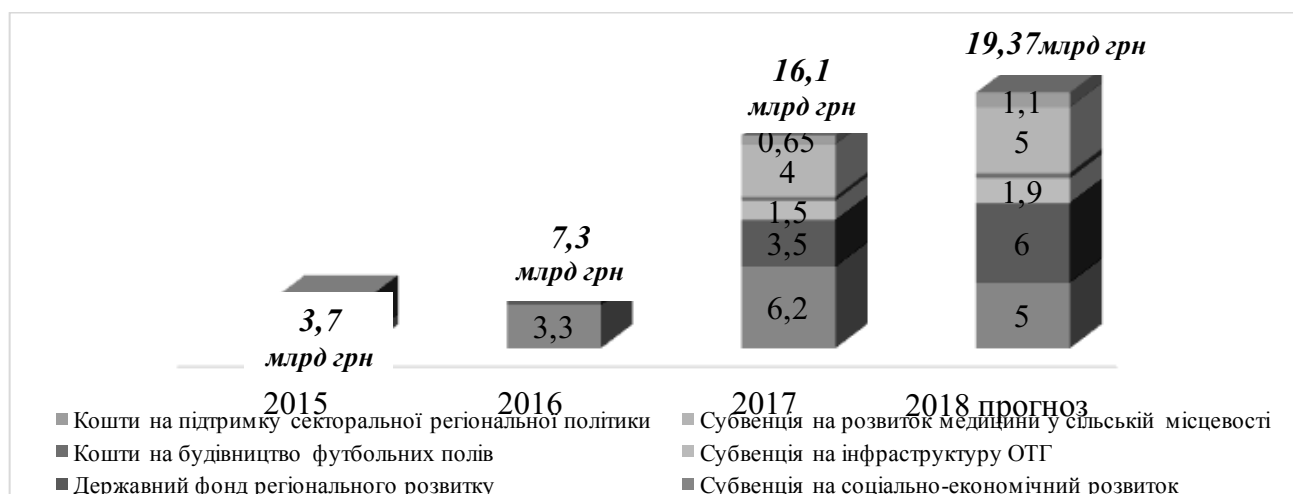


Рис. 1. Державна фінансова підтримка регіонального та місцевого розвитку в 2014-2018 роках [1]

За останні два роки обсяги надання державної бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури збільшилися і в 2017 році склали 16,1 млрд. грн, а у 2018 році планується фінансування в розмірі 19,37 млрд. грн. Ці кошти спрямують на підтримку інфраструктури, фінансування якої відбувається через Державний фонд регіонального розвитку – освіта, охорона здоров'я, дорожня інфраструктура. Також це субвенції на соціально-економічний розвиток ОТГ, розвиток медицини у сільській місцевості, кошти на спортивну інфраструктуру і підтримку секторальної політики.

Для місцевого самоврядування головним завданням є формування та нарощування власної ресурсної бази, упорядкування питань власності стосовно об'єктів соціально-культурної сфери з одночасним розглядом питань щодо їх можливої функціональної оптимізації, формування ефективних інституцій для результативної роботи і виконання всіх необхідних повноважень та територіального розвитку.

Висновки. Європейський та світовий досвід свідчить, що місцеві проблеми можуть ефективно вирішуватись тільки на місцевому рівні зацікавленими місцевими органами влади (селищними, сільськими, міськими очільниками). Пріоритетом державної бюджетної політики на середньострокову перспективу в частині регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення самостійності місцевих бюджетів, зміцнення їх фінансової спроможності, підвищення прозорості та ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні. Важливим при цьому є чітке розуміння статусу громади як базової одиниці місцевого самоврядування, ефективне поєднання принципів фінансової самостійності та субсидіарності, впровадження системи контролю громади за витрачанням коштів бюджету на місцях. Без цих змін та ефективного використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів не буде розвитку ні в селах, ні в містах та неможливо буде забезпечити належну якість життя нашим громадянам.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Сайт Державної казначейської служби України – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=23593&page
3. Децентралізація. Державна підтримка регіонального та місцевого розвитку має використовуватись ефективно [Електронний ресурс] / Децентралізація. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://decentralization.gov.ua/news/8665>.

МОБІЛІЗАЦІЯ РЕЗЕРВІВ НА ОСНОВІ СПРИЯННЯ ДОБРОВІЛЬНИЙ СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Олейнікова Л.Г., к.е.н.

ДННУ «Академія фінансового управління»

Міністерства фінансів України

***Summary:** The article considers the mobilization of reserves on the basis of promoting voluntary payment of taxes*

***Keywords:** reserves, payment, taxes*

Вступ. На думку незалежних експертів, найпоширенішими видами тіньової діяльності в Україні є: оптимізація податків в межах законодавчих норм, ухилення оподаткування шляхом здійснення операцій, що не реєструються, торгівля наркотиками, праця нелегальних мігрантів, азартні ігри. До поширених видів тіньової діяльності відносяться також незаконне повернення податку на додану вартість, приховування фонду оплати праці шляхом видачі заробітної плати "в конвертах". Більшість експертів вважають, що 25-50% обороту приватних підприємств не відображені в документах бухгалтерського обліку (тіньовий оборот). Рівень тінізації діяльності залежить від того, яку діяльність здійснює підприємство. В більшості малих підприємств "тінізація" діяльності може досягати 80-90%.

Одним з методів, що дозволяє зменшувати рівень тіньової економіки, є підвищення ефективності виконання своїх функцій органами державної влади. Прискорення процедур державного управління, їх відкритість та прозорість сприяють зменшенню адміністративного навантаження на суб'єктів господарювання, усуненню необґрунтованих претензій до них, та активізації роботи із суб'єктами, що працюють у тіньовому секторі.

Платники податків і держава мають цілі, що не співпадають повністю, а лише частково. Адже платники мають своєю основною метою отримання максимально можливого прибутку від своєї діяльності. Держава ж зацікавлена в отриманні, акумуляції і перерозподілі максимальних фінансових ресурсів для виконання своїх функцій, а також у структурній перебудові економіки країни на користь наукоємний високотехнологічних виробництв, що засновані на принципах збереження ресурсів. Виникає, на нашу думку, основне соціально-економічне протиріччя: платник хоче зберегти у своєму розпорядженні максимальний розмір прибутку і при цьому отримувати від держави якісні послуги, що передбачені Конституцією та Законами. Держава ж, в особі органів управління, зацікавлена отримати якомога більше фінансового ресурсу у вигляді податків для задоволення суспільно - економічних запитів. Досягнути поставлених перед державою завдань можливо лише при встановленні збалансованої взаємодії між державою і платниками, а також встановлення справедливого (адекватного наданим послугам) оподаткування. Необхідно поєднати виважений рівень податкового контролю і усвідомлення платниками

свого обов'язку щодо сплати податків, що передбачено ст. 67 Конституції України [1, с. 307].

Платники податків повинні усвідомлювати соціальну цінність тих послуг та прав, що забезпечує держава. Одним з основних мотивів ухилення від оподаткування є, навіть не бажання зберегти максимальний прибуток, а усвідомлення неадекватності послуг, що надає держава, та прав, що вона має забезпечувати, рівню сплачуваних податків.

Більшість громадян України стверджують, що не дотримуються їхні основні права. Крім того, рівень податків має бути таким, щоб не позбавити платників економічної зацікавленості у результатах власної праці. І підприємці, і громадяни не відчують себе захищеними, не можуть бути впевненими в справедливому рішенні судових органів, не отримують якісних соціальних послуг, на які мають право за Конституцією, сумлінні платники податків не отримують належного ставлення державних органів. Це робить відносини держави і платників несправедливими, а тому, платники податків вважають, що мають моральне право виконувати свої обов'язки перед державою теж неякісно, або не виконувати взагалі. І така думка дуже поширена серед платників: якщо держава дозволяє собі не виконувати положення Конституції, то чому я маю їх виконувати? Це обумовлює наступний мотив, що спонукав би платника сплачувати податки та налагоджувати партнерські відносини з податковими органами - неухильне дотримання вимог закону і своїх зобов'язань перед платниками з боку держави.

Розвиток інноваційної діяльності залежить від доступу до фінансових ресурсів. В Європі інвесторами інноваційних проектів виступають в основному банківські групи, інституційні інвестори, які намагаються диверсифікувати свої традиційні інвестиції в акції та облігації, фонди інвестиційного капіталу та фонди регіонального розвитку. В Україні фінансовий ринок лише починає формуватися і, нажаль, не є потужним інвестиційним джерелом. Ситуація з доступом до фінансових ресурсів стала незадовільною і через недовіру до банківської системи [2, с. 236].

В Україні основною функцією держави у системі адміністрування залишається податковий контроль, причому для його реалізації обрано найбільш жорсткий метод – метод суцільної перевірки. Такий метод є вельми затратним, до того ж він має низьку економічну ефективність. В той же час надання допомоги платникам податків у здійсненні податкового менеджменту не приділяється достатньої уваги. Нерідко така робота виконується формально і підпорядкована загальній фіскальній ідеології, в той час як у розвинених країнах (наприклад у Франції, Швеції, США та ін.) надання допомоги платникам податків у здійсненні ними податкового менеджменту є пріоритетним у діяльності органів державної влади.

Наукові дослідження показали, що діяльність органів державної влади, повинна спрямовуватись, перш за все, на удосконалення роботи з платниками та на сприяння добровільному виконанню платниками вимог податкового законодавства, що є одним з пріоритетних напрямів діяльності податкових органів, а також на забезпечення якісного податкового контролю.

Добровільне дотримання податкового законодавства передбачає, що платники податків мають самостійно, на основі внутрішніх мотивів та

інтересів, які враховують необхідність поступального розвитку держави, виконувати вимоги податкового законодавства. Зокрема, правильно та вчасно здійснювати облік та декларування податкових зобов'язань, проводити їх сплату, не допускати виникнення податкового боргу та здійснювати співпрацю з державними органами з питань оподаткування. В межах виконання своїх функцій платники ведуть облік процесів і результатів власної фінансово-господарської діяльності, розраховують їх податкові наслідки, вносять відповідну інформацію до податкової звітності та сплачують розраховані податкові зобов'язання.

Водночас, на першому місці в проведенні державного податкового адміністрування стоїть сприяння добровільній сплаті податків. Таким шляхом пішли більшість розвинених країн світу. Налагодження партнерських відносин з платниками податків і ведення рівноправного діалогу між сторонами має на меті: отримання об'єктивної оцінки роботи органів податкової служби від платників податків; виявлення, обговорення і взаємоприйнятне вирішення проблемних питань в оподаткуванні; спільний пошук шляхів удосконалення податкової системи і практики адміністрування платежів; надання інформаційної підтримки платникам податків.

Висновки. Ми вважаємо, що задача наповнення бюджету має вирішуватись не шляхом збільшення податкового навантаження на сумлінних платників податків, а через мобілізацію резервів, що існують в економіці, у тому числі у тіньовому секторі. А сприяння добровільній сплаті податків має бути підкріплено і розумінням невідворотності сплати податків та невідворотності покарання у разі ухилення оподаткування.

Список використаних джерел

1. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : моногр. / [П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій та ін.] ; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
2. Замасло О. Податковий механізм стимулювання інноваційної діяльності в Україні / О. Замасло // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 235-240.

УДК 336.14: 35.071.6

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Осипенко С.О., к.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

Summary: *The estimation of financial capacity of the combined territorial communities of Zaporizhzhya region is estimated. The estimation of the modern system of financial support local self-government bodies is given.*

Keywords: *local budgets of administrative-territorial reform, fiscal decentralization, local governments*

Постановка проблеми. Сучасною домінантою розбудови демократії в Україні є посилення процесів децентралізації влади в результаті чого відбувається перенесення ваги процесу прийняття рішень відносно забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних громад на місцевий рівень, а також створюються умови для забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудови ефективної системи територіальної організації влади в країні.

Основні матеріали дослідження. Характерною особливістю сучасного етапу реалізації політики децентралізації влади в Україні є те, що розпочалась вона з реалізації бюджетно-податкової реформи, яка кардинально змінила систему міжбюджетних відносин, забезпечила децентралізацію фінансових ресурсів місцевих бюджетів та створила фінансові стимули для впровадження адміністративно-територіальної реформи. Відповідно наступним кроком в рамках посилення процесів децентралізації було запровадження назрілої та довгоочікуваної адміністративно-територіальної реформи. При цьому слід зауважити, в Україні бюджетна реформа, знову ж таки, випередила запровадження інституційних змін, хоча фактична процедура адміністративно-територіальної реформи мала б бути першочерговою, оскільки фінанси слідує за функціями.

Отже, враховуючи певну правову неузгодженість окреслених реформ законодавчі зміни все ж таки стали поштовхом для практичної реалізації адміністративно-територіальної реформи. Так, починаючи з 2015 р. було прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та Методику формування спроможних територіальних громад, якими створено правові засади для об'єднання територіальних громад з метою посилення їх спроможності, що обумовило виникнення нової структурної складової базової ланки місцевого самоврядування - ОТГ.

Отримавши перші здобутки в рамках реалізації політики фінансової децентралізації та адміністративно-територіальної реформи органи місцевого самоврядування, органи державної влади, а також громадськість зіткнулись з проблемою оцінки спроможності ОТГ, досягнення якої є ключовим завданням реформи.

Відповідно представниками міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ було запропоновано ряд параметрів фінансового моніторингу спроможності ОТГ [1], а саме:

- власні доходи на 1-го мешканця, що дозволяє визначити рівень надходжень до місцевих бюджетів за рахунок обліку землі, нерухомості, а також акцизного податку;
- рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах), що демонструє рівень залежності місцевих бюджетів від державного бюджету, а також дозволяє визначити рівень економічної самодостатності територіальної громади;
- питому вагу видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах об'єднаної територіальної громади (без трансфертів з державного

бюджету);

- капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з державного бюджету).

Так, серед регіонів-лідерів в рамках реалізації адміністративно-територіальної реформи слід виділити Запорізьку область в якій на 01.01.2018 р. утворено 36 ОТГ. У 2017 р. 16 ОТГ Запорізької області мали всі фінансові преференції від проведення процедури добровільного об'єднання громад, а також від реалізації бюджетно-податкової реформи, тобто функціонували в оновленій системі фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування (табл. 1).

Таблиця 1

**Оцінка фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад
Запорізької області за 2017 р.**

№	Назва ОТГ	Власні доходи на 1-го мешканця, грн.	Рейтинг	Рівень дотаційності бюджетів, %	Рейтинг	Капітальні видатки на 1-го мешканця, грн.	Рейтинг	Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах, %	Рейтинг
1	Долинська	4866,1	2	0,2	2	3025,6	3	15,8	2
2	Смирновська	5092,0	1	-3,7	1	3358,5	2	19,4	5
3	Берестівська	3570,8	6	4,8	6	2897,3	4	22,3	6
4	Комиш-Зорянська	3461,4	7	2,6	3	1879,7	8	22,7	8
5	Ботіївська	3773,1	4	3,2	5	2753,5	5	28,2	13
6	Осипенківська	3243,3	9	5,1	7	1184,9	14	16,6	3
7	Приморська	3366,0	8	2,7	4	818,6	16	8,9	1
8	Остриківська	3621,1	5	8,2	12	2301,0	6	26,0	12
9	Гірсівська	4680,2	3	7,2	11	1804,4	9	29,8	15
10	Веселівська	3160,6	10	7,2	10	1227,1	13	18,3	4
11	Малотокмачанська	3092,8	11	5,5	8	1327,6	12	22,3	7
12	Біленківська	2346,3	14	14,2	14	3608,7	1	25,3	11
13	Воскресенська	2952,4	12	6,9	9	1466,3	10	28,9	14
14	Таврійська	2276,1	15	15,0	15	1461,1	11	24,5	10
15	Преображенська	2914,1	13	11,3	13	2028,4	7	45,9	16
16	Комишуваська	1859,8	16	21,8	16	1051,8	15	24,3	9

Складено за даними [2]

У результаті реалізації реформи власні доходи місцевих бюджетів на 1-го мешканця мають тенденцію до зростання, що свідчить про посилення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. Проте, рівень власних доходів місцевих бюджетів на 1-го мешканця є вищим в ОТГ в яких проживає понад 3 тис. осіб, тобто ОТГ з населенням від 3 тис. осіб є більш фінансово спроможними.

У свою чергу, рівень дотаційності ОТГ свідчить про те, що в Запорізькій області лише 1 громада з 16 новостворених ОТГ здійснює реверсну дотацію. Інакше кажучи, ОТГ все ще залишаються фінансово залежними від допомоги держави.

Щодо капітальних видатків на 1 мешканця з місцевих бюджетів ОТГ Запорізької області, то на сьогоднішній день вони є не значними і свідчать про

значну обмеженість доходів бюджету розвитку, які були скорочені в рамках реалізації бюджетної реформи.

Видатки на утримання апарату управління у власних ресурсах місцевих бюджетів майже 70% ОТГ Запорізької області перевищують 20%, що суперечить ключовим напрямкам як адміністративно-територіальної, так і бюджетно-податкової реформ.

Висновки. Отже, не дивлячись на посилення процесів відносно реалізації адміністративно-територіальної реформи та зміцнення системи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування майже 70% з утворених ОТГ в Запорізькій області не можна характеризувати як спроможні, оскільки не відповідають ряду критеріїв які визначені представленою рейтинговою оцінкою фінансової спроможності територіальних громад. Дана ситуація обумовлена тим, що не дивлячись на реалізацію бюджетно-податкової реформи в Україні так і не було створено законодавчих передумов для посилення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

До того ж слід зауважити, що використовуючи окреслену вище методику оцінки фінансової спроможності ОТГ не можливо виявити всі недоліки в оновленій системі фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Список літератури

1. 20 лідерів ОТГ та, що є визначальним критерієм для сталого розвитку громад – дослідження спроможності громад від Я. Козюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://decentralization.gov.ua/news/item/id/5981>

2. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за 2017 р. (в розрізі областей) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/183/Брошура_-_Рейтинг_366_ОТГ.pdf

УДК 336.71

ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Радченко Н.Г., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: defined the main directions of banking sector reform, the results of the first stages of the reform are analyzed, substantiated changes in the legislative provision of banking activities

Keywords: banking system, comprehensive reform program, financial restructuring, consumer lending, guarantee of population deposits, and efficiency of the banking system.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток економіки будь-якої країни світу визначається, у першу чергу, рівнем забезпеченості виробничих процесів

фінансовими ресурсами, як власними так і позиковими. Позикові кошти повинні бути завжди у достатньому обсязі та за доступною вартістю. Це рівняння може бути досягнуто тільки за умов налагодженої роботи фінансового ринку, зокрема, банківської системи.

Слід відзначити, що реформування банківського сектору відіграє вирішальну роль під час реалізації «Комплексної програми розвитку фінансового ринку в Україні» [4], яка була розроблена та затверджена Постановою Правління Національного банку від 18 червня 2015 року № 391, рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30.06.2015 № 931 та розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 11.06.2015 № 1367.

Основні матеріали дослідження. Комплексна програма передбачає реалізацію наступних етапів:

- I етап. Вирішення проблем минулого та очищення фінансового сектору (2014 – 2016);
- II етап. Закладення фундаменту для розвитку системи (2015 – 2017);
- III етап. Реалізація заходів щодо самого розвитку (2017 – 2020).

Отже, у 2017 році відбулось завершення II етапу реформування. Розглянемо як за цей період змінились показники банківської системи України (табл. 1).

Отже, за період реформування зменшилась загальна кількість банків майже на 50%, питома вага банків з іноземним капіталом займає 44%, що створює загрозу суверенітету вітчизняної банківської системи. Активи банків у % - му відношенні майже не змінились – збільшились тільки на 0,4%. Поряд з цим, кредитний портфель зростає в абсолютному вираженні та його питома вага залишається на високому рівні – 71-78%, що вказує на агресивну кредитну політику банків України. Якість кредитного портфелю є незадовільною. Значний відсоток займають неробочі кредити. Це спричиняє формування значного обсягу резервів за кредитними операціями, обсяг яких у 2017 році зріс майже у 3,6 рази.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України (млн. грн.)

Показники	Станом на 01.01.2014	Станом на 01.12.2016	Станом на 01.12.2017	Відхилення	
				+, -	%
1. Кількість діючих банків	180	98	86	-94	47,8
1.1. З них: з іноземним капіталом	49	39	38	-11	77,6
у % до загальної кількості	27	40	44,1	17,1	X
у т.ч.: зі 100% іноземним капіталом	19	17	18	-1	X
у % до загальної кількості	39	44	21	-18	X
2. Активи банків	1278095	1263359	1282748	4653	100,4
3. Кредитний портфель	911402	948708	1007132	95730	110,5
3.1. у % до обсягу активів	71,3	75,1	78,5	7,2	X

4. Резерви за активними операціями банків	131252	330328	477509	346257	363,8
5. Капітал	192599	144431	170389	-22210	88,5
6. Зобов'язання	1085496	1118927	1112359	26863	102,5
7. Доходи банків	168888	166143	161584	-7304	95,7
8. Витрати банків	167452	185027	159758	-7694	95,4
9. Результат діяльності	1436	-18884	1826	390	127,2

Розраховано автором за даними НБУ. – Джерело доступу: <https://bank.gov.ua/> [4]

Мають місце проблеми з капіталізацією банків. Як бачимо, за даними табл. 1, зменшення капіталу склало 11,5%. Доходи та витрати банківської системи мали тенденцію до зниження. Але, у звітному році фінансовий результат мав позитивне значення, що свідчить про ефективність проведених заходів на I та II етапах реформування. Звичайно, що будь-які зміни у банківській діяльності відбуваються разом зі змінами у законодавчому забезпеченні. Зупинимось на найбільш значущих нововведеннях.

Отже, 19 липня 2016 року був офіційно опублікований Закон України № 1414-VIII «Про фінансову реструктуризацію» (далі – «Закон про фінансову реструктуризацію») [1]. Закон набирає чинності з 19 жовтня 2016 року до 19 жовтня 2019 року. Відповідно до основних положень закону, будь-яка українська юридична особа-боржник (окрім банків та фінансових установ), яка має непогашену фінансову заборгованість перед щонайменше однією українською або іноземною фінансовою установою та господарська діяльність якої вважається перспективною. Перспективність господарської діяльності боржника має бути підтверджена звітом незалежного експерта. З дня початку проведення процедури фінансової реструктуризації вводиться мораторій на виконання боржником вимог залучених кредиторів його загальний строк не може перевищувати 180 днів.

Не менш важливим, на думку експертів, є ЗУ «Про споживче кредитування» [2]. З метою урегулювання відносин між банками та фізичними особами-позичальниками та зменшення обсягу непрацюючих кредитів було запроваджено Закон України «Про споживче кредитування». З моменту вступу у дію зазначеного закону, банки зобов'язані: надавати клієнту всю інформацію про кредит до підписання договору; повідомляти клієнту сукупну вартість позики з урахуванням процентної ставки за ним, а також вартість всіх послуг, пов'язаних з отриманням кредиту. Крім того, для кожного споживчого кредиту повинен бути розроблений «Паспорт споживчого кредиту». Не менш важливим є те, що протягом 14 днів з дати укладання договору клієнт має право в будь-який момент відмовитися від нього без пояснення причин. Змінився й порядок врахування платежів: у першу чергу будуть виплачуватися прострочені відсотки за користування кредитом, у другу – сплачуватися прострочена до повернення сума кредиту, потім – відсотки за користування кредитом, після цього – сума кредиту та, нарешті, – неустойка та інші платежі. Пеня за кредитом і відсотками не може перевищувати подвійну облікову ставку Нацбанку, але не більше ніж 15% суми простроченого платежу.

Останні декілька років існує велика проблема у банків з приводу залучення депозитних коштів. Основною перевагою виступає низький рівень довіри населення до банківської системи (у період закриття банків багато людей втратили свої заощадження). Тому, це велика проблема, вирішити яку уряд пропонує за допомогою гарантування вкладів фізичних осіб. Верховна рада в цілому прийняла законопроект про внесення зміни до закону "Про банки і банківську діяльність" щодо гарантування державою вкладів фізичних осіб. Згідно із законом, держава бере на себе обов'язок щодо забезпечення відшкодування фізичним особам-вкладникам державних банків тієї частини суми вкладу, яка перевищує граничний розмір відшкодування коштів за вкладами, встановлений відповідно до закону "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" (200 тис. гривень) [2].

Що очікує банківський сектор у найближчу перспективу. Це прийняття закону про «Спліт Нацкомфінпослуг» [4]. У першому читанні схвалено проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій державного регулювання ринків фінансових послуг», який передбачає скасування Нацкомфінпослуг і передачу її функцій НБУ і Нацкомісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦБПФ). Документ передбачає, що нагляд і регулювання ринку страхових, лізингових і факторингових компаній, кредитних спілок, бюро кредитних історій, ломбардів та інших фінансових компаній перейдуть до НБУ, тоді як НКЦПФР займеться регулюванням недержавних пенсійних фондів і фондів фінансування будівництва, а також фондів операцій з нерухомістю.

Висновки. Отже, враховуючи зазначені вище зміни у законодавчому забезпеченні банківської діяльності можна розраховувати на наступне: у першу чергу, це повернення довіри вкладників до банківської системи, що дозволить збільшити ресурсну базу банків та їх ліквідність. Зростання обсягу депозитних коштів банків дозволить спрямовувати дешеві ресурси на кредитування бізнесу, зокрема, малого та середнього, що сприятиме економічному зростанню в Україні.

Список літератури

1. Закон України « Про фінансову реструктуризацію» від 14.06.2016 № 1414-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1414-19>
2. Закон України « Про споживче кредитування» від 15.11.2016 № 1734-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>
3. Проект Закону про внесення зміни до Закону України "Про банки і банківську діяльність" щодо гарантування державою вкладів фізичних осіб від 20.12.2016 №1784-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60747
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

СТРАХУВАННЯ МАЙБУТНЬОГО ВРОЖАЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР ПРИ УКЛАДАННІ ФОРВАРДНОГО КОНТРАКТУ

Рубцова Н.М., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary. *The article deals with the main conditions for the signing of insurance contracts for future crop cultivation under the terms of a forward contract. The differences between insurance contracts under forward contracts and standard agreements on agri-insurance are determined.*

Keywords: *agroinsurance, forward contract, insurance companies, standard insurance contract.*

Постановка проблеми. Україна на сьогодні є аграрною державою, а сільськогосподарське виробництво – галузь, яка створює близько 17% ВВП країни. Але, на відміну від інших галузей виробництва, сільське господарство, зокрема рослинництво, відноситься до сезонних виробництв з чітко вираженою технологічною послідовністю робіт, до складу яких входить обробіток ґрунту, внесення добрив, посів сільськогосподарських культур, догляд за рослинами, збирання врожаю тощо. Це потребує вкладення чималих грошових коштів, які не завжди в достатній кількості є у агровиробників на початок сезонних робіт. Отже, через свою ризикованість та інші об'єктивні причини, сільське господарство дуже часто потребує державної підтримки.

Для забезпечення продовольчої безпеки нашої країни держава розробила ряд програм, що сприяють розвитку сільського господарства, зокрема форвардну програму державної підтримки сільгоспвиробників.

Основні матеріали дослідження. Поряд з державною підтримкою тваринництва у 2018 році, однією з основних державних програм підтримки підприємств АПК, яка діє з 2008 року, є державні форвардні закупівлі зерна.

Форвардні закупівлі здійснюються відповідно до Цивільного кодексу України, Законів України «Про державну підтримку сільського господарства України» [1] і «Про зерно та ринок зерна в Україні» [2], а їх проведення регулюється постановою КМУ «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» №736 від 16 травня 2007 року. [3]

Механізм форвардних закупівель передбачає придбання товару на організованому аграрному ринку для потреб державного інтервенційного фонду у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого придбання під час укладення форвардного біржового контракту. [4]

Для більшості агровиробників, яким у 2017 році відмінили спец режим ПДВ і які фактично зіштовхнулися з великими проблемами, програма форвардних закупівель зерна стала свого роду інвестором у їх професійну діяльність.

На сьогодні головними гравцями, які здійснюють укладання такого роду контрактів щодо форвардних закупівель зерна майбутнього врожаю у

правовому полі є ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» та ПАТ «Аграрний фонд».

В свою чергу, форвардний контракт за своєю природою пов'язаний з досить великими ризиками, які супроводжують обидві сторони – як покупця (ПАТ «Аграрний фонд» / ПАТ «ДПЗКУ»), так і постачальника (сільськогосподарське підприємство). Адже купується те, чого ще фактично немає, і ризики пов'язані як з тим, чи буде зібрано майбутній урожай, так і з тим, скільки він буде коштувати.

У зв'язку з цим, при укладанні форвардних контрактів на поставку зерна майбутнього врожаю, обов'язковою умовою є придбання договору комплексного страхування посівів майбутнього врожаю сільськогосподарських культур.

Перелік страхових компаній, які мають ліцензію на страхування сільськогосподарської продукції та активно працюють на страховому ринку України наведені в таблиця 1.

Таблиця 1

**Перелік страхових компаній, які активно працюють на ринку
агροстрахування України**

Страхові компанії, які є членами Аграрного страхового Пулу	Страхові компанії, що співпрацюють з		Провідні страхові компанії, які були активними учасниками вітчизняного ринку агροстрахування в 2017 р.
	ПАТ «Аграрний фонд»	ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України»	
1. ПрАТ СК «Брокбізнес» 2. ПрАТ СК «Страхові гарантії» 3. ПрАТ «Українська аграрно-Страхова компанія» 4. ПрАТСК «Альфа Страхування» 5. ТДВСК «Агрополіс»	1. ПрАТ «УАСКАСКА» 2. ПрАТ «АСК «ІНГО Україна» 3. ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» 4. ПрАТ «СК «Універсальна» 5. ПрАТ «СГ «ТАС» 6. ПрАТ «СК «Країна» 7. ТДВ «СК «Гардіан» 8. ПрАТ «СК «Альфа Страхування»	1. ПрАТ «АСК «ІНГО Україна», 2. ПрАТ «СК «Універсальна» 3. ПрАТ «СК «ПЗУ Україна»	1. ПрАТ «СК «АХА Страхування» 2. ПрАТ «УАСКАСКА» 3. ПрАТ «СК «АСКО- Донбас північний» 4. ПрАТ «СК «Брокбізнес» 5. ТДВ «СК «Гардіан» 6. ПрАТ «СК «Здорово»* 7. ПрАТ АСК «ІНГО Україна» 8. ПрАТ «СК «Країна» 9. ПрАТ «СК «Оранта- Січ» 10. ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» 11. ПрАТ «СГ «ТАС» 12. ПрАТ «Українська аграрно-Страхова компанія» 13. ПрАТ СК «Універсальна»

Джерело: складено автором

* – анульовано ліцензії на провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів) відповідно до Розпорядження №253 від 22.02.2018 р.

Проаналізувавши дані табл. 1 відмітимо, більшість страхових компаній, які активно працюють на ринку агрострахування самостійно, паралельно з цим співпрацюють з Аграрним фондом або ДПЗКУ, або є членами Аграрного страхового Пулу.

За умовами форвардного контракту на поставку зерна майбутнього врожаю восени, сільськогосподарський виробник зобов'язаний укласти договір добровільного страхування посівів сільськогосподарських культур та договір комплексного страхування майбутнього врожаю сільськогосподарських культур.

Було проведено аналіз основних умов вищезазначених договорів і з'ясовано, що вони дуже наближені до стандартних страхових продуктів зі страхування сільськогосподарських культур, зокрема озимих зернових, розроблених за допомогою провідних фахівців Міжнародної фінансової корпорації (IFC) в рамках проекту «Розвиток агрострахування в Україні» та прийнятих відповідно до Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою».

Суттєвою відмінністю між договорами страхування за форвардним контрактом та стандартними договорами страхування сільськогосподарської продукції є застосування в перших такого показника як франшиза й невисоких тарифних ставок, а в других – коефіцієнта покриття та високих тарифів.

Висновки. Підводячи підсумки, хотілося б зауважити, що незважаючи на поживлення ринку агрострахування, дуже мала частка аграрієві готові добровільно страхуватися і вважають агрострахування вимушеним заходом. На думку сільгоспвиробників, форвардний контракт на поставку зерна майбутнього врожаю є для них своєрідною інвестицією в сільськогосподарське виробництво, проте його умови передбачають вимушене укладання договору страхування. Така ситуація призвела до того, що договори страхування майбутнього врожаю за форвардним контрактом стали відігравати значну роль у загальному портфелі агрострахування. А недовіра сільськогосподарських виробників повинна поступово перерости в розуміння необхідності страхування як ефективного способу захисту від існуючих ризиків, з якими постійно стикається агровиробник у своїй професійній діяльності.

Список літератури

1. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24.06.2004 р. № 1877 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/page3?text=%F4%EE%F0%E2>
2. Про зерно та ринок зерна в Україні: закон України від 04.07.2003 р. № 37-15 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/37-15>
3. Про запровадження державних форвардних закупівель зерна: постанова КМУ від 16.05.2007 р. № 736 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/736-2007-п>
4. Державні форвардні закупівлі зерна: особливості правового регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro->

УДК: 336.14:352

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРОМОЖНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Сизоненко О. В., асистент

Таврійський державний агротехнологічний університет

М. Мелітополь, Україна

Summary: *the problems of formation of capable territorial communities in the conditions of decentralization of financial resources are considered. The main criteria that have a direct impact on the formation of capable communities are determined. The assessment of the capacity of the united territorial communities of Ukraine is given.*

Keywords: *capable territorial community, local self-government bodies, financial support.*

Постановка проблеми. Зміна моделі управління в Україні спрямована на посилення ролі місцевого самоврядування в розвитку територій регіонів, а відтак і держави, передбачає запровадження змін в фінансовій сфері та адміністративно-територіальному устрою країни. Основною метою цих реформ є формування спроможних локальних адміністративно-територіальних одиниць, здатних ефективно здійснювати місцеве самоврядування, розширення їх економічного потенціалу для виконання покладених на них функцій. Однак, як свідчить практика, більшість новостворених територіальних громад є спроможними лише за перспективним планом, а на ділі не мають достатньої кількості фінансових ресурсів та кваліфікованих кадрів для соціально-економічного розвитку територій.

Основні матеріали дослідження. Ефективного функціонування системи місцевого самоврядування можна досягнути створивши спроможну територіальну громаду. Однак, при цьому кожен має власне уявлення про спроможність. Наукові напрацювання в сфері досліджень спроможності територіальних громад свідчать про неоднозначність поглядів щодо визначення поняття спроможності.

Відповідно до Методики формування спроможних територіальних громад, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України (далі - КМУ) від 8 квітня 2015 року №214, спроможна територіальна громада - територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці. [2]

Ключовим моментом тут виявляється наявність відповідних кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури. Фактично, у процесі створення об'єднаних територіальних громад (далі - ОТГ) ми маємо справу з трьома видами спроможності.

- по-перше, це потенціальна чи розрахункова спроможність, якою мають володіти громади, визначені такими відповідно до перспективного плану;

- по-друге, це спроможність, яка юридично визнається КМУ відповідно до ст. 9 ЗУ «Про добровільне об'єднання територіальних громад»;

- по-третє, це реальна спроможність, яка визначається вже після того, як ОТГ сформована і показує певні результати діяльності.

Однак, практика свідчить про те, що потенціальна, юридично визнана та реальна спроможність збігаються, як правило, тільки для ОТГ, утворених навколо населених пунктів, які є районними центрами та мають не тільки добре підготовлені кадрові ресурси, а й достатньо розвинену інфраструктуру. У таких громадах, як правило, до новоутворених органів місцевого самоврядування переходять працівники райдержадміністрацій і тим самим частково вирішується проблема управлінських кадрів місцевого рівня. Натомість створення ОТГ, які включають в себе тільки сільські населені пункти, одразу викликає проблему якісного кадрового забезпечення органів місцевого самоврядування. При цьому виникає потреба у таких кадрах, які б були здатні працювати в умовах розширення повноважень місцевого самоврядування і вирішувати завдання, які раніше не були притаманні місцевому самоврядуванню.

До основних критеріїв, які мають прямий вплив на формування спроможних громад, можна віднести наступні:

- чисельність громади: не менше 5-7 тис. осіб;
- питома вага базової дотації: не більше 30 % від суми власних доходів;
- витрати на утримання управлінського апарату: не більше 20% від обсягів власних ресурсів громади.

Станом на 2017 р. в Україні було створено 366 ОТГ, з них 252 об'єднані громади мають чисельність населення менше 5 тис. осіб (що становить 36,1% від загальної кількості). Що стосується базової дотації у сумі власних доходів, то у 43 об'єднаних громадах її питома вага перевищила поріг 30%, а у деяких ОТГ сягнула до 60%. За витратами на утримання управлінського апарату 204 об'єднані громади, що становить 53,7 %, перевищують поріг в 20%, а в деяких взагалі досягли 60%.[3]

Ще одним з проблемним питань при об'єднанні територіальних громад є перспективні плани. Їх розробка ще не завершена, а також вони постійно зазнають змін, що сповільнює сам процес об'єднання громад. Так, станом на 10.05.2018 р. лише у Кіровоградській та Рівненській областях Перспективні плани затверджено на 100%, у 9 областях – 90% і більше, у Закарпатській області перспективний план формування ОТГ взагалі не затверджено.

Іншою проблемою є розподіл функцій та повноважень між органами самоврядування об'єднаних громад, районними державними адміністраціями та районними радами. На сьогодні в Україні вже існують об'єднані територіальні громади, територія яких повністю співпадає з територією адміністративних районів, а також райони, територія яких повністю покривається кількома

новоствореними ОТГ. Однак, у таких адміністративно-територіальних утвореннях продовжують функціонувати районні ради та районні державні адміністрації, не дивлячись на те, що більша частина повноважень від них, відповідно до законодавства, переходить до об'єднаних громад. В такому разі, необхідно чітко розділити повноваження, які залишаються за райдержадміністрацією та районною радою, переглянути чисельність та, відповідно, видатки на утримання їх апаратів.

Не менш важливим питанням є стабільна фінансова підтримка з боку держави щодо добровільного об'єднання територіальних громад. Так, стрімке збільшення кількості ОТГ без пропорційного збільшення обсягу субвенції на розвиток інфраструктури знижує мотивацію громад до об'єднання та їхні можливості щодо соціально-економічного розвитку. Якщо у 2016 р. державна субвенція на розвиток інфраструктури об'єднаних громад склала 1 млрд. грн. та розподілялась між 159 ОТГ, у 2017 р. – 1,5 млрд. грн. на 366 ОТГ, на 2018 р. державна субвенція склала 1,9 млрд. грн. на 700 об'єднаних громад. Відповідно, державі слід переглянути питання стабільного забезпечення фінансової підтримки добровільного об'єднання територіальних громад. Як показує практика, органи місцевого самоврядування сільських населених пунктів в більшості випадків не використовують можливості залучення додаткових коштів для реалізації інвестиційних проектів з метою вдосконалення інфраструктури своїх територіальних громад як за допомогою державних коштів, так і закордонних інвестиційних фондів.

Висновки. Отже, до основних проблем фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад можна віднести: постійні зміни та відсутність затверджених перспективних планів формування ОТГ, що сповільнює процес об'єднання та отримання додаткових фінансових ресурсів; нестабільна державна фінансова підтримка добровільного об'єднання територіальних; неврегульоване питання розподілу функцій та повноважень між органами місцевого самоврядування ОТГ, районними радами та районними адміністраціями; відсутність належного кадрового забезпечення ОМС в об'єднаних громадах. Більшість новостворених об'єднаних територіальних громад не відповідають критеріям формування спроможних територіальних громад, що, в свою чергу, породжує їх фінансову неспроможність.

Список літератури

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 р.
2. Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 року №214.
3. Я. Казюк, В. Венцел, С. Демиденко, І. Герасимчук. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ. [Електронний режим доступу]: decentralization.gov.ua.

ПРОБЛЕМИ ДЕКЛАРУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ В РАХУНОК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ СІЛЬГОСППІДПРИЄМСТВ ПЕРЕД ДЕРЖАВНИМ БЮДЖЕТОМ

Синчак В.П., д.е.н.

Ярмоленко Ю.Ю., аспірант

Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна

***Summary:** The analysis of the normative base was carried out and the problems of crediting by agricultural enterprises of the budget reimbursement of value added tax (VAT) in repayment of debts owned to the State Budget for payments, other than this tax, were identified*

***Keywords:** value added tax, budget reimbursement of VAT, debts owned to the State Budget, agricultural enterprises*

Постановка проблеми. Загальновідомо, що податок на додану вартість (ПДВ) – непрямий обов'язковий платіж загальнодержавного значення з універсальними ставками (20 %, 0% та 7 %) і податковими зобов'язаннями платників податків перед державою. ПДВ, як непрямий податок, включається до ціни товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем продавцеві у складі вартості придбаного товару. Перерахування податку до бюджету здійснює продавець, але не загальну суму податкових зобов'язань, а лише частину останніх, зменшених на суму податку, що сплачений або підлягає сплаті постачальникам товару (робіт, послуг). При цьому, правила визначення податку до сплати в бюджет та порядок відшкодування із бюджету невідшкодованого оплаченого податкового кредиту невідокремлені один від одного та зазначено в одній статті 200 Податкового кодексу України. Наголосимо на тому, що у сфері аграрного виробництва, ще під час дії закону України «Про податок на додану вартість», планувалось вжити заходи по впорядкуванню погашення сплати податку на прибуток, акцизів та інших обов'язкових платежів в рахунок державної заборгованості з відшкодування ПДВ [1, с.292], однак й до сьогодні проблема залишатиметься не вирішеною.

Основні матеріали дослідження. Зазначене набуває актуальності, оскільки Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості надходжень у 2016 році» від 24 грудня 2015 року № 909–VIII (далі – Закон № 909) поновлено право для платників вибирати такий спосіб компенсації оплаченого від'ємного значення як зарахування заявленого бюджетного відшкодування в рахунок погашення інших платежів до Державного бюджету, але за певних умов. Отже, з 1 січня 2016 року існує особливий порядок зарахування невідшкодованого оплаченого податкового кредиту в рахунок погашення поточних або наступних розрахунків перед Державним бюджетом по платежах, відмінних від ПДВ. Насамперед, за відсутності у платника ПДВ податкового боргу із цього податку.

Таке бюджетне відшкодування здійснюється після узгодження контролюючим органом заявленої суми бюджетного відшкодування за результатами перевірки. При цьому у сільськогосподарського підприємства відповідне право декларувати в рахунок поточних платежів до Державного бюджету було відсутнє як до 2017 року, так й після втрати чинності особливого порядку експортного відшкодування ПДВ (пункт 209.4 статті 209 Кодексу). Більше того аграрні підприємства взагалі були позбавлені можливості зараховувати суми ПДВ від сільськогосподарської діяльності в рахунок сплати інших зобов'язань перед Державним бюджетом. Починаючи із 2009 року, в умовах спеціального режиму, аграрне підприємство – виробник мало право задекларувати бюджетне відшкодування лише на свій рахунок у банку при вивезенні власних вироблених сільськогосподарських товарів на експорт.

Порядок розрахунку суми бюджетного відшкодування знаходимо у статті 200 Податкового кодексу України з врахуванням правил електронного адміністрування ПДВ, зазначених у статті 200¹ цього ж законодавчого акту. При цьому система електронного адміністрування (СЕА) ПДВ організована на центральному рівні Державної фіскальної служби України (м. Київ), в т.ч. на цьому ж рівні відбувається і автоматичне обчислення реєстраційної суми (ліміту), в межах якої підприємство має можливість заявити оплачене від'ємне сальдо з податку до відшкодування.

Однак контролюючий орган має власний погляд щодо процедури зарахування суми оплаченого від'ємного значення, яка підлягає бюджетному відшкодуванню в рахунок сплати грошових зобов'язань або погашення податкового боргу з інших платежів до державного бюджету, в т.ч. для сільськогосподарських підприємств. За твердженням податківців ці операції може бути здійснено платниками лише після введення в експлуатацію відповідного програмного забезпечення [2].

В подальшому ДФС України дещо відкоригувала власне бачення щодо можливості зарахування оплаченого від'ємного значення в рахунок інших платежів, заручившись підтримкою Міністерства фінансів України (лист від 21.04.2017 р. № 35130-12-10/11072). Так у своєму зверненні до Мінфіну (лист від 21.03.2017 р. № 882/4/99-99-12-03-02-13) контролюючий орган вважає, що бюджетне відшкодування ПДВ може бути зараховане у рахунок сплати грошових зобов'язань або податкового боргу такого платника податку з інших платежів, що сплачуються до державного бюджету (пп. «б» п. 200.4 ПКУ) за певних умов.

На думку остатнього за заявами платників податків можливе зарахування сум бюджетного відшкодування ПДВ у рахунок сплати грошових зобов'язань або погашення податкового боргу, але лише з платежів, які повністю (100%) надходять до Державного бюджету (наприклад, акцизний податок, рентна плата за користування радіочастотами). Щодо інших загальнодержавних платежів (податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб тощо, розподілених в різних пропорціях до державного та місцевого бюджетів згідно норм Бюджетного Кодексу) зарахування сум бюджетного відшкодування ПДВ

у рахунок сплати останніх неможливо, оскільки положеннями Податкового кодексу України такого пропорційного розподілу не передбачено [3].

Зазначене питання набуває ще більшої гостроти після запровадження з 1 липня 2015 року СЕА на постійній основі. Оскільки сплата податкових зобов'язань з ПДВ наперед для виконання доведених індикативних показників контролюючим органами є неможливою, що мало місце до введення в експлуатацію системи СЕА, то за даними карток з особового рахунку по коду 14010100 «Податок на додану вартість із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)» не може бути іншої переплати ніж невідшкодований залишок з ПДВ або існують надмірно сплачені платником суми на електронному рахунку для реєстрації податкових накладних.

За таких умов, якщо сільськогосподарський товаровиробник має залишок невідшкодованого ПДВ на поточному рахунку, то бюджетна заборгованість не буде зменшена на суму нарахованих штрафних санкцій (наприклад, за несвоєчасну реєстрацію податкових накладних в Єдиному реєстрі) і буде вважатися податковою заборгованістю платника, поки останній не задекларує частину від'ємного значення в декларації поточного періоду як суму в рахунок погашення податкового боргу з ПДВ (хоча ця сума може і не бути податковим боргом у зв'язку із не настанням термінів на її повне погашення), або платник самостійно не заплатить штрафні санкції коштами.

Висновки. Встановлено, що незважаючи на законодавче врегулювання з 1 січня 2016 року зазначеного питання у Податковому кодексі України, така форма відшкодування як зарахування оплаченого від'ємного значення ПДВ в рахунок в рахунок сплати інших грошових зобов'язань або податкового боргу до Державного бюджету не застосовується господарюючими суб'єктами, в т.ч. аграрними підприємствами, у зв'язку із цим, що програмне забезпечення до цього часу не введено в експлуатацію на центральному рівні. Деякі платники податків вимушені у судовому порядку доводити необхідність застосовувати вищезазначений порядок зарахування, що не сприяє налагодженню партнерських стосунків та призводить до загострення конфліктних ситуацій.

Список літератури

1. Тулуш Л.Д. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників: стан та перспективи розвитку: монографія / Л.Д. Тулуш, В.І. Проніна, Н.В. Сеперович – Львів: НВФ Українські технології, 2009. – 296с.

2. Лист Головного Управління Державної фіскальної служби у м. Києві від 27.10.2016 № 22986/10/26-15-12-02-14 / Офіційний сайт Територіальні органи ДФС у м. Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/baner/podatkov-i-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/70139.html>

3. Лист Державної фіскальної служби України від 21.03.2017 № 882/4/99-99-12-03-02-13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/9723-882.html>

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стасіневич С. А., к.е.н.

Виноградня М.М., студент

Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

Summary: *The results of the analysis of the problems of functioning of the securities market of Ukraine are presented the main provisions and possible results of the introduction of new bills aimed at improving the investment climate in the country are highlighted.*

Keywords: *securities, investments, exchanges, assets market, bills, European Law, improvement.*

Постановка проблеми. Однією з найважливіших функцій, яку виконує ринок цінних паперів є фінансове посередництво: перерозподіл грошових ресурсів, вільний перелив капіталу в найефективніші сфери господарювання, галузі, регіони та підприємства. Проте в Україні на сьогодні ринок цінних паперів не набув повноцінного функціонування, подальшому розвитку ринків капіталу заважає існування цілого ряду невирішених питань. Тому даний сегмент економіки вимагає дослідження.

Основні матеріали дослідження. Для залучення нових інвесторів в українську економіку необхідний розвиток інструментів інвестування, тобто ринку цінних паперів (фондового ринку).

Український ринок цінних паперів має ряд особливостей: зв'язок із процесом приватизації державної власності та акціонуванням підприємств; значна частина операцій із цінними паперами зосереджена на первинному ринку; вторинний ринок розвинутий дуже слабо через низькі ліквідність, дохідність та надійність цінних паперів вітчизняних підприємств; розвивається переважно неорганізований ринок, на який припадає лівова частка усього обігу, що свідчить про низьку інформованість та ефективність ринку.

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах (організованому ринку).

За результатами торгів на біржовому ринку в 2017 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами склав 205,8 млрд грн., що на 14,4% менше, ніж в попередньому 2016 р., таким чином активність ринку досягла семирічного мінімуму. Превалюючий обсяг торгів за фінансовими інструментами на біржах (організаторах торгівлі) протягом січня-грудня 2017 р. зафіксовано з державними облігаціями України – 189,6 млрд грн (92,1% від загального обсягу біржових контрактів в аналізованому періоді), тобто активність приватного бізнесу на фондовому ринку була низькою [2].

На організаційно оформленому ринку протягом січня-грудня 2017 року спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах «Перспектива» та «ПФТС», що становило 96% вартості біржових контрактів, в той час як в 2016 р. діяльність з організації торгівлі здійснювали 8

фондових бірж. Український ринок є спекулятивним, вузьким, коло гравців, які беруть участь в його діяльності, обмеженим [2].

Ліквідність індексних цінних паперів також залишається дуже низькою. Інвестиційна база, тобто кількість інвесторів, які торгують цими інструментами не збільшується, а навпаки з кожним роком зменшується.

Проте на початку січня 2018 р відбулась важлива для розвитку фондового ринку в Україні подія: президент підписав закон про спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів. Закон передбачає удосконалення правил допуску до торгів нових емітентів, запроваджує зрозумілий в світі підхід до визнання публічності компаній, змінює засади розкриття емітентами інформації.

Наразі у Верховній Раді на розгляді знаходяться законопроекти: про ринки капіталу і регульовані ринки №7055, що передбачає нові інструменти, інфраструктуру біржового ринку та про захист інвесторів від зловживань на ринках капіталу №6303, який підвищує інституційну спроможність регулятора ринку. Прийняття цих законів дозволить забезпечити послідовне інвестування в українські цінні папери [1].

Документи імплементують до національного законодавства України низку положень актів ЄС з питань емісії цінних паперів, прозорості інформації, торгівлі цінними паперами, ринків фінансових інструментів та похідних інструментів. Гармонізація законодавчого поля України з правом ЄС (зокрема у сфері фінансових послуг, корпоративного управління та діяльності компаній) відбувається на виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, і створення в майбутньому передумов для переходу до наступних стадій інтеграції, зокрема членства України в Євросоюзі.

Законопроект про ринки капіталу і регульовані ринки комплексно врегульовує такі питання: функціонування ринків похідних цінних паперів та деривативів, діяльності регульованих ринків та розбудови їх інфраструктури, удосконалення порядку емісії цінних паперів та системи розкриття інформації на ринках капіталу у відповідності до вимог європейського законодавства, впорядкування діяльності з надання інформаційних послуг на ринках капіталу у відповідності до світових практик та європейського законодавства, забезпечення захисту прав власників облігацій, зокрема, шляхом передбачення інституту зборів власників облігацій та колективного представника власників корпоративних облігацій, у відповідності до найкращих світових практик.

Прийняття такого системного законодавчого акту дозволить: сприяти ефективному розвитку ринків похідних цінних паперів та деривативів; розбудувати біржову інфраструктуру на основі уніфікованих підходів, що в свою чергу дозволить в майбутньому знизити ризики невиконання угод, отримати прозорі ціни на активи, які будуть допущені до торгів на організованих ринках, сформувати репрезентативні біржові цінові індикатори, а отже сприятиме покращенню управління ціновими ризиками; забезпечити можливість надання учасниками ринків капіталу більш широкого спектру фінансових послуг; сприятиме підвищенню ефективності та надійності функціонування ринків капіталу, розвитку ринку корпоративних облігацій та створенню умов для забезпечення ефективного захисту прав власників корпоративних облігацій, облігацій внутрішніх місцевих позик, облігацій

міжнародних фінансових організацій та іпотечних облігацій; удосконалити процес емісії цінних паперів та системи розкриття інформації на ринках капіталу з урахуванням вимог норм законодавства ЄС з метою підвищення захисту прав інвесторів та інших учасників ринків капіталу; слугуватиме збільшенню інвестиції в економіку України, зокрема через підвищення довіри внутрішніх та іноземних інвесторів до українських емітентів внаслідок запровадження цивілізованих європейських правил емісії цінних паперів та розкриття інформації про емітентів; спростить процедуру приватного розміщення цінних паперів; забезпечить виконання вимог Угоди про асоціацію в частині імплементації Директив ЄС № 98/26/ЄС, 2003/71/ЄС, № 2004/109/ЄС, № 2007/14/ЄС, № 2001/34/ЄС, № 2007/36/ЄС, № 2014/65/ЄС, Регламентів ЄС № 809/2004, № 648/2012 та № 600/2014 [2].

Висновок. Вказані новації та практичне їх впровадження сприятимуть підвищенню прозорості біржової торгівлі, відповідальності фондових бірж, покращенню якості розкриття інформації емітентами та відповідно більшій поінформованості інвесторів.

Список літератури

1. Офіційний сайт Верховної Ради України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua>

УДК 336.1:364.48

СУБВЕНЦІЯ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Строченко Н.І., к.е.н.

Жмайлова О.Г., к.е.н.

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

Summary: *issues of state support for the development of territorial communities and the development of their infrastructure are explored in this publication. The use of subvention funds for the socio-economic development of certain territories and subventions are transferred to local budgets are reviewed.*

Keywords: *subvention, state support, national budget, financial resources, infrastructure, united territorial communities, local budgets.*

Постановка проблеми. За результатами узагальнених досліджень з'ясовано, що соціально-економічний розвиток об'єднаних територіальних громад залежить від величини фінансових ресурсів та оптимальної структури їх джерел, особливе місце серед яких має державна фінансова підтримка на розвиток громад та розбудову їх інфраструктури. Це обумовлює наукове і

практичне значення дослідження питання субвенції з державного бюджету як джерела формування фінансових ресурсів на інфраструктурний розвиток окремих спроможних територій.

Основні матеріали дослідження. У процесі формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад важливу роль відіграє їх збалансованість і визначення оптимальної структури їхніх джерел. Основними джерелами фінансування соціально-економічного розвитку територій є: державний та місцеві бюджети; кредити комерційних банків; вітчизняні та іноземні інвестиції. Проте, як свідчить практика, їх структура може змінюватися під впливом різноманітних факторів, а саме зростання питомої ваги коштів залучених із зовнішніх джерел, і в першу чергу, частки субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад.

Для ефективного функціонування об'єднаних територіальних громад важливе значення має визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах, забезпечення структури, джерел їх формування та обґрунтованих напрямків використання. Встановлення оптимального співвідношення фінансових ресурсів впливає на підвищення ефективності функціонування громад.

В Україні на сьогодні визначені 13 ключових індикаторів моніторингу процесу децентралізації. Особлива увага серед них приділена 7 індикатору – державній фінансовій підтримці на розвиток громад та розбудову їх інфраструктури. Так, за даними моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування, проведеного Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, розмір державної підтримки у 2017 р. склав 16,1 млрд. грн., із яких 6,2 млрд. грн. склала субвенція на соціально-економічний розвиток (із них 411,8 млн. грн. – на розвиток ОТГ); 4 млрд. субвенція на розвиток медицини в сільській місцевості, 1,5 млрд. грн. субвенція на розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад. У 2018 р. розмір державної підтримки на розвиток територіальних громад та розбудову їх інфраструктури збільшиться порівняно з 2014 р. у 39 разів – до 19,3 млрд. грн.. Крім того, на 2018 р. передбачена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утриманні доріг загального користування місцевого значення в сумі 11,5 млрд. грн. [2].

Субвенція на формування інфраструктури ОТГ є найбільш зрозумілим і спрощеним інструментом державної підтримки об'єднаних громад. Загальний обсяг фінансових надходжень розподіляється між бюджетами ОТГ пропорційно до площі чи чисельності сільського населення. Надання субвенції має просту процедуру, зрозумілі напрямки використання, високий рівень освоєння коштів та орієнтована на розвиток сільських територій та великих за територією громад. Субвенція надається для створення, модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади та може спрямовуватися на нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності.

За результатами моніторингу встановлено, що із загальної суми державної фінансової підтримки у 2017 р. було використано коштів субвенції на соціально-економічний розвиток окремих територій 4447,6 млрд. грн., тобто 71,3%. Сума розподілених коштів розпорядженнями КМУ Сумській області

склала у 2017 р. 229,8 млрд. грн., із яких використано 165,2 млрд. грн. або ж 71,9% [2]. На 2018 рік передбачено у державному бюджеті – 11,5 млрд. грн., перераховано місцевим бюджетам субвенцію на забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах між регіонами 2,2 млрд. грн.. Сумській області розподілено Законом України «Про Державний бюджет на 2018 рік» 457,5 млн. грн. та 87 млн. грн. перераховано місцевим бюджетам за січень-березень 2018 р. [2].

Досвід попередніх років надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури ОТГ та загальні тенденції дозволяють говорити про низку проблем, які знижують рівень ефективності освоєння коштів і можуть приводити до невикористання і повернення до держбюджету коштів субвенції взагалі. Серед них, зменшення середнього розміру субвенції у розрахунку на одну ОТГ, 1 кв.км площі та одного сільського мешканця ОТГ (в 2016 р. на 159 ОТГ розмір склав 1 млрд. грн., а в 2017 р. на 366 ОТГ – 1,5 млрд. грн., в 2018 р. на 665 ОТГ – 1,9 млрд. грн.)[1];

- неврахування населення селищ та малих міст;
- розпорошення коштів на велику кількість заходів замість їхнього спрямування на декілька проектів, які дадуть видимий ефект і конкретний результат;
- невикористання за призначенням придбаного майна і модернізованих (відремонтованих) об'єктів інфраструктури;
- відсутність розрахунків економічної ефективності від реалізації проекту;
- невідповідність форми проектної заявки плану соціально-економічного розвитку ОТГ;
- тривале розроблення проектно-кошторисної та оформлення дозвільної документації тощо.

До цього переліку можна додати також перекидання проектів з ДФРР, які в силу тих чи інших причин не були підтримані, незнання про інші інструменти підтримки громад, коли, наприклад, створення футбольних полів із штучним покриттям подається на ДФРР і субвенцію замість конкретної програми, яка спрямована саме на цей аспект. В цьому контексті варто зазначити, що реформа спрямована на децентралізацію не тільки послуг, фінансових ресурсів, але й відповідальності за ефективне використання громадянами своїх ресурсів.

Висновки. Встановлено, що субвенції виступають як джерелоформування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад на розвиток інфраструктури. Вони є складовою фінансового потенціалу для формування коштів і визначають вектор (напрямок) та обсяг їх надходження. Територіальні громади отримують субвенції під прогнозований напрямок використання. Вони є фінансовими ресурсами, оскільки їх ознаками є джерела формування, цільове призначення, мета формування і використання. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансову спроможність ОТГ.

Список літератури

1. Аналітичний звіт: Регіональний розвиток України за січень-вересень 2017 р. /А.Казюк, В.Венцель, С.Демиденко, В.Карась, І.Герасимчук // Матеріали Програми «U-LEAD з Європою». – 2017.

2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 квітня 2018 року. //Матеріали національного проекту «Децентралізація». – 2018.

3. Внутрішні та зовнішні ресурси для розвитку громади або чому брак грошей не є первинною проблемою громади? (навчальний модуль) /Анатолій Ткачук, Маркіян Дацишин. – К. : ІКЦ «Легальний статус», 2016. –152 с.

УДК 336.1:352

ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУ УЧАСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Терещенко С. І., д.е.н.

Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

Summary: *The theoretical bases and practical aspects of implementation of the participative budget at the local level are considered. It is determined that the development of civil society stimulates the scientific community to search for a new methodology of social development that will ensure effective management of change*

Keywords: *budgeting, budget process, budget hearings, budget programs, globalization, public, local initiatives, party-level budget.*

Постановка проблеми. Бюджет участі в Україні не регламентований нормативно-правовою базою, принаймні на законодавчому рівні. На місцевому рівні Положення про бюджет участі затверджуються рішеннями рад. Кожна громада запроваджує його самостійно, розробляючи власні правила і документальні форми. При цьому доцільно використовувати досвід, вже напрацьований в Україні.

Основні матеріали дослідження. Так, на його основі нами розроблені загальні рекомендації, яких бажано дотримуватись при запровадженні партиципаторного бюджету або бюджету участі:

1. Бюджет участі не одна з програм міської ради, а ключовий циклічний процес органу місцевого самоврядування громади. Саме циклічний і повторюваний характер одна з головних умов партиципаторного бюджетування.

2. Обов'язково повинна бути визначена чітка сума або відсоток бюджету громади, який буде спрямований на фінансування обраних проектів. Зазвичай це складає від 0,1 % до 1 % загального фонду бюджету громади. У майбутньому цей відсоток може бути збільшений.

3. Повинна бути проста і зрозуміла редакція правил, за якими здійснюється весь процес, щоб люди розуміли, що і як відбувається. Разом з тим правила не повинні бути незмінними, має бути передбачена можливість вносити зміни і корективи, якщо в ході виконання якийсь з інструментів

виявився недосконалим. Єдина вимога - правила можуть коригуватись лише до початку нового циклу, а протягом всього циклу повинні залишатись незмінними.

4. На першому етапі дуже важливо забезпечити широку інформаційну кампанію з залученням інтернет-ресурсів і місцевих ЗМІ. Принцип партиципації повинен бути реалізований на кожному кроці процесу, в тому числі при створенні робочої групи. Тут доречним буде проведення відкритого конкурсу.

5. Обов'язково має бути людина або підрозділ у місцевій раді, які будуть забезпечувати комунікацію з усіма, хто цікавиться процесом і хоче отримати інформацію. Потрібно одразу призначити відповідальних за впровадження бюджету участі, визначити, яким документом буде регламентуватись процес (положенням чи програмою), обрати модель бюджету участі і чітко прописати всі правила гри: які проекти будуть допускатись до конкурсу, чи вимагати обов'язкового співфінансування проекту, якщо так, то якої частки, як проходитиме голосування (в електронному вигляді чи шляхом заповнення паперових бюлетенів), хто може брати в ньому участь і як ідентифікуватиметься особа, тощо.

При цьому спочатку коротко прокоментуємо основні етапи партиципаторного бюджетування, окремі процедури яких мають бути деталізовані у відповідному Положенні.

На етапі підготовки процесу необхідним є скликання Загальних зборів (конференції) жителів Рябинівського старостинського округу. Порядок денний:

1.1. Питання про доцільність запровадження партиципаторного бюджетування на території Рябинівського старотинського округу. Разом із тим, з огляду на результати проведеного опитування громадської думки, вважаємо, скоріше за все, дана ідея отримає схвальну оцінку громадськості.

1.2. Визначення *цілей та завдань* даного процесу (наприклад, підвищення загального рівня активності мешканців, інтеграція внутрішніх громад, підвищення ефективності використання коштів та ін.), *визначення суми коштів*, стосовно розподілу якої мешканці прийматимуть рішення в рамках партиципаторного бюджету: джерело, розмір суми та її призначення (з якої статті витрат, на які цілі).

1.3. Визначення правових підстав, на яких базуватиметься партиципаторне бюджетування: Положення про партиципаторний бюджет жителів Рябинівського старостинського округу чи Правила подання пропозицій до бюджету Кириківської територіальної громади від Комітету жителів Рябинівського старостинського округу.

1.4. Про створення робочої групи з питань партиципаторного бюджету та затвердження її персонального складу.

1.5. Прийняття рішення загальних зборів (конференції) жителів Рябинівського старостинського округу стосовно готовності започаткувати процес партиципаторного бюджетування на території Рябинівського старостинського округу та створення робочої групи з питань партиципаторного

бюджету, затвердження її персонального складу та розроблення відповідного Положення (Правил)

На етапі розроблення принципів і положень перебігу процесу партиципаторного бюджетування членами робочої групи опрацьовуються та узагальнюються наявні практики партиципаторного бюджетування в Україні та закордоном. З урахуванням особливостей місцевості розробляється Проект рішення Комітету жителів Рябинівського старостинського округу Про затвердження Положення про партиципаторний бюджет. Результати роботи групи оприлюднюються шляхом розміщення проекту Рішення на офіційному веб-сайті Рябинівського старостинського округу, у місцевих ЗМІ, на інформаційних стендах, розміщених у адміністративному приміщенні роботи Старости, навчальних закладах, сільському будинку культури та бібліотеці. Пропозиції до Проекту рішення надаються особисто членам робочої групи та (або) електронною поштою на електронну поштову скриньку Старости Рябинівського округу протягом 15 днів.

Далі проводиться інформаційно-освітня кампанія, здійснюється підготовка та подання проектів, їхня оцінка, обговорення та відбір. Ці питання повинні бути конкретизовані Положенням про бюджет ініціатив, затвердженим Рішенням Комітету жителів Рябинівського старостинського округу. Отже, сформулюємо переваги для органів місцевої влади, мешканців сіл та громади від впровадження бюджету участі (табл.1.)

Таблиця 1.

Переваги для органів місцевої влади, мешканців сіл та громади від впровадження бюджету участі

Переваги для органів місцевої влади:	Переваги для мешканців:	Переваги для міста :
Зміцнює легітимність влади за рахунок розвитку діалогу і поліпшення комунікації з мешканцями	Легкий доступ до інформації про кількість зібраних податків, видатків бюджету і бюджетних прогнозів	Поліпшення інфраструктури міста
Робить більш ефективним процес розподілу державних коштів;	Можливість участі у прийнятті рішень, які стосуються різноманітних сфер життя місцевої громади	це інвестування коштів у більш бідні райони із врахуванням думки громадськості
Будує соціальну рівновагу	Поглиблення демократії та активної громадянської позиції;	Надає можливість залучення іноземних інвестицій;
Публічна форма розгляду та прийняття бюджету сприяє більш глибокому розумінню специфіки роботи представників місцевої влади	Залучення до розвитку і реконструкції власного населеного пункту	Зацікавленість засобів масової інформації новим прогресивним механізмом бюджету участі
Впровадження контролю допомагає збільшити відповідальність посадових осіб	Підвищення рівня розуміння між різними групами мешканців	
Підвищує активність громадськості та	Підвищення рівня довіри	

збільшується рівень соціальної згуртованості	населення до влади	
Представники органів місцевого самоврядування мають шанс для задоволення реальних потреб своїх виборців		
Підвищується прозорість бюджетного процесу, даючи мешканцям доступ до інформації		

Джерело: сформовано автором

Висновки. Бюджет участі є найбільш ефективним інструментом у прийнятті рішень на місцевому рівні, тому що мешканці не тільки визначають інвестиційні пріоритети, які будуть реалізовуватися місцевою владою. На думку В. Кенбловського, добре проведений процес впровадження бюджету участі насамперед повинен сприяти найбільш вразливим групам населення даної місцевості і, таким чином, привести до вирівнювання можливостей та поліпшення якості життя цілого міста [6]. Крім того, бюджет участі повинен бути частиною кардинальної адміністративної реформи, яка передбачає не лише надання можливості громадянам розпоряджатися невеликою частиною державних коштів, а й іти далі у напрямку зміни філософії функціонування та управління містом як політичним співтовариством, в якому громадськість буде трактуватися як повноцінний партнер для представників місцевих органів влади і приймати рішення щодо інвестиційних пріоритетів.

Список літератури

- 1.Белец Ж. А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад [Електронний ресурс] / Ж. А. Белец // Теорія та практика держ. упр. і місцевого самоврядування. – 2016. – № 1. – Режим доступу : http://el-zbirn-du.at.ua/2016_1/19.pdf
2. Бюджет участі: історія і польський досвід [Електронний ресурс] / Платформа розвитку міст. – Режим доступу : <http://urbanua.org/dosvid/zakordonni-pryklady/141>
3. Васильєва Н. В. Залучення громадськості в українських містах (на прикладі бюджету участі) / Н. В. Васильєва // Публ. урядування. – 2016. – № 4 (5). – С. 123–131.
4. Вікіпедія: партиципаторний бюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org>
5. Кодекс кращих практик участі громадськості в процесі прийняття рішень [Електронний ресурс] : ухвалений на Конференції міжнародних неурядових організацій Ради Європи 1 жовтня 2009 року. – Режим доступу : <https://rm.coe.int/CoERMPublicCommonSearchServices/DisplayDCTMContent?documentId=09000016802eeddb>
6. Kębłowski W. Budżet partycypacyjny. Krotka historia obsługi, Instytut Obywatelski [Електронний ресурс] / W.Kębłowski. – Warszawa, 2013. – S. 41. – Режим доступу : http://www.instytutobywatelski.pl/wpcontent/uploads/2013/03/budzet_partycypacyjny.pdf

ПРОГРАМУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Шибасва Н.В., к.е.н.

Харківський національний технічний університет
сільськогосподарства імені Петра Василенка,
м. Харків, Україна

Summary: based on the analysis of the budget programs usage as a tool of regulatory policy, we proposed measures, which will aid to increase the effectiveness of the organizational and economic mechanism of regulatory policy in agriculture.

Keywords: programming, organizational and economic mechanism, regulatory policy, agriculture.

Постановка проблеми. Бюджетні програми є основним інструментом у формуванні та реалізації аграрної політики провідних країн. Процес розроблення та реалізації програм (формулювання мети, принципів, методів, напрямів, строків реалізації програм, кола стейхолдерів) є складовою системи організаційно-економічного механізму регуляторної політики в аграрній сфері.

Основні матеріали дослідження. Державна підтримка аграрної сфери в Україні визначена одним з пріоритетів бюджетного процесу у 2018 р. та запланована за такими напрямками:

- Підтримка садівництва та виноградарства;
- Підтримка тваринництва;
- Підтримка фермерства;
- Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання.

Аналіз планових видатків з використанням коштів державного бюджету на 2018 р. свідчить, що обсяги фінансування програми «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» за якою переважно здійснювалася державна підтримка шляхом виплати дотацій у 2017 р. суттєво зменшено, натомість збільшено обсяг планованих видатків за програмою «Державна підтримка галузі тваринництва», що свідчить про формальні зміни у регуляторного механізму: термін «дотації» у якості регуляторного інструменту використовується лише у контексті «дотація за утримання корів та молодняку».

Зміст офіційних документів, що формують правові основи вітчизняної практики розроблення та реалізації бюджетних програм в умовах переходу від непрямой державної підтримки (у формі податкових преференцій – спеціального режиму справляння ПДВ та єдиного податку четвертої групи), до прямої, яка заснована на визначенні обсягів фінансування аграрної сфери як відсотка від валової продукції сільського господарства та запровадженні системи дотацій, доводить, що при формальному підвищенні ролі програмування як інструменту регуляторної політики, визначилися фактори, які знижують ефективність даного інструменту у вітчизняній практиці.

Таблиця 1

Порівняння запланованого обсягу фінансування бюджетних програм розпорядником яких є Мінагрополітики у 2017 і 2018 рр., тис. грн.

Код програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету	Код функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету	Найменування згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	2017 р.	2018 р.	2018 р. у порівнянні з 2017 р., +,-
2801030	0421	Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	300000	66000	- 234000
2801030	0421	Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств	-	1000000	- 1000000
2801350	0421	Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	75000	300000	+ 2250000
2801540	0421	Державна підтримка галузі тваринництва	170000	4000000	+3830000
2801580	0421	Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	4774300	945000	-3829300
Всього	-	-	5319300	6311000	+991700

Джерело: складено за [1,2]

До таких факторів належать:

- перманентна зміна напрямів підтримки аграрної сфери, назв бюджетних програм, що ускладнює їх розуміння стейкхолдерами;
- прийняття нових програм за відсутності моніторингу та оцінки виконання програм у попередні бюджетні періоди (а отже неврахування їх ефективності з точки зору наголошених цілей їх виконання);
- визначення обсягів видатків на конкретні програми за відсутності обґрунтованих розрахунків потреби у них;
- недосконалість механізмів отримання і розподілу бюджетних коштів та порушення бюджетної дисципліни при їх використанні;
- щорічна зміна порядків та механізмів виділення коштів з державного бюджету, несвочасне їх затвердження та внесення до них неодноразових змін протягом року;
- відсутність серед критеріїв, яким мають відповідати стейкхолдери - потенційні отримувачі коштів, таких, що відповідають концепції багатofункціональності сільського господарства.

Дія сукупності означених факторів не сприяє досягненню мети держави в економічній системі – максимізації суспільного добробуту, яка для аграрної сфери набуває конкретизації у цілях гарантування продовольчої безпеки держави; перетворенні аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках; збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності нації;

комплексний розвиток сільських територій та розв'язання соціальних проблем на селі [3].

Мінімізувати або усунути вплив означених негативних факторів, а отже підвищити ефективність організаційно-економічного механізму регуляторної політики, дозволять:

- на етапі формування організаційно-економічного механізму моніторинг та оцінка стану виконання бюджетних програм у минулих періодах; деформалізація такого інструменту як консультації із стейкхолдерами та законодавче закріплення врахування пропозицій, які не тільки беруться до уваги, але й становлять висхідний пункт удосконалення чинного організаційно-економічного механізму; запровадження середньострокового планування в аграрній сфері із законодавчим закріпленням цієї процедури і встановленням причинно-наслідкового зв'язку між обсягами державної підтримки сільського господарства та затвердженням обсягів фінансування сфери у проекті державного бюджету; визнання концепції багатофункціональності сільського господарства через закріплення такого принципу на законодавчому рівні у засадах державної аграрної політики із подальшим його дотриманням на практиці шляхом запровадження крос-відповідності та включення її до переліку обов'язкових вимог, які є підставою для отримання фінансової підтримки стейкхолдерами з використанням коштів державного бюджету; законодавче закріплення термінів затвердження порядку використання бюджетних коштів за бюджетними програмами.

- на етапі реалізації організаційно-економічного механізму регуляторної політики доповнення його інструментами політики «кращого регулювання», що дозволить зменшити адміністративний тягар для стейкхолдерів та державних інституцій під час визначення та дотримання умов надання державної підтримки із одночасним посиленням економічної складової; дотриманням вимог крос-відповідності; обов'язковими звітами щодо результатів реалізації програм, які є доступними для стейкхолдерів; моніторингом діяльності Міністерства агрополітики як розпорядника бюджетних коштів із складанням щорічного звіту, який містить ключові показники ефективності діяльності Міністерства в цілому та його окремих служб та агенцій.

Висновки. Вважаємо, що запропоновані заходи забезпечать ефективне використання бюджетних коштів на всіх етапах бюджетного процесу та досягнення результативних показників бюджетних програм фінансової підтримки агропромислового комплексу.

Список літератури

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» Верховна Рада України; від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 № 2246-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2005 № 2982-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/en/2982-15>].

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ СОНЯШНИКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Шиян Д. В., д.е.н.

Гончарова К. І., аспірантка

Харківський Національний Економічний Університет ім. Семе́на Кузне́ця
м. Харків, Україна

Summary: *The article deals with some aspects of profit generation in the production of sunflower in agricultural enterprises of the Kharkiv region. It is stated that the main factor at the same time is its yield. At the same time, the relationship between cost and profit is weak and nonlinear.*

Keywords: *Profit, efficiency, costs, yield.*

Постановка проблеми. Соняшник відіграє все більшу роль в формуванні фінансових результатів в сільськогосподарських підприємствах. Про це свідчать конкретні дані. Так у 2000 році посівна площа соняшнику в Україні дорівнювала 2942,9 тис. га., в 2005 році – 3742,9 тис. га., а в 2016 році – 6073,4 тис. га. Крім того зростала не тільки посівна площа соняшнику, а його урожайність. Так у 2000 році вона була рівною 12,2 ц/га, в 2005 році 12,8 ц/га, а в 2016 році 22,4 ц/га. Слід також відмітити, що соняшник є однією з найбільш рентабельних сільськогосподарських культур, а також відрізняється невимогливістю до технологічних аспектів виробництва

Виклад основних матеріалів дослідження. Насіння соняшнику для сільськогосподарських підприємств зони його вирощування є одним із основних джерел формування їх доходності як через збут на переробку, так і для експорту. Враховуючи стратегічне значення даної галузі сільського господарства її перспективність не викликає сумніву. Проте тенденції розвитку, які на сьогодні склались, та економічний стан товаровиробників в умовах трансформації економіки визначають необхідність пошуку резервів як на мікро, так і на макрорівні. [2]

Нами було проведено дослідження впливу окремих факторів на формування прибутку при виробництві соняшнику сільськогосподарських підприємств по Харківській області по даним 2016 року. В даному випадку досліджувана сукупність налічувала 478 підприємств. Вони були поділені на шість груп, враховуючим критерієм було обрано величину прибутку на 1 га посівних площ. Який же висновок можна зробити по отриманим результатам. Перший висновок стосується того факту, що рівень прибутку майже не залежав від величини витрат на 1 га посівних площ соняшнику, та групи підприємств які мали збиток, величина витрат на 1 га. дорівнював 13290 грн., а в групі підприємств з найбільшим рівнем прибутку, більше 20000 грн. на 1 га., вона дорівнювала 11779,7 грн. при середній величині цього показника по області 13419,8 грн. Хоча зв'язок між рівнем витрат та прибутком слабкий, але в той же самий час по первинним даним він має нелінійний характер. На рисунку 2 наведено дана залежність по самим підприємствам. Вона свідчить про те, що

парабола другого порядку має максимум. Цей максимум можна знайти шляхом знаходження першої похідної даної функції. Приведені нами розрахунки дали можливість знайти цей максимум. Він дорівнював 17530 грн. витрат і він знаходився на рівні 17500 грн. витрат при величенні прибутку 11031 грн. на га. Це технологічний максимум прибутку при мінімальному рівні витрат.

Таблиця 1

Вплив окремих факторів на формування рівня прибутку соняшнику в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2016 році.

Прибуток на 1 га, грн	Кількість підприємств	Прибуток на 1 га	Витрати на 1 га, грн	Урожайність, ц/га	Рентабельність, %	Витрати мінеральних добрив, грн/га	Витрати на амортизацію на 1 га
до 0	20	-6902,9	13290,0	21,9	-28,1	1866,6	1025,3
0,1-5000	100	2452,0	12453,6	23,9	14,5	2523,2	746,9
5000,1-10000	127	7603,4	12381,6	25,9	53,0	2245,2	881,7
10000,1-15000	129	12102,9	12558,7	29,5	93,8	2164,7	709,4
15000,1-20000	56	17333,5	12119,7	33,2	149,8	1654,3	880,7
більш 20000	46	26583,2	11779,7	43,7	232,2	2479,0	795,8
По області	478	9696,3	12419,8	28,3	67,9	2213,4	804,8

В той же самий час, дуже тісним чином з величиною прибутку був пов'язаний показник рівня урожайності соняшнику. В даному випадку, ми маємо ситуацію, коли в жодній групі де величина урожайності виявилася меншою ніж в попередній групі. Це є свідченням того, що рівень урожайності є не визначальним фактором для формування прибутку підприємств. На рисунку 1 наведені дані по окремим підприємствам, які також чітко продемонструють залежність прибутку та рівня урожайності соняшнику. Слід відмітити, що рівень витрат мінеральних добрив та витрат на амортизацію майже не був пов'язаний з величиною прибутку. Це дещо несподіваний результат, тому що підприємства вказаних двох груп отримуючи непоганий рівень урожайності, фактично не вносили більшу кількість добрив та не мали кращий рівень фондозабезпеченості. Фактично, в даному випадку, отримання прибутку було обумовлено кращим рівнем організації виробництва сільськогосподарських підприємств або можливо кращим рівнем якості земель. Ми вважаємо, що проблема недонесення мінеральних добрив породжує серйозну екологічну проблему. Тобто в цих підприємствах відбувається винос поживних речовин водночас з високим рівнем урожайності.

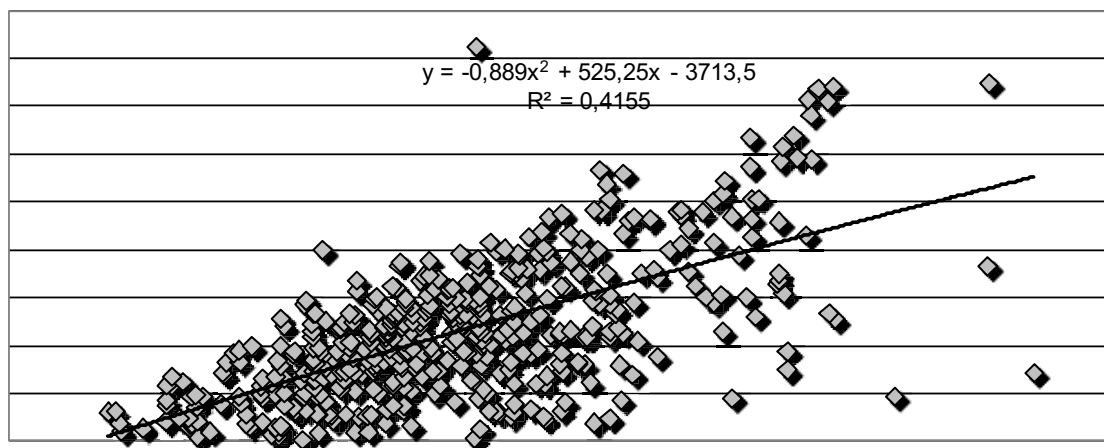


Рис. 1. Залежність величини прибутку від рівня урожайності соняшнику у сільськогосподарських підприємствах Харківській області у 2016 р.,

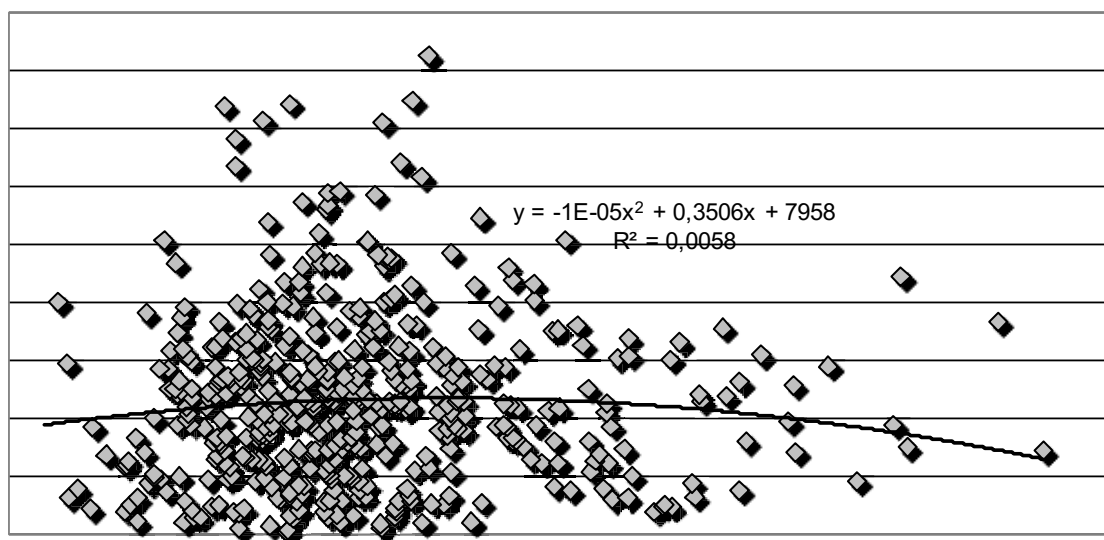


Рис. 2. Залежність величини прибутку від величини витрат на 1 га посівної площі соняшнику у сільськогосподарських підприємствах Харківській області у 2016 р.,

Висновок. Таким чином проведене нами дослідження дозволило встановити, що головним фактором, який обумовлює рівень прибутковості виробництва насіння соняшнику є рівень його урожайності. Вплив величини витрат на формування прибутку мав нелінійний характер, максимум прибутку сільськогосподарських підприємства при середньому рівні господарюванні могли отримати при величині витрат 17530 грн. на гектар у розмірі 11031 грн. на гектар.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / Андрійчук В. – 2-ге вид., перероб. та
2. Бритвенко А.С. Економічний механізм скорочення втрат насіння соняшнику / А.С. Бритвенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – №1(9). – С. 145-149.
3. К

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОДАТКОВОГО КАПІТАЛУ В ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Яцук О.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: *the structure of equity capital, long-term and current liabilities of agricultural enterprises has been analyzed, the reasons for reducing the volume of bank lending and the possibility of using additional sources of financial resources for enterprises of the agrarian sector of the economy have been identified.*

Keywords: *financial resources, equity, retained earnings, current liabilities, bank loans, leasing, forward operations.*

Постановка проблеми. Забезпеченість фінансовими ресурсами підприємства є ключовим фактором здійснення господарської діяльності, а від їх структури залежатиме рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання, його платоспроможність, прибутковість та в кінцевому підсумку загальний рівень ефективності господарювання.

Склад, структура і обсяг фінансових ресурсів обумовлені дією різних чинників, серед яких можна виділити організаційно-правову форму господарювання підприємства, галузеву приналежність, фактичні розміри виробництва, фінансовий стан підприємства, можливості щодо залучення фінансових ресурсів з різних джерел, стратегічні і поточні цілі підприємства, його фінансову політику тощо.

Основні матеріали дослідження. Основою формування фінансових ресурсів підприємств аграрного сектору економіки традиційно були власні фінансові ресурси, які на початковій стадії формуються за рахунок внесків засновків у статутний капітал, а в подальшому розширюються в залежності від багатьох чинників. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що найбільшу частку у структурі власного капіталу займає нерозподілений прибуток, питома вага якого зросла з 53,6% у 2012 році до 71% у 2016 році. Абсолютна сума нерозподіленого прибутку за цей період збільшилася у 3,3 рази. Відзначимо, що нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, отриманого підприємством та реінвестованого у його господарську діяльність й нерозподіленого між його засновниками. За аналогічний період часу чистий прибуток підприємств галузі зріс у 3,3 рази і в 2016 році склав близько 90 млрд. грн. Таким чином, можна стверджувати, що переважна більшість аграрних підприємств вкладає отриманий прибуток у подальший їх розвиток.

Однак, при загальних позитивних тенденціях зміни фінансових результатів господарювання спостерігається зменшення частки власного капіталу у загальній його сумі. Якщо у 2007 році цей показник складав 56%, то в 2016 році його рівень зменшився до 24%, що свідчить про підвищення залежності від зовнішніх джерел фінансування.

В той же час спостерігається значне зростання частки короткострокових зобов'язань і забезпечень до 72% у структурі пасивів підприємств галузі, а їх загальна сума збільшилася більш ніж у 40 разів і в 2016 році склала 1106 млрд. грн. Істотні зміни відбулися і у їх структурі. Питома вага короткострокових банківських кредитів зменшилася з 21,5% у 2007 році до 2,6% у 2016 році, при загальному збільшенні їх суми у 5 разів. Аналогічна ситуація відбулася і з кредиторською заборгованістю за товари, роботи і послуги, частка якої зменшилася з 36,9% до 4,9%. Найістотнішим за період дослідження стало зростання питомої ваги інших поточних зобов'язань з 30,8% до 81,5%. При цьому їх сума збільшилася у 108 разів і в 2017 році досягла 901,9 млрд. грн.

Слід відзначити, що у загальному обсязі капіталу підприємств частка інших поточних зобов'язань досягла 58,7%, що є досить суперечливим з точки зору формування оптимальної структури капіталу, яка є передумовою ефективного його використання і досягнення максимальних фінансових результатів господарювання. Також досить складним вбачається регулювання питань, пов'язаних з оптимізацією грошових потоків підприємств на основі їх збалансування за розміром і у часі.

Стосовно традиційних джерел фінансових ресурсів, зазначимо, що залучення кредитних ресурсів у розвиток галузі обмежується рядом чинників, серед яких слід виділити:

- сезонність сільськогосподарського виробництва, що зумовлює розрив між надходженням коштів та їх витрачанням, а також неритмічність його здійснення;
- істотний вплив інфляції через тривалість виробничого циклу;
- підвищений рівень ризику аграрного виробництва, а відтак нестабільність отриманих фінансових результатів;
- значну тривалість виробничого процесу у окремих галузях, що зумовлює можливість отримання прибутку лише через ряд років.

Найважливішим фактором, що стримує залучення кредитних ресурсів є високі кредитні ставки, які значно перевищують рентабельність використання фінансових ресурсів. Дослідженнями встановлено, що остання відрізняється нестійкими значеннями впродовж років. Найвищою за останнє десятиліття рентабельність капіталу сільськогосподарських підприємств була у 2015 році і складала 18,9%, тоді як у 2016 році цей показник знизився до 8%.

Тому набули розвитку й альтернативні джерела залучення фінансових ресурсів, серед яких можна виділити форвардні операції, лізинг, аграрні розписки.

Так, наприклад, лізингові операції мають певну перевагу перед кредитними, оскільки передане майно у лізинг одночасно і є заставою. В той же час, лізингові операції не обмежують можливостей підприємства в доступі до кредитних ресурсів банків. Також лізингові компанії можуть пропонувати побудувати графік лізингових платежів згідно із очікуваними грошовими доходами лізингоодержувача. Особливо необхідно підкреслити, що лізингові платежі відносяться на собівартість продукції, що зменшує суму на податкові зобов'язання з податку на прибуток підприємства.

Форвардні операції в Україні є одним із методів державного регулювання ціни на аграрному ринку та державної підтримки виробників на основі

додаткового кредитного фінансування господарської діяльності суб'єктів аграрного бізнесу. Форвардні закупівлі зернових культур на аграрному ринку стали практично єдиним доступним джерелом залучення державних оборотних коштів в їх господарську діяльність. Ціна залучених коштів за аграрними форвардними операціями коливається на рівні 14-15%. Основними її складовими для сільськогосподарської підприємства є реєстраційний збір Аграрної біржі, брокерські послуги, витрати на оформлення договору застави, страхові платежі та сама винагорода за користування позиченими коштами.

Перевагами використання аграрних розписок є: спрощений доступ до фінансових та матеріально-товарних ресурсів, можливість управління валютними та ціновими ризиками, можливість збільшення обсягу заставного капіталу, можливість виходу на нових покупців та постачальників.

Висновки. Загалом з метою підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств необхідно удосконалити нормативно-правову базу розвитку галузі; створити умови для рівноправного функціонування різних організаційно-правових форм господарювання; забезпечити стабільні економічні умови для здійснення відтворювальних процесів у сільськогосподарському виробництві й розвитку аграрного ринку; сформувати ефективну податкову, інвестиційну та фінансово-кредитну політику держави.

Список літератури

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік: стат. збірник [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік: стат. збірник [Електронний ресурс] / За редакцією М.С. Кузнєцової - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 5

Облік, аналіз, податкове адміністрування та інвестиції в агробізнесі

УДК 657.47

ЗНАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ – ПЕРЕДУМОВА БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ

Баранік О.О., старший викладач
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

***Summary:** The general questions concerning the accounting knowledge of the head of the enterprise are considered. A brief analysis of knowledge of financial issues by the heads of agricultural enterprises was conducted. The basic tasks of accounting which correlated with the management system are indicated.*

***Keywords:** accounting, management system, knowledge, financial literacy, responsibility, sanction, supervisory bodies.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах особливого значення набуває ефективне використання облікової інформації для аналізу в прийнятті правильних і своєчасних управлінських рішень, які дають можливість оперативно вживати дієвих заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності ринкових структур господарювання на поточний момент і довгострокову перспективу. Здійснення управління підприємством потребує врахування ділової динамічності інформаційних потоків.

Основні матеріали дослідження. Як відомо, основним видом інформаційного забезпечення процесу управління на рівні господарюючих суб'єктів є економічна інформація, яка характеризує виробничі відносини у суспільстві. Насамперед, користувачами економічної інформації є керівництво підприємства, представники адміністрації, які несуть відповідальність за управління діяльністю підприємства і приймають відповідні рішення.

Однак, як засвідчили результати проведених Організацією економічного співробітництва і розвитку [1] досліджень керівники малих та середніх підприємств у секторі агробізнесу України мають задовільний рівень фінансової грамотності з питань, що належать до базових фінансових принципів, а саме - 64% усіх респондентів правильно відповіли на всі запитання тесту на фінансову грамотність.

Також, дослідження відзначає, що серед найдрібніших (100-500 га земельних угідь) та наймолодших (0-10 років від заснування) аграрних підприємств, цей рівень є найнижчим поміж решти суб'єктів господарювання і становить 61 та 40% відповідно.

У зв'язку з цим можна констатувати, що більші за розміром та засновані давніше підприємства мають більше досвіду у фінансових справах та у прийнятті відповідних рішень. А керівникам дрібних та молодих аграрних

формувань, як свідчать наведені результати досліджень, слід замислитися над підвищенням своєї фінансової грамотності [2].

Тому окреслимо основні завдання бухгалтерського обліку та зазначимо як вони корелюються із системою управління:

1-е - забезпечення збереження майна власника. Інструментом для його реалізації є проведення своєчасної інвентаризації.

2-е - надання інформації для управління. Саме система бухгалтерського обліку фіксує й накопичує всебічну синтетичну та аналітичну інформацію про стан і рух майна та джерела його утворення, господарські процеси, результати господарської діяльності підприємства.

Бухгалтерський облік ведеться, передусім, з метою управління підприємством. Правила ведення обліку спрямовані на створення управлінської інформації, а не на забезпечення розрахунків за податками та зборами.

Лише за даними бухгалтерського обліку можна розрахувати оптимальний обсяг кредитних коштів, передбачити ймовірність їх повернення та погашення фінансових витрат.

Не менш важливим для керівника є ціноутворення, яке неможливо здійснити без знань бухгалтерського обліку. Опрацювати всі аспекти на підприємстві, які впливають на отримання чистого доходу, може керівник, який володіє знаннями бухгалтерського обліку.

3-є - об'єктивне обчислення результатів господарської діяльності. Найголовніша вимога до діяльності будь-якого підприємства - прибутковість. Інформація про прибутковість як результат діяльності надходить через рахунки бухгалтерського обліку та звітність.

Усе це визначає бухгалтерський облік як найважливіший і необхідний інструмент управління підприємством.

Ще одна досить важлива причина, з якої керівник повинен знати бухгалтерський облік, – його відповідальність перед контролюючими органами.

Згідно вимог ч. 3 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] відповідальність за організацію бухгалтерського обліку ... несе уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством, або власник.

Висновки. Встановлено, що на багатьох підприємствах і досі багато керівників вважають, що бухгалтерський облік потрібен лише для складання податкової звітності й ніяк не може впливати на прийняття управлінських рішень.

В той же час, знання бухгалтерського обліку для керівника є дуже важливим з точки зору не лише передбаченої законом відповідальності, а й контролю роботи бухгалтерської служби та підприємства в цілому.

Дані обліку - інформаційна база для системи управління. Тому бухгалтерський облік має стати передумовою безпеки бізнесу.

Список літератури

1. https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Financial_SME_Survey_UKR.pdf.

2. Мервенецька, В. Навіщо керівникові знання з бухобліку / Вікторія Мервенецька // Баланс-Агро. - 2018. - № 8 (572). - 26 лютого. - С. 4-7.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

УДК 657:658

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Безверхня Ю.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

***Summary:** the article the place and role of management accounting in the enterprises is considered, the characteristics of management accounting at the enterprises is defined, proposals for the introduction of management accounting in domestic enterprises are noted*

***Keywords:** management accounting, enterprise, financial information, financial activities, users, strategic management*

Постановка проблеми. Ефективна робота сучасного підприємства неможлива без добре налагодженої системи управлінського обліку та звітності на всіх рівнях управління. В умовах посилення конкуренції на вітчизняному ринку питання про необхідність налагодження системи управлінського обліку на підприємствах для багатьох прогресивних керівників вже не постає.

В умовах розвитку економіки країни дана тематика є актуальною, адже будь-яке підприємство бажає знати, яка продукція користується найбільшим попитом, які витрати необхідні на її випуск, який дохід принесе її реалізація в майбутньому. Цю інформацію прагнуть відобразити всі підприємства, різними методами, але деякі для цього впроваджують систему управлінського обліку.

Основні матеріали дослідження. Багато функцій бухгалтерського обліку присутні як у фінансовому, так і в управлінському обліку. В умовах загострення конкуренції виникає необхідність ведення управлінського обліку.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «внутрішньогосподарський (управлінський) облік - система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством». Виходячи із приведеного визначення, управлінський та внутрішньогосподарський облік - це тотожні терміни [1]. Однак, сучасний розвиток економічних відносин і умов діяльності господарських одиниць обумовив підвищення вимог до інформаційного забезпечення керівництва кожного підприємства. Отже, функції управлінського обліку повинні виходити за межі звичайного внутрішньогосподарського обліку.

Впровадження управлінського обліку пов'язане з тим, що менеджер повинен впливати на результати діяльності окремих одиниць бізнесу на процес реалізації стратегії. Центри відповідальності є об'єктами управлінського обліку.

При цьому аналіз витрат розглядається як процес оцінки фінансового впливу альтернативних управлінських рішень на внутрішню ефективність підприємств.

Керівник повинен мати інформацію, яка допоможе йому економічно правильно оцінити і в реальному режимі часу відреагувати на всі зовнішні і внутрішні події періоду. Це питання розвитку економічних процесів у зовнішньому середовищі, зміни номенклатури й обсягу виробництва продукції у внутрішньому середовищі, структурні перебудови підприємства.

Саме управлінський облік забезпечує менеджерів інформацією, яка забезпечує можливості збільшувати капітал його власникам, а робітникам підприємства – збільшувати цінність їх матеріального та духовного стану.

Традиційні підходи до поняття того, що система обліку повинна включати лише внутрішню інформацію, а діяльність розглядається як одна головна стаття витрат підприємства на сьогоднішній день є неприпустимими.

Дані управлінського обліку є комерційною таємницею, оскільки вони відображають стратегію і тактику підприємства в умовах конкуренції. Тому саме менеджери підприємства є користувачами управлінської інформації.

Із роботи ряду організацій, у багатьох випадках при прийнятті управлінського рішення менеджер відчуває нестачу аналітичної й оперативної інформації, що характеризує виробничо-господарську та фінансову діяльність організації саме на момент прийняття рішення. Це відбувається на різних рівнях управління [2].

Базою даних управлінського обліку виступає планова і нормативна економічна інформація. Включає дані фінансового, статистичного, податкового, управлінського обліку та іншої інформації, до якої належать матеріали аудиторських перевірок, пояснювальні і доповідні записки, коментарі спеціалістів з проблем виробництва і збуту відповідних продуктів.

Інформація представляється користувачам у вигляді звітів табличного, графічного і текстового формату. І саме тут необхідно відзначити той факт, що вся зібрана інформація, що надається у вигляді звіту, повинна бути звернена до користувача.

Керівництво формує стратегічні цілі управління підприємством, воно отримує: інтегровані управлінські звіти про результати виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та її основні структурні підрозділи за минулий звітний період та на конкретний період часу; матеріали аналізу впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на результати діяльності підприємства та її основних структурних підрозділів; планові та прогностичні показники на майбутній період.

Висновки. Застосування управлінського обліку, на жаль, ще не набуло належного поширення. Отже, керівництву підприємства в сучасних умовах необхідно змінити традиційний підхід до системи обліку, зробити її інструментом стратегічного управління. При цьому слід зазначити, що управлінський облік необхідно розглядатися з точки зору їх впливу на досягнення цілей організації, а система обліку повинна відповідати стратегії підприємства.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996- XI.

2. Нападовська Л. Управлінський облік: суть, значення і рекомендації по його використанню в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. - 2011. - № 8-9. – С.50-62.

УДК 658.155:631.16

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКІВ КЛІЄНТІВ

Воронянська О.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: *generalized view on the profitability of the client, factors influencing its level. The list of factors influencing the intensity of contacts is expanded as an important component of the formation of customer profitability.*

Keywords: *profitability of the client, customer category, expenses, relationship, intensity of contacts.*

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин потребує дещо іншого ставлення до споживача-клієнта, який є джерелом грошових надходжень від реалізації товарів та послуг. Зміни у ставленні до клієнта повинні починатися з того, що визначається – а хто є клієнтом і яким чином взаємовідносини з ним впливають на фінансові результати діяльності компанії.

Основні матеріали дослідження. Прийнято вважати, що прибутковість клієнтів складається з різниці між доходами від взаємодії з клієнтом і витратами, пов'язаними з встановленням і підтримкою цих відносин протягом певного проміжку часу і є тис прибутком, який створюється компанією в результаті такої взаємодії.

Рівень прибутковості клієнтів, в свою чергу, складається з інтенсивності контактів і їх категорії. Прийнято розподіляти клієнтів на три таких групи:

1. Клієнти першого рівня - високопоставлені клієнти. Це ті, відносини з якими необхідно розвивати, приділяючи їм якомога більше уваги, надаючи їх інші послуги для задоволення тих потреб, які не є основним видом діяльності компанії. Наприклад, компанія, яка постачає бутильовану воду в Бориспільський аеропорт, разом з основним товаром – водою, постачає каву, цукор, чай, серветки та інші товари.

2. Клієнти другого рівня – із середини рейтингового списку. Це ті, які при певному рівні взаємовідносин можуть наблизитися до високопоставлених клієнтів, або при відсутності стійких довгострокових зв'язків – перейти до третьої групи. Ця група при певних обставинах може давати переважну частину прибутку компанії. Якщо використовувати компанії, яка постачає бутильовану воду, то це фірми, підприємства і компанії, які замовляють 10-20 бутилів одночасно.

3. Клієнти третього рівня – з кінця списку. Це ті, яких треба диференціювати ще до того, як встановлено з ними взаємовідносини. Часто

витрати на таких клієнтів перевищують прибутки від співпраці з ними. Для вище наведеної компанії це клієнти, що живуть у віддалених районах міста, замовляють один бутель на тиждень. А зважаючи на дорожні затори, витрати грошей і часу надто значні. Тому треба шукати можливості позбавитись таких клієнтів[1, с. 177-178].

В конкурентному середовищі існує певна низка факторів, що формують прибутковість клієнта. Поряд з такими факторами як частка ринку, розширення і збереження клієнтської бази, задоволенням потреб клієнтів необхідно розглядати ще такий фактор як інтенсивність контактів з клієнтом[2, с. 69]. Саме інтенсивність дозволяє збільшувати прибутковість клієнта, тим самим збільшуючи прибуток компанії.

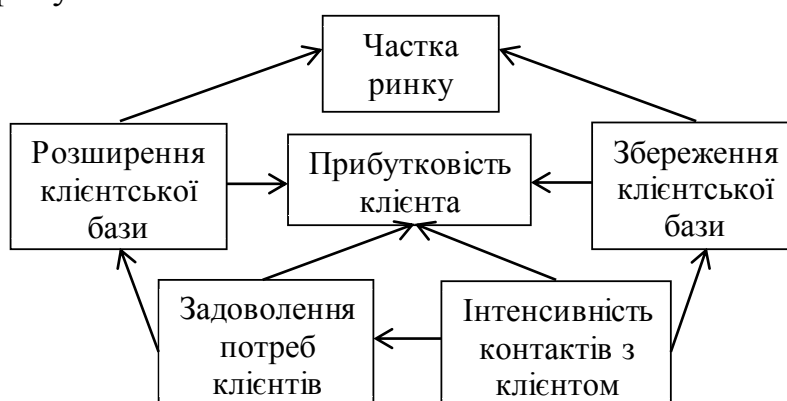


Рис. 1. Схема взаємозв'язку показників, які впливають на прибутковість клієнта
(Доповнено автором)

Аналіз прибутковості клієнтів – складний і трудомісткий процес. Йому передуює аналіз клієнтської бази, її уточнення і фрагментація. Прибутковість не є постійною і стійкою. Періоди зростання чергуються з періодами спаду прибутковості. Робери Каплан графік сукупного прибутку клієнтів охрестив кітовідною кривою[1, с. 179].

Органічною складовою формування прибутковості клієнта є витрати, що пов'язані з залученням, підтриманням і збереженням взаємовідносин з клієнтом. В залежності від категорії клієнта ці витрати будуть різні. Тому підрахувати їх буває дуже складно. Проте, аналіз витрат дає підстави для подальшої роботи з клієнтом: інформацію про найбільш ефективні контакти, більш ефективний вид витрат і інші.

Разом з тим, існує низка сукупних витрат, які неможливо віднести на якогось одного або однорідну групу клієнтів. В такому випадку компанія сама приймає рішення щодо поводження з такими витратами. Вона може віднести їх просто на загальні витрати без відносно до клієнта.

Є ще такі суттєві обставини, які часто не можливо врахувати при плануванні прибутковості клієнтів – вплив на клієнта економічного середовища, зміни пріоритетів, смаків, що тим чи іншим чином негативно відбиваються на міцності контактів. Встановивши а чи ці зміни тимчасові або довготривалі, компанія вибудовує свою стратегію по відношенню до такого клієнта.

Висновки. Встановлено, що прибутковість клієнта залежить від таких факторів як частка ринку, розширення і збереження клієнтської бази, задоволення потреб клієнта. Проте, доцільним вважаємо додати показник інтенсивності контактів, тому що він певним чином впливає на прибутковість клієнта, збільшуючи прибутки компанії.

Важливим вважаємо обрахування не тільки прибутковість клієнтів, а й витрат на пошук, встановлення, підтримку і збереження клієнтів, звертаючи, безперечно, увагу на його категорію.

Список літератури

1. Ферріс Поль У., Бендл Нейл Т., Пфайфер Філіпп І., Рейбштейн Девід Дж. Маркетингові показники: Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику/Пер. З англ.; За наук. ред.. І.В.Тараненко. – Дніпропетровськ: Балапнс Бізнес Буккс, 2009. – 480 с.

2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Збалансована система показників. Від стратегії до дій – 2-е вид., випр. і доп. / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. – М.: ЗАО «Олімп-Бізнес», 2004. – 320 с.

УДК 657

ОБЛІК НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Голуб Н.О., к.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

Summary: *The article considers the concept of intangible asset and initial definition. The classification of intangible assets and their significance are analyzed. The problems related to the evaluation of intangible assets are determined, as well as the ways of their solution are proposed.*

Keywords: *intangible assets, financial accounting, historical cost, classification*

Постановка проблеми. Три складові обліку нематеріальних активів: визначення сутності нематеріальних активів та їх класифікація; оцінка нематеріальних активів; розкриття інформації щодо нематеріальних активів у звітності; в умовах ринкової економіки є особливо важливі.

З огляду на тенденції розвитку світових ринків нематеріальні активи виступають в якості головного каталізатора створення вартості підприємства, а їх частка в структурі капіталу постійно зростає. Необхідність удосконалення чинної системи обліку нематеріальних активів, дозволить достатньо ефективно управляти відповідними виробничими процесами.

Основні матеріали дослідження. Нематеріальними активами вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації)). Немонетарними активами вважаються усі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей [1].

Можливість ідентифікації означає, що актив можна розпізнати, як самостійну одиницю. Ідентифікований актив — це актив, який може бути розпізнаний у ряді інших активів, мати свої, лише йому властиві ознаки та характеристики. Такий актив можна використовувати незалежно або у сукупності з іншими активами, відокремлювати від підприємства (продавати, передавати у користування тощо).

У свою чергу в П(С)БО 19 подано визначення терміну «немонетарні активи». Немонетарні активи — активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей [2]

Нематеріальні активи обліковуються за вартістю придбання тобто за сумою яку було витрачено на їх придбання (фактично сплаченою). Основні питання, пов'язані з нематеріальними активами:

1. Визначення первісної балансової вартості.
2. Облік за цією вартістю при нормальних умовах ведення діяльності — тобто, через періодичне списання або амортизацію.
3. Облік цієї вартості, якщо вартість значно та постійно знижується.

Крім цих питань, нематеріальний актив може не мати фізичних якостей і тому, можуть бути випадки коли неможливо його ідентифікувати. Саме це може унеможливити оцінку його вартості та строку корисного використання.

У вітчизняному правовому полі головною ознакою для ідентифікації нематеріальних активів є отримання підприємством виключних майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності та можливість їх відчуження. При цьому встановлено, що англо-американська облікова школа у стандартах фінансового обліку (GAAP) до нематеріальних активів відносить всі активи, які не мають матеріальної форми, виникли у результаті минулих подій, зумовили вимірюваний ефект та можуть принести вигоду у майбутньому.

На даний час існує велика кількість елементів, які розглядаються як нематеріальні активи, тому виділяють різні підходи щодо їх класифікації. Класифікація нематеріальних активів може розглядатися з точки зору маркетингу, з позиції фінансової перспективи чи бути заснованою на збалансованій системі показників, що розкривають інформацію про нематеріальні активи в щорічних бухгалтерських звітах.

Чітка класифікація нематеріальних активів уможливлює формування потрібної номенклатури рахунків для їх фінансового обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності, підвищення інформативності даних управлінського обліку, забезпечує врахування впливу всіх факторів на використання нематеріальних активів, дає змогу розробити стратегію інноваційного розвитку підприємства.

Для потреб обліково-аналітичного забезпечення управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання нематеріальні активи класифіковано за трьома новими ознаками: за правом власності, за правомочністю контролю та за впливом на стратегічні результати діяльності суб'єкта господарювання [3].

Висновки. Облік нематеріальних активів — проблема, яка досить актуальна в практиці роботи підприємств. Відсутність єдиних методологічних засад класифікації нематеріальних активів призводить до неузгодженості, втрати цілісності та неможливості порівняння відображених у бухгалтерському обліку нематеріальних активів.

Список літератури

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів // [Електронний ресурс] www.buhgalteria.com.ua/News/1327.html
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 53 07.07.1999 р. № 163 – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Облік та аналіз нематеріальних активів в умовах інституційних змін: теорія і методологія // автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук // Диба В.М., 2017 [Електронний ресурс] https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.06/.../Dyba_V_M.doc

УДК 657.632

СУТТЄВІСТЬ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В ПРАКТИЦІ

Гордієнко М.І., к.е.н.

Радченко О.В., к.е.н.

Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

Summary: *the scientific work is devoted to research questions and generalization of the concept of materiality, the practical approaches and legislative and normative regulation of the application of materiality of information in the practice of accounting and audit are analyzed.*

Keywords: *materiality of information, threshold of materiality, accounting, audit activity, accounting policy, criteria of materiality, taxonomy, users.*

Постановка проблеми. Проаналізувати і узагальнити підходи до визначення поняття «суттєвість», систематизувати формулювання поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиторській діяльності, обґрунтувати доцільність бути більш інноваційними та застосовувати нетрадиційні способи при визначенні порога суттєвості.

Основні матеріали дослідження. Суттєвість інформації можна розглядати із двох позицій: облікової та аудиторської. Поняття суттєвості в бухгалтерському обліку та аудиторській діяльності досліджується вітчизняними та закордонними вченими вже досить тривалий час, але і досі залишається проблематичним для практикуючих бухгалтерів, оскільки вимагає розробки більш конкретних критеріїв для запобігання суб'єктивним рішенням.

В економічній літературі і міжнародній практиці обліку суттєвість розглядають як: принцип бухгалтерського обліку, вимогу до фінансової звітності, якісну характеристику фінансових звітів, тощо.

Як відомо основним внутрішнім нормативним документом окремо взятого суб'єкта господарювання є облікова політика, в даному науковому дослідженні ми не будемо зупинятися на основних елементах облікової політики. Більше уваги ми приділимо аналізу діючих нормативних актів та

методичних рекомендацій щодо таких понять як «суттєвість», «поріг суттєвості», «об'єкти суттєвості» та як їх можна застосувати на практиці.

На міжнародній арені – Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Committee–IASB) затвердила і ввела в дію Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» (МСБО 1), в якому надано роз'яснення поняття «суттєвість». Суттєвість визначається як величина пропуску або викривлення статей, якщо вони можуть (окремо чи у сукупності) впливати на економічні рішення, які приймають користувачі на основі фінансової звітності. Суттєвість залежить від розміру та характеру пропуску чи викривлення, що оцінюються за конкретних обставин. Розмір або характер статті, або їх поєднання, може бути визначальним чинником.

Оцінка того чи може відсутність або неправильне подання інформації впливати на економічні рішення користувача про конкретного суб'єкта господарювання, що звітується, потребує розгляду характеристик користувачів. Розділ 3 Концептуальної основи фінансової звітності, зазначає: «припускається, що користувачі мають відповідні знання бізнесу, економічної діяльності та бухгалтерського обліку і прагнуть вивчати інформацію з достатньою ретельністю». Тому треба, щоб оцінка враховувала те, як, за обґрунтованим очікуванням, це впливатиме на користувачів з такими якостями при прийнятті економічних рішень. Рада наголошує на тому, що суттєвість – це характерний для кожного суб'єкта аспект доречності, що ґрунтується на характері або величині (чи обох) статей, тому вона не може вказати єдину якісну граничну величину для суттєвості або наперед встановити, що може бути суттєвим у конкретній ситуації.

З 01.01.2018 року набирають чинності зміни, внесені Законом № 2164 до Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, але у ньому відсутній термін «суттєвість інформації». Разом з тим, відповідно до оновленої ст. 1 Закону вводиться новий термін: «таксономія фінансової звітності – склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю, а також взаємозв'язків між ними та іншими елементами таксономії». Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку. Наразі відсутні прийняті нормативні акти, що затверджують таксономію фінансової звітності.

Запровадження в облікову практику таксономії фінансової звітності передбачає впровадження єдиної Системи фінансової звітності, яка дозволить здійснювати прийом, обробку, перевірку та розкриття фінансової звітності підприємств у єдиному електронному форматі (формат XBRL). Таким чином, на нашу думку вся інша облікова інформація є не суттєвою та не підлягає розкриттю.

Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1) визначає суттєвість, як інформацію, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності.

Міністерство фінансів України листом від 29.07.2003 року №04230-04108 затвердило Методичні рекомендації щодо застосування суттєвості у

бухгалтерському обліку і звітності. Згідно рекомендацій, суттєвість – характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності. Ознаками суттєвості облікової інформації є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації. Суб'єктами визначення суттєвості визнано органи, які уповноважені законодавством України на регулювання питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності, власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа). Введення терміну «поріг суттєвості», під яким розуміють абсолютну або відносну величину, що є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації, тобто кількісною оцінкою такого порогу. Цілком очевидно, що суттєвість показує поріг або точку відліку, якою має володіти інформація для того, щоб бути корисною потенційним користувачам. Проте суттєвість облікової інформації може бути задана не тільки кількісними, а й якісними характеристиками, значимими для такої інформації. Підприємства при формуванні облікової політики можуть установити свої критерії порогу суттєвості, відмінні від запропонованих у Методичних рекомендаціях.

Принцип суттєвості в аудиті є основою, мірою прогнозу за допомогою якого аудитор визначає наскільки достатні, доречні та своєчасні зібрані ним аудиторські докази. Впевненість має ґрунтуватися на знаннях аудитора про можливих користувачів інформації та рішеннях, які можуть бути прийняті на основі його висновків щодо перевіреної бухгалтерської звітності. Нажаль, більшість вітчизняних аудиторських фірм не звертають уваги на помилки, що стосуються суттєвості при здійсненні аудиторської перевірки з причини або повного нерозуміння, або ігнорування.

Висновки. Таким чином, не дивлячись на те що в Україні визначено орієнтовні критерії суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, концепцію суттєвості важко застосовувати у практичній роботі, як бухгалтера, так і аудитора. Крім того, поняттю суттєвості притаманний значний суб'єктивізм.

Список літератури

1. Ковач С.І. Концепція суттєвості в обліку і звітності./С.І. Ковач// Бізнес інформ. – 2014. - №6. – С. 284-288. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_50.

2. Кулик Р.Р. Етимологія поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиті. /Р.Р. Кулик// Економічний аналіз: зб. наук. праць /Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. - Том 18. - №2. – С. 23-30.

3. Концептуальна основа фінансової звітності. IASB; Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Мінфін України. Наказ, Стандарт від 07.02.2013 р. №73. Редакція від 14.03.2017 р., підстава № 0267-17. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

5. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності. Лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р. №04230-04108. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://law.dt-kt.com/lyst-ministerstva-finansiv-ukrayiny/>.

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». IASB; Міжнародний документ, Стандарт від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

УДК 631.16:336.22

FEATURES OF THE TAXATION SYSTEM IN AGRICULTURE IN THE EU

Dovzhyk O.O., Ph.D.
Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine

Summary: *article raises the issue of the agriculture specificity in the context of tax system. It presents the arguments for intervention in the agricultural sector, using a variety of tools, including tax policy.*

Keywords: *agriculture taxation, tax expenditures, agriculture support*

Introduction. One of the most common forms of stimulating the development of agricultural production, which is predominantly medium and small-sized farms, is the creation of tax incentives for them in the developed countries. Therefore, it is advisable to consider the European practice of applying simplified (special) tax regimes for agricultural production and the need for its adaptation and application in Ukraine.

The experience of farming in agriculturally developed European countries testifies that the specifics of this industry cause active intervention of the state in the process of its functioning, especially in the context of the transformation of the economy [1].

Results. At the beginning of the discussion on the subject of tax privileging of the agricultural sector, it is necessary to consider the legitimacy of this support. Apart from the political premises for the taxation of agriculture, we will focus on economic determinants. Contemporary agriculture is struggling with three basic problems - maladjustment to a competitive market economy, too low production efficiency and disparity of income. To determine whether state intervention is necessary in the face of this problem, one needs to reach for their causes. These include, above all, the immobility of production factors used in the agricultural production process - the land factor in particular. The land, as a specific factor, has limited possibilities of relocation and optimization of use, and also has natural constraints to stimulate the performance. The singularity of the land factor also limits the possibilities of using economies of scale in agriculture. The substitution of factors of production is burdened with the earth factor. Unfavorable resource conditions have a negative

impact on the process of capital accumulation and reproduction processes, which further aggravates the competitive position of the agricultural sector. Particularly in a situation of progressive concentration in the environment, which is not burdened with the above allocation defects. In this situation, the position of the agricultural sector in the food supply chain deteriorates, which manifests itself in the farmers' less negotiating possibilities with raw material suppliers and recipients of products. The above phenomena lead to unfavorable changes in the structure of agricultural prices. Long-term prices of agricultural products are growing at a slower pace than labor costs and prices of products purchased by farmers, which causes the price squeeze to "unfold", to the detriment of agriculture and its profitability. Importantly, these trends are characteristic for all countries with the market economy. In this way the influence of nominal (price) factors leads to the drainage of the surplus generated in the agriculture through an increase in the sector's productivity. During the downturn and under conditions of the rigid food demand, food industry enterprises are able to capture economic rents generated in agriculture by lowering the prices of agricultural raw materials in relation to the actual consumer demand, which is a manifestation of the undoubted market failure in this area.

One of the characteristic features of the European agricultural model is its family nature. From the tax point of view, however, this raises a problem, because on the one hand agricultural activity is carried out within the household, and on the other hand, it has all the hallmarks of economic activity. Thus, a dilemma arises as to how to qualify income earned from it and how to deduct the own farmer's and his family members' labor costs. The situation is further complicated by the lack of accounting records in many farms.

Formally, farmers in the EU are not required to keep an accounting record, but in many countries, such as France and Germany, the tax system encourages them to run the accountancy [2].

Conclusion. While the fact of "depreciation" of the agriculture in relation to other sectors is strongly anchored in the theory of economics, the choice of methods to counteract it is a debatable topic. This is always connected with the intervention of the state, whether in the form of transfers or reduction of the tax burden. However, these tools do not have to be an alternative to each other, but they can complement each other. This is evidenced by agricultural taxation models adopted in some EU countries. It must also be remembered that the tax system, and in particular direct taxes, is the main tool for the implementation of the state's redistributive policy, which also farmers, burdened with the current problem of disparity of income, should use. Therefore, a reasonable shaping of tax preferences can contribute to the optimization of the agriculture support system. However, it should be remembered that in fact while, in the case of transfers, the requirement for transparency results from a mere fact of transferring them through the budget, in the case of tax expenditures, this transparency is easily lost. It results with the problem of the lack of international comparability of TEs, or even the establishment of a uniform method of measuring them. These dilemmas are the quintessence of the economic problem of optimization, i.e. striving to achieve the best possible situation, which does not always mean a good situation.

References

1. Prokopchuk O. T. Yevropeys'kyi dosvid funktsionuvannya pdv u haluzi sil's'kohospodars'koho vyrobnytstva/ O. T. Prokopchuk // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. - 2011.- № 3. - S. 47 -50.
2. Pylypchuk V.P. Stanovlennia ta zastosuvannia prybutkovoho opodatkovannia u haluzi sil's'koho hospodarstva v krayinakh es / V.P.Pylypchuk, I.M. Ivas'ko // Innovatsiyna ekonomika: Vseukrayins'kyi naukovy-vyrobnychiy zhurnal — 2013.- № 5. - S. 237 - 242.

УДК 657.1:631.1

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ ВИЯВЛЕННЯ РИЗИКІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Жук В.М. д.е.н.

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

м. Київ, Україна

***Summary:** the comprehensive methodology for identifying the risks of agricultural enterprises' sustainable development is proposed in the article, and it is based on the calculation of absolute and relative indicators of the capital value change under the influence of identified accounting, economic and eco-social risks.*

***Keywords:** accounting and analytical support, sustainable development, agriculture, risk.*

Постановка проблеми. Існує безліч моделей діагностики впливу ризиків на фінансово-економічний стан підприємства з використанням різних показників, розрахованих на основі бухгалтерської звітності. Водночас під час аналізу фінансово-економічного стану агропідприємств часто не зважають на особливості галузево-регіональної специфіки й, насамперед, на принципи сталого розвитку, а в нормативних документах нерегламентовані галузеві нормативи, а повсюдно відсутні взагалі. З огляду на це, на основі такого аналізу важко зробити однозначний висновок про сталий розвиток через відмінності підприємств агропромислового комплексу за організаційно-технічної специфікою, цілями та стратегіями, охопленням ринкового сегмента, фазами життєвого циклу тощо. Для запобігання сумнівних результатів аналізу впливу ризиків на сталий розвиток необхідно використовувати комплекс різних моделей з оптимальною кількістю коефіцієнтів, враховуючи специфіку АПК.

Основні матеріали дослідження. Аналіз наслідків ризиків в обліку сталого розвитку містить способи й прийоми, що дозволяють виявити вплив кожного виду (або кожної групи) ризиків на показники діяльності організації та, передусім, на капітал. Для аналізу наслідків впливу ризиків на капітал сільськогосподарського підприємства можна використовувати наступну систему абсолютних показників:

- ризик зміни вартості активів;

- ризик недостатності створених резервів на покриття витрат;
- ризик втрати майна;
- комерційний ризик;
- виробничий ризик;
- ризик надзвичайних ситуацій;
- екологічний та соціальний ризик;
- бухгалтерський (інформаційний) ризик.

Фінансові ризики, які відображаються в бухгалтерському обліку, можна класифікувати як ризики, пов'язані зі зміною вартості активів і ризики, пов'язані зі здійсненням майбутніх витрат. Наслідки ризиків, пов'язаних зі зміною вартості матеріально-виробничих запасів, дебіторської заборгованості та фінансових вкладень відображаються в бухгалтерському обліку за допомогою створення оціночних резервів у разі зниження вартості (знецінення) активу за умови, що створений резерв збільшує розмір інших витрат. Однак, надалі сума створеного резерву може бути відновлена, що збільшує суму інших доходів організації. Незважаючи на те, що зміна вартості окремого об'єкта під впливом такого ризику не може бути сприятливою, вплив наслідків ризику на величину капіталу в різних звітних періодах може мати як позитивний, так і негативний характер. Це зумовлюється тим, що в будь-яких періодах сума створюваних резервів може перевищувати суми відновлених, а в інших — навпаки.

Зміна вартості основних засобів і нематеріальних активів відображається в бухгалтерському обліку за допомогою переоцінки, результати якої впливають на показники додаткового капіталу й нерозподіленого прибутку. Підсумком переоцінки може стати як збільшення, так і зменшення вартості основних засобів і нематеріальних активів, та, відповідно, вартості капіталу сільськогосподарського підприємства.

Вплив валютного ризику відбивається в бухгалтерському обліку як курсові різниці, що виникають в результаті коливань курсів валют щодо вартості грошових коштів та зобов'язань у іноземній валюті. Позитивні курсові різниці зумовлюють збільшення фінансових доходів, негативні — зростання фінансових витрат, за винятком курсових різниць при здійсненні внесків до статутного капіталу в іноземній валюті, що викликають зміни додаткового капіталу.

Також, з метою аналізу впливу наслідків ризиків в обліково-аналітичному забезпеченні на величину капіталу доцільно розрахувати відносні показники:

- відносна зміна величини капіталу за рахунок впливу і-го виду ризику в бухгалтерському обліку;
- відносна зміна величини капіталу за рахунок впливу всіх видів ризиків у бухгалтерському обліку;
- частка зміни величини капіталу під впливом наслідків і-го виду ризику, в бухгалтерському обліку в загальній зміні величини капіталу;
- частка зміни величини капіталу під впливом наслідків усіх ризиків у бухгалтерському обліку в загальній зміні капіталу;

- частка зміни величини капіталу під впливом наслідків і-го виду, ризику в бухгалтерському обліку в зміні величини капіталу під впливом всіх ризиків у бухгалтерському обліку.

З метою аналізу ефективності витрат на антиризикові заходи у бухгалтерському обліку необхідно визначити результат від здійснення певних заходів, а саме різницю між доходом від проведених заходів і витратами на них. Абсолютні показники аналізу ефекту від застосування антиризикового інструментарію:

- страхування;
- проведення внутрішнього або зовнішнього аудиту;

Висновки. Належна система управління або зовнішнього екологічного аудиту стає актуальною через відсутність бажання сільськогосподарських підприємств використовувати страхові інструменти як метод запобігання ризику і зниження їх впливу на обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку.

Таким чином, відносна зміна суми капіталу через вплив і-го типу ризику в бухгалтерському обліку залежить від наступних показників:

- частки зміни суми капіталу під впливом наслідків і-го виду ризику в обліку в зміні суми капіталу під впливом ризиків в бухгалтерському обліку;
- частки зміни суми капіталу під впливом впливу ризиків в бухгалтерському обліку в результаті зміни загальної суми капіталу;
- темпу зростання капіталу за період.

Таким чином, рентабельність витрат на реалізацію заходів по зниженню ризику визначається наступними факторами:

- зміною частки капіталу в залежності від впливу введення заходів по зниженню ризику в загальній зміні капіталу;
- темпом зростання капіталу за період
- коефіцієнтом консолідації капіталу
- вартістю проведення заходів по боротьбі з ризиком на гривню виручки від продажів.

Новизною є аналіз поєднання стандартних економічних ризиків і ризиків еко-соціального спрямування з урахуванням облікових ризиків. У той же час розмір капіталу сільськогосподарського підприємства залежить від:

- особливості діяльності;
- еко-соціальних факторів, які викликають основні ризики сталого розвитку;
- податкових ризиків;
- ризиків земельних відносин.

Практична сутність авторських досліджень — це можливе використання цього методу ідентифікації ризиків сільськогосподарськими підприємствами при визначенні факторів, що впливають на прибутковість витрат в рамках заходів по боротьбі з ризиком для поліпшення сталого розвитку.

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Жук В.М., д.е.н.

Трачова Д.М., к.е.н.

ІНЦ «Інститут аграрної економіки»

м. Київ, Україна

***Summary.** Possession of qualitative and operational information is a guarantee of successful development of the enterprise. A quick and transparent interaction between the enterprise, government agencies and manufacturers or technology vendors is a key to the success of this process.*

***Keywords:** amortization policy, information, control, state protectionism.*

Постановка проблеми. Облік, як функція управління, забезпечує інформаційні потреби для прийняття рішень. Чим більш достовірною і оперативною буде інформація, створена у системі обліково-інформаційного забезпечення, тим швидше будуть прийняті рішення і ефективнішою діяльність. Облік основних засобів залежить від специфіки діяльності підприємства, характеру технологічних процесів і їх організації, специфіки продукції. Тобто в різних галузях і навіть на різних підприємствах однієї галузі, організаційно-методичні елементи обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами будуть відрізнятися. При цьому загальним для всіх підприємств питанням буде залишатися питання розробки і дотримання амортизаційної політики, як важеля стимулювання інноваційного розвитку підприємства за рахунок своєчасного втілення новітніх технологій виробництва. У світі накопичено величезний досвід використання амортизаційних відрахувань. Його ефективне впровадження в діяльність підприємств України сприятиме вдосконаленню формування амортизаційного фонду підприємства і забезпечить дотримання принципу об'єктивності, оскільки на практиці амортизаційного фонду немає в наявності в більшості досліджуваних підприємств.

Реформування амортизаційної політики повинно відбуватися ззовні та з середини підприємства одночасно. В існуючих економічних реаліях формування амортизаційного фонду підприємства, навіть за рахунок власних ресурсів, неможливе та потребує втілення дієвих кроків нормативно-правового регулювання держави.

Виклад основних матеріалів дослідження. Вперше в Україні концепція амортизаційної політики на державному рівні розроблена в 2001 році. Метою концепції було «...визначення напрямів та механізмів удосконалення амортизаційної політики, як чинника активізації інвестиційної діяльності в державі». [1]

В документі зазначалося, що «... амортизаційна політика має бути спрямована на підвищення фінансової заінтересованості суб'єктів господарювання у здійсненні інвестицій в основний капітал за рахунок коштів власних амортизаційних фондів». [1].

Документ містить перелік заходів, які мали стимулювати підприємства формувати і використовувати власні ресурси на інноваційне оновлення в рамках накопиченої амортизації.

Документом визначено кілька ролей амортизації:

- економічна роль амортизації - полягає у фактичному відшкодуванні діючих основних фондів; відповідні амортизаційні відрахування (економічна амортизація) відображають реальне знецінення основного капіталу в процесі виробництва та надання послуг і відносяться на витрати діяльності суб'єктів господарювання;

- податкова роль амортизації полягає у фінансовому відшкодуванні основного капіталу за рахунок зменшення оподатковуваного прибутку на суму амортизаційних відрахувань (податкова амортизація) та одержання податкової знижки; стимулювання суб'єктів господарювання до застосування прискореної амортизації та її інвестиційного спрямування шляхом надання податкових знижок; запобігання зростанню цін виробників шляхом надання можливості суб'єктам господарювання відносити прискорену амортизацію не на витрати виробництва, а на зменшення оподаткованої частини прибутку.

На наш погляд, слід виокремити та підкреслити облікову роль амортизації в питанні об'єктивного відображення доходів і витрат підприємства та визначенні її реального фінансового результату у відповідності із принципами бухгалтерського обліку.

Одним із дієвих, однак не втілених повною мірою заходів, було надання податкових знижок тільки тим суб'єктам господарювання, які мають документальне підтвердження інвестиційного використання коштів амортизаційного фонду. На наш погляд, такий елемент контролю в сукупності із суттєвими заходами державного протекціонізму мав би свої позитивні результати. Причиною хаотичного підходу до питань здійснення амортизаційної політики є відсутність єдиного координатора таких реформ, що пов'язано із багатогранністю економічної суті амортизації та великого кола зацікавлених користувачів, які розглядають проблему тільки зі свого боку.

На даний момент майже всі нормативні документи, які стосуються формування амортизаційної політики як на державному рівні так і на рівні підприємства генеруються міністерством фінансів України. Пріоритетом при цьому є фіскальний інтерес держави. Частина нормативних актів генерується комісіями з питань державного регулювання в різних сферах економіки. В цій великій кількості нормативних актів, які прийняті або коригувалися в різні роки, є велика кількість розбіжностей, пов'язаних з реформуванням обліку та оподаткування діяльності підприємств та несвоєчасним внесенням змін до всіх пов'язаних документів [2].

Для врахування інтересів підприємства і держави пропонується міністерству економіки ініціювати та очолити державну програму стимулювання економічного розвитку підприємств шляхом здійснення інноваційного переобладнання в рамках ефективної амортизаційної політики.

Останнім часом питання координації та розробки програм інноваційного оновлення виробничих потужностей приділялося багато уваги. Є ідеї та безлічі форумів, на яких обговорюються ці напрями, є певна модифікація податкового

середовища, є бажаючі здійснювати ці реформи та апробувати моделі розвитку, однак це не працює в тій мірі, в якій бо воно давало вагомі результати.

Причина, на наш погляд, у тому, що добитися реального розвитку реальних інновацій в будь-якому секторі економіки неможливо, лише об'єднавши зусилля крупних виробників та ІТ-фахівців. Не обов'язково, для лідерства в цих процесах повинна бути створена нова інтегруюча організація (такою може стати наприклад міністерство економіки), але для початку ключові стейкхолдери повинні зрозуміти – їх інноваційний успіх у майбутньому великою мірою залежить від здатності об'єднувати, співпрацювати та залучати.

Оновлення підходів до концепції обліково-інформаційного забезпечення здійснення амортизаційної політики повинно встановити рівновагу інтересів користувачів такої інформації. Метою такої концепції є викладення політики і процедури підприємства і держави у відношенні до управління, реєстрації і моніторингу стану основних засобів для забезпечення дотримання правил експлуатації, внутрішнього контролю за використанням і аудиту зобов'язань, пов'язаних з із набуттям.

Основною місією концепції обліково-інформаційного забезпечення функціонування амортизаційної політики є забезпечення організованого та підзвітного методу моніторингу і контролю оновлення виробничих активів підприємства, забезпечення співвідношення ціна-якість (або ціна-продуктивність) при оновленні активів, максимізація залишкової вартості та забезпечення своєчасного вибуття активів, які морально чи фізично застаріли.

Окремим питанням є захист учасників такого інформаційного середовища від будь-якого конфлікту інтересів, як потенціального, так і реального, якій може виникнути між підприємствами, департаментами, центрами координації та фондами стимулювання в процесі придбання або вибуття активів.

Висновки. Процеси глобалізації і інтенсивного обміну інформацією мають на меті саме взаємодію різних за місцем фактичного знаходження наукових і винахідницьких розробок. Для успішного втілення заходів реформування амортизаційної політики слід враховувати основну вимогу сучасності – володіння якісною та оперативною інформацією, яка є актуальною для всіх учасників процесу.

Швидка і прозора взаємодія підприємства, державних органів контролю і виробників або постачальників технологій є запорукою успіху цього процесу. Координацією цього процесу повинна займатися одна державна структура, що забезпечить єдиний підхід до методики здійснення і контролю розрахунків і акумулювання звітної інформації. Це дозволить максимально швидко реагувати на світові технологічні тенденції і підвищувати ефективність вітчизняного виробництва.

Список літератури

1. Про Концепцію амортизаційної політики Наказ Президента України . Електронний ресурс:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/169/2001> (2001).

2. Котова М.В. Роль амортизаційної політики держави у формуванні власних інвестиційних ресурсів промислового виробництва / М. В. Котова, П. С. Маковеев., – (Труды Одесского политехнического университета) т.2 (Ч.18)2002. - С.1–5 .

ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

Загорєєва О.Ю., асистент

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: The article defines the concept, rates, terms of payment and reporting on a single social contribution. The advantages and disadvantages of applying a single social contribution in Ukraine are established. Proposals for improving the mechanism for administering a single social contribution have been developed.

Keywords: mechanism, single social contribution, administration, the Ministry of Income and Collections of Ukraine

Постановка проблеми. Найголовнішим акцентом соціально-економічного перетворення, що відбуваються у нашій державі є необхідність подальшого реформування системи адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ) – досить складне завдання, яке має враховувати не тільки фіскальні інтереси держави, а в першу чергу реалії економічного життя, з урахуванням наукового аналізу та обґрунтування доцільності та визначення переваг, проблемних аспектів реалізації механізму адміністрування єдиного соціального внеску.

Проблематика реформування системи соціального страхування присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених: О. Василика, Н. Внукова, А. Новицького, М. Папієва, Н. Ткаченко, С. Юрія та інші. Однак, як засвідчує сучасний стан, є ще ряд питань, які вимагають необхідності обґрунтувати переваги та проблемні аспекти механізму адміністрування єдиного соціального внеску.

Основні матеріали дослідження. Адміністрування внесків до пенсійного фонду та фондів соціального страхування з 1 січня 2011 року зазнала суттєвих змін. Замість чотирьох платежів платники страхових внесків сплачують один - єдиний соціальний внесок. Правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, умови та порядок його нарахування і сплати регламентує Закон України від 08.07.2010 року № 2464-VI "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" [1], Закон України від 06.12.16 № 1774-VIII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України»[2].

Єдиний внесок зобов'язані сплачувати страхувальники – юридичних та фізичних осіб, які відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [1]. З 1 жовтня 2013 року платити єдиний внесок на загальнообов'язкове страхування (ЄСВ) та направляти звіти про суми нарахованого ЄСВ потрібно в Міністерство доходів та зборів.

07.12.2017 р. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [3]. Законом установлено у 2018 р. мінімальну заробітну плату у місячному розмірі з 01.01.2018 р. – 3 723 грн., у зв'язку з цим зміниться максимальна величина бази нарахування єдиного внеску, яка визначатиметься як максимальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює 15 розмірам мінімальної заробітної плати[3].

Тобто максимальна величина бази нарахування ЄСВ у 2018 р. – 55 845 грн. Відповідно максимальна сума ЄСВ у 2018 р. – 12 285,9 грн. Усі ФОП (в тому числі фермери) повинні сплачувати ЄСВ «за себе» у розмірі 22%, для підприємства на доходи найманих працівників – інвалідів – 8,41%. Звітний період – календарний рік; раз на рік до 10 лютого року подають один Звіт (форма Д5) (п. 2 розд. III Порядку № 435[4]. ЄСВ сплачується щоквартально до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який (абз. 3 ч. 8 ст. 9 Закону про ЄСВ) [1]. Звільняються від сплати ЄСВ за себе ФОП, якщо вони отримують пенсію за віком або є особами з інвалідністю.

Згідно з наказом Міністерства Фінансів від 25.09.2017 р. №803(зареєстрований у Мін'юсті 20.10.2017 р.) [5]внесено зміни до Порядку обліку платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Функції обліку платників ЄСВ у контролюючому органі тепер здійснюватимуть підрозділи обслуговування платників.

ДФС будуть здійснювати процедури обліку платників ЄСВ, які не передбачають одночасного виконання або завершення яких можливе без виконання інших процедур або функцій, що належать до повноважень.

Можна виділити наступні переваги застосування єдиного соціального внеску в Україні: найманих працівників запровадження ЄСВ зацікавлює в легалізації заробітної плати, адже від цього залежить обсяг майбутніх пенсійних виплат; спрощена система реєстрації платників ЄСВ; ЄСВ об'єднує у собі всі внески фондів соціального страхування та зменшено витрати на сплату ЄСВ; зменшення кількості перевірок та контроль за сплатою ЄСВ одним органом; формування і ведення єдиного державного реєстру, що містить інформацію про платників ЄСВ та запобігає дублюванню страховими фондами функцій, пов'язаних із формуванням страхових засобів; оптимізовано процедури реєстрації платників, їх обліку та контролю за повнотою нарахування та сплати внеску, своєчасністю подачі звітності; скорочення адміністративних витрат фондів на виконання функцій обліку і контролю ЄСВ.

До недоліків застосування єдиного соціального внеску в Україні можна віднести: навантаження на фонд оплати праці підприємства не знизилися, що провокує "тінізацію"; значно зросла відповідальність за несвоєчасну сплату ЄСВ; законодавчо-нормативні акти не спрямовані на зменшення розміру ЄСВ за рахунок впровадження ефективних заходів щодо зменшення; ведення додаткового обліку розрахунків за ЄСВ в особових картках в розрізі видів платежів; збільшення трудового навантаження (об'єму робіт) на працівників та відповідальність за контроль сплати ЄСВ.

Наявність недоліків по застосуванню єдиного соціального внеску в Україні свідчить про потребу детальнішого опрацювання та вирішення проблемних питань.

Основні напрямки удосконалення можна назвати наступні :

1) Поетапне зниження ставки єдиного соціального внеску. Пропонуємо зменшити загальне фіскальне навантаження по ЄСВ до 15 %;

2) Перегляд пільгових категорій платників, підвищення пенсійного віку, розширення кола платників та бази нарахування страхових;

3) Змінити процедуру адміністрування ЄСВ шляхом встановлення обов'язку самостійної сплати платником податків цих зобов'язань за допомогою електронного кабінету;

4) Відповідно до зареєстрованих у парламенті законопроектів, система пенсійного забезпечення має працювати за новою моделлю: запровадження накопичувальної системи, професійної пенсійної системи для окремих категорій професій та розвиток недержавного пенсійного страхування..

Висновки. Таким чином, адміністрування єдиного соціального внеску є надзвичайно актуальною темою для досліджень та розробок, виникає необхідність подальшого удосконалення системи ставок, механізму сплати зборів, впровадження ефективної та гнучкої системи адміністрування, що сприятиме підвищенню прозорості на основі стабільного і узгодженого податкового законодавства, збільшення кількості платників при зниженні податкового тиску, що має привести до процесу детінізації виплат заробітної плати і поступового збільшення надходжень до бюджету.

Список літератури

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 року № 2464-VI [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo>

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи: Закон України від 04.07.13 № 406-VII [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/>

3. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 7.12.2017р. №2246-VIII [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>

4. Порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: наказ Міністерства фінансів України від 14.04.2015 № 435 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>

5. Про затвердження Змін до Порядку обліку платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: наказ Міністерства фінансів України від 25.09.2017 №803 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1278-17>

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ

Ілляшенко К.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

***Summary:** the article to topical issues of disclosure of indicators of static reporting is devoted. The relationship between accounting and statistical data is considered. Use of primary accounting documentation is analyzed. The principles of error correction in indicators are highlighted. The directions of improvement of statistical reporting indicators are proposed*

***Keywords:** accounting, standards, information, statistics, primary documents, indicators, reporting*

Постановка проблеми. Швидкі зміни в методології бухгалтерського обліку, які пов'язані з приведенням його до міжнародних стандартів, впливають на усі процеси складання фінансової та статистичної звітності, але досі не має єдиної методики відображення їхніх показників. Необхідність вирішення питань удосконалення методичного підходу до формування системи показників статистичної звітності та її обліково-аналітичного забезпечення відповідно до потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів зумовила потребу в удосконаленні цього напрямку бухгалтерського обліку.

Основні матеріали дослідження. Для підприємств та державних органів найбільш поширеним джерелом інформації є фінансова, статистична та податкова звітність, яка формується та складається бухгалтерською службою.

У річних звітах організацій, поряд з бухгалтерським балансом і фінансовими показниками, відбиваються дані про чисельність і заробітну плату працівників, витратах робочого часу, реалізації продукції, виробництві та собівартості продукції рослинництва і тваринництва, засобах цільового фінансування, балансах продукції, сільськогосподарській техніці й енергетиці тощо.

Слід зауважити, що економічна статистика, як галузь науки, спираючись на положення загальної теорії статистики, вивчає кількісну сторону масових суспільних явищ і процесів у сфері матеріального виробництва з метою виявлення пропорцій, тенденцій і закономірностей їх розвитку. Тобто вона кількісно характеризує дію економічних законів, досліджує обсяг, структуру і динаміку явищ, показує взаємозалежності економічних процесів з урахуванням конкретних природних та історичних умов розвитку суспільства.

Об'єкт вивчення економічної статистики – це процес розширеного відтворення, його здійснення в умовах переходу до ринкових відносин і кінцеві результати для господарства в цілому, її предметом, як галузі практичної діяльності держави, є кількісна сторона масових економічних явищ, які в сукупності характеризують народне господарство [1].

Також, статистична звітність – це форма документу, у якому зібрано статистичні дані про роботу підприємства, та який подається до спеціальної установи (регіонального органу державної статистики) у затверджені терміни за підписами уповноважених осіб.

Метою складання статистичної звітності є надання інформації державі про соціально-економічні явища на конкретному підприємстві.

Особливістю статистичної звітності є те, що вона поєднує інформацію щодо економічних, соціальних, демографічних, екологічних явищ і процесів. Вона має важливе значення для підготовки та прийняття управлінських рішень у сфері визначення стратегії і тактики розвитку країни, регіонів, видів економічної діяльності, окремих суб'єктів господарювання та широкого інформування суспільства з усіх актуальних питань.

Статистика підприємств передбачає інтеграцію потоків інформації для організації наскрізного спостереження за процесами виробництва та продажу продукції, за фінансово-майновим станом підприємств, за витратами на виробництво та реалізацію продукції, станом розрахунків, інвестиціями, наявністю персоналу та його використанням [2, с.65].

Відзначимо, що першочерговим етапом облікового процесу є первинний облік інформації. Він відображує виробничу і господарську діяльність підприємства, стан його майна, коштів, розрахунків. Підставою для складання статистичної звітності підприємства є документи первинного обліку та дані статистичного нагляду.

Але, при складанні та обробці статистичної звітності виникають багато різних проблем. Громіздкість форм статистичної звітності, їх велика кількість, багаторазове дублювання даних, трудомісткість складання багатьох показників, а також їх недосконалість знижують якість необхідної інформації і, відповідно, ефективність прийняття управлінських рішень, як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства.

Висновки. На підставі усього викладеного вище, ми можемо зробити висновок, що статистична звітність щільно пов'язана з бухгалтерським обліком, особливо з первинною бухгалтерською документацією. Однак, методологія її складання регламентована органами статистики, у той час, як бухгалтерський облік регламентується міністерством фінансів. Тому ми вважаємо, що з метою удосконалення формування звітних показників необхідно провести порівняльний аналіз, узгодити статистичну та бухгалтерську нормативну базу, а також розробити методологію, яка буде враховувати усі аспекти цих двох напрямів.

Список літератури

1. Закон України «Про державну статистику» від 17 вересня 1992 р. № 2614-ХІІ / Верховна Рада України. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Кварцхава О.В. Проблеми формування статистичної звітності в умовах сімейних фермерських господарств / О.В. Кварцхава // Агросвіт. - 2014. - №17. - С.64-68.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ І ЗМІСТОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Ільїн В.Ю., д.е.н.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

ім. Вадима Гетьмана»,

м. Київ, Україна

Ільїна О.В., асистент

Харківський національний технічний університет

сільськогосподарства імені Петра Василенка,

м. Харків, Україна

Summary: the concept of "investment activity" is considered, the presence of material and technical resources as an integral part of economic activity is defined, the definition of the term "investment" is systematized, the definition of investment in agrarian enterprises is given.

Keywords: agrarian enterprises, production, cash, effect, investments, capital investments, profit, market.

Постановка проблеми. У сучасних умовах особливої сутності набуває здійснення результативної інвестиційної діяльності. Вона є основою подальшого розвитку підприємств будь-якої галузевої належності та форми власності, забезпечує можливість економічного зростання і забезпечує довгострокові конкурентні переваги. Сьогодні є доведеною необхідність здійснення інвестиційної діяльності підприємств та удосконалення управління нею. Даний процес передбачає аналіз загальних основ та механізмів управління інвестиційною діяльністю, як найважливішої складової ринкового господарювання, визначення специфіки інвестиційних процесів в умовах ринкової економіки. Разом з цим, визначення самого поняття «інвестиційна діяльність» потребує уточнення.

Основний матеріал дослідження. У сучасній науковій літературі зустрічаються різноманітні модифікації визначення поняття «інвестиції». Це цілком зрозуміло, оскільки інвестиції мають різноманітні форми і види, що відносяться до різних секторів економіки і переслідують різні цілі. Наведемо лише декілька прикладів визначення поняття «інвестиції» (табл. 1). Слід зазначити, що всі ці визначення є певною мірою дискусійними, проте їх об'єднує наявність прибутку (приросту капіталу) як мети і кінцевого результату, а також присутність матеріально-технічних ресурсів як невід'ємної складової економічної діяльності.

Як бачимо, робоча сила, а саме фізична складова виробничого процесу, не розглядається в якості бази для інвестування, що вказує на необхідність забезпечення високого організаційно-технологічного рівня господарювання для суб'єкта підприємницької діяльності.

Розглядаючи інвестування, базуючись на положеннях теорії про фактори виробництва (земля, праця, капітал, підприємницька здібність), треба відзначити, що воно об'єднує усі зазначені складові виробничого процесу, причому передбачає обов'язковість забезпечення розширеного відтворення як запоруки повернення вкладених коштів.

Систематизація визначень терміна «інвестиції»*

Автор	Сутність поняття
Бланк І.О. [1, с. 17]	«Інвестиції – це сукупність інвестиційних ресурсів..., спрямованих на створення, розширення, реконструкцію та технічне переоснащення основних фондів..., джерелом яких є приріст капіталу в результаті виробничої чи невиробничої діяльності певного періоду»
Борщ Л.М. [2, с. 16]	«Інвестиції – це не що інше, як вилучення економічних благ з поточного споживання та використання їх у майбутньому й одночасно як створення запасу»
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партич Г.О. [3, с. 196]	«Інвестиції – це грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що їх вкладають в об'єкти підприємницької та інші види діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту; капітальні вкладення в розвиток виробництва чи невиробничу сферу»
Кейнс Дж. [4, с. 15]	«Поточний приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності певного періоду», або «частина прибутку, що не була використана для споживання»
Макконелл К.Р., Брю С.Л. [5]	«Інвестиції – витрати на утворення нового виробництва, нагромадження засобів вже існуючого та збільшення матеріальних запасів»
Пересада О.О. [6]	«Інвестиції це довгострокові вкладення капіталу в різні галузі та сфери економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охорону довкілля з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва для отримання прибутку»
Савицька Г.В. [7, с. 383]	«Інвестиції – це довгострокове вкладення коштів у активи підприємства з метою розширення масштабів діяльності, збільшення прибутку, підвищення конкурентоспроможності та ринкової стабільності підприємства»
Фішер С., Дорибуш Р., Шмалензі Р. [8, с. 549]	«Інвестиції – це витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва та запасів»
Шарп У., Александр Г., Бейлі Дж. [9]	«Довгострокові вкладення державного або приватного капіталу в своїй країні та за кордоном з метою отримання прибутку в підприємствах різних галузей, соціально-економічні програми, інноваційні проекти»

*Систематизовано авторами.

У законодавстві України та інших держав поняття «інвестиції» також трактується по-різному. На сьогодні у світовій практиці немає єдиного підходу до визначення цього поняття, оскільки, як правова категорія, це поняття розглядається для вирішення багатьох юридичних питань, що виникають при інвестуванні капіталу між сторонами інвестиційних відносин.

Виходячи з цього, доцільним є, на нашу думку, використання узагальненого визначення, наведеного в тексті Закону України «Про інвестиційну діяльність» [10]: «усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект». Такими цінностями, згідно цього Закону України, можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності; майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для

організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

Висновки. На підставі узагальнень, на наш погляд, найбільш доречним є наступне визначення інвестиції в аграрні підприємства: це вкладення власних та залучених коштів для поліпшення родючості ґрунтів та підвищення технологічного розвитку аграрного виробництва на користь отримання максимального прибутку в майбутньому з використанням економічного, соціального, екологічного ефекту на умовах сталого розвитку сільського господарства.

Список літератури

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Київ : Ника-центр, 2001. 448 с.
2. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика: монографія. Київ: Знання, 2005. 470 с.
3. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. Інвестиційний словник. Львів: «Бескид Біт». 2005. 512 с.
4. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. – Москва : Прогресс, 1978. 494 с.
5. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика [пер. с 16-го англ. изд.]. Москва: ИНФРА-М, 2007. 940 с.
6. Пересада А. А., Смірнова О. О., Онікієнко С. В. Інвестування. Київ: КНЕУ. 2001. 215 с.
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. Київ: Знання. 2005. 662 с.
8. Фішер С., Дорибуш Р., Шмалензі Р. Экономика. Мосва: Дело ЛТД. 1995. 864 с.
9. Шарп У., Александер Г., Бейлі Дж. Инвестиции. Москва: Инфра-М, 2001. 1028 с.
10. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.91 р. № 1560-ХІІ. – URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.11.2015).

УДК 657

ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ У ФОРМУВАННІ ДІЄВОГО ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Костякова А.А., к.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна*

Summary: reviewed changes in accounting legislation and the irimpacton the organization of accounting in the company, composition, order of presentation and disclosure of financial statements.

Keywords: accounting, financial reporting, information support, accounting policy.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємств аграрного сектора економіки значною мірою залежить від ефективної системи, як зовнішнього, так і внутрішнього управління, інформаційною базою якого є дані бухгалтерського обліку і звітності. Складання звітності підприємств здійснюється на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення інформаційних потреб різних категорій споживачів, які, в свою чергу, зацікавлені в доступності, прозорості, оперативності та достовірності представлення звітної інформації.

Зміни в законодавстві щодо бухгалтерського обліку та оподаткування суб'єктів господарювання вплинули на процес підготовки й подання фінансової звітності підприємствами аграрного сектору економіки.

Саме тому, на сьогодні, актуальними є питання розробки та впровадження нових підходів щодо еволюції розвитку звітності агропідприємств.

Основні матеріали дослідження. Змінена редакція Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-ХІУ з 01.01.2018 року встановлює нові умови складання, подання та оприлюднення фінансової звітності, закріплює нову термінологію і критерії ранжування підприємств, уточнює періодичність складання проміжної фінансової звітності, вводить окремі преференції для мікро- і малих підприємств тощо.

Такі зміни впливають на облікову політику, тому вимагають її коригування підприємствами окремим наказом або повністю викладанням у новій редакції наказу про облікову політику.

В свою чергу п. 3.5 Методичних рекомендацій № 635 свідчить, що у разі зміни облікової політики, внесені зміни потрібно наводити у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» описово або шляхом додаванням до звітності копії відповідного наказу.

З 01.01.2018р. запроваджено нові критерії класифікації підприємств (ч.2 ст.2 Закону № 996). Відтепер градація підприємств залежатиме щонайменше від двох критеріїв із трьох: балансової вартості активів, чистого доходу від реалізації товарів(робіт, послуг) та середньої кількості працівників за календарний рік. Наведемо критерії поділу підприємств в Україні за Господарським кодексом України (далі - ГК), Законом України № 996 та Директивою № 2013/34/ЄС (табл. 1)

Класифікація суттєво відрізняється від тієї, що міститься у ч.3 ст.55 ГК, що доречно врахувати в подальшому при змінах законодавчої бази. Ми вважаємо, що критерії ранжування підприємств це прерогатива саме ГК, на що наголошує в своїй праці Голов С.Ф. [3, с.10]

Фінансову звітність зобов'язані подавати всі підприємства згідно з ч.1 ст. 11 Закону № 996. Склад річної фінансової звітності відповідає нормам НП(С)БО 1 та П(С)БО 25, звітним періодом для складання залишився календарний рік. Що стосується проміжної фінансової звітності у складі балансу та звіту про фінансові результати, то було розширено строки її подання з вільним фіксуванням періоду, який повинен відповідатиме обліковій політиці підприємства.

Таблиця 1

Критерії класифікації підприємств

Категорія суб'єктів господарювання	За ч.3 ст.55 Господарського Кодексу України		За ст.2 Закону України № 996 (№ 2164-УІІ від 05.11.2017р.)			За ст.3 Директиви ЄС № 2013/34/ЄС (рекомендовані)		
	Річний дохід, млн. євро	Кількість працівників, осіб	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)	Кількість працівників, осіб	Загальна сума балансу, млн. євро	Чистий оборот, млн. євро	Середня кількість працівників у фінансовому році
Мікропідприємства	≤ 2	≤ 10	≤ 0,35	≤ 0,7	≤ 10	≤ 0,35	≤ 0,7	≤ 10
Малі підприємства	≤ 10	≤ 50	≤ 4	≤ 8	≤ 50	≤ 4	≤ 8	≤ 50
Середні підприємства	≤ 50	≤ 250	≤ 20	≤ 40	≤ 250	≤ 20	≤ 40	≤ 250
Великі підприємства	> 50	> 250	> 20	> 40	> 250	> 20	> 40	> 250

У ст.14 Закону № 996 викладено оновлений порядок оприлюднення фінансової звітності. Так, категорії підприємств, що застосовують МСФЗ (згідно ч.2,ст12 оновленої редакції даного Закону їх перелік розширено з 01.01.2018р.) оприлюднюють річну фінансову звітність не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом разом з аудиторським висновком на своїй веб-сторінці (у повному обсязі) згідно законодавства. Всі інші підприємства зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом.

Правильне визначення критеріїв відповідності суб'єктів господарювання впливатиме на склад, зміст, подання та оприлюднення фінансової звітності українських підприємств.

Оновленою редакцією Закону № 996 не передбачено складання та подання зведеної фінансової звітності, що пов'язано із розширенням переліку суб'єктів господарювання, що звітують за консолідованою фінансовою звітністю.

«Підприємства, що становлять суспільний інтерес» згідно ст.1 Закону № 996 зобов'язані використовувати лише одну форму організації бухгалтерського обліку – бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером й чисельністю не менше двох осіб, який матиме повну вищу економічну освіту та стаж роботи у сфері фінансів, бухгалтерського обліку та оподаткування не менше 3 років, відсутність непогашеної (незнятої) судимості у сфері господарської діяльності, в іншому разі може бути лише бухгалтер (але єдиний).

Зміни торкнулися й принципів бухгалтерського обліку, зокрема, не передбачено такі принципи, як обачність та історична (фактична) собівартість, що на нашу думку, негативно вплине на пріоритет оцінки активів та зобов'язань та відповідно понесених витрат та отриманих доходів.

З 01.01.2018р. (ст.5) підприємство може складати фінансову звітність, як у гривнях, так і в іноземній валюті, що також доречно закріпити в обліковій політиці, але, на нашу думку, таке впровадження призведе до недотримання такої якісної характеристики, як порівнянність, зокрема фінансових звітів різних підприємств в розрізі різних періодів тощо.

Висновки. З початку 2018 року відбулися суттєві зміни в бухгалтерському законодавстві, що посприяло до внесення корективів до облікової політики підприємств. Зокрема, дані зміни пов'язані із першоосновою визначення відповідності розміру підприємства новим критеріям класифікації, що надалі впливатиме на форму ведення бухгалтерського обліку, склад, порядок подання та оприлюднення фінансової звітності.

Список літератури

1. Закон України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень»

2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і аудит в ЄС та виклики для України / Бухгалтерський облік та аудит. – 2014.- №10. – С.3-14

УДК 657.6

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ ЕФЕКТИВНОГО ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ ТА ДОХОДІВ НА САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Котова С.О., асистент

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary. *The problematic issues of planning of the effective auditing of enterprises with gardening specialization are considered. Provided recommendations on planning of cost and revenue audit for its effective holding in gardening enterprises.*

Keywords. *Gardening enterprises, planning of cost and revenue audit, stages of audit planning, audit.*

Постановка проблеми. Дослідження специфіки планування заходів проведення аудиту витрат та доходів на садівницьких підприємствах обумовлено сукупністю природних і галузевих чинників, які доцільно враховувати на всіх етапах перевірки. Тому їх вдосконалення через виділення об'єктів, джерел інформації, методичних прийомів забезпечують комплексне дослідження господарських операцій пов'язаних з аудитом витрат та доходів у процесі аудиторської перевірки.

Основні матеріали дослідження. Планування заходів проведення аудиту, це важлива частина початкової стадії аудиту – розроблення стратегії та тактики аудиту.

Ефективність проведення аудиту суттєво залежить від якості його планування, яке має враховувати особливості діяльності підприємства та інформаційні потреби користувачів аудиту. Планування охоплює стандартизовані процедури і базується на загальній концепції аудиту.

Метою аудиту сільськогосподарських підприємств є висловлення незалежної думки аудитора про достовірність даних обліку і звітності, ефективності обліково-аналітичної та управлінської систем підприємства, а також дотримання вимог законодавчих і нормативних актів під час здійснення виробничо-фінансової діяльності [1].

На організацію проведення аудиту садівницьких підприємств суттєво впливає специфіка аграрної галузі виробництва, яка має свої особливості:

- підприємства не підлягають обов'язковій перевірці;
- як вид економічної діяльності садівництво є специфічною галуззю(кліматичні умови, сезонний характер виробництва, дотримання графіку технологічних карт, склад садів(сорт,продуктивність, вік тощо - все це суттєво впливають на фінансові результати підприємства);
- сучасні особливості аграрної економіки України (недостатній рівень державної підтримки, залежність від геополітичних умов) також мають великий вплив на кінцевий результат діяльності сільськогосподарських підприємств;
- при складанні висновків про результати господарської діяльності показники поточного року повинні порівнюватися з середніми даними за 3-5 років (вплив погодних умов)[2];
- створення плодоносних садів має достатньо тривалий час;
- важко визначити достовірність формування виробничої та повної калькуляції собівартості садівницької продукції (багато садівницьких підприємств не ведуть облік собівартості вирощеної черешні, абрикосу тощо, а є тільки один вид продукції - плоди);
- при проведенні інвентаризації складно виявити як її проводити, оскільки ведеться тільки сумовий облік вартості садів;
- якщо на підприємстві не наладжена система внутрішньогосподарського контролю, то складно перевірити кількість фактично зібраної продукції садівництва, а це відповідно впливає на показники фінансової діяльності підприємства;
- багато садівницьких підприємств згідно положенню Податкового кодексу України п. 292-1.2. знаходяться на четвертій групі єдиного податку, де базою оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого цим Кодексом[3].Тобто не прибуток, як кінцевий результат діяльності. Це свідчить про те , що багато підприємств взагалі не зацікавлені в тому, щоб вести постатейний досконалий облік витрат та доходів (багато підприємств застосовують котельний метод обліку витрат.

Для того щоб перевірка пройшла успішно, а аудитор міг з впевненістю надати свої висновки щодо дотримання підприємством нормативних вимог щодо обліку витрат та доходів на підприємстві необхідно провести такі заходи, а саме:

- перевірка наявності нормування витрачання сировини та матеріалів та при їх наявності їх дотримування;

- перевірка наявності планових калькуляцій та методику їх складання, звітних калькуляцій, та їх звірка з первинними документами та записами облікових регістрів;

- перевірка наявності на підприємстві групування витрат за місцям їх виникнення;

- оцінка стану та форм обліку витрат праці, предметів праці, засобів праці, інших витрат і виходу продукції, правильність їх групування беручи до уваги той факт, що в садівницькому підприємстві загальновиробничі витрати практично не поділені на постійні і змінні. Тому необхідно перевірити чітке дотримання встановленої послідовності обчислення собівартості різних видів продукції рослинництва, враховуюче те, що окремі її вили, отримані від одних виробництв, можуть бути використані в інших виробництвах цієї або іншої галузі [2];

- чітке визначення видів кінцевої продукції садівництва (плоди, саджанці, насіннєвий матеріал тощо) відповідно об'єктів калькуляції, оскільки від правильного розподілу залежить реальність собівартості продукції садівництва;

- розглянути на підприємстві наявність обліку не тільки в розрізі калькуляційних статей але в розрізі таких груп, як: витрати минулих років під врожай поточного періоду, поточних витрат під врожай поточного періоду, поточних витрат під врожай майбутнього періоду, поточних витрат під врожай наступних років, що вимагає чіткого обліку незавершеного виробництва[2];

- перевірка наявності у наказі про облікову політику статей на які групуються витрати на виробництво, доцільність їх визначення, встановлення складу прямих і розподілених витрат, що суттєво впливає на визначення собівартості продукції поточного року і величину незавершеного виробництва, а отже на правильне визначення бази розподілу

При плануванні аудиторської перевірки витрат та доходів необхідно здійснити такі процедури:

- провести перевірку правильності проведення інвентаризації незавершеного виробництва;

- вивчити господарські операції, які застосовуються на досліджуваному підприємстві;

- перевірка дотримання підприємством норм, визначених ПСБО 16 «Витрати», ПСБО 30 «Біологічні активи», ПСБО 15 «Доходи»;

- перевірка правильності віднесення витрат по їх призначенню: прями, загальновиробничі, адміністративні тощо;

- правильність та своєчасність відображення в регістрах бухгалтерського обліку прямих витрат на виробництво (культуру) в залежності від того як розподіляються витрати: по котловому методу або пооб'єктно (визначається обліковою політикою підприємства);

- перевірити законність формування загальновиробничих витрат і віднесення їх на рахунки бухгалтерського обліку;
- перевірка правильності, повноти та своєчасності документального оформлення операцій з обліку витрат і з обліку оприбуткування продукції;
- перевірка доцільності та достовірності формування, розподілу та відображення в обліку загальновиробничих витрат;
- виявлення необґрунтованих списань різних витрат на виробництво.

Висновки. Отже, грамотне планування заходів проведення аудиту витрат та доходів дозволяє правильно використовувати методи перевірки максимально адаптовані до специфіки підприємства. Також ефективність аудиту залежить від творчого підходу самого аудитора, а також наявності спеціальних знань бухгалтерського обліку в галузі сільськогосподарського виробництва, а також нормативної бази.

Список літератури

1. Сиротюк Г. Аудит аграрних підприємств: організаційні та методичні аспекти // Аграрна економіка, 2012. – т.5, №1-2. – С.12-16
2. П'ятигорець Г.С., Копцюх О.С. Особливості проведення аудиту на сільськогосподарських підприємствах // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. академіка В.Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». – 2017, вип. 14. – С.52-56
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2.12.2010 року із останніми змінами від 22.03.2018 р. [електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

УДК 336.14:336.27.021

АНАЛІЗ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА РОЗРАХУНКАМИ З БЮДЖЕТОМ ДЕРЖАВНОГО ФОНДУ СПРИЯННЯ МОЛОДІЖНОГО ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Лещенко К.П., аспірант

Сулима М.О., к.е.н.

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна

Summary: *The development of youth housing lending is one of the ways to improve the economic situation in Ukraine. Tax liabilities have an impact on the size of the loan and the financial state of the credit institution.*

Keywords: *economy, credit, organization, state fund, borrower, young, analysis.*

Постановка проблеми: Одним із напрямів покращення економічної ситуації в Україні є розвиток молодіжного житлового кредитування. Надання коштів під пільгові ставки, з одного боку дозволить молоді отримати власне житло, буде стимулювати розвиток галузі будівництва, а кредитні організації

будуть мати надійних позичальників. Безумовно, що різницю між звичайними та пільговими кредитами повинна взяти на себе держава, яка повинна бути зацікавлена, щоб працездатна та креативна молодь залишалася в країні.

Основні матеріали дослідження: Молодіжний житловий кредит – це кредит, який видається в рамках програми молодіжного житлового будівництва. Її суть в тому, що держава фінансує купівлю житла учасникам програми. Залежно від наявності дітей і їх кількості, позичальники потім повертають або всю витрачену суму, або її частину, з невеликими відсотками або ж без них. Вибрати житло можна будь-якої площі і будь-якої вартості. Як в новобудові, так і на вторинному ринку. Головне, щоб будинок був не старше 20 років. Але при розрахунку суми кредиту регіональні управління фонду відштовхуються від нормативних показників площі та ціни квадратного метра. Все, що виходить за рамки цих показників, позичальнику доведеться доплатити самому. Зробити це потрібно разом з першим внеском за кредитом – 6%. Тільки після цього фонд оплачує решту 94% суми [3]. Розглянемо ситуацію щодо заборгованості по розрахункам з бюджетом за податками і зборами однієї з установи, що спеціалізується на житловому кредитуванні молоді – Державному фонді сприяння молодіжного житлового будівництва.

Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву – це державна спеціалізована фінансова установа, утворена з метою реалізації державної житлової політики та підпорядкована Кабінету Міністрів України, яка використовує кошти державного, місцевих бюджетів та інших джерел, виділені для надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла [2]. Для більш обґрунтованих висновків оцінимо не тільки динаміку розрахунків за податками і зборами, а й динаміку таких основних показників, як чистий дохід від реалізації і чистий прибуток (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом за податками і зборами Державного фонду сприяння молодіжного житлового будівництва за період 2013-2016 рр.

Дані, тис. грн.	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджету	224,00	410,00	27,00	2,00
Абсолютне відхилення (+;-) за базисним методом	-	186,00	-197,00	-222,00
Темп зростання (%) за базисним методом	-	183,04	12,05	0,89

Складено і розраховано автором за даними [1]

Дані наведені у табл. 1 свідчать протягом аналізованого періоду поточна кредиторська заборгованість перед бюджетом за податками і зборами досить суттєво скоротилась. Найбільше значення заборгованості у Державного фонді сприяння молодіжного житлового будівництва спостерігалось на 01.01.2014 р. і складало 410,0 тис. грн., найнижче – 2,0 тис. грн. на 01.01.2016 р. Темпи зміни

кредиторської заборгованості розраховані за базисним методом показують, що у порівнянні з 01.01.2013 р. сума заборгованості за податками і зборами на 01.01.2014 р. зросла на 86,0%, а надалі постійно зменшувалась: 01.01.2015 р. на – 87,95%, 01.01.2016р. – 99,11%.

Висновки: Таким чином, встановлено, що у досліджуваної кредитної організації спостерігається зменшення поточної кредиторської заборгованості за податками і зборами, що в принципі можна вважати позитивною тенденцією і стверджувати, що дані зміни відбулись на фоні збільшення чистого доходу і чистого прибутку. Але остаточні висновки можна зробити тільки оцінивши динаміку показника податкового навантаження.

Список літератури

1. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву // Звітність // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.molod-kredit.gov.ua/pro-fond/zvitnist>

2. Про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.05.2001 № 584(зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/584-2001-%D0%BF>

3. Finance.ua / Кредит / Кредит онлайн / Кредит готівкою / Молодіжний кредит на житло <https://finance.ua/ua/credits/molodezhnyy-kredit-na-zhile> фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.ua/ua/credits/molodezhnyy-kredit-na-zhile>

УДК 332.3

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ СТІЙКОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прус Ю.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: Indicators of agricultural land tenure in system of monitoring of a sustainable development are analysed. Improvement of this system of indicators is proposed

Keywords: sustainable land tenure, agricultural enterprises

Постановка проблеми. Стійкість землекористування у сільському господарстві протягом останніх років є предметом досліджень багатьох учених, зокрема Добряка Д.С., Котикової О.І., Новаковського Л.Я., Сохничя А.Я., Тихонова А.Г., Третяка А.М. та інших. Сформовані науковцями концептуальні методологічні та методичні засади сталого розвитку землекористування стали науковими основами переведення сільського господарства України на модель сталого розвитку, трансформації агросфери, управління ресурсовикористанням, розробки нових біотехнологій тощо.

Важливим елементом цих досліджень є встановлення індикаторів сільськогосподарського землекористування в системі моніторингу сталого розвитку, яка дозволяє визначити рівень його функціонування. На сьогодні напрацьовано досить потужну систему показників, проте вона, на нашу думку, потребує уточнення та вдосконалення, особливо це стосується мікрорівня.

Основні матеріали дослідження. На макрорівні землекористування – це система господарського використання землі, що склалась у країні під дією об'єктивних чинників або запроваджена державою. Сама система, види і форми землекористування утворюються та змінюються в процесі історичного розвитку та зміни виробничих відносин.

На мікрорівні землекористування представляє собою користування окремими суб'єктами господарювання земельними ділянками, тобто використання їх властивостей у виробничому процесі. Вітчизняними науковцями розроблено систему показників стійкості розвитку сільськогосподарського землекористування на мікрорівні[1;2], яка включає екологічний, соціальний, економічний, соціально-економічний та еколого-соціально-економічний блоки. Кожен блок містить показники стану та динаміки, показники рівноваги та показники результату, що дає можливість комплексно надати характеристику стійкості землекористування.

Так, в економічному блоці до показників стану та динаміки відносяться сукупний індекс витрат на виробництво сільськогосподарської, продукції, інвестиції в основний капітал сільського господарства та питомі інвестиції (на 1 га сільгоспугідь); землеємність виробництва продукції; забезпеченість енергетичними потужностями сільськогосподарських підприємств у цілому та з розрахунку на 100 га посівних площ та інше. А до показників результату відносяться валова продукція сільського господарства в розрахунку на 100 га сільгоспугідь; урожайність основних сільгоспкультур; рівень рентабельності сільгосппідприємств; вихід продукції тваринництва в розрахунку на 100 га відповідних угідь та інше.

Не розглядаючи у критичному плані включення тих чи інших показників до запропонованої системи оцінювання, зауважимо, що вони, на нашу думку, характеризують стійкість землекористування за ознаками, які в загальному сенсі є результативними, тобто їх рівень є наслідком стійкості або нестійкості землекористування. Наприклад, обсяг інвестицій як загальна величина на рівні підприємства при нестійкості землекористування буде скорочуватися.

В той же час показник інвестицій на 1 га, залежачи від співвідношення темпів скорочення землекористування та загальних інвестицій в динаміці, може і не зменшуватись, а той навпаки, зростати. Це приводитиме до хибних висновків щодо стійкості землекористування окремого підприємства. Такі ж висновки можуть бути отримані на основі аналізу показників урожайності, виходу сільськогосподарської продукції на 1 га відповідних угідь, рівня рентабельності, землеємності, енергозабезпечення тощо.

Тому вказані показники можуть бути використаними тільки для оцінки стійкості землекористування на рівні адміністративних одиниць (районів, областей), тобто тих суб'єктів, обсяги земельних ресурсів яких в динаміці практично незмінні. Для оцінки ж стійкості землекористування підприємств,

які формують масиви свого землекористування на ринкових засадах (оренда, купівля, емфітевзис тощо) ці показники є важливими, але недостатніми. Тим більше, вони не дають можливості отримати порівняння рівня стійкості землекористування різних підприємств до отримання результатів виробництва.

Такими показниками, на нашу думку, можуть виступати показники структури землекористування аграрних підприємств: а) по способом залучення землі в користування (приватна власність, оренда, постійне користування, емфітевзис); б) по термінам залучення в користування (1-3 роки, 4-5 років, 6-10 років, більше 10 років). Для фермерських господарств приватну власність необхідно розділяти на власність голови та членів фермерського господарства, власність фермерського господарства. Поряд з цим оренду слід структурувати на оренду земель приватної, державної та комунальної власності.

Висновки. Встановлено, що систему показників стійкого землекористування на мікрорівні доцільно доповнити показниками структури землекористування по термінам та правовим підставам залучення земель до використання. Сума питомої ваги тривалого використання земель (приватної власності, постійного користування, довгострокової оренди та емфітевзису) по різним підприємствам дає змогу порівняти рівень стійкості землекористування. В подальшому аналізі доцільно виявити його вплив на результативні показники стійкості землекористування.

Список літератури

8. Котикова О. Стійкий розвиток сільськогосподарського землекористування: методологічний аспект / О. Котикова // Економіст. – 2012. – № 2. – С. 27-29.

2. Тихонов А.Г. Наукові засади сталого розвитку землекористування: принципи, індикація, показники / А.Г.Тихонов, Н.В.Гребенюк, О.В.Тихоненко, В.П. Феденко // Землевпорядкування. – 2002. – №2. – С.13-21.

УДК 657.6:65.016.8

КОНЦЕПЦІЯ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ

Сахно Л.А., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *the essence of sanitation audit and features of its carrying out at the enterprise are investigated. The necessity of sanitation audit as an instrument in the process of crisis management of the enterprise is substantiated.*

Keywords: *audit of sanitation, ability for sanitation, task of auditing, financial analysis, stages of audit, audit procedures.*

Постановка проблеми. Санаційний аудит є окремим напрямком діяльності аудиторських фірм і полягає у перевірці повноти, достовірності та ефективності поданої санаційної концепції. Він має свої особливості як щодо

методів, так і щодо об'єктів та цілей проведення і відіграє вирішальну роль у мобілізації підприємством фінансових ресурсів. Характерною рисою санаційного аудиту є те, що він проводиться на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі. Головна його мета полягає в оцінці санаційної спроможності підприємства на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності та наявного плану фінансового оздоровлення.

Основні матеріали дослідження. Чинним законодавством України передбачені випадки коли санаційний аудит потрібно проводити обов'язково. Обов'язковим є проведення санаційного аудиту в разі фінансової санації наступних підприємств-боржників:

а) акціонерних товариств, підприємств - емітентів облігацій, учасників ринку цінних паперів, фінансових установ та інших суб'єктів господарювання, звітність яких відповідно до законодавства України підлягає офіційному оприлюдненню, за винятком установ та організацій, які повністю утримуються за рахунок державного бюджету - для підтвердження достовірності та повноти річної та консолідованої фінансової звітності;

б) засновників банків, підприємств з іноземними інвестиціями, акціонерних товариств, страхових і холдингових компаній, інститутів спільного інвестування, довірчих товариств та інших фінансових посередників для перевірки фінансового стану;

в) емітентів цінних паперів - при отриманні (оновленні) ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів і в разі його реорганізації;

г) у формі господарського товариства на вимогу суб'єкта управління - учасника товариства, який володіє більше 10% голосів у статутному капіталі;

д) при наявності державної частки в статутному капіталі підприємства - боржника;

Також санаційний аудит підприємства - боржника може бути проведено за рішенням:

а) господарського суду про призначення експертизи у вигляді аудиторської перевірки;

б) органів управління боржника про проведення незалежного аудиту фінансово-господарської діяльності керівництва, структурних підрозділів і т.д;

в) керуючого санацією (арбітражного керуючого) для аналізу платоспроможності підприємства.

Головною метою фінансової санації є мобілізація фінансових ресурсів для:

1. Відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності.

2. Формування фінансового капіталу для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Для проведення оцінки санаційної спроможності підприємства необхідно виконати наступні завдання: – проаналізувати зовнішнє середовище підприємства; – проаналізувати позиції на ринку та можливості збільшення обсягів реалізації; – проаналізувати конкурентні переваги; – оцінити можливості залучення зовнішніх інвестицій; – оцінити стратегію фінансової санації; – оцінити заплановані санаційні заходи.

З метою отримання об'єктивної картини фактичного стану підприємства та перспектив його розвитку, у практиці санаційного аудиту досить часто використовується так званий СОФТ-аналіз (SOFT-analysis): аналіз сильних (Strength) та слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) та ризиків (Threat). В економічній літературі СОФТ-аналіз має ще й іншу назву - СВОТ-аналіз (SWOT-analysis).

В рамках проведення фінансового аналізу розглядається група показників ділової активності, до яких відносяться: оборотність поточних активів, оборотність коштів у розрахунках, оборотність запасів ТМЦ, оборотність основного капіталу, а також група показників прибутковості: рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність реалізованої продукції та ін. Тенденція до зниження розглянутих аналітичних показників є попередженням для потенційних інвесторів, санаторів, кредиторів про недоцільність партнерства з таким підприємством, а для аудитора - підтвердженням необхідності проведення комплексу оздоровчих заходів.

Остаточний висновок можливий у трьох варіантах.

1. Однозначно стверджується, що концепція санації відбиває реальний стан справ і підприємство є санаційно спроможним.

2. Зазначається, що план санації можна реалізувати, виконавши певні рекомендації, зроблені під час санаційного аудиту.

3. План санації визнається нереальним, а сама санація — неможливою.

Розробка плану санації не є безпосереднім завданням санаційного аудиту. Підготовкою санаційної концепції займаються або внутрішні аналітичні служби підприємства, або сторонні особи: консалтингові фірми, професійні керуючі санацією тощо, хоч у деяких випадках аудитори беруть активну участь у розробці плану санації. Санаційний аудит не слід ідентифікувати з причинно-наслідковим аналізом фінансового стану підприємства, який здійснюється під час розробки плану санації і є складовою частиною класичної моделі санації. Без огляду на те, що в обох випадках використовуються ті самі методи аналізу, а також на схожість цілей, між причинно-наслідковим аналізом та санаційним аудитом існує принципова різниця: у першому випадку - це складова частина процесу розробки плану санації, у другому - це перевірка достовірності та реальності відображених в плані санації даних.

Завершується аудит загальною оцінкою санаційної спроможності підприємства та прийняттям остаточного рішення про доцільність санації чи ліквідації суб'єкта господарювання, які фіксуються в акті аудиторської перевірки. Потім розробляються відповідні пропозиції. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, структура балансу незадовільна, ринки збуту продукції втрачено, стратегія розвитку підприємства відсутня, концепція санації недосконала, впливає висновок про санаційної нездатності підприємства і доцільності його ліквідації.

Якщо ж санаційний аудит показав, що підприємство має реальну можливість відновлення платоспроможності, не втратило ринки збуту, має розвинений менеджмент і реальні можливості залучення фінансових ресурсів зовнішнього санатора, найбільш вірогідний висновок про можливість проведення санації, після чого обґрунтовується оцінка санаційної концепції та заходів, спрямованих на її реалізацію.

Висновок. Санаційний аудит є одним з інструментів зниження до певної межі інформаційного ризику для кредиторів та інвесторів, які мають намір взяти участь у фінансовій санації підприємства. Мета санації вважається досягнутою, якщо за рахунок зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел проведення організаційних та виробничо-технологічних вдосконалень вдалося вивести підприємство з кризи та досягнути його рентабельності та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді існування. Сьогодні санаційний аудит декларують як обов'язковий елемент у провадженні справи про банкрутство, проте, ми вважаємо, що він міг би дати кращі результати і дозволив би не допустити поглиблення кризи, якби його проводили періодично.

Список літератури

1. Про банкрутство підприємств: Закон України від 14.05.92 р. № 31/95 ВР // Відом. Верхов. Ради. - 1995. - № 14.
2. Санаційний аудит та порядок його проведення [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1854051655460/finansi/sanatsiyniy_audit_poryadok_yogo_provedennya.

УДК 631.1:001.8

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБЛЕНОЇ ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТА ЕКО-ТЕХНОЛОГІЙ

Сокіл О.Г. к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary. Specific types profitability indicators of products produced using energy-saving technologies or environmentally friendly products with a percentage of the total sales profitability were compared. This allows to identify high and low-cost types of products.

Keywords: profitability, eco-technology, agriculture.

Постановка проблеми. Успіх реалізації цілей в галузі сталого розвитку залежить в значній мірі від ефективного моніторингу (обліку), аналізу та контролю процесу господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Аналіз рентабельності є найостаннішою, але немало важливою, складовою системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку.

Основні матеріали дослідження. В якості основних факторів, що визначають рівень сталого розвитку сільськогосподарських підприємств, слід, на наш погляд, використовувати дані про структуру активів (тобто коефіцієнт маневреності капіталу), структуру оборотних активів, в тому числі, частки матеріально-виробничих запасів, дебіторської заборгованості та трансакційних витрат. На основі традиційних методів аналізу цих показників можна побудувати залежність рентабельності власного капіталу від рентабельності продажів, коефіцієнтів оборотності ресурсів і середньої вартості капіталу:

$$R_{\text{вк}} = \int R_{\text{прод}} * O_{\text{акт}} * K_{\text{сер цін}}, \quad (1)$$

де: $R_{\text{вк}}$ — рентабельність власного капіталу; $R_{\text{прод}}$ — рентабельність продаж; $O_{\text{акт}}$ — оборотність активів; $K_{\text{сер цін}}$ — середня ціна сукупного капіталу.

Розглянемо характеристики складових елементів формули визначення рентабельності власного капіталу, яка є основним фактором сталого розвитку, що забезпечує платоспроможність підприємства, визначає можливість капіталізації прибутку, формуючи інвестиції для розвитку бізнесу, розширення виробництва.

Рентабельність продажів (її називають також комерційної маржею) [1] визначається відношенням балансового прибутку до виручки від реалізації. Залежно від того, рентабельність якої продукції необхідно виміряти, вважаємо за необхідне виділити три групи показників:

1. показники рентабельності, всього обсягу продажів;
2. показники рентабельності за звітними сегментами;
3. показники рентабельності продажів конкретних видів продукції виробленої за звичайних умов та умов використання енергозберігаючих технологій або екологічно чистих видів продукції.

Для контролю обчислення показників рентабельності продажів використовують форми Звіту про фінансові результати.

Показники рентабельності конкретних видів продукції (в розрахунку на одиницю продукції) визначаються двома способами: 1 — по відношенню повної собівартості одиниці продукції, або 2 — по відношенню до ціни одиниці продукції (без акцизів, ПДВ, мит тощо). Формули для визначення названих показників описані в економічній літературі [2; 3]; і можуть бути використані в якості традиційного інструментарію:

Перший спосіб:

Рентабельність одиниці продукції по відношенню до повної собівартості (%) = Прибуток в ціні одиниці продукції / Повна собівартість одиниці продукції x 100%

Другий спосіб:

Рентабельність одиниці продукції по відношенню до ціни підприємства-виробника (%) = Прибуток в ціні одиниці продукції / Ціна одиниці продукції у підприємства-виробника (без акцизів, ПДВ, експортних мит тощо) x 100%

Контроль досягнутих показників може дати додаткову інформацію при зіставленні показників рентабельності конкретних видів продукції вироблених за умов використання енергозберігаючих технологій або екологічно чистих видів продукції з відсотком рентабельності всього обсягу продажів. Це дозволить виявити високо- і низькорентабельні види продукції ТОВ «Трейд» Мелітопольського району. Для оформлення результатів контролю показники рентабельності конкретних видів продукції можна представити у вигляді звіту (Табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать про рентабельність виробництва еко-продукції ТОВ «Трейд». Головними чинниками впливу є вища ціна на звичайну

продукцію та зниження собівартості через зменшення або відсутність витрат на засоби захисту рослин. Найкращим прикладом є виробництво гірчиці ТОВ «Трейд», технологія виробництва якої найменше вимагає додаткових витрат та обробітку культури.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз динаміки рентабельності продукції вироблених за умов використання енергозберігаючих та еко-технологій ТОВ «Трейд» за 2016 р.

Види еко-продукції	Рентабельність по відношенню до витрат, %			Рентабельність по відношенню до цін, %			Відхилення рентабельності від рентабельності всього об'єму продажів (+,-), %			
	за 2015	за 2016	зміна (+, -)	за 2015	за 2016	зміна (+, -)	за 2015		за 2016	
							по рентабельності до витрат	по рентабельності до цін	по рентабельності до витрат	по рентабельності до цін
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Гірчиця	25	25	-	20	20	-	+7,98	+5,46	+7,63	+5,20
Пшениця 5 клас	25	13,64	-11,36	20	12	-8	+7,98	+5,46-	-3,73	-2,80
Гречка	9,09	16,67	+7,58	8,33	14,29	+5,96	-7,93	-6,21	-0,70	-0,51

Висновок. Отже, при наскрізному внутрішньому контролі рентабельності продажів важливо не упустити питання, пов'язані з якістю продукції, що виробляється та реалізується. Найбільш поширеними характеристиками поняття якості є наступні: 1 — відповідність продукції стандарту; 2 — відповідність продукції технічним показникам кращих товарів-аналогів; 3 — відповідність якості продукції вимогам покупців; 4 — відповідність якості продукції платоспроможному попиту; 5 — дотримання ступеня точності технології виготовлення. Безумовно, технічні показники продукції, що є аналогом і виробленої конкурентами, виступають стимуляторами підвищення якості продукції на підприємствах-виробниках.

Список літератури

1. Мельников О.С. Адаптивна система показників фінансового стану підприємства. Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. — Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2011. Вип. 4 (35). URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-3/doc/2/24.pdf>(дата звернення 29.03.2018 р.).
2. Карпенко Л. М. Методичний інструментарій до аналізу показників рентабельності підприємства. Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. 2012. № 18 (170) . С. 72-83.
3. Князь С.В., Юрман Я.В., Романишин С.Б., Фльорко В.А. Показники рентабельності: сутність і класифікація. Вісник НУ «Львівська політехніка». Вип. № 466. 2002. С. 169-185.

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Томчук О.Ф., к.е.н.

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

Томчук В.В., к.е.н.

Донецький національний університет імені Василя Стуса

м. Вінниця, Україна

***Summary:** the components of accounting and analysis of management of current assets of the enterprise are disclosed*

***Keywords:** accounting, analysis, managements, circulating assets, system*

Постановка проблеми. Сьогодні особливого практичного значення набувають питання комплексного перетворення обліку та аналізу управління оборотними активами відповідно до вимог сучасних концепцій управління. Від правильності постановки обліку та аналізу оборотних активів, контролю за їх рухом на мікрорівні з урахуванням галузевих особливостей залежить формування багатьох економічних показників, до числа яких належать показники собівартості, прибутку і рентабельності виробництва. Від того, наскільки раціонально побудована система обліку та аналізу управління оборотними активами на підприємстві, наскільки об'єктивно вона відображає його господарську діяльність, пов'язану з рухом капіталу, залежить процес ефективного управління підприємством в сучасних умовах.

Основні матеріали дослідження. Для формування теоретичної основи системи обліку та аналізу проведемо дослідження різних наукових підходів до цього поняття, і визначимо вірну комбінацію її елементів.

Система обліку та аналізу у широкому розумінні – це система, яка базується на бухгалтерській інформації, що включає в себе оперативні дані і використовує для економічного аналізу статистичну, технічну, соціальну та інші види інформації. В широкому розумінні обліково-аналітична система - збір, обробка та оцінка усіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на мікро- і макрорівнях [1].

Т.Г. Камінська визначає поняття обліку та аналізу як систему, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації [2]. Саме ототожнення з системою є правильним у формулюванні цього поняття.

Отже, система обліку та аналізу – це система, яка може забезпечити підвищення показників діяльності підприємства та намітити заходи по уникненню та виходу з кризових ситуацій.

В свою чергу, облік та аналіз управління оборотними активами підприємства – цілісна інформаційна система, що об'єднує методи і технології фінансового, управлінського та оперативного обліку і аналізу фінансово-

господарської діяльності з метою підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Визначення цього поняття відображає теоретичне уявлення про систему обліку та аналізу управління оборотними активами, однак для ґрунтовного розкриття та можливості прикладного її використання, необхідно визначити її функції та завдання, механізм дії та узгодити його з зовнішніми та внутрішніми факторами, що на неї впливають. Зважаючи при цьому на те, що дана система функціонує у загальній системі управління підприємством і діє під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, а також попередньо прийнятих управлінських рішень.

К.П. Дацко пропонує наведені елементи слід розмежувати на два основні блоки: загальні елементи системи, які є універсальними для підприємств усіх галузей виробництва та виду економічної діяльності, а також блок індивідуальних особливостей суб'єкта господарювання, який залежить від стратегії управління та особливостей діяльності підприємства. Перший блок є інформаційним та методичним забезпеченням управлінського процесу, а другий блок визначає його проблематику. Складові системи обліку та аналізу управління оборотними активами підприємства наведено на рис. 1 [3].

Вважаємо, що шляхом впливу економічних важелів на вибір стратегії ведення процесу господарювання відбувається взаємозв'язок усіх складових системи обліку та аналізу управління оборотними активами.

Висновки. Таким чином, система обліку та аналізу управління оборотними активами підприємства є цілісною, складається з мети, предмету, завдань та функцій, що поєднано особливостями зовнішніх та внутрішніх умов господарювання об'єкта дослідження, та направлена на вирішення нагальних проблем управління оборотними активами підприємства. Усі складові системи пов'язані між собою і формують індивідуальну систему управління оборотними активами окремого суб'єкта господарювання, впровадження якої допомагає вирішити одні із найскладніших питань сучасного менеджменту.

Список літератури

1. Гнилицька Л.В. Механізм обліково-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2011. – №20. – С. 104-112.
2. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту на сільськогосподарських підприємствах: монографія / За ред. к.е.н., доц. Т.Г. Камінської / [Камінська Т.Г., Шатковська Л.С., Шиш А.М. та ін.]. – К.: ЦП «Компринт», 2013. – 338 с.
3. Дацко К.П. Теоретичне обґрунтування сутності обліково-аналітичного забезпечення управління оборотними активами / К.П. Дацко. // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Зб. мат. наук.-практ. конф., (Дніпропетровськ, 2 - 4 червня 2011). - Дніпропетровськ: ДВНЗ НГУ, - 2011. - С. 267 – 269.

СИСТЕМА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ - цілісна інформаційна система, що об'єднує методи і технології фінансового, управлінського та оперативного обліку і аналізу фінансово-господарської діяльності, з метою підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства	
Мета	Збір, обробка та передача оперативної обліково-аналітичної інформації, для забезпечення ефективності прийнятих управлінських рішень у системі управління оборотними активами підприємства на всіх рівнях господарювання
Об'єкт	Процеси руху оборотних активів
Предмет	Оборотні активи суб'єкта господарювання
Функції	Інформаційна, аналітична, контрольна, збереження економічної безпеки
Завдання	- надання інформації для оцінки доцільності накопичення виробничих запасів на складі; - організація моніторингу дебіторської заборгованості, направленою на підвищення ефективності управління нею; - оцінка доцільності використання рефінансування для управління дебіторською заборгованістю; - проведення аналізу ефективності використання оборотних активів; - визначення оптимальних обсягів залишку окремих складових оборотних активів підприємства
Методика	Методи фінансового, управлінського, оперативного обліку, економічного та фінансового аналізу
Технологія	Технології фінансового, управлінського, оперативного обліку, економічного та фінансового аналізу
Інформаційне середовище	Нормативно-правове забезпечення, результати статистичних досліджень, дані незалежного аудиту, ціни, тарифи, пільги, санкції, рівень інфляції
Організаційні структури обліку та аналізу	Вид економічної діяльності; матеріальна зацікавленість власників, працівників підприємства, кредиторів, інвесторів, характеристика взаємовідносин між структурними підрозділами підприємства в процесі управління оборотними активами

Рис. 1. Складові системи обліку та аналізу управління оборотними активами підприємства [3]

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ САНАЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трусова Н.В. д.е.н.

Терещенко М.А.к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: the paper investigates the mechanism of economic crisis the company, are as of prevention and management in crisis situations

Keywords: crisis financial management, sanitation, anti-crisis program, the principles of crisis management.

Постановка проблеми. За останні роки існує стійка тенденція зростання кількості неплатоспроможних та збанкрутілих підприємств практично в усіх галузях економіки країни. Це пояснюється тим, що на сучасному етапі підприємства знаходяться під постійним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, що призводять їх до фінансової кризи. Відповідними чинниками є низька ефективність, відсутність дієвих стимулів підприємницької діяльності, значні структурні диспропорції, інфляційні катаклізми, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки та конкуренції особливе значення має ефективне управління, направлене на беззбиткову господарську діяльність. На вирішення відповідних проблем повинна бути націленою система заходів антикризового фінансового управління підприємствами, що дозволить передбачити та пом'якшувати кризові явища, а також управляти кризовими процесами та мінімізувати їх наслідки.

Основні матеріали дослідження. Імовірність настання банкрутства підприємства являє собою кризовий стан підприємства при якому воно втрачає здатність розраховуватись за своїми фінансовими зобов'язаннями та здійснювати фінансове забезпечення господарської діяльності. Тому в діяльності фінансових менеджерів необхідним є розробка оптимальності стратегії та тактики антикризового фінансового управління, що спричинить попередження та вчасне виявлення фактів про настання кризового стану підприємства та направи його подолання.

Відповідно до цього антикризове фінансове управління – це система прийомів та методів управління фінансами, спрямована на попередження фінансової кризи та банкрутства підприємства [3, с.248]. Фінансовий менеджмент, що передбачає антикризове управління повинен опиратися на механізми фінансової санації та банкрутства підприємства, а також на інструменти контролінгу. Основними напрямками антикризового управління є постійний моніторинг фінансового стану підприємства, розробка його управлінських і фінансових стратегій, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності товарів чи послуг, скорочення витрат, раціональне

використання фінансових ресурсів та інше. Відповідно до цього, напрями розгляду антикризового управління на підприємстві є досить широкими та на сучасному етапі спричинені порушенням фінансової стабільності їх розвитку.

Важливим фактором в реалізації антикризового управління є забезпечення контролю за результатами розробки заходів щодо виходу підприємства із фінансової кризи. Результати відповідного контролю повинні періодично обговорюватись з метою внесення необхідних корективів, що направляються на підвищення ефективності антикризового управління. Досить ефективним при цьому є залучення зовнішніх консультантів з числа консалтингових компаній, адже це дозволить об'єктивно подивитись на ситуацію, і, відповідно, адекватно оцінити стан підприємства.

Найпоширенішими, на даний час, антикризовими заходами на підприємствах є жорсткість контролю та скорочення всіх видів витрат, оптимізація обсягів та політики продажу продукції чи надання послуг, збільшення надходжень грошових коштів на підприємство, жорсткість кадрової політики, удосконалення системи управління підприємством, оптимізація технологічних процесів. Але система прийняття антикризових заходів для кожного підприємства є різною та носить індивідуальний характер, що залежить від специфіки діяльності підприємства.

Антикризове управління підприємством, в сучасних умовах, повинно носити два аспекти: недопущення кризи та ефективність її подолання. В сучасних умовах фінансові менеджери повинні бути постійно підготовленими до різних обставин, що можуть спричинити кризовий стан на підприємстві, а також мати плани щодо політики його подолання.

Головним інструментом антикризового фінансового управління є санація. Це система антикризового управління, що полягає в ефективному використанні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству та фінансовому оздоровленню підприємств. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, при чому в процесі санації такі цикли повторюються при досягненні окремих цілей [1,с.46].

Форма санації безпосередньо характеризує механізм, за допомогою якого досягаються її основні цілі. Вона вибирається в межах конкретного напрямку санації, обраного підприємством, з урахуванням особливостей його кризової ситуації. В сучасних умовах санація підприємства має значний економічний потенціал та входить до системи найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємства, що допомагає відновити його платоспроможність і прибутковість.

Метою фінансової санації підприємств є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованостей, покращання структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру [5,с.16].

На основі проекту санації розробляється її бізнес-план, що представляє собою комплексну програму фінансового оздоровлення боржника, застосування спеціальних заходів щодо відновлення платоспроможності

боржника та охоплює всі ресурси підприємства, що використовуються в його операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Ефективність санації визначається шляхом співвідношення результатів і витрат на її здійснення у відповідній формі. Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації санаційних заходів, що здійснюється через систему оперативного фінансового контролінгу фінансовою службою підприємства. Санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх чи внутрішніх фінансових джерел вдається нормалізувати господарську діяльність підприємства та уникнути його банкрутства і забезпечити прибутковість в майбутньому.

Відповідно до цього можна визначити, що антикризове фінансове управління істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана із суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами. При цьому головним завданням антикризового управління є розробка управлінських рішень з мінімальним ризиком, що дозволило б досягти поставленої мети і результату за мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків.

Висновки. Відповідно до даного дослідження можна зробити висновки, що важливим фактором виникнення фінансової кризи та неефективності заходів щодо оздоровлення вітчизняних підприємств є недостатньо якісний рівень фінансового менеджменту. В сучасних умовах елементи антикризового управління доцільно запроваджувати як на підприємствах, що є фінансово стабільними, так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі. Головною метою антикризового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, та стійкого фінансового стану при будь-яких економічних, політичних, соціальних ситуаціях. Для вирішення даного завдання важливим є комплексний та систематичний аналіз фінансових показників діяльності підприємства; якісний рівень управління підприємством, тобто можливості оперативного прийняття рішень і їх реалізації; оптимізація бізнес-процесів та навчання персоналу в напрямку фінансового менеджменту. В сучасних умовах санація підприємства має значний економічний потенціал та входить до системи найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємства, що допомагає відновити його платоспроможність і прибутковість.

Список літератури

1. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є.М. Андрущак // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 46-49.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / Бланк И.А.. – К. : Ника- Центр : Эльга, 2001. – Т.2. – 512с.
3. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / Т.В.Калінеску, В.С.Альошкін, В.Г.Кудіна – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2010. –372с.
4. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: Навчальний посібник / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І.Віблій – К. : Кондор, 2007 -С.16.
5. Стефаненко М.М. Застосування методологічного інструментарію контролінгу в фінансовому управлінні вітчизняних підприємств / М.М. Стефаненко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С.144-145.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ З ВРАХУВАННЯМ ЗМІН МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ НОРМАТИВНО-ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ

Цап В.Д., к.е.н.

Таврійського державного агротехнологічного університету

м. Мелітополь, Україна

Summary: For today, the standard monetary valuation of Land is the only estimated value of agricultural land plots for the calculation and payment of obligations for tax, calculation and payment of rent for the use of such lands.

Keywords: Normative-monetary assessment, tax liabilities, rent, agricultural land, costs, cost of land.

Постановка проблеми. У виробничій структурі собівартості сільськогосподарської продукції до 20 % займає орендна плата за орендовані земельні ділянки та до 5% - сплата нарахованих податкових зобов'язань по єдиному податку 4 групи при застосуванні спеціального режиму оподаткування. Складовими таких нарахунків є податкова ставка, затверджена згідно норм Податкового кодексу України, від нормативно-грошової оцінки землі, яка розраховується відповідно до Постанови КМУ від 16.11.2016 р. №831 «Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» по кожній земельній ділянці з фактично встановленими межами та затвердженої рішенням місцевого органу управління[5].

Основні матеріали дослідження. Термін дії такої нормативно-грошової оцінки становить: для земельних ділянок, розташованих у межах населених пунктів незалежно від їх цільового призначення - не рідше, ніж один раз на 5-7 років; розташованих за межами населених пунктів земельних ділянок сільськогосподарського призначення - не рідше ніж, один раз на 5-7 років, а несільськогосподарського призначення - не рідше, ніж один раз на 7-10 років[1].

Проведення нормативно-грошових оцінок для власника земельних ділянок або їх користувача у зазначені терміни потребує додаткових витрат та часу. В той час, коли користування земельними ділянками продовжується, нормативно-грошова оцінка відсутня, а останній раз її проводили по загальній площі земель, які підлягали розпаюванню по колишніх колективних сільськогосподарських підприємствах станом на 01 липня 1995 року. В той час нормативно-грошова оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення залишилася основою для: нарахування єдиного податку четвертої групи; земельного податку; при укладанні договорів на землі приватної та комунальної власності тощо [11].

На законодавчому рівні врегульовано питання щодо застосування такої оцінки у випадку фактичного її проведення, або терміну дії якої закінчився. Згідно норм Земельного кодексу України, Закону України «Про оцінку земель» у випадку відсутності дії нормативно-грошової оцінки за часом спливу або у разі її не проведення застосовувати оцінку, яка затверджена на законодавчому

рівні як середня по області [4]. В таблиці 1 наведено діючі законодавчі норми щодо встановлення нормативно-грошової оцінки землі по Запорізькій області.

Існування одночасно на законодавчому декілька законодавчих актів з різною сумою 1 га нормативно-грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення призводить до непорозумінь, яку саме треба застосовувати аграрному товаровиробнику при нарахуванні зобов'язань.

Відповідно до Земельного кодексу України, Закону України «Про оцінку земель», Порядку МінАПК № 262 від 23.02.2017 р інформаційною базою для визначення нормативно-грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, у тому числі земель під господарськими будівлями та дворами є відомості Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру. Відповідно до вимог Положення про набори даних, які підлягають публічному оприлюдненню у формі відкритих даних, затверджених постановою КМУ від 11 жовтня 2015 року, Держгеокадастр публікує на своєму сайті та на Єдиному державному веб-порталі відкрити даних «Довідник показників грошової оцінки сільськогосподарських угідь в Україні. А згідно з вимогами абзацу другого пункту 1 Положення про Міністерство фінансів України, затвердженого постановою КМУ від 20.08.2014 року №375, Мінфін є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову та бюджетну політику, забезпечує формування та реалізацію єдиної державної та митної політики[5].

Урядові структури не спішають усунути розбіжності в нормативних документах, а перекладають відповідальність з одного міністерства на інший, в той час на протязі п'яти місяців поточного року не одне із відомств на неоднократні звернення не надало роз'яснення щодо застосування тієї чи іншої законодавчо затвердженої нормативно-грошової оцінки.

Таблиця 1

Нормативно грошова оцінка земельних, ділянок оцінка яких не проведена, сільськогосподарського призначення по Запорізькій області відповідно до чинних нормативно-законодавчих актів.

Нормативно грошова оцінка земельних ділянок відповідно до:	станом на дату	Сільськогосподарські угіддя			
		рілля	багаторічні насадження	сіножаті	пасовища
Постанови КМУ від 23.03.1995 р № 213	01.07.1995	4 018	6 930	870	792
Постановою КМУ від 16.11.2016 р. № 831, щодо застосування коефіцієнту 1,756 до ріллі.	01.01.2012	22 578	22176	2 784	2 534
Постанови КМУ від 23.03.1995 р № 213 з урахуванням індексів інфляції та коефіцієнту	01.01.2018	33 838	41 221,34	4 839	4 403
Наказ МінАПК від 23.05.2017 № 262	01.01.2018	25 255	-	-	-
Постанова КМУ від 16.11.2016 р № 831	01.01.2018	33 838	41 221	4 839	4 403

*складено автором на основі джерел [4,7,8]

Висновок: Встановлено, що на 2018 рік, згідно п. 11 прикінцевих положень Закону України від 07.12.2017 року № 2246-VIII «Про Державний бюджет України на 2018 рік» за рахунок державних коштів передбачено проведення у поточному році загальнонаціональної, всеукраїнської, нормативно-грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, що дозволить застосовувати єдину оцінку, проведену та затверджену законодавчим актом як таку, що використовується як основа по області у разі відсутності проведеної нормативно-грошової оцінки конкретної земельної ділянки з встановленими межами.

Список літератури

1. Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель». Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
2. Закон України від 07.12.2017 р. № 2246-VIII «Про Державний бюджет України на 2018 рік» Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
3. Закону України 22.05.2003 р. № 858-IV «Про землеустрій» Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
4. Земельного кодексу України від 25.10.2001 № 2768-III Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
5. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
6. Постанова Кабінету Міністрів України №1185 від 31.10.2011 року «Про внесення змін до Методики нормативної грошової земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
7. Постанова КМУ від 16.11.2016 р. № 831 «Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
8. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 р. № 262 затверджено «Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/> [Дата доступу 22.05.2018]
9. М.Г. Ступень, Р.Й. Гулько, О.Я. Микула та ін.; «Теоретичні основи державного земельного кадастру»: Навч. посібник / За заг. ред. М. Г. Ступеня. – 2-ге видання, стереотипне. – Львів: «Новий Світ-2000», 2006. – 336 с.
10. Третяк А.М. Землевпорядне проектування. Теоретичні основи і територіальний землеустрій / А.М. Третяк. – К.: Вища освіта, 2006.
11. Цап В. Д. Грошова оцінка землі та її роль під час формуванні витрат на виробництво сільськогосподарської продукції та послуг / В. Д. Цап // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2012. – Вип. 177. – Ч. 4. – С. 197–202.

СЕКЦІЯ 6

Маркетингова стратегія розвитку підприємств АПК

УДК 658.8

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РЕКЛАМНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Арестенко Т.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Арестенко В.В., к.е.н.

Київська державна академія водного транспорту

ім. П. Конашевича-Сагайдачного

м. Київ, Україна

Summary: the analysis of the existing advertising market of Ukraine as a whole and the main means of distribution of advertising is presented, as well as the forecast of development of this market for the future

Keywords: advertising market, media corporations, means of distributing advertising, forecast of the development of the advertising market

Постановка проблеми. Доцільність дослідження рекламного ринку обумовлена зростаючою конкуренцією товаровиробників в якісно нових умовах світового господарського розвитку. Цей фактор актуалізує проблему просування товарів і послуг на ринки, а разом з цим - використання реклами для конкурентного позиціонування компаній. Проблемою вивчення рекламно-комунікаційного ринку займалися найвідоміші вітчизняні та іноземні науковці: І. Арістова, Т. Андрущенко, Л. Балабанова, Г. Беквіт, Дж. Бернет, В. Гнатушенко, І. Ісаєнко, І. Кирич, М. Лазебник, Ю. Лисенко, О. Литвиненко, Т. Лук'янець, А. Пономарьова, Г. Почепцов, Дж. Рассел, Л. Романова, Є. Рومات та ін.

Основні матеріали дослідження. Сьогодні комунікативна політика в цілому, а також проблеми розробки рекламних стратегій компаній займають одне з центральних місць в їх маркетингових концепціях. Це пояснюється тим, що рекламна діяльність по своєму сутнісному змісту виступає найважливішою частиною маркетингової політики компанії, надаючи помітний вплив на її позиціонування на цільових ринках.

Ринок рекламних послуг в Україні в недавньому минулому знаходився на досить низькому рівні розвитку. Основну частку послуг надавали регіональні компанії, які працювали над поточними питаннями і не замислювалися про довгострокове планування. Зараз в Україні з'являються нові великі медіакорпорації, які багато в чому ефективніше дрібних компаній, наприклад, такі як медіахолдинги StarLightMedia, UMH Group, InterMediaGroup, MediaGroupUkraine, «1+1 Media» та ін.

В умовах мінливого ринкового середовища конкуренція серед виробників стає дедалі жорсткішою, внаслідок чого більшість компаній вимушені значно більше уваги приділяти проблемі просування своїх продуктів. Поява великих

компаній на ринку рекламних послуг сприяє розширенню використання популярних типів реклами. Завдяки аналізу та узагальненню праць ведучих науковців та практиків в області рекламного бізнесу було виявлено основні закономірності та тенденції розвитку рекламного ринку України, а також досліджено характер зміни його структури.

Зокрема, за інформацією експертів Всеукраїнської рекламної коаліції об'єм рекламного медіаринку має стійку тенденцію до збільшення, але темпи зростання нерівномірні. Так, у 2017 році по відношенню до попереднього 2016 року обсяг медіаринку зріс на 40% - з 11 641 млн. грн. до 16 240 млн. грн. За прогнозами коаліції у 2018 році по відношенню до 2017 року відсоток позитивних змін складе тільки 26%, що в абсолютному значенні складає 20 460 млн. грн. (табл. 1)[1, 2].

Таблиця 1

Рекламний медіаринок України

Показники	2016 р., млн. грн.	2017 р., млн. грн.	2017 р. до 2016 р., %	Прогноз на 2018 р., млн. грн.	2018 р. до 2017 р., %
ТБ-реклама, всього	5 676	7 329	29%	9 259	26%
Преса, всього	1 150	1 355	18%	1 597	18%
Радіореклама, всього	400	480	20%	578	20%
ООН Media, всього	1 240	2 691	технічний зріст	3 330	24%
Реклама в кінотеатрах	35	40	15%	46	15%
Digital реклама	3 140	4 344	38%	5 650	30%
ПІДСУМКИ Медіа Ринок	11 641	16 240	40%	20 460	26%

За експертними оцінками завдяки стабілізації макроекономічної ситуації в Україні, зростання динаміки реального ВВП, зниження темпів споживчої інфляції та ін. в країні очікуються подальші високі темпи зростання рекламного ТБ-ринку – на 26%. При цьому на 25% зростуть витрати на пряму рекламу, але витрати на ТБ-спонсорство зростуть більш швидкими темпами – на 35% частково через ротації рекламодавців в цьому сегменті, а також за рахунок високої інфляції.

Після небувалого зменшення рекламного ринку в Україні в 2014-2016 роках, а саме на 75%, відзначається відновлення загальних обсягів реклами у 2017 році, і в тому числі, друкованої реклами, темпи зростання якої досягнуть у 2018 році 18%. Зростання річних обсягів реклами на радіо при цьому складе 20%.

Приріст радіореклами складе 20%, але при цьому прослуховування радіо в автомобілі та стаціонарних радіоприймачах буде зменшуватися при одночасному зростанні онлайн-радіо та прослуховування на смартфонах.

Загальний обсяг ринку зовнішньої реклами в Україні у результаті здійсненої переоцінки збільшився на 1 мільярд гривень - з 1,24 млрд. до 2,69 млрд. за 2016-2017 рік, і в 2018 році передбачається його зростання на 24%,

тобто до 3,33 млрд. гривень. Зростання ринку Digital реклами в 2018 році на 30% очікується, насамперед, за рахунок пошуку, частка мобільного трафіку в якому складе не менше 55% та цифрового відео, частка мобільного трафіку в якому складе близько 35%.

За даними експертів Міжнародної Асоціації Маркетингових Ініціатив (МАМІ), в 2017 році на ринку маркетингових сервісів України спостерігався суттєвий зріст по всіх напрямках: *Trademarketing* – на 20%; *Loyalty marketing* – на 15%; *Consumer marketing* - 20%; *Event Marketing and Sponsorship* - на 30%. Це відобразилося на зростання даного ринку в цілому на 18% , а у 2018 році спостерігається ріст 16%.

Зростання об'ємів ринку PR послуг за даними експертів складе 10% (з 325 млн. грн. до 358 млн. грн.).

Дану динаміку розвитку рекламного ринку підтверджують також результати дослідження Інтернет медіа агентства MediaHead. Вони також свідчать, що найвищий приріст очікується по Інтернет рекламі. Це пояснюється тим, що за даними компанії на 1 мешканця України у віці від 16 років на сьогодні вже приходиться 1,4 пристрою для доступу в Інтернет – 5 років тому цей показник складав 0,6. За цей період проникнення Інтернету збільшилося на 29%. Кількість часу, проведеного в Інтернеті на 1 користувача збільшилося на 22%, або на 2 години 36 хвилин. Причому Інтернет нарощує охопту дорослої аудиторії 45+.

ТБ програє Інтернету з точки зору досвіду користувача. Завдяки Інтернету та смартфонам користувачі самі вирішують що, коли та на яких пристроях дивитись. Крім того, ТБ у відмінності від Інтернету – односторонній канал комунікації. Частка бюджетів в мобайл в 2018 році складе 43% від усіх інвестицій в інтернет-рекламу[3].

Висновки. Проведене дослідження свідчить про позитивну динаміку обсягів медійного рекламного ринку України у 2016-2017 рр. та на перспективу - в цілому український медіаринок в 2018 році зросте на 26%, що в грошовому вигляді складе 20 мільярдів гривень. При цьому темпи зростання у 2018 році по відношенню до 2017 року очікуються значно нижчими, ніж у попередньому 2016-2017 р.р., коли приріст склав 40%.

На більш позитивний прогноз ситуації на ринку рекламних послуг можна розраховувати в разі проведення активних реформ, залучення інвестицій, розвитку підприємництва.

Список літератури

1.Євсейцева, О. С. Аналіз медійного ринку України/ О. С. Євсейцева, Г. М. Собцева // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Днепропетровськ: ДДАЕУ, 2016. - № 5. – С.

2. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua/>

3. Рекламный рынок Украины 2018: обзор и факты. – Режим доступу: https://www.slideshare.net/MediaHeadAgency/mmo-2018-ukraine-98268709?ref=http://mmr.ua/show/reklamnyy_rynok_ukrainy_2018_obzor_i_fakty

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ УМОВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВИХ КОНТИНЕНТАХ

Білоткач І.А., к.е.н.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

м. Дніпро, Україна

***Summary:** Ukrainian organic products are potentially more competitive in the world, but the lack of legal institutes necessitates the establishment of institutional mechanisms for their effective use.*

***Keywords:** Organic agricultural products, organic agricultural production, organic products market, effective development, consequences of institutional transformations.*

Постановка проблеми. Сучасний масштабний погляд на розвиток забезпечення людства продуктами харчування призводить до розуміння того що крім проблеми кількісного та структурного наповнення продовольчого ринку дуже велику роль відіграє якісна складова продовольчої продукції. Якість та безпечність продуктів харчування є невід'ємною складовою показників якості життя людини.

Поняття «органічний» було вперше використано у книзі Вальтера Норзборна «Покладатися на землю» в 1940 році і поклало основу органічному сільському господарству. Але події другої світової війни та проблеми пов'язані з відновленням економік країн світу та поглиблене використання індустріальних технологій відтермінували активне застосування «органічних» технологій на початок ХХІ століття.

Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) визначає органічне сільське господарство як виробничу систему, яка підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей. Воно залежить від екологічних процесів, біологічного різноманіття та природних циклів, характерних для місцевих умов, уникаючи. Органічне сільське господарство об'єднує традиції, нововведення й наукові досягнення, щоб поліпшити стан навколишнього середовища і розвиток справедливих взаємовідносин та гідного рівня життя [1].

Українська органічна продукція потенційно має вищу потенційну конкурентоспроможність, оскільки її мінімальна ціна, порогом якої є рівень собівартості, є нижчою за мінімальну ціну органічної продукції інших країн. Але відсутність правових інститутів, деформована ринкова інфраструктура, недостатня увага владних інститутів до проблем органічного аграрного ринку, все це обумовлює потребу у налагодженні інституціональних основ ринку органічного агровиробництва та розробку механізмів його ефективного існування. В зв'язку з цим актуальним є вивчення стану інституціональних чинників його формування ринку органічної продукції в різних країнах світу.

Основні матеріали дослідження. За результатами узагальнених досліджень щодо розвитку ринку органічної продукції визначено що активний розвиток органічного руху в світі почав відбуватися в 60–70-х роках минулого

століття. Тоді світова спільнота зрозуміла негативні моменти інтенсивного ведення сільського господарства та активно почала приділяти увагу проблемі збереження довкілля та пошуку засобів піклування про навколишній стан і досягнення здорового способу життя. Для 80–90-х років ХХ століття характерним є зростання популярності екологічних ідей в світі; формування ринку органічних продуктів; збільшення кількості ековиробників; поява магазинів органічної продукції [2].

Нині розвитку органічного виробництва сприяє Міжнародна Федерація руху за органічне сільське господарство, яка об'єднує учасників із 179 країн світу. Сфера органічного виробництва в світі охоплює сільськогосподарську та переробну галузі, а також заготівлю продукції, що збирається в лісах, отримується в результаті бджільництва та аквакультури. Результатом органічного виробництва є органічна продукція. Основним же сегментом світового ринку органічної продукції є виробництво екологічно чистих продуктів харчування. У зв'язку з цим постійно зростає роль такої системи ведення землеробства як органічне землеробство. Вже зараз у світі для нього сертифіковані близько 50 млн. га сільськогосподарських земель [3].

Починаючи з 1990-х років у багатьох країнах світу виникають ринки органічної продукції, яка на сьогодні перебуває у стані стрімкого росту. Каталізатором цього процесу стали різні екологічні катастрофи і скандали навколо харчових продуктів, а також зростання рівня свідомості споживачів. Високі темпи споживання, розширення асортименту, розповсюдження органічного агровиробництва в багатьох країнах дають змогу вважати органічну їжу найпріоритетнішим напрямом у харчуванні людини.

Таблиця 1

Площі земель, що використовувались під органічне виробництво у світі в 2015 році [4]

Континенти/країни	Площа, млн. га	Питома вага, %
Європа / Україна	12,7/0,27	24,9/0,5
Північної Америки	3,0	5,9
Латинської Америки	6,7	13,2
Африка	1,7	3,3
Азія	4,0	7,9
Океанія	22,8	44,8

Сьогодні все більше площ різних країн світу зайняті під виробництвом органічних продуктів. Площа полів у світі сягає 50,9 млн. га. В Європі планується в найближчі роки використати 30% сільськогосподарських земель під органічне землеробство.

До десятки провідних країн, які розширюють виробництво органічної сільськогосподарської продукції, входять Австралія, Аргентина, Італія, США, Бразилія, Німеччина, Великобританія, Іспанія, Франція і Канада. Щорічно зростає попит на органічні продукти в Китаї, Таїланді, Сінгапурі, Малайзії і Індії внаслідок зростання платоспроможності споживачів. Проте, країни Західної Європи є світовими лідерами за часткою органічного сільського господарства [4].

Найбільша частка, а саме 44,8 %, органічної сільськогосподарської землі світу знаходиться в Австралії та Океанії. До цього регіону входять Австралія, Нова Зеландія та ряд острівних держав. 99% органічних сільськогосподарських угідь регіону знаходиться в Австралії. Австралійські органічні сільськогосподарські землі – це на 97% екстенсивні пасовища.

В Латинській Америці обробляється 13,2% від загальної площі органічної землі в світі. Основними країнами в цьому регіоні, що займаються органічним виробництвом, є Аргентина, Бразилія, Уругвай та Домініканська Республіка. 90% органічної продукції з країн Латинської Америки йде на експорт в Європу, Північну Америку та Японію.

Загальна площа органічних сільськогосподарських земель в Азії дорівнює більше 4,03 млн. га, це 7,9% від всіх світових площ сільськогосподарських земель, зайнятих під органічним виробництвом.

Близько 3,3 % від всіх світових площ органічної сільськогосподарської землі знаходиться в Африці. До африканських країн, в яких знаходяться найбільші площі сільськогосподарських угідь, що використовуються для органічного виробництва, відносяться Уганда, Туніс та Ефіопія. Туніс, зокрема, має органічне законодавство [4].

Висновки. Встановлено, що в світі активно розвивається виробництво органічної продукції та ринки пов'язані з ним. Потенційні та реальні споживачі органічної продукції розраховують на високу якість та свіжість продуктів, кращі смакові якості органічної продукції, відсутність генетично модифікованих організмів. Окрім того, в світі стає все більше екологічно грамотних людей, які прагнуть дбати про довкілля й тому обирають органічну продукцію, як таку, під час виробництва якої не завдається шкоди як самій людині так і природному середовищу.

Українська органічна продукція потенційно має вищу конкурентоспроможність в світі, оскільки її мінімальна ціна, порогом якої є рівень собівартості, є нижчою за мінімальну ціну органічної продукції європейських країн. Але відсутність правових інститутів, деформована ринкова інфраструктура, недостатня увага владних інститутів до проблем органічного аграрного ринку, все це обумовлює потребу у налагодженні інституціональних основ органічного агровиробництва та розробку механізмів їх ефективного використання і контролю.

Список літератури

1. Act of Sweden on organic production control (SFS 2013:363) from 23 May 2013 // Web-site Eco-Lex: <http://www.ecolex.org>.
2. Артиш В.І. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 19-23.
3. Прутська О.О. Органічне сільське господарство в США: реалії та перспективи для України / О.О. Прутська, О.В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 142-151.
4. The World of organic Agriculture. Statistics and emerging Trends 2017. // FiBL and IFOAM – ORGANICS INTERNATIONAL. Available at: <https://shop.fibl.org/CHen/mwdownloads/download/link/id/785/?ref=1>

КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Брітченко І.Г., д.е.н.

Ужгородський торгівельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Ужгород, Україна

Серських Н.С., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary. *The directions of the evolution of marketing have been determined from the moment of its appearance to modernity. The regularities of marketing transformation in the era of digital economy are researched. The concepts of "digital economy" and "internet marketing" are analyzed.*

Keywords: *digital economy, marketing, internet marketing, digital marketing*

Постановка проблеми. Можна із впевненістю стверджувати, що термін «маркетинг» вже давно вийшов за рамки свого первинного значення – діяльності у сфері збуту продукції. На сьогоднішній день маркетинг дозволяє підвищити якість управлінських рішень як у виробничих, так і в збутових процесах, тим самим суттєво знизити рівень ризику, який є невід’ємним атрибутом будь-якого виду виробничої діяльності. З появою та розвитком цифрової економіки змінилися не тільки умови ведення бізнесу, змінилася загальна концепція маркетингу – в епоху Інтернет він стає дедалі персоніфікованим.

Багато іноземних та українських вчених присвячують наукові праці дослідженню маркетингу в умовах цифрової економіки, але світ технологій розвивається настільки швидко, що це питання потребує постійної поглибленої уваги дослідників та залишається вкрай актуальним.

Основні матеріали дослідження. На разі відомо, що теорія маркетингу виникла у другій половині XIX сторіччя у Сполучених Штатах Америки в результаті економічної кризи та багатьох проблем із нею пов’язаних: надмірного виробництва, недосконалості системи товароруку та збуту виробленої продукції тощо. Великі товаровиробники замислилися над питаннями впливу на ринок та споживача, шляхом розробки відповідного інструментарію. Американські вчені пов’язують введення терміну «маркетинг» з ім’ям американського підприємця С. Маккорміка, який застосував принципи орієнтації на споживача, одночасно визначивши основну функцію маркетингу – задоволення потреб споживачів.

Еволюція маркетингових концепцій призвела до того, що маркетинг починають розглядати не тільки як процес фізичного розподілу товарів з метою задоволення запитів споживачів, але й як особливий вид управлінської діяльності. Увага вчених концентрується на координаційній ролі маркетингу. Багато авторів у своїх працях покладають в основу маркетингу задоволення попиту споживачів, тим самим підкреслюючи свою згоду із класичним

визначеннями маркетингу за Філіпом Котлером – «маркетинг – це вид людської діяльності, спрямованої на задоволення запитів і потреб за допомогою обміну» [1, с.12]. Деякі з українських вчених поділяють його думку та використовують вищенаведене визначення маркетингу як базове.

Наприкінці 90х років XX сторіччя в своїй найвідомішій праці «Основи маркетингу» Філіп Котлер писав про те, що «Інтернет перебуває в дитячому віці» та переживає період бурного зростання [1, с.568]. Відомий вчений пророкував настання нової ери в розвитку людства – ери електронної торгівлі. І дійсно, 20 років потому цифри розвитку глобальної мережі вражають: кількість користувачів наближається до 4 млрд.осіб. В 2000 році мережею користувалося 6,8% населення світу (близько 415 млн. осіб), в 2016 році ця цифра склала 46,1%, із врахуванням того, що мешканців Землі за ці шістнадцять років побільшало на 1,3 млрд.осіб.

Наша країна не відстає від світових трендів: за даними сайту *internetlivestats.com* кількість користувачів мережі Інтернет в Україні в 2016 році склала 44,1% від населення, майже 20 млн. осіб. За кількістю користувачів Україна посідає 34 місце в світі. [2]

Поява цифрових інформаційних технологій, персональних комп'ютерів та засобів передачі даних, мережі Інтернет обумовили стирання часових та просторових меж та призвели до настання цифрової ери. Змінились принципи виробництва, розподілу та споживання матеріальних благ, змінились моделі поведінки споживачів – змінилась сама світова економіка. Стратегічною метою багатьох розвинених країн стає саме розвиток цифрової економіки.

Термін «цифрова економіка» часто пов'язують з ім'ям канадського вченого Дона Тапскотта, який в 1995 році в своїй книзі «Цифрова економіка: обіцянки та небезпека в епоху мережевого інтелекту» (*The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence*) розглянув проблеми суспільства в еру цифрових технологій. В загальному розумінні цифрова економіка – вид економіки, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях. Синонімами терміну «цифрова економіка» в науковій та науково-популярній літературі є поняття «інтернет економіка», «нова економіка», «електронна економіка» та «веб економіка».

Еволюція концепції маркетингу нерозривно пов'язана із еволюцією світової економіки, зокрема із появою та розвитком цифрової економіки на тлі появи всесвітньої мережі Інтернет та глобалізації ринків.

Перші праці, присвячені функціонуванню підприємств в мережі Інтернет на пострадянському просторі з'явилися наприкінці 90х років XX сторіччя. Їх автори надавали рекомендації зі створення веб-сайтів, просування їх в мережі, проведенню маркетингових досліджень, тощо. Інтернет-маркетинг розглядався як нова парадигма традиційного маркетингу, як складова електронної комерції, як нова стадія розвитку і удосконалення маркетингу в Україні. Сама дефініція «інтернет-маркетинг» має багато інтерпретацій – інтерактивний маркетинг, цифровий маркетинг, он-лайн маркетинг, веб-маркетинг або е-маркетинг. В будь-якому випадку в інтернет-маркетингу маркетингові зусилля здійснюються виключно за допомогою мережі Інтернет. Багато авторів сходяться в думці, що інтернет-маркетинг з'явився з появою електронної комерції, інші пов'язують виникнення інтернет-маркетингу з електронною економікою. Так чи інакше,

інтернет-маркетинг з'явився В 1994 році, коли відкрився перший онлайн-магазин та почала працювати система інтернет-банкінгу.

Відомий український вчений М.Окландер виділяє дві основні фази розвитку маркетингу в умовах інформатизації суспільства:

- фазу інтернет-маркетингу, що охоплює період з 1995 по 2003 роки;
- фазу цифрового маркетингу, яка почалася в 2003 то продовжується по теперішній час [3, с. 362].

На основі аналізу різноманітних підходів до визначення категорії «інтернет-маркетинг», ми пропонуємо власне: інтернет-маркетинг - це сфера маркетингу, яка, окрім традиційних інструментів, включає комплекс специфічних інструментів та методик, що допомагають просувати товари та послуги через Інтернет та задовольняти платоспроможний попит споживачів.

Під терміном «цифровий маркетинг» ми розуміємо вид маркетингової діяльності за допомогою цифрових каналів зв'язку, зокрема мережі Інтернет, мобільних пристроїв, цифрового телебачення тощо.

Висновки. З появою Всесвітньої мережі, цифрової економіки та глобалізацією світових ринків маркетинг, як вид людської діяльності потерпів значних змін. Змінилися ключові канали комунікації зі споживачами, принципи проведення маркетингових досліджень, політика ціноутворення, послуги, й, найголовніше – поведінка споживачів. Головною задачею виробників стає привертання уваги до своєї продукції та створення лояльності клієнтів за допомогою новітніх технологій. Новий маркетинг – це персоніфікований маркетинг.

Список літератури

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ./ Ф. Котлер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
2. Internet users by country (2016). – Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.internetlivestats.com/internet-users-by-country/>
3. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. — 2015 (12). — С. — 362-371.

УДК 339.138: 631.153

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ

Вертегел С.Я., старший викладач

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Україна

Summary: The article deals with the trends of development and the prospects of agrarian marketing, which allows scientifically substantiate the decision making on the production, promotion and marketing of agricultural products, to develop a strategy of competitive struggle.

Keywords: agrarian marketing, marketing research, consumers, market mechanism, demand, market.

Постановка проблеми. Функціонування ринкового механізму в Україні вимагає створення відповідної організаційної системи агромаркетингу, яка б сприяла становленню і розвитку галузевого ринку. Необхідність формування такої системи зумовлена змінами економічних відносин між товаровиробниками, постачальниками і посередниками. Створення таких відносин дозволить сільгосптоваровиробникам виходити на міжнародні ринки, конкурувати із світовими виробниками.

В умовах ринкових відносин надання виробникам підприємницької свободи призвело до руйнування існуючого механізму господарювання. Це в свою чергу зумовило необхідність самостійного виконання товаровиробниками таких функцій, як планування, ціноутворення, вивчення зовнішнього і внутрішнього ринків, споживача, конкурентів, тощо. Основним фактором, який зумовив потребу в застосуванні прийомів і принципів маркетингу в аграрному виробництві, є необхідність самостійного пошуку аграрними підприємствами ринків збуту своєї продукції, що є надзвичайно актуальним для сьогодення.

Основні матеріали дослідження. В системі ринкових відносин аграрні підприємства не можуть нормально функціонувати без ефективного маркетингу, де вагому роль відіграють комерційна діяльність, робота по вивченню ринку, покращення якості продукції, управління її збутом, тощо.

Сучасний аграрний маркетинг представляє собою управлінську концепцію, яка забезпечує ринкову орієнтацію виробничо-збутової діяльності підприємства, а в основі прийняття управлінських рішень знаходяться не лише можливості виробника, а в першу чергу потреби агропромислового ринку, існуючі і потенційні потреби споживачів і покупців сільськогосподарської продукції. Сучасна концепція маркетингу полягає в тому, щоб усі види діяльності аграрного підприємства ґрунтувалися на знанні споживчого попиту і його змін у перспективі.

Система маркетингу ставить виробництво товарів у функціональну залежність від попиту і вимагає виробляти товари в асортиментах і кількості, які потрібні споживачеві. Саме тому аграрний маркетинг, як сукупність методів вивчення ринків, до всього іншого ще направляє свої зусилля на створення ефективних каналів збуту й проведення комплексного формування попиту.

Спільним для всіх визначень аграрного маркетингу є те, що аграрний маркетинг спрямований на задоволення потреб споживачів, забезпечення конкурентоспроможності агропромислового виробництва і кожної його галузі з урахуванням закономірностей функціонування й розвитку ринку сільськогосподарської продукції й продовольства.

Якубовська Н.В. пропонує трактувати аграрний маркетинг, як діяльність, що направлена на реалізацію концепції маркетингу на всіх етапах відтворення продукції сільського господарства з пріоритетом максимального застосування саморегулюючого механізму ринку. Такий підхід дозволить розглядати аграрний маркетинг в контексті середовища, для якого він застосовується.

Адаптація маркетингу, його інструментів, способів, методів в аграрне середовище на всіх стадіях відтворення продукції сільського господарства

дозволить максимально задіяти механізм саморегулювання ринку, адже будь-яке господарське рішення повинне прийматися, виходячи з аналізу ринкової ситуації і тенденцій її змін, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на прийняте рішення. В повній мірі реалізувати дане завдання в аграрній сфері можливо лише за усвідомленої потреби застосування маркетингу як з боку суб'єктів галузі, так і з боку держави [3, с.183].

Серед сільськогосподарських підприємств популярність аграрного маркетингу зростає, але практичне впровадження його вкрай недостатнє, а іноді через використання лише його окремих елементів – не ефективне. Тому виникає необхідність вивчення системи аграрного маркетингу, щоб чітко розуміти шлях товарів від виробника до споживача і таким чином поліпшити його, аби дати споживачам ті товари, які їм необхідні, тобто виконати основне завдання аграрного маркетингу – задовольнити потреби споживачів.

На сьогодні більшість підприємств агропромислового комплексу зіштовхуються з багатьма проблемами: недосконалість структури управління, неефективна система ціноутворення, неможливість виявити реальний попит споживачів, організувати якісну комунікативну, збутову, товарну політику, виробити чітку стратегію розвитку підприємства.

Аграрний маркетинг, є системою управління діяльністю на аграрному ринку, регулювання ринкових процесів і вивчення даного ринку, не тільки на мікрорівні підприємств, але й на державному макрорівні, здатний запропонувати механізми взаємовигідного обміну між різними суб'єктами ринку, створити умови для виявлення вимог споживачів і визначення можливостей їх задоволення. Це дає можливість вивчення аграрного ринку й прогнозування його динаміки, формування попиту на продукцію даного ринку і стимулювання розподілу.

Найбільш поширеним напрямом маркетингових досліджень є вивчення кон'юнктури ринку, які проводиться з метою одержання даних про ринкові умови для визначення діяльності підприємства. Аналіз методичних і практичних рекомендацій свідчить про те, що переважна більшість вітчизняних і зарубіжних вчених розглядають ринкові дослідження як процес систематичного здійснення збору аналізу всієї інформації, необхідної для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень, пов'язаних із вибором ринку, визначенням обсягу продаж, прогнозуванням і плануванням ринкової діяльності [1, с. 205-211].

В сучасних умовах, що склалися на українському аграрному ринку, підприємства галузі потребують інформації щодо збуту своєї продукції. Не менш важливою є кон'юнктура ринку, можливість каналів реалізації продукції, перспективна сегментів ринку, консалтингові послуги, прогноз розвитку світового товарного ринку. Одержати таку інформацію можливо при створенні комплексної системи аграрного маркетингу.

Систему аграрного маркетингу доцільно розглядати із п'яти взаємодоповнюючих підсистем:

1. система маркетингових досліджень;
2. система інформаційного забезпечення;
3. система управління аграрним маркетингом;
4. інфраструктура агромаркетингу;

5. система стратегічного та оперативного управління.

Напрями маркетингових досліджень постійно розширюються. Сучасні дослідники пропонують здійснювати маркетингові дослідження починаючи із кон'юнктури ринку; дослідження споживачів, їх купівельної поведінки; вивчення окремих товарних груп; аналіз структури ринку (конкуренти, постачальники, посередники); дослідження внутрішнього середовища підприємств, товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики; вивчення споживчих властивостей продукції та напрямів підвищення її якісних характеристик.

У вищенаведеній структурі агромаркетингових досліджень значне місце відводиться вивченню ринку. Тому необхідно враховувати регіональні особливості розміщення підприємств, їх виробничі та місцеві можливості, культурні традиції споживачів. Однак, найбільш поширеним напрямом маркетингових досліджень вважається вивчення кон'юнктури ринку, яка проводиться з метою одержання даних про ринкові умови для визначення діяльності підприємства.

Сьогодення свідчить про те, що вітчизняні і зарубіжні вчені розглядають ринкові дослідження як процес систематичного здійснення збору, аналізу всієї інформації, необхідної для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень, пов'язаних із вибором ринку, визначенням обсягу продаж, прогнозуванням і плануванням ринкової діяльності. У зв'язку з цим необхідно враховувати вітчизняну специфіку сільськогосподарського виробництва і адаптувати принципи та прийоми зарубіжного агромаркетингу до сучасних українських умов.

Особливості маркетингу в аграрному секторі тісно пов'язані зі специфікою сільськогосподарського виробництва, яка характеризується різноманітністю асортиментів продукції й учасників ринку, а також різноманітністю організаційних форм господарювання.

Маркетингові функції ґрунтуються на сукупності таких принципів як: вивчення стану й динаміки споживчого попиту й використання отриманих даних у процесі розробки й прийняття господарських рішень; максимальне пристосування виробництва до вимог ринку з метою підвищення ефективності функціонування підприємства, критерієм якого виступає узагальнюючий показник господарської діяльності – прибуток; вплив на ринок і споживчий попит за допомогою таких засобів, як реклама, пропаганда, стимулювання збуту й персональний продаж.

Агропромисловими підприємствами країни в цей час використовуються поки окремі функції й стратегії маркетингової діяльності, які не дають достатнього ефекту. Від того, наскільки правильно побудована система аграрного маркетингу, залежить ефективне функціонування всього агропромислового комплексу, однак існуюча економічна ситуація не дозволяє більшості товаровиробників застосовувати всю систему маркетингу.

Основними проблемами, що стримують розвиток аграрного маркетингу в Україні, є нерозвинена ринкова інфраструктура, недостатність кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи в аграрній сфері, відсутність повної інформації про стан внутрішнього й зовнішніх ринків сільськогосподарської продукції, відсутність матеріально-технічних і

фінансових ресурсів для створення й функціонування служб маркетингу на підприємствах.

Висновки. Мета функціонування агропромислового підприємства повинна погоджуватися з виконанням комплексу функцій маркетингу, сутність яких полягає в наступному: по-перше, орієнтація на ринок збуту, що припускає вивчення його об'єктів і суб'єктів, тобто споживачів, конкурентів, відомості про кон'юнктуру ринку й товар; по-друге, вплив на ринок шляхом його вивчення й аналізу, пристосування до ринкових умов; по-третє, організація системи збуту конкурентної продукції, збору й обробки інформації; по-четверте, орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху, що припускає підпорядкованість короткострокових інтересів цілям довгострокових стабільних переваг на ринку.

Список літератури

1. Андрощук І.М. Агромакетинг в підприємствах АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.int-konf.org](http://www.int-konf.org).

2. Фоменко Л. Становлення теорії маркетингу як науки та особливості його використання в малих сільськогосподарських підприємствах / Л.Фоменко // Вісник Львівського національного аграрного університету. – Л.: ЛНАУ, 2013. – № 20(1). – С. 380-387.

3. Якубовська Н.В. Розвиток агромакетингу, як базової концепції ринкової діяльності сільськогосподарських підприємств / Н.В. Якубовська // Вісник Хмельницького національного університету. – Х.: ХНУ, 2011. – № 3. Т.3. – С.180-183.

УДК 658.8

МАРКЕТИНГОВІ ПОСЛУГИ ЯК ОБ'ЄКТ ПРОДАЖУ В ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА

Колокольчикова І.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *theoretical and practical aspects of marketing services application in the activity of agricultural enterprises in the market of fruit products are investigated. The interrelations of efficiency of production and marketing activity of the enterprises of branch of gardening with application of services are covered. The classification of services that most affect the development of the horticulture industry in the process of production and marketing is presented.*

Keywords: *Service, types of services, marketing of horticulture, virobniichi services shov services, information services*

Постановка проблеми. За результатами узагальнених досліджень щодо маркетингових послуг, які використовуються в галузі садівництва, сприяють підвищенню ефективності виробничо-збутової діяльності плодово-ягідних підприємств та впровадженням інноваційних нововведень, встановлено

важливість кожного з видів надання послуг та вплив на результативність підприємств галузі.

Основні матеріали дослідження. Системний аналіз маркетингових послуг в контексті розвитку галузі садівництва свідчить про послуга є об'єктами продажу. Нематеріальність її обумовлює складність при її виборі. Виробник послуг завжди має тісніший контакт зі споживачем, зміст послуг індивідуалізований, а їхня природа здебільшого не дає змоги їх зберігати, пакувати чи перевозити. Це зумовлює «швидке вмирання» послуг, оскільки неможливо створювати їхні запаси.

В садівництві послуги можуть надаватись у наступних напрямках: виробничі послуги: послуги, як надаються під час виробництва продукції; послуги, пов'язанні зі зберігання плодів та ягід; послуги по переробці сировини; дорадчі (інформаційно-консультаційні) послуги.

Зберігання плодово-ягідної продукції - це один з етапів їх життєвого циклу. Цей процес завжди супроводжується зміною якості і маси товарів, що завдає значних економічних втрат. Тому зменшення втрат і збереження якості харчових продуктів на всіх етапах просування товарів від виробника до споживача є важливим джерелом поповнення продовольчого фонду.

Зміна якості харчових продуктів під час зберігання зумовлена головним чином фізіологічними властивостями продуктів та умовами їх зберігання. Цей процес може супроводжуватися втратами продовольчих товарів. Втрати можна розглядати з двох боків: як втрату якості і як втрату кількості продуктів. Втрата якості пов'язана зі зміною хімічного складу продуктів (гідроліз жирів з одержанням гліцерину і жирних кислот, окислювання вітамінів і втрата їхніх біологічних властивостей тощо). Ці зміни супроводжуються частковою або повною втратою доброякісності продуктів, що, у свою чергу, призводить до втрат кількості продовольчих товарів.

Втрати кількості продуктів пов'язані зі зменшенням маси продуктів, яка відбувається внаслідок природних процесів при зберіганні (усихання, вбирання в тару, просочування) або внаслідок псування (бродиння, пліснявіння, окислювання) продуктів. Правильне зберігання продукції - необхідна умова доведення товарів до споживача без зниження якості і з найменшими втратами. Таке зберігання неможливо організувати, якщо не знати тих процесів, які можуть відбуватися в продуктах після виготовлення та оптимальних режимів зберігання. Характер і глибина цих процесів залежать від особливостей хімічного складу продуктів і дії зовнішнього середовища.

Деякі продукти (яблука, полуниця та ін.) можуть при зберіганні втрачати ароматичні речовини або набувати небажаного запаху. Тому при розміщенні товарів на зберігання обов'язково треба враховувати товарне сусідство. Зміна температури продуктів може здійснюватися шляхом віддачі або поглинання теплоти із зовнішнього повітря. Більшість продовольчих товарів має низьку температуропровідність. Цим пояснюється повільне зниження температури продуктів, особливо якщо на зберігання розміщуються великі партії товарів [3].

При зберіганні плодово-ягідної продукції необхідно намагатися створювати оптимальні (найкращі) умови для того, щоб по можливості уникнути зниження якості, а тим самим і втрат продуктів. Сприятливі умови зберігання створюються відповідною температурою, вологістю і газовим

складом повітря, освітленістю, вентиляцією та хорошим санітарним станом сховища.

Однією з головних вимог при зберіганні охолоджених і заморожених плодів та ягід є постійна стабільність температури. Порушення температурного режиму відразу ж відбивається на вологості повітря, що призводить до інтенсифікації мікробіологічних і біохімічних процесів [3].

Ідеальним харчуванням для людини є споживання натуральних продуктів високої якості. Але це не завжди можливо. Сезонність виробництва основної сировини для харчових продуктів, необхідність створювання стратегічних запасів, постачання продуктів населенню, яке живе або працює в екстремальних умовах, все це викликає необхідність спеціальної обробки харчових продуктів (або сировини) для подовження строків їх зберігання.

Консервування дає змогу розширити асортимент продуктів харчування. При консервуванні намагаються зберігати, а іноді й поліпшувати споживну цінність продукту.

Існує багато методів консервування, які використовують залежно від виду і властивостей сировини та від призначення готового продукту. Всі вони спрямовані на те, щоб регулювати або припинити біохімічні та мікробіологічні процеси, які є головною причиною псування продовольчих товарів. Усі ці методи можна поділити на фізичні, фізико-хімічні, хімічні та комбіновані.

На сьогодні, згідно Галузевої Програми розвитку садівництва України на період до 2025 року визначено напрямки, види та обсяги переробки плодів і ягід в Україні на перспективу (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Напрямки, види та обсяги переробки плодів і ягід в Україні на перспективу до 2025р.

N п/п	Напрями та види промислової переробки плодів і ягід	Обсяги використання		Розробники технологій
		тис. тонн	%	
1.	Виробництво натурального соку, всього, в т.ч.:	375,0	25	Укркон- сервпром
2.	Виробництво концентратів, всього, в т.ч.:	210,0	14	" "
3.	Виробництво сухофруктів	37,5	2,5	" "
4.	Соління, маринування	7,5	0,5	" "
5.	Виробництво пюре, напівфабрикатів, всього, в т.ч.:	240	16	Ін-т сад-ва УААН
6.	Виробництво натуральних фруктових напоїв, всього, в т.ч.:	135,0	9	" "
7.	Виробництво плодово-ягідних вин з підвищеним вмістом біологічно активних речовин, всього, в т.ч.:	495,0	33	" "
8.	Всього	1500	100	" "

**Джерело: [2]*

В галузі садівництва дорадчі послуги надаються та мають як соціальний характер так і комерційний. До соціально - спрямованих послуг в садівництві належать послуги щодо доведення правового та законодавчого поля, інформування про події та заходи. Консультування виробників на платній основі може надаватись за всіма напрямками, починаючи з консультування щодо

організації виробництва, навчання персоналу і до розробки бізнес планів виробництва продукції.

Висновки. Встановлено, що для галузі садівництва важливим є своєчасне застосування маркетингових послуг в діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку плодової продукції, тому що це напряму залежить від обсягів виробництва та збуту продукції. Послуги інформаційно – консультативного характеру мають як соціальну так і комерційну направленість та сприяють розповсюдженню і впровадженню інноваційних підходів до управління галуззю, а також виробництва нових сортів, удосконалення процесів збереження, переробки та реалізації продукції.

Список літератури

1. Вислободська Г.П. Класифікація послуг в сільському господарстві України / Вислободська Г.П./ [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: <http://global-national.in.ua>

2. Галузева Програма розвитку садівництва України на період до 2025 року [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: <http://minagro.gov.ua/>.

3. Орлова Н.Ю. Заморожені плодовоовочеві продукти: проблеми формування асортименту та якості / Орлова Н.Ю., Белінська С.О. – К.: Київ. НТЕУ, 2009. – 336с.

УДК 339.138

ВПЛИВ БРЕНДУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА

Коноваленко А.С., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний
університет, м.Мелітополь, Україна

Summary. *In the article it is a question of advantages which gives effective branding to the companies-manufacturers and consumers of the irgoods. Identification in fluence of branding on user sand society on the whole.*

Keywords: *brand, branding, company, consumer, goods, emotional choice, competitiveness, marketing, trade mark.*

Постановка проблеми. Бізнес-середовище в Україні суттєво змінилось за останнє десятиріччя. На фоні загального посилення конкуренції на ринку спостерігається також зростання кількості підприємств, які пропонують споживачам одноманітні товари з подібними характеристиками, які суттєво не відрізняються один від одного. Забезпечити конкурентні переваги стає можливим за рахунок репутаційних чинників, іміджу товару та виробника, застосування стратегії бренд-менеджменту. Таким чином, саме застосування ефективних інструментів стратегії маркетингової комунікації є чинником забезпечення успіху товару компанії на ринку за рахунок налагодження взаємозв'язку компанії із потенційними споживачами та підвищення лояльності клієнтів.

Проблемам дослідження змін у маркетинговому середовищі та роль бренду у процесі маркетингових комунікацій приділяли увагу у своїх працях такі науковці, як Т. Амблер, О. Білий, Н. Головіна, М. Горкіна, Т. Лук'янець, Ф. Котлер, Н. Норіцин, А. Панько тощо. Однак досі спостерігається певні розбіжності у теоретичних дослідженнях та шляхах практичного застосування бренд-менеджменту з метою впливу на споживачів.

Основні матеріали дослідження. Поняття «бренд» (від англ. Brand - клеймо) означає ставити, випалювати клеймо на будь-чому, ставити фабричну марку. Досліджуючи походження цієї категорії можна також розглядати скандинавське коріння («branna» - палити, випалювати) та шведське («brand» – вогонь). Створення ефективного бренду дає можливість виробнику переконати потенційного споживача у наявності вигоди для нього.

Деякі сучасні українські виробники продуктів харчування вже демонструють значні здобутки у брендингу. Так, НВ та MPP Consulting склали ТОП-100 найдорожчих вітчизняних торгових марок, сумарна вартість яких на кінець 2017 року склала майже 5,5 млрд доларів. До рейтингу увійшли виробники продуктів харчування: торговельні марки «Моршинська», Sandora, Roshen, «Олейна», «Наша ряба», «Корона», «Торчин», «Хлібний дар», «Міргородська», «Садочок», «Чумак», «Наш сок», «Яготинське» та інші.

Бренд виконує декілька важливих функцій:

1. Ідентифікація компанії-виробника;
2. Полегшення процесу вибору споживачем необхідного товару, здатного задовольнити його потреби;
3. Гарантія компанією постійності якості усіх продуктів, які вона просуває на ринок від певним брендом.

Сучасний споживач на ринку оперує здебільшого трьома основними ресурсами: кошти, час, емоції. У більшості випадків, витрати даних ресурсів відбуваються подібно сполученим судам:

- прагнучі економити кошти, споживач має витратити більше часу на пошук більш вигідної пропозиції;
- бажання економити кошти та час може спонукати споживача на більш емоційне залучення до процесу отримання бажаного.

Наприклад, відомий масштабний розпродаж під назвою «Чорна п'ятниця» у США слугує прикладом прагнення людей економити кошти. Вони очікують на розпродаж тривалий час, відчувають значні емоційні втрати у процесі очікування, а також напруженість, яка межує з боротьбою та необхідністю захищати навіть власне життя під час участі у розпродажі.

Доведено, що споживачі XXI століття здійснюють свій вибір не раціонально на основі логіки, а емоційно. Бренд формує певний набір асоціативних емоцій та вражень, що у подальшому за рахунок наявних у торговельній мережі брендovаних товарів економить час споживача на здійсненні вибору. При контактi з однотипними товарами, представленими у продажу, фактично, спрацьовує «ефект знайомого обличчя». Механізм даного ефекту можливо зрозуміти на прикладі натовпу людей.

Коли людина рухається по вулиці серед натовпу людей, здебільшого вона не переживає жодних емоцій до кожного з оточуючих його людей. Однак, варто з'явитись у цьому натовпі знайомій для нього людині, як закономірно

відбуватиметься певна емоційна та відповідна фізична реакція людини. Така реакція залежить від досвіду спілкування у минулому з цією людиною та отримані враження від попередніх контактів із нею. Таким же чином, споживачі реагують на одноманітні товари, які представлені на полицях магазину. Сама товарна маса не призводить жодного враження на людину до тих пір, доки у поле зору не попадає відомий для нього продукт або бренд. Позитивні враження, сформовані у минулому, підштовхнуть до здійснення вибору на користь даного продукту, а негативні – призведуть до зворотного ефекту.

Висновки. Враховуючи все більше загострення в Україні руху на підтримку вітчизняних виробників, для сучасних українських компаній стає необхідним реалізація ефективного брендингу як фактору посилення конкурентоспроможності. Основні задачі брендингу полягають у тому, щоб зробити бренд українського виробника відомим для потенційного споживача, а також сформувати позитивний досвід від контакту з даним продуктом та його споживанням.

Список літератури

1. Карпова С.В. Современный брендинг: монографія / С.В.Карпова. - М.: Издательство «Палеотип», 2011. - 188с.
2. Мельник І.В. Бренд, брендинг, торгова марка як ключові терміни реклами / І.В.Мельник // Наукові записки Інституту журналістики. - Том 39. - 2010. - С. 175-179.
3. Собко О. М. Перспективи входження вітчизняної молочної індустрії на ринок ЄС шляхом посилення конкурентоспроможності бренду / О. М. Собко, І. М. Бойчик// Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6, ч. 3. – С. 42–49. – Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».
4. Файвішенко Д.С. Оцінка ефективності брендингу: функціональний підхід / Д.С.Файвішенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - №4. - С.136-142.

УДК 338.124.4

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОСЕРЕДОВИЩА РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ

Куліш Т.В., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *The influence of macro-factors on the dairy product market are considered. The main factors hindering the development of enterprises with dairy production in Ukraine. Research results allowed to identify prospects for the development of the dairy product market.*

Keywords: *marketing researches, milk and dairy products market; macro environment; economic factors, political and legal factors.*

Постановка проблеми. Необхідність вирішення проблем молочної промисловості з метою забезпечення її ефективного функціонування для задоволення цілей виробників, переробників, споживачів, підвищення рівня конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на зовнішньому ринку роблять актуальним проведення дослідження в даній галузі. Розвиток галузевого ринку України передбачає орієнтацію врахування впливу чинників, які обумовлюють стабілізацію й розширення ринків збуту вітчизняної продукції в умовах глобалізації економіки. Саме врахування впливу факторів маркетингового середовища на макро- та на мікрорівні має бути покладено в основу подальшої стратегії розвитку підприємств та прогнозуванні їхніх ризиків на ринку за умов поглиблення євроінтеграції.

Питанням маркетингових досліджень присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених : А.О. Старостіної, А. С. Бернса, Х. Бойда, Р. Ф. Буша, Р. Вестфула, А.В. Войчака та С. Стача. Дослідження ринку молока та молочних продуктів розкриті в наукових працях вчених: Васильчак С.В., Шубравська О.В., Сокольська Т.В., Тошина Н., Протасова Л.В., Бондаренка В.М., Сидорченко В., тощо. Однак з огляду на особливості й тенденції сучасних змін у розвитку молочної промисловості України, питання врахування впливу факторів маркетингового середовища на макро- та на мікрорівні є передумовою ефективного функціонування галузі та набуває особливої актуальності.

Метою дослідження є виявлення впливу факторів маркетингового макросередовища на діяльність підприємств на ринку молока та молочних продуктів.

Предметом дослідження є сукупність тенденцій, особливостей і напрямів впливу факторів макросередовища на ринок молока та молочних продуктів.

Об'єктом дослідження є процес функціонування та розвитку підприємств на ринку молока та молочної продукції з врахуванням факторів макросередовища.

Основні матеріали дослідження. Для регулювання ситуації на ринку молока та молочних продуктів в Україні було прийнято ряд законів, які регламентують виробництво, реалізацію, якість і безпеку молока та молочних продуктів, а саме Закони України «Про молоко та молочні продукти», «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», «Про безпеку та якість харчових продуктів і продовольчої сировини», «Про державну підтримку сільського господарства України» та інші нормативно-правові акти. Вищезазначеними законами гарантуються правове й організаційне забезпечення якості молока та молочних продуктів, державна підтримка виробників молока, сировини і молочних продуктів. Нині державне регулювання молочної галузі здійснюється на незадовільному рівні: відсутня державна підтримка господарств малого та середнього бізнесу, не переглядаються в бік збільшення податкові пільги для сільськогосподарських підприємств, що намагаються диверсифікувати виробництво на основі переробки молока.

В останні роки виробництво молока займає 14–15% у вартості валової продукції сільського господарства, а молочні продукти - 5-10% - в експорті сільськогосподарських та продовольчих товарів. Внутрішнє споживання

молокопродуктів (в перерахунку на молоко) становить на рівні 10,0–10,4 млн. тонн.

В економічному середовищі можливостями для розвитку підприємств є такі фактори, як наявність та рівень товарного дефіциту, збільшення роздрібного товарообороту та доступність ресурсів.

Серед демографічних факторів, які являють загрозу для підприємств на ринку молока та молочних продуктів головними є: зниження загальної кількості населення, високий рівень смертності та низький рівень народжуваності. Адже вплив цих факторів може призвести до зменшення обсягів споживання молока. Серед можливостей можна виділити: висока частка населення у містах, більша частка жінок та неодружених у структурі населення, адже вони відносяться до основної категорії споживачів, збільшення економічно активного населення.

До найбільш суттєвих соціально-культурних факторів макромаркетингового середовища ринку молока і молочної продукції відносимо розподіл переваг у споживанні молока та молочних продуктів відповідно до соціального класу споживачів, надання переваги придбання молока та молочних продуктів у населення та на ринку, збільшення людей, що веде здоровий спосіб життя, звички споживача, традиції і культурні цінності населення.

До природних факторів макросередовища належить: обмежена кількість пасовищ та сіножатях, хвороби поголів'я ВРХ, висока забрудненість довкілля, недостатня кормова база для поголів'я корів. Всі ці фактори є загрозою для ринку та підприємства.

До техніко-екологічних факторів маркетингового середовища відносять особливі санітарно-гігієнічні вимоги до процесу виробництва та переробки продукції, вимоги до якості та безпечності продукції, умови праці, які є небезпечними для здоров'я працівників, забруднення навколишнього середовища, необхідність спеціальних транспортних засобів для перевезення молока та молочної продукції

До науково-технічних факторів макромаркетингового середовища, що впливають на ринок молока та молочної продукції належать: наявність нових технологій виробництва та переробки молока, нові технології утримання та доїння поголів'я молочного стада, наявність спеціалізованого обладнання та транспорту щодо перевірки якості молока та його доставки до пунктів переробки, наявність науково розроблених та рекомендованих раціонів годівлі поголів'я молочного стада, наявність високопродуктивних порід корів.

Висновки. В результаті проведеного маркетингового дослідження впливу факторів макромаркетингового середовища ринку молока та молочних продуктів на діяльність підприємств визначили, що найбільш вагомими загрозами для підприємства є економічна криза в державі, присутність фальсифікованої продукції та зменшення експорту, зниження купівельної спроможності населення, нестабільність цін, значна частка імпоротної продукції, висока собівартість виробництва молока в підприємствах та низька рентабельність галузі.

Найбільш значні фактори ринкових можливостей: зменшення імпорту молока, Закон України «Про молоко та молочні продукти», Закон України «Про

безпечність та якість харчових продуктів», постійний попит на молочну продукцію, наявність нових технологій виробництва та переробки молока. Основними заходам реалізації можливостей та мінімізації загроз макросередовища є: здійснення фінансової підтримки підприємств через механізм кредитування з мінімальними процентними ставками, лізингових операцій для реконструкції та модернізації виробництва, пошук шляхів зниження податків, зниження собівартості продукції та представлення ринку продукції по доступним цінам відповідної якості, збільшувати обсяг виробництва молока на вітчизняних підприємствах, розширення асортименту продукції, підвищення її якості, вихід на нові ринки збуту, розвиток рекламної кампанії переробних підприємств.

Список літератури

1. Легеца Д. Г. Влияние маркетинговых факторов на конкурентоспособность предприятий Украины / Д. Г. Легеца // Вестник Кыргызского Национального университета им. Ж. Баоасагина / КНУ им. Ж. Баоасагина. – Бишкек, 2015. - № 6. – С. 115-127.

2. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник / А.О Старостіна. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012 – 480 с.

УДК 339.137.2:633.11

COMPETITIVE POSITIONS OF EASTERN EUROPE AND CENTRAL ASIA COUNTRIES AT THE WORLD WHEAT MARKET

Legeza D., Doc of ec.Sc.

*Tavria State Agrotechnological University,
Melitopol, Ukraine*

Yessengazyeva S., Cand of ec.Sc.,
*Kazakh National Agrarian University,
Alma-Ata, Kazakhstan*

Adilov S.
*Tashkent State Agrarian University,
Tashkent, Uzbekistan*

Britchenko I., Dr. habil.
*State Higher Vocational School Memorial of Professor Stanislaw Tarnowski in
Tarnobrzeg, Poland*

Summary. The authors revealed the actual problems of whet trading in the global market. This article evaluates the trends of wheat trading in countries of Eastern Europe and Central Asia for period of 15 years. According to international competition indexes examined by authors, the competitive power has such countries as Russian Federation, Ukraine, Kazakhstan, Poland Romania and Uzbekistan.

Keywords. Wheat market, market share, product balance, Ukraine, Kazakhstan, Uzbekistan, RTA, RXA, RMP.

State of the problem. Globalization of wheat market influences development of wheat production in every country. The world leaders of wheat exporters such as China, Argentina and Canada play a vital role and dictate the supply volume at the world market. The current wheat world prices and their forecast ground farther internal policy of any government. It makes a government to develop various support programs in order to comply of requirements of various International trade unions. According to Uzbek Cabinet Decree “About measures of wide implement of market mechanisms into agriculture”, the government provides a guaranty in credits for material resources purchasing [1]. Due to the “The state program of Agro industrial complex support in Kazakhstan for 2017-2021”, state investments direct to funding of raw materials purchasing and leasing [2]. In Ukraine the annual state budget, regulating the government support, offsets 25% value of agricultural machineries [3]. Quite recently, considerable attention has been paid to technological and natural factors which limit the export value of countries from Eastern Europe and Central Asia. Anyway, a market position of a country should be established for further actual forecasting of wheat trade balance.

Current research on competitiveness in Agriculture is focused on the questions of poor material and technical provision, low level of storage and transportation infrastructure, and low productivity [4, 5, 6]. However, to the authors’ knowledge, a few publications have been found are discussed the issues of export-import. Wheat value and volume are supposed to be the main power of domestic price formation.

Results of the research. The main aim of the research is examination of competitive positions of countries, which are situated in Eastern Europe and Central Asia. The paper presents an evaluation of a trend of wheat productivity, examination of a grain harvest volume, evaluation of a wheat segment in a total grain harvested area, analysis of export potential and competitive indexes of countries.

We started by investigating wheat production quantity in 2016. We examined that both countries of Central Asia and Eastern Europe produce 165 billion tons of wheat that is 22% of the world production. Moreover, countries of Eastern Europe produce 140.6 billion tons but half of this harvest is gathered in Russian Federation. We calculated that countries of Central Asia harvest 24.2 billion tons and the most valued production is gathered in Kazakhstan. In order to analyze competitiveness of the most influenced countries in these regions we selected two countries from the regions with biggest quantity of production. The main limitation of analysis is elimination of Russian Federation because this country covers two geographical regions (both Europe and Asia). Researching of the country as a prototype we would get incorrect results and it is still challenged to add the country to only one geographical Region. So, we select Ukraine and Poland from Eastern Europe (15.85% and 6.7% of total production in two regions) and Kazakhstan and Uzbekistan from Central Asia (9.1% and 4.2% of total production in two regions).

Figure 1 illustrates that production of wheat in Ukraine and Kazakhstan as unstable as in Poland. Moreover, results shows comparatively unchanged production in Uzbekistan which makes financial results more stable and forecasting. This trend shows that production of wheat Uzbekistan is more competitive by stability to compare with other three countries. From the side of volume Ukraine has a better position among others.

The main reason of unstable production is changing yield. For example, during research period (2002-2016) wheat average yield has been fluctuating from 23.4 to 42.0 hwt per ha in Ukraine and yield delta has been 18.6 hwt per ha. Fluctuation of wheat yield in Kazakhstan is from 7.3 to 16.6 hwt per ha with delta 9.3 hwt per ha.

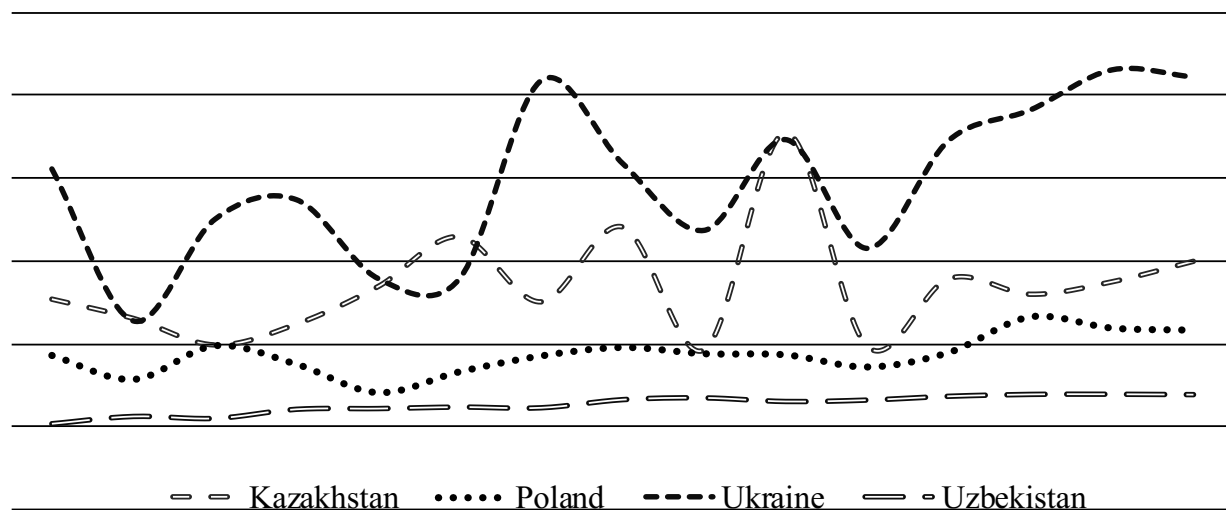


Fig 1. Trends of wheat production quantity, 2002-2016

In this research we explore the role of wheat in grain production of each country. We can conclude that Asian countries prefer to grow wheat to other grain products. It has been found that in 2016 wheat is 73.4% from total grain production in Kazakhstan and 87.8 in Uzbekistan, it can be concluded that wheat has strategic position in the countries. The results demonstrate that European countries pay attention not only wheat production which make its share comparatively small. For example in Ukraine wheat share is 36% and in Poland is 40%.

In order to ground the validity of the research we examined supply potential of countries in 2013. The results confirm the reason of mono production in Asian countries. In Uzbekistan wheat production was 6.8 billion tons while supply potential in wheat and products was 8.7 billions tons. In Ukraine level of production was higher in twice of supply potential which allowed farmers to export and differentiate the usage of lands. Moreover, Kazakhstan exported the half of harvest while Uzbekistan imported 2 billion tons. To sum it up, various supply of countries conduces the size of cultivated area, grain product structure and export volume.

Conclusions and discussions. In this paper we examine competitive positions of wheat production using such indicators as area of land, quantity of production per hectare, product share and export-import volume. The paper presents several solution to demonstrate competitive positions of various countries in agricultural production. Particular attention is paid to typical countries from both regions: Kazakhstan, Uzbekistan, Ukraine and Poland. The results obtained are broadly consistent with the major trends of wheat production and distribution. From the research that has been carried it is possibly conclude that Eastern European countries has better position to compare with Asian countries.

References

1. О мерах по широкому внедрению рыночных механизмов в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / ири // Постановление Кабинета Министров. – 2018 (№149). – Режим доступа до ресурсу: <http://lex.uz/docs/3575619?twolang=1>.
2. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы [Электронный ресурс] // Постановление Правительства Республики Казахстан. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <http://mgov.kz/ru/aza-stan-respublikasyny-a-k-damytudy-2017-2021-zhyldar-a-arnal-an-memlekettik-ba-darlamasy/>
3. Про Державний бюджет України на 2018 рік. // Відомості Верховної Ради. – 2018. – №3. – С. 26.
4. Vandeleur R. K. The impact of plant breeding on the grain yield and competitive ability of wheat in Australia / R. K. Vandeleur, G. S. Gill. // Australian Journal of Agricultural Research. – 2004. – №55. – С. 855–861.
5. Mason H. E. Competitive ability of wheat in conventional and organic management systems: A review of the literature / H. E. Mason, D. Spaner. // Canadian Journal of Plant Science. – 2006. – №86. – С. 333–343.
6. Effects of Improving Transportation Infrastructure on Competitiveness in World Grain Markets / [S. Fuller, Y. Tun-Hsiang, F. Luis та ін.]. // Journal of International Food & Agribusiness Marketing. – 2013. – №13. – С. 61-85.

УДК 631.351.158

МАРКЕТИНГОВИЙ СУПРОВІД ОБІГУ ВЕТЕРИНАРНИХ ПРЕПАРАТІВ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ДЛЯ ВЕТЕРИНАРНОЇ МЕДИЦИНИ

Музика П.М., д.е.н.

Гарвас Г.Д., аспірант

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького

м. Львів, Україна

Summary: *The main condition to ensure economic efficiency of live stock sector - is, first of all, a healthy and reproductive live stock animals with high productive qualities that should ensure efficient and high quality veterinary products.*

Keywords: *cluster system, competitiveness, market of veterinary preparations.*

Постановка проблеми. Світовий ринок ветеринарної фармації, активно розвивається, що спонукає до необхідності пошуку шляхів для підвищення якості, безпечності та конкурентоспроможності ветеринарних препаратів вітчизняних виробників, дотримуючись законодавства України та директив Європейського Союзу. Дієвим механізмом, для розвитку вітчизняної галузі в умовах світової глобалізації та реструктуризації економіки, є гнучкі об'єднання підприємств-виробників, і як засвідчив світовий досвід, найбільш ефективним є об'єднання в кластер.

Основні матеріали дослідження. Інтеграція виробництва вітчизняної продукції у світовий економічний простір, розвиток світового ринку ветеринарних препаратів, поява на вітчизняному ринку широкого асортименту ветеринарних препаратів закордонних виробників, пришвидшила удосконалення механізму управління якості і безпечності продукції для ветеринарної медицини. На сьогоднішній день, основні глобалізаційні тенденції на ринку ветеринарних препаратів – це міжнародна співпраця на рівні держав (різних організацій) з метою регулювання та посилення контролю якості продукції на ринку, плюс співпраця комерційних фірм (підприємств)[1].

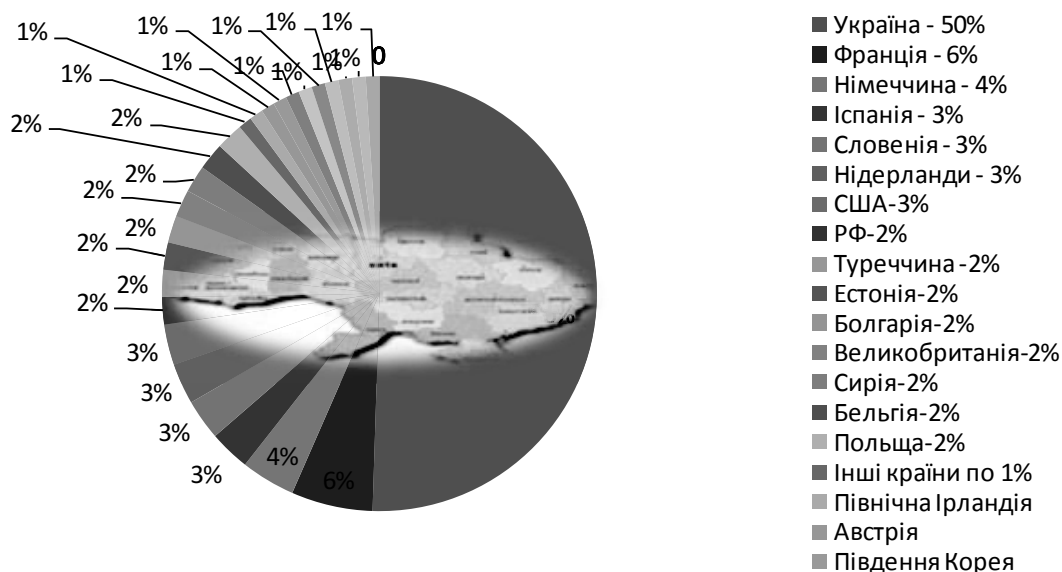
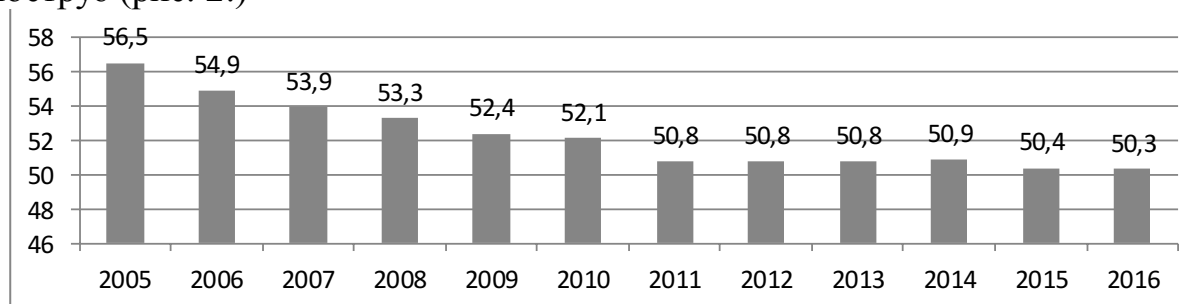


Рис. 1. Частки вітчизняних та зарубіжних виробників товарної номенклатури на ринку ветеринарної фармації України, %

За дослідженнями науковців ДНДКІ ветпрепаратів та кормових добавок, на вітчизняному ринку ветеринарних препаратів, зареєстровано закордонні фірми, які активно працюють і на світовому ринку (рис. 1.). В процесі розвитку світової глобалізації у сфері ветеринарної фармації, та появою потужних підприємств, боротьба перейшла з рівня держав на рівень компаній, фірм за частку на світовому ринку. Станом на сьогодні, ми спостерігаємо спад продажу ветеринарних препаратів вітчизняних виробників в межах країни, що й ілюструє (рис. 2.)



*Дані реєстру Укрпродспоживслужби України

Рис. 2. Частка продажу ВП, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств (%)*

Проблематика сьогодення, в недосконалості державного регулювання галузі фармації ветеринарної медицини, особливо в період впроваджень директив ЄС. Усвідомлення наростаючих обсягів реалізації ветеринарних препаратів на світовому ринку ветеринарної фармації, спонукає вітчизняних виробників до пошуку нових підходів, щодо посилення конкурентоспроможності продукції на досліджуваному ринку ветеринарної медицини та прискорення інноваційної діяльності.

Висновки. Дослідження провідних науковців, базуються на інноваціях у кластерному підході виробництва якісної і конкурентоспроможної продукції, що сприятиме зростанню економічних показників, як окремого підприємства так і держави в цілому. У наших дослідженнях, покращення умов інтеграції, для вітчизняних виробників ветеринарних препаратів, відповідно збільшення їх експорту, відбудеться тільки після реальних змін, на законодавчому і державному рівнях управління.

Список літератури

1. Гаврилук О.Г. Тенденції посилення інтеграційних процесів на ринку ветеринарних препаратів / Економіка АПК. – 200. – №3. – С. 121-126.
2. Гарвас Г.Д. Кластеризація виробництва ветеринарних препаратів в умовах Євроінтеграції. Г.Д. Гарвас, П.М. Музика /Серія «Економічні науки». – 2017. – Т. 19. № 81, С.118-122.
3. Укрдержпродспоживслужба України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.consumer.gov.ua/>

УДК 329.321

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Шквиря Н.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь, Україна

Summary: *The features of confectionery products consumers the behavior in chocolate products the segment are determined, given their consumer preferences, motivations, consumption patterns, income distribution system are determined. The basic determinants of influence on purchasing decisions are identified.*

Keywords: *Consumer behavior, surveys, market research, market confectionery, consumer preferences.*

Постановка проблеми. В умовах конкурентного середовища підприємствам кондитерської галузі України необхідно проводити постійний моніторинг поведінки споживачів, їх ставлення до продукції, що виробляється, а також проводити заходи щодо підвищення лояльності споживачів до торгової марки. Вивчення своїх споживачів дозволяє підприємствам кондитерської галузі встановити з ними постійний контакт, що допомагає зрозуміти механізм прийняття рішення про покупку, ступінь задоволення їх потреб. Від розуміння потреб залежить кількість постійних споживачів підприємств кондитерської

галузі і відповідно рівень їх прибутковості. Поведінку споживачів на ринку кондитерських виробів доцільно розглядати з точки зору маркетингового підходу, який найбільш адекватно описує взаємини всіх суб'єктів, що беруть участь в процесі споживання. Даний підхід заснований на аналізі реальної поведінки споживачів і виявлення основних його типів і закономірностей.

Основні матеріали дослідження. Алгоритм маркетингового дослідження споживачів кондитерських виробів складався з декількох етапів: постановка мети дослідження; вибір методів проведення дослідження та збору даних, розробка інструментарію; проведення опитування споживачів кондитерських виробів в сегменті шоколадної продукції; обробка та аналіз результатів дослідження.

Метою дослідження є виявлення споживчих переваг при виборі кондитерських виробів в сегменті шоколадної продукції. Опитування споживачів продукції підприємств кондитерської галузі було проведено методом анкетування. Для цього як інструмент була розроблена анкета, що включає блоки, необхідні для отримання інформації як про загальну ситуацію споживання, так і для подальшого аналізу споживчої поведінки:

Дослідження проводилось в Запорізькій області, в ньому взяло участь 97 осіб віком від 18 до 69 років. При формуванні вибіркової сукупності для проведення маркетингового опиту використовувався метод випадкового відбору. Анкетування покупців було проведено у продовольчих магазинах та в мережі Інтернет. Веб-анкетування проводилось з використанням платформи Survio. В результаті проведеного анкетування автором визначено, що з усієї опитаної сукупності споживачів кондитерські вироби споживають 94% респондентів. Отже, обрана нами сукупність респондентів відповідає поставленим цілям, а результати анкетування можуть бути використані для подальшого опрацювання.

Результати опитування респондентів щодо частоти покупки ними кондитерських виробів свідчать, що 4% від усієї сукупності опитаних купують кондитерські вироби кожного дня, 48% - кілька разів на тиждень, 32% - кілька разів на місяць, інші 16% купують кондитерські вироби один раз на декілька місяців. Споживчі уподобання респондентів виду шоколаду розподілились так: найчастіше купують молочний шоколад – 36% опитаних; на другому місці шоколад з наповнювачами – 25,5%; чорний шоколад обирає 18% споживачів, а 11,5% надає перевагу пористому шоколаду. Аналіз результатів анкетування свідчить, що українські споживачі надають значну перевагу шоколадну вітчизняних виробників (72%), продукцію зарубіжних виробників споживає 15% респондентів.

Також було встановлено, що 63% споживачів купують продукцію відомих виробників, 24% споживають шоколад, який купують вже тривалий час, 13% - той, який продається в найближчому магазині. На вибір шоколаду в першу чергу впливає його смакові якості, ціна, відомість торгової марки.

Респондентами було оцінено найбільш популярних виробників шоколаду за такими критеріями як ціна, смакові якості, упаковка та широта асортименту. Дослідження свідчать, що за критерієм ціни всі торгові марки отримали бали в діапазоні від 2,9 до 3,8 це означає, що споживачі не дуже задоволені ціновою політикою виробників шоколаду. Стосовно смакових якостей, то споживачі

уподобання розподілилися наступним чином: приблизно на одному рівні знаходяться торгові марки Корона, Мілка та Рошен, а ось лідером стала торгова марка Світоч. Упаковкою продукції більша кількість респондентів задоволена про це свідчать досить високі бали по даному критерію. Щодо широти асортименту, то тут лідером є торгова марка Рошен, на другому місці Світоч, Бісквіт-шоколад та АВК поділяють третю позицію, а Мілка і Корона на останній позиції (рис. 1).

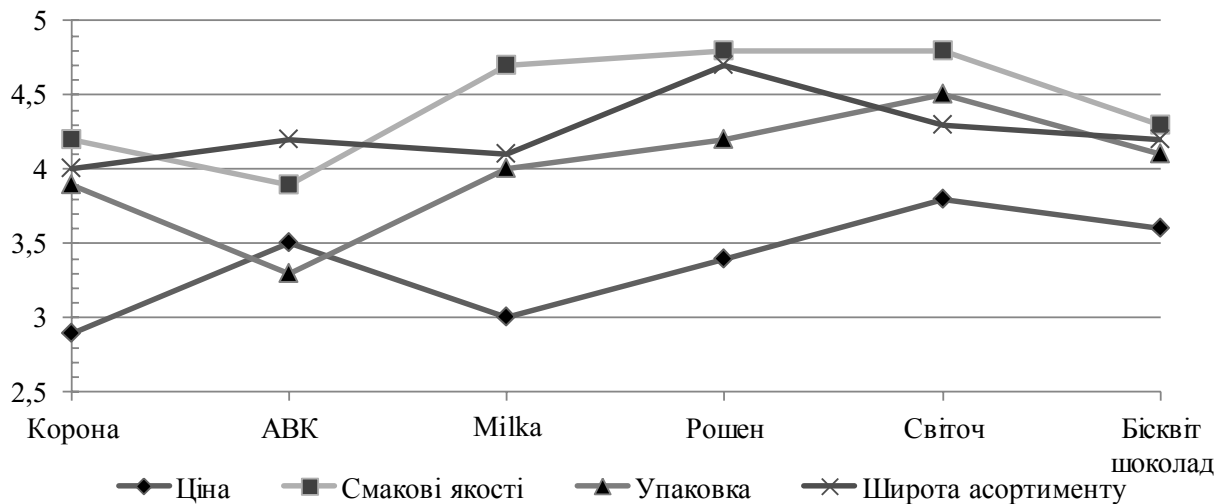


Рис. 1. Оцінка респондентами торгових марок шоколаду за критеріями, балів

Джерело: власні дослідження автора.

Як показують результати анкетування, 49% опитуваних оцінюють асортимент шоколаду як широкий, 31% як недостатньо широкий і 16% вважають асортимент шоколаду вузьким. Щодо цінової політики, то відповіді розподілилися наступним чином: 59% опитаних вважають ціни невиправдано високими, 36% задоволені рівнем цін і вважають їх прийнятними, а 5% вважають, що ціни на шоколад низькими.

Також було визначено, що найбільш популярними місцями для покупки шоколадної продукції є – супермаркет, продуктовий магазин та ринок, відповідно.

Опитування свідчить, що 63% респондентів звертають увагу на рекламу. Результати маркетингового дослідження щодо визначення джерел інформації при купівлі кондитерських виробів яким респонденти найбільш довіряють показали, що більшість опитуваних обрали такий вид реклами як поради родичів, друзів, знайомих – 37%. Рекламу на місці продажу та телевізійну рекламу обрали 14% респондентів. Результати проведеного анкетування свідчать, що на вибір шоколаду певної марки на користь аналогічного продукту найбільше впливають участь у дегустації, активна реклама, більш барвиста та зручна упаковка і рекомендації знайомих.

Висновки. Отже, за допомогою анкетування було визначено модель споживачів кондитерських виробів в сегменті шоколадної продукції та встановлено, що вони надають перевагу вітчизняним виробникам, торгова марка яких досить відома, купують шоколад у супермаркетах та їх вибір

залежить від ціни, смаку, широти асортименту та якості. Найчастіше споживачі обирають молочний шоколад з горіхами. Встановлено, що найефективнішими інструменти маркетингових комунікацій споживачі вважають рекламу на місці продажу та дегустації.

Список літератури

1. Окландер М. А. Поведінка споживача: навч. посіб. / М. А. Окландер, І. О. Жарська – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 208 с.
2. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник / А.О. Старостіна. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480с.

УДК 004.7-005.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Кухар Р. Б. , канд. фіз.-мат. наук ,
Єлейко О. І. , канд. фіз.-мат. наук,
Мотько Н.Р., канд. с.-г. наук,
Степанюк О.І., канд. фіз.-мат. наук

*Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького
м. Львів, Україна*

Summary. Throughout the history of the development of society there is debate regarding the merits and nature management (management) in the work made an attempt to consider the evolutionary path of the development of the modern theory of management of organizations (companies).

Keywords: management, management, organization, team, paradigm, innovation.

Постановка проблеми. “Підсвідомо ми відчуваємо , що наш менеджмент застарів. Ми знаємо, що його традиції та усталена практика мають трохи смішний вигляд на початку 21-ого століття ” (Генрі Гемел).

Основні матеріали дослідження. Як відомо, управління, як історичний процес, бере початок з моменту усвідомлення людиною необхідності регулювати спільну діяльність колективу. Археологічні дані свідчать про те, що у 5-6-тисячоліттях до н.е. почала застосовуватися практика письмових питань і консультацій фахівців з різних проблем, а в давній Шумерській державі у III-му тисячолітті до нашої ери існував певний регламент управлінської діяльності, пов’язаний з комерційними операціями і управлінням державою. Як галузь управлінських знань “менеджмент” почав формуватися в другій половині 18-го ст. а його становлення відбулось на початку 20-го. О.Є.Кузьмін [1] відзначає, що вивчення літературних джерел дало можливість виділити шість основних етапів розвитку менеджменту:

1 етап. Витоки науки про управління людьми у процесі виробництва.

2 етап. Формування управлінських механізмів на засадах розвитку

людських стосунків.

3 етап. Побудова систем управління, орієнтованих на ринок.

4 етап. Активне застосування кількісних (економіко-математичних) методів як важливих напрямів формалізації методів менеджменту і трансформації їх в управлінські рішення.

5 етап. Формування системних та ситуаційних підходів.

6 етап. Комп'ютеризація управлінських процесів.

Як показує практика, на сьогоднішній день все більше науковців та практиків вважають, що нинішня парадигма управління є глибоко обмежена. У зв'язку з цим цей факт необхідно враховувати у процесі створення сучасних компаній. Чимало людей відчувають, що нинішній метод управління компаніями вже досягнув своєї межі, ми все більше розчаровуємося в організаційному житті. Можливо, нам треба дістати доступ до нового етапу розвитку свідомості, нового світогляду, заново відкрити людські організації. Велика кількість науковців — серед них психологи, філософи, антропологи — проаналізувала шлях розвитку людської свідомості. Вони виявили, що протягом приблизно 100000- річної історії людства ми пережили ряд послідовних етапів. На кожному етапі ми зробили стрибок у наших здібностях, що допомагали взаємодіяти зі світом — пізнавально, морально, психологічно. Існує один важливий аспект, на який дослідники досі звертали обмаль уваги: щоразу, коли людство пересувалося на новий етап, воно винаходило нову організаційну модель [2].

Виділяють наступні стадії розвитку та трансформації свідомості людства: Червоні, Жовті, Помаранчеві й Зелені організації. Червоні організації зберігаються тільки на периферії легальної діяльності. Конформістські Жовті й досі помітно наявні в урядових установах, армії, релігійних організаціях та державних школах. Успішна Помаранчева парадигма домінує у бізнес-корпораціях. Плюралістичні Зелені методи дедалі більше втручаються не лише у світ некомерційних організацій, а й у бізнес. Може з'явитися нова модель: *еволюційна (інтегральна) або бірюзова парадигма*- ця стадія відповідає рівню "самоактуалізації" за Маслоу, як завершальна в його ієрархії. Успішна помаранчева парадигма розглядає компанії як машини, плюрастична зелена користується метафорою сім'ї. Засновники бірюзових компаній вживають іншу метафору на позначення робочих місць, що їх вони прагнуть створити, - вони говорять про свої організації як про живий організм, або живу систему.

Утримання надійних конкурентноздатних позицій підприємств різних форм господарювання залежить від багатьох чинників, зокрема, від сучасної тенденції творчої активності їх персоналу. В Україні формування конкурентних взаємовідносин виявило неготовність багатьох підприємств до розробок та впровадження стратегічного управління інноваційними процесами та впровадженням інновацій. На більшості вітчизняних підприємств їх керівники дотримуються тих традицій управління, які були сформовані ще в умовах командної економіки. У своїй діяльності замість орієнтації на виробництво високоякісної продукції, здатної конкурувати на внутрішньому та світовому ринках, менеджери концентрують увагу на виготовленні продукції без застосування креативного підходу, що потребує мінімальних витрат і не забезпечує потрібної якості виробів [3]. Лише засвоєння інноваційної моделі сучасного формування стратегічного розвитку, якої дотримуються економічно

розвинені країни, може дати зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. В цілому світовий досвід все більше переконує в тому, що економічний та соціальний прогрес, в кінцевому результаті, залежить не стільки від системи управління якістю, організації виробництва, його матеріально-технічного оснащення, скільки від творчої активності самої людини, її бажання ефективно працювати з високою віддачею, її ентузіазму, прагнення до постійного оновлення існуючих знань та їхньої реалізації у виробничому процесі. Для успішного керівництва формуванням інноваційної діяльності підприємств важливо створити таку креативну команду фахівців, яка дозволить підприємству успішно конкурувати на ринку інновацій у сучасних ринкових умовах. Щоб створити креативні команди на підприємстві, необхідно аби керівники вміло запроваджували креативний менеджмент на підприємстві. З огляду на це, менеджерам нині потрібно глибоко оволодіти знаннями з особливостей формування креативної особистості, способами розвитку, раціонального використання творчого потенціалу, наполегливо працювати над створенням дієвої мотивації до праці, атмосфери високої відповідальності за виконання креативних рішень, ефективної системи креативного менеджменту та її діагностики і прогнозування. Однією з важливих ознак інноваційного управлінського мислення є стійка орієнтація на формування команд. На сучасному етапі розвитку менеджменту відбувається перенесення акценту з поведінки менеджерів і підлеглих їм працівників на діяльність багатофункціональних команд і робочих груп, зосереджених на реалізації комплексних проектів. А отже, закономірним є становлення нової форми управління - командного менеджменту "Management Teams", що базується передусім на процесі делегування повноважень. Впровадження командної організації праці дозволяє, принаймні теоретично, скоротити кількість рівнів управління, а також підвищити рівень задоволеності працею в тих працівників, які мають належний рівень креативності і схильні до роботи у складі команди. Створення умов для особистісного і професійного розвитку членів команди, партнерство та взаємопідтримка, взаємна відповідальність, активність і особиста відповідальність кожного за результат діяльності команди, - усе це робить її членів конкурентоздатними на ринку праці. З іншого боку, впровадження командного менеджменту у практичну діяльність підприємств пов'язане з низкою об'єктивних і суб'єктивних труднощів, без подолання яких досягнення високої ефективності може стати неможливим.

Висновки. Перехід людства на новий етап розвитку супроводжується розробкою нової організаційної моделі менеджменту. Сучасний перехід від постіндустріального, інформаційного до креативного суспільства супроводжується створенням відповідно "інформаційного", "креативного", "командного" менеджменту з метою підвищення ефективності функціонування організації (компанії).

Список літератури

1. Кузьмін О.Є., О.Г. Мельник. Теоретичні та прикладні засади менеджменту. Львів 2003.-352 ст.
2. Ф. Лалу. Компанії майбутнього. Харків 2017.
3. Божидарнік Т.В., Василик Н.М. Креативний менеджмент.-Херсон.-2014.-496 ст.

УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГ ПІДХОДУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Лімаренко С.М., старший викладач
Луганський національний аграрний університет
м.Харків, Україна

***Summary.** The motivational mechanism of formation and use of personnel potential, the dominant of which is the payment of labor, the equilibrium of which is complicated by the difficult financial state of the enterprise, is considered.*

***Keywords:** управління, кадри, мотивація, заробітна плата, преміювання*

Постановка проблеми. Формування і використання кадрового потенціалу має сенс в контексті мотиваційного підходу. Тому дослідження різних аспектів мотивації актуально та набуває все більш важливого значення, як фактор підвищення конкурентної спроможності, довгострокового розвитку. Які б технічні можливості, організаційно управлінські переваги не відкривалися перед підприємством, воно не почне працювати ефективно без відповідного людського ресурсу.

Основні матеріали дослідження. Ефективність праці за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її трудовою поведінкою. У свою чергу трудова поведінка детермінована впливом багатьох чинників, які діють з різною силою і в різних напрямках. Проблема спонукання людей до продуктивної праці не нова. Протягом багатьох століть вона хвилювала кращі уми людства і це не випадково. Працею створюється матеріальна і духовна культура суспільства. У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо робити ті чи інші вчинки. Вивчення мотивації праці – це спроба проаналізувати, що примушує людину спрямовувати свою енергію на ті чи інші дії в тій чи іншій ситуації.

Проведені соціологічні дослідження підтвердили, що в сучасних кризових умовах розвитку економіки домінуюче місце (перевагу надали 68,9% опитуваних) у структурі мотивів трудової діяльності займають чинники матеріального змісту. Матеріальна мотивація – це прагнення достатку, певного рівня добробуту, певного матеріального стандарту життя. Вона залежить від ряду макро- і мікроекономічних показників: рівня особистого доходу; диференціації доходів; структури особистого доходу; дієвості системи матеріальних стимулів. Рівень доходів значною мірою визначає можливості повноцінного відтворення робочої сили, а відтак і силу мотивації до праці. Будь-які зміни в діяльності фірми, незалежно від ступеня ефективності прийнятих рішень „на папері”, не будуть впроваджені „в життя” без відповідної мотивації персоналу підприємства.

Хоча заробітна плата відноситься лише до гігієнічних факторів, саме це зумовило необхідність точного визначення її форм та розмірів, оскільки в разі прийняття хибного рішення обов'язково виникне невдоволеність працівників умовами праці, а отже зникне можливість ефективного використання людського потенціалу. На підприємстві процес праці проходить в дві зміни. Безперервна робота складу та офісу. Доплата за нічні та роботу в вихідні проводиться, але не в тому об'ємі, визначеному законодавством. Задуматися про рішення проблеми мотивації персоналу необхідно тому що в працівників виявляються наступні симптоми: оцінка своєї роботи як незначущої, незадоволеність своїм професійним ростом, нестача самостійності, рольова невизначеність через нечіткі вимоги, зниження ентузіазму і втрата інтересу до роботи, підвищена плинність персоналу.

Заробітна плата є важливим мотивуючим фактором. Більшість керівників вважають, що до успішної праці людей спонукує насамперед заробітна плата. Тому, якщо підприємство не може платити великі гроші, народ звичайно працює «абияк», а керівництво з цим мириться. Іншими словами, є дві установки – «Гроші платять» і «Гроші заробляють». Перше протиріччя – персонал хоче, щоб йому платили, а керівники хочуть, щоб персонал заробляв. Друге протиріччя – керівництво прагне платити якнайменше, але щоб співробітники при цьому працювали якнайкраще, а співробітники хочуть, щоб керівництво платило якнайбільше, а вимагало відповідно, якнайменше. Вплив такого мотивуючого фактора, як заробітна плата, далеко не однозначне. Дійсно, якщо для одного співробітника підвищення на 100 доларів дуже значимо, то для іншого – непомітно, тому що для нього це – мізерні гроші. А в третього працівника, націленого на успішну кар'єру і підвищення в посади, подібне збільшення заробітної плати викликає лише роздратування і бажання подати заяву про відхід. Методи мотивації і системи винагороди – це могутні інструменти в руках керівництва, що забезпечують прихильність колективу справі реалізації стратегії. Позитивні методи мотивації звичайно спрацьовують краще негативних методів, однак можливе застосування тих і інших.

Організаційна структура управління підприємства передбачає можливість застосування багатьох таких мотивуючих факторів, що полегшить впровадження як організаційних змін, так і системи стратегічного управління в цілому. До таких мотивуючих факторів відносяться:

- залучення працівників функціональних відділів до прийняття рішення в межах проектної групи;
- наявність творчого характеру виробничих завдань;
- „збагачення” праці;
- висока ймовірність зміни положення з керівника проекту на рядового члена цільової групи при переході від виконання одного проекту до іншого підвищує рівень об'єктивності процесу управління;
- можливість кар'єрного та професійного росту.

Будь-які зміни в діяльності підприємства, незалежно від ступеня ефективності прийнятих рішень „на папері”, не будуть впроваджені „в життя” без відповідної мотивації персоналу підприємства. Хоча заробітна плата відноситься лише до гігієнічних факторів, саме це зумовило необхідність точного визначення її форм та розмірів, оскільки в разі прийняття хибного

рішення обов'язково виникне невдоволеність працівників умовами праці, а отже зникне можливість ефективного використання людського потенціалу. Вирішення цієї проблем тягне за собою значні матеріальні витрати. В ході аналізу проблеми, щодо недосконалої системи мотивації та стимулювання персоналу було запропоновано альтернативні варіанти дій щодо вирішення даної проблеми. Розробку системи преміювання працівників, дозволить не лише підвищити продуктивність праці персоналу, але й дасть змогу за рахунок цього зменшити витрати праці.

Висновки.

На сучасному етапі особлива увага приділяється використанню людського фактору, підвищенню якості і творчої віддачі інтелектуального, кадрового потенціалу, покращенню підготовки і використання спеціалістів. Тому, структура управління підприємства передбачає можливість застосування багатьох таких мотивуючих факторів, що полегшить впровадження як організаційних змін, так і системи стратегічного управління в цілому.

Список літератури

1. Дороніна М.С. Управління економічними і соціальними процесами підприємства :Монографія / М.С.Дороніна-Харків : Вид. ХНЕУ, 2014. – 432 с.
2. Донець Л. Людський фактор – основа ефективного функціонування ринку праці // Україна : аспекти праці. – 2009. – №2. – С. 12-15

Міністерство освіти і науки України
Таврійський державний агротехнологічний університет (Україна)
ННЦ «Інститут аграрної економіки» (Україна)
Білоруська державна орденів Жовтневої революції та Трудового Червоного
Прапора сільськогосподарська академія (Білорусь)
Казахський національний аграрний університет (Казахстан)
Державний вищий навчальний заклад
ім. проф. Станіслава Тарновського в Тарнобжегу (Польща)
Вармінсько-Мазурський університет в Ольштині (Польща)
Ташкентський державний аграрний університет (Узбекистан)
Дніпровський державний аграрно-економічний університет (Україна)
Запорізький національний університет (Україна)
ВП НУБІП «Бережанський агротехнічний інститут» (Україна)

**ТЕЗИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ
ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Підписано до друку 08.06.2018. Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 26,50.
Наклад 100 прим. Зам. № 1976.

Видавець
ТОВ "Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні"
72312, м. Мелітополь, вул. М. Грушевського, 5
тел. 067-701-68-39

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виробників
і розповсюджувачів видавничої продукції
від 26.09.2003 р., серія ДК №1509

Надруковано ПП Скребейко П.В.